

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Кафедра психології
у виробничій сфері

Практикум з психології

**психодіагностичні методики
для самопізнання**



Тернопіль – 2017

Практикум з психології : психодіагностичні методики для самопізнання /
упорядник Періг І.М. – Тернопіль : СМП «Тайп», 2017. – 116 с.

Рецензенти:

Свідерська Г.М., к. психол. н., доцент кафедри практичної психології
Тернопільського національного педагогічного університету
ім. В. Гнатюка

Моначин І.Л., к.психол.н., доцент кафедри психології у виробничій сфері
Тернопільського національного технічного університету
ім. І. Пулюя

Практикум з психології призначений для практичних занять з
«Психології» з метою дослідження та самопізнання особистості, визначення її
психічних процесів, станів і властивостей. Психодіагностика індивідуальності
спрямована на визначення шляхів розвитку та самовдосконалення особистості.

Призначений для студентів вищих навчальних закладів та людей, які
цікавляться психологією та дослідженням власної особистості.

Розглянуто і затверджено до друку на засіданні кафедри психології у
виробничій сфері Тернопільського національного технічного університету
ім. І. Пулюя, протокол № 1 від 29 серпня 2017 року.

Схвалено і рекомендовано до друку методичною комісією факультету
економіки та менеджменту Тернопільського національного технічного
університету ім. І. Пулюя, протокол № 1 від 1 вересня 2017 року.

© І.М. Періг, 2017

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
1. ТЕСТ «Я–КОНЦЕПЦІЯ».....	6
2. МЕТОДИКА «ПСИХОГЕОМЕТРИЧНИЙ ТЕСТ»	9
3. МЕТОДИКА «КОНСТРУКТИВНИЙ МАЛЮНОК ЛЮДИНИ ІЗ ГЕОМЕТРИЧНИХ ФІГУР».....	16
4. ТЕСТ «ДОСЛІДЖЕННЯ САМООЦІНКИ ОСОБИСТОСТІ»	21
5. ОПИТУВАЛЬНИК «РІВЕНЬ СУБ'ЄКТИВНОГО КОНТРОЛЮ» (РСК)	24
6. МЕТОДИКА ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ПАМ'ЯТІ «ОБ'ЄМ ПАМ'ЯТІ»	29
7. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПАМ'ЯТІ.....	29
8. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ КОРОТКОТРИВАЛОЇ ПАМ'ЯТІ	31
9. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОЇ ПАМ'ЯТІ.....	32
10. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ЛОГІЧНОЇ ТА МЕХАНІЧНОЇ ПАМ'ЯТІ	34
11. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ СЛУХО-МОВНОЇ ПАМ'ЯТІ.....	35
12. МЕТОДИКА «ЧИСЛОВІ РЯДИ»	36
13. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ УВАГИ (Г. Мюнстерберг)	37
14. ТЕСТ ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛЮЧЕННЯ УВАГИ.....	38
15. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ВІДТВОРЮЮЧОЇ УЯВИ	40
16. МЕТОДИКА «ВИДІЛЕННЯ СУТТЄВИХ ОЗНАК»	42
17. МЕТОДИКА «СКЛАДНІ АНАЛОГІЇ»	44
18. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЛОГІЧНОГО МИСЛЕННЯ	45
19. МЕТОДИКА «КІЛЬКІСНІ ВІДНОШЕННЯ»	47
20. МЕТОДИКА «ДОМІНУЮЧИЙ ТИП СПРИЙМАННЯ ЗА РОБОТОЮ ПРОВІДНИХ АНАЛІЗАТОРІВ»	49
21. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТЕМПУ МОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	52
22. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ДОМІНУЮЧОЇ ПІВКУЛІ ГОЛОВНОГО МОЗКУ	52
23. МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНОЇ ТРИВОЖНОСТІ (Ч. Спілбергер).....	55
24. МЕТОДИКА «СХИЛЬНІСТЬ ДО СТРЕСУ»	57
25. МЕТОДИКА «САН» (Стан–Активність–Настрій)	58
26. МЕТОДИКА САМООЦІНКИ ВОЛЬОВИХ ЯКОСТЕЙ	60
27. МЕТОДИКА «ЧИ СИЛЬНИЙ У ВАС ХАРАКТЕР» (В. Роццаховський)	61
28. МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ АКЦЕНТУАЦІЇ ХАРАКТЕРУ (Х. Шмішек)	64

29. МЕТОДИКА «ОСОБИСТІСНИЙ ПИТАЛЬНИК» (С. Айзенк)	70
30. МЕТОДИКА «ВАШ ТВОРЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ».....	76
31. МЕТОДИКА НА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ОСОБИСТИХ ДОСЯГНЕНЬ (В. Вандерлік)	79
32. МЕТОДИКА ВИЯВЛЕННЯ «КОМУНІКАТИВНИХ ТА ОРГАНІЗАТОРСЬКИХ ЗДІБНОСТЕЙ» (КОС – 2).....	89
33. МЕТОДИКА НА ОЦІНКУ ЗАГАЛЬНИХ ЗДІБНОСТЕЙ ДО ПІДПРИЄМНИЦТВА (GET TEST)	93
34. ОЦІНКА ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ.....	97
35. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ	99
36. МЕТОДИКА «СПРИЙНЯТТЯ ІНДИВІДОМ ГРУПИ»	101
37. МЕТОДИКА «ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКІВ» (К. Томас)	104
38. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ СУМІСНОСТІ.....	107
ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ ОСОБИСТОСТІ	110
ПРОГРАМА САМОРОЗВИТКУ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ОСОБИСТОСТІ..	114
ЛІТЕРАТУРА.....	115

ВСТУП

Знання психології створює базу для саморозвитку та впливу на інших людей, підвищення ефективності власної професійної діяльності, найповнішого використання особистісного потенціалу людини, налагодження стосунків між членами трудового колективу та між людиною і технікою, щоб запобігти техногенним та екологічним катастрофам.

Психологічні знання необхідні для глибшого розуміння себе та інших, самовдосконалення, пристосування до змін у навколишньому середовищі. Без саморозвитку людина не відповідає вимогам сучасності, не може самореалізуватися в суспільстві.

Саме вивчення та дослідження особистості здійснюється за допомогою психологічної діагностики.

Психодіагностика функціонує і набуває свого розвитку на перетині теоретичної, експериментальної та прикладної психології, а також на межі психологічної науки і практики. Вона є одним з необхідних засобів проведення науково-психологічних досліджень.

Практика застосування методів психодіагностики пов'язана з розвитком необхідності оцінки властивостей людей, їх індивідуальних пізнавальних, емоційно-вольових, характерологічних та інших особливостей, рівня розвитку здібностей, мотивації до виконання особистісних, професійних або творчих задач.

Найчастіше застосовується психодіагностика в наступних сферах соціальної практики: розстановка кадрів, профвідбір, профорієнтація; оптимізація навчання і виховання; прогнозування соціальної поведінки; судово-психологічна експертиза; консультативна, психотерапевтична допомога; проблема особистості та міжособистісних взаємин; спортивні досягнення; виробництво, бізнес тощо.

Кожен фахівець повинен не лише знати свою професію, але й розумітися в людях, вміти налагоджувати міжособистісні стосунки, створювати сприятливий психологічний клімат у колективі тощо. Тому знання з області психології покликані допомогти майбутньому фахівцеві розібратися з проблемами людини, її місця в суспільстві, спонукати до професійного та особистісного самовдосконалення.

Результати психодіагностики можуть використовуватися для розробки прогностичних, корекційних, профілактичних та інших програм.

Тому даний практикум з психології розрахований на психологічну діагностику особистості студента з метою самопізнання, виявлення причин окремих недоліків, прогнозу розвитку та визначення шляхів розвитку, корекції та самовдосконалення.

Робота з практикумом передбачає проведення психодіагностичних методик, заповнення психологічного портрету особистості та визначення програми саморозвитку та вдосконалення її.

1. ТЕСТ «Я-КОНЦЕПЦІЯ»

Завдання 1.

Ймовірно, у кожної людини є свій власний герой, що стосується того, що саме робить його унікальним, єдиним в своєму роді індивідом, відрізняє від всіх інших людей. При цьому виникає запитання: чи поділяють оточуючі мою думку про самого себе, чи бачать інші мене таким, яким я вважаю себе? Якщо вони визначають мене інакше, то що ж лежить в основі їхнього сприймання та оцінки?

Спробуємо з'ясувати ці аспекти під час виконання наступних завдань. Візьміть декілька листків чистого паперу і напишіть на одному із них в правому верхньому куті 10 із своїх імен, до яких Ви найбільше звикли (це можуть бути ім'я і по батькові, просто ім'я, прізвище, скорочене ім'я, кличка і т.д.). Після цього:

А. Дайте 10 відповідей на запитання: Хто я такий? Зробіть це швидко, записуючи свої відповіді точно в такій формі, як вони одразу приходять в голову.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Б. Дайте відповідь на таке ж запитання так, як, на Вашу думку, відгукнулися про Вас батько або матір (виберіть когось одного).

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

В. Дайте відповідь на таке ж запитання так, як, на Вашу думку, відгукнувся би про Вас Ваш кращий друг (подруга).

1. _____
2. _____

3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Г. Тепер порівняйте ці три набори відповідей і в письмовій формі вкажіть наступне:

1. В чому полягає схожість? _____

2. Які відмінності? _____

3. Якщо є відмінності, то як Ви їх поясните по відношенню до самого себе? В якій мірі Ви бачите себе по-іншому, порівняно з близькими людьми і які ролі берете на себе при спілкуванні? _____

4. Вкажіть, котрі із 10 відповідей Вашої самохарактеристики (пункт 1) стосувались:
 - а) фізичних якостей (сила, здоров'я, зовнішній вигляд і т. д.)

 - б) психологічних особливостей (інтелект, емоційна сфера і т.д.)

 - в) соціальних ролей (професійна діяльність, сімейний стан і т. д.)

Д. Встановіть черговість, котру Ви вважаєте доцільною при перерахуванні цих трьох груп якостей. Чи залишаєтесь Ви на своїх початкових позиціях у складанні своєї самохарактеристики? Якщо ні, то запишіть новий порядок послідовності згадуваних Вами на самому початку якостей. Додалися чи змінилися які-небудь із них, і як Ви це поясните?

Якщо Ви виконали завдання, то написаний Вами підсумок можна визначити як словесне визначення Вашої Я-концепції, тобто відносно зафіксованого уявлення про самого себе. Тут можна й відмітити залежність Я-концепції від сприйняття Вас іншими людьми.

Тепер спробуємо розібратися в тому, як на погляди про інших людей впливає наше відношення до них, тобто з'ясуємо особливості «Я» як суб'єкта сприймання інших.

Завдання 2. Взаємодіючи з оточуючими, ми зазвичай зауважуємо, що вони подобаються нам або не подобаються. Як правило, цю оцінку ми пов'язуємо з внутрішніми якостями людей, що сприймаються нами, а не з особливостями власного сприймання. Дане завдання ставить перед собою ціль продемонструвати існування змінних, що знаходяться в нас самих і не відносяться до оцінювання іншими людьми. Це наочно проявляється в нашому відношенні, часто суперечливому, до людей, котрих ми добре знаємо.

А. Згадайте двох людей, котрі Вам дуже подобаються (для позначення використовуйте їх ініціали). Вкажіть п'ять якостей, котрі Вам в них подобаються.

Ініціали першого _____

Ініціали другого _____

ЯКОСТІ

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Б. Згадайте двох людей, котрі Вам зовсім не подобаються. Позначивши їх по тій самій схемі, запишіть їх якості, котрі Вам не подобаються.

Ініціали першого _____

Ініціали другого _____

ЯКОСТІ

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

В. Вказавши всі ці якості, Ви можете побачити, в чому схожі двоє людей, котрі Вам подобаються і не подобаються. Наприклад, чи включають два перших списки одні і ті ж прикметники (припустимо «добрий», «щедрий»)? Виконуючи таке порівняння другої пари списків, Ви побачите схожість між людьми, що не подобаються Вам по відмічених Вами якостях (наприклад,

«жорстокий», «пихатий»). Тепер порівняйте всі чотири списки і визначте, які особистісні параметри людей, за які Ви їх любите чи, навпаки, не терпите. Відзначте, які якості людей важливі для Вас, що Ви цінуєте в оточуючих і що Вас в них дратує і відштовхує. Запишіть свої висновки.

Висновки:

2. МЕТОДИКА «ПСИХОГЕОМЕТРИЧНИЙ ТЕСТ»

Психогеометрія – унікальна практична система аналізу особистості. Вона допомагає:

1. Миттєво встановити форму (чи тип) особистості людини, яка Вас цікавить чи Вашу власну.
2. Дати детальну характеристику особистих якостей і особливостей поведінки будь-якої людини на буденній, зрозумілій мові.
3. Скласти сценарій поведінки для кожної форми особистості у типових ситуаціях.

Психогеометрія розроблена в США, її автор Сюзан Деллінгер – спеціаліст із соціально-психологічної підготовки управлінських кадрів. За останні роки цю систему вивчили понад 100 тис. слухачів шкіл менеджменту. Існує доброзичливий відгук 500 «кадровиків» американських компаній, які вважають, що психогеометрія могла б використовуватися замість традиційного тестування нових службовців.

Це не дивно, бо точність діагностики за допомогою психогеометричного методу становить 85 %.

Адаптацію психогеометричного тесту виконали А.Алексєєв і Л.Громова.

Інструкція.

Подивіться на 5 фігур, зображених на рис. 1. Виберіть із них таку стосовно якої Ви можете сказати: це – Я! Тільки не займайтесь непотрібними обмірковуваннями і побудовою висновків. Це ні до чого не приведе. Якщо Ви відчуєте, що Вам важко здійснити вибір, то виберіть фігуру, яка сподобалась першою. Запам'ятайте її назву під № 1. Тепер прорангуйте решту фігур у порядку надання їм Вашої переваги і позначіть відповідні номери під геометричними фігурами. Остання фігура буде, звичайно, не Вашою формою, тобто найменше Вам підходить.

Перший, найважчий етап роботи завершено.

Тестове завдання

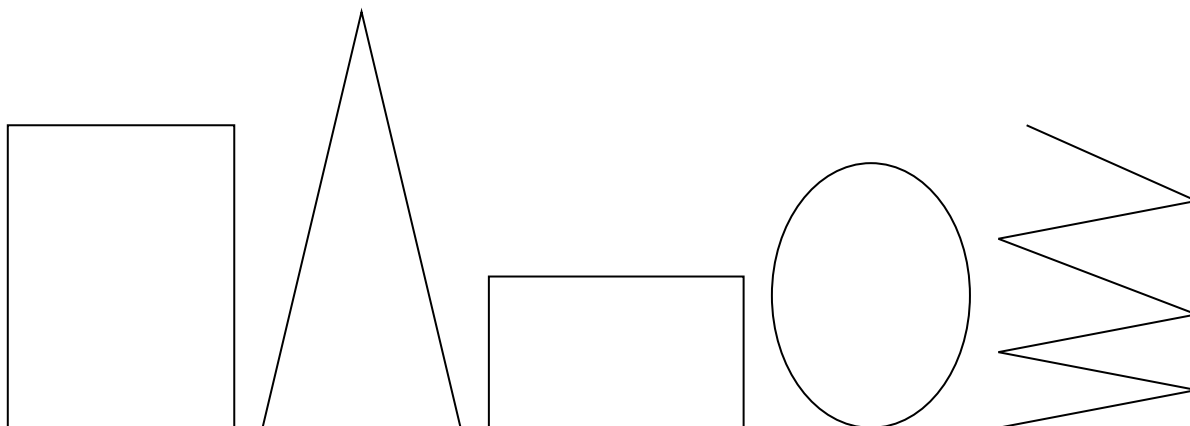


Рис.1. Тестове завдання

Аналіз результатів

Перед Вами завершений ряд геометричних форм, в яких відображено Ваші суб'єктивні пристрасті. Фігура, що стоїть на 1 місці – це Ваша суб'єктивна форма. Саме вона допомагає визначити Ваші домінуючі риси характеру і особливості, які найбільш притаманні Вашій поведінці. Сила їх впливу зменшується зі збільшенням порядкового номеру. І якщо деякі характеристики фігури, що стоїть на 2-му місці Ви вбачаєте у своїй поведінці, то фігура № 5 дає про себе знати, коли Вам дійсно не по собі (і очевидно, Ви собі не подобаєтесь). Більш важливим для вас є інше значення фігури № 5 – вона вказує на форму людини, взаємодія з якою буде становити для Вас найбільші труднощі (їх Ви успішно здолаєте за допомогою психогеомерії).

Квадрат

Якщо Вашою основною формою виявився квадрат, то Ви невтомний працелюб. Потреба завершити розпочату справу до кінця, впертість, яка допомагає Вам закінчити роботу – ось якими якостями Ви володієте, найбільше. Витривалість, терплячість і методичність роблять квадрата висококласним спеціалістом у своїй галузі. Цьому сприяє і невинна потреба в інформації. Квадрати – колекціонери усіляких можливих даних. Причому незалежно від того, де зберігаються ці дані: у голові чи у картотеці, там завжди все у повному порядку. Всі відомості систематизовані, розкладені по полицках. Квадрат здатний моментально видати необхідну інформацію, тому його заслужено називають ерудитом, в крайньому випадку, у своїй роботі. Розумовий аналіз – сильна сторона квадрата. Якщо Ви твердо вибрали для себе квадрат – фігуру лінійну, то, найімовірніше, що Ви відноситеся до «лівопівкульних» мислителів, тобто до тих, хто розмовляє мовою інформатики, у послідовному форматі: а – б – в – г і т.д. Квадрати швидше вираховують результат, ніж здогадуються про нього. Вони не пропускають жодної ланки у ланцюжку міркувань, а коли це роблять інші, то відчують труднощі у розумінні і, як наслідок, дискомфорт. Квадрати надзвичайно уважні до деталей,

дрібниць. Саме квадрати здатні опрацювати всі конкретні деталі тих грандіозних ідей, проектів та планів, які найчастіше пропонують носії інших форм.

Квадрати люблять раз і назавжди заведений порядок: все повинно знаходитись на своєму місці і відбуватись своєчасно. Справжній квадрат свято вірить у приказку «Безлад на столі – безлад в голові». Ідеал квадрата – розплановане, передбачене життя, йому не до душі «сюрпризи» і зміни у встановленому перебігу подій. Він постійно «впорядковує», організовує людей і речі навколо себе.

Усі ці якості сприяють тому, що квадрати можуть стати (і стають) відмінними адміністраторами, виконавцями, але, на жаль, рідко бувають хорошими керівниками, менеджерами. Природно, що названі переваги квадрата мирно співіснують із числом його слабких сторін. Усі ми не безгрішні! Надмірна пристрасть до деталей (через дерева не бачить лісу), потреба додаткової, уточнюючої інформації для прийняття рішення позбавляє квадрата оперативності. Акуратність, порядок, дотримання правил і пристойностей можуть розвинути до паралізуючих крайнощів. І коли час приймати рішення, особливо пов'язане з ризиком і ймовірною втратою статус-кво, квадрати свідомо чи мимовільно затягують із його прийняттям. Крім того, раціональність, емоційна сухість і холодність заважають квадратам швидко встановлювати контакти з різними особами (часто неприємними), що також не сприяє в управлінні людьми. Квадрат неефективно діє в аморфній ситуації, у якій «права рука не знає, що робить ліва». Однак у добре структурованих ситуаціях, коли встановлені строки виконання, визначений доступ до інформації і устаткування, сформульовані чіткі вимоги і дано інструкції до дій, він перевершує всіх.

Коло

Геометричне коло – це міфологічний образ гармонії. Той, хто впевнено вибирає коло у якості основної форми, щиро зацікавлений, насамперед, у добрих міжособистісних стосунках. Найвища цінність для кола – люди, їх благополуччя. Коло найбільш доброзичлива зі всіх 5 форм. Воно найчастіше служить «клеєм», який зміцнює і робочий колектив, і сім'ю, тобто стабілізує групу. Кола – найкращі комунікатори з 5 форм, передусім тому, що вони хороші слухачі. Вони володіють високою чутливістю, розвинутою емпатією – здатністю співпереживати, співчувати, емоційно відгукуються на переживання іншої людини. Коло відчуває чужу радість і чужий біль як свій власний. Природно, що люди тягнуться до них. Кола прекрасно «читають» людей і швидко розпізнають їх. Кола «вболівають» за свій колектив і дуже популярні серед колег по роботі. Однак вони, як правило, слабкі менеджери і керівники у сфері бізнесу.

По-перше, надто прагнуть кожному догодити. Вони намагаються зберегти мир, і заради цього іноді уникають займати «стійку» позицію і приймати непопулярні рішення, які, однак можуть бути ефективними з ділової точки зору. Для кола немає нічого важчого, ніж вступати у міжособистісний

конфлікт. Коло щасливе тоді, коли всі живуть дружно. Тому, коли конфлікт таки виник, то слід чекати, що коло першим піде на поступку.

Примирення з іншими – типова «колова» риса поведінки. Хоча ця риса задовольняє інших і створює колу популярність серед співробітників, проте занадто часті поступки можуть призвести до втрати поваги, посилення самозвинувачувальних тенденцій.

По-друге, кола не відрізняються рішучістю. Якщо їм доводиться керувати, то вони надають перевагу демократичному стилю управління і намагаються обговорити практично будь-яке рішення з більшістю і заручитися його підтримкою. Як відомо, це далеко не завжди себе виправдовує: можна пропустити влучний момент. Крім того, кола слабкі в «політичних іграх» і часто не можуть презентувати себе і свою «команду» належним чином. Все це приводить до того, що над колами часто одержують перемогу більш сильні особистості, наприклад, трикутники, яким вдається ними маніпулювати. На своє щастя, кола, здається не надто переймаються тим, в чиїх руках буде влада. Хай лиш всі будуть задоволені і навкруги панує мир.

Однак в одному випадку кола виявляють твердість, якій можна позаздрити. Якщо мова заходить про питання моралі чи порушення справедливості, коло стає палким захисником людей. Тут кола, якщо захочуть, можуть бути досить переконливими. У тому, що вони відмінно вирішують міжособистісні проблеми, важливу роль відіграє особливий склад розуму. Коло – це нелінійна форма, і ті, хто впевнено ідентифікують себе з ним, швидше всього належать до «правопівкульних» мислителів. «Правопівкульне» мислення – більш образне, інтуїтивне, емоційно забарвлене, швидше інтегративне, ніж аналізуюче. Тому переробка інформації у кола здійснюється не в послідовному форматі, як у квадратів (і трикутників), а швидше мозаїчно, проривами, з пропущенням деяких ланок, наприклад: а–... –в – г –.... Це не означає, що кола не дружать з логікою. Просто формалізми у них не одержують пріоритету у вирішенні життєвих проблем, перш за все, у сфері людських взаємовідносин вони виявляють різновид «правопівкульного» мислення, яке Гарісон і Бремсон називають «ідеалістичним» стилем мислення. Головні риси цього стилю – орієнтація на суб'єкт, фактори проблеми (цінностей, оцінки, почуття і т.д.) і прагнення знайти спільне навіть у протилежних точках зору. Символом ідеалістичного рішення Гарісон і Бремсон вважають парасольку: рішення, яке охоплює всі погляди і подобається всім, хто має до нього відношення.

Варто сказати, що коло – вроджений психолог. Однак, щоб стати на чолі серйозного бізнесу, колу не вистачає «лівопівкульних» організаторських навичок своїх «лінійних братів» – прямокутника і квадрата.

Зигзаг

Ця фігура символізує креативність, творчість, хоча б тому, що вона – найунікальніша з усіх 5 фігур і єдина розімкнута. Якщо Ви твердо обрали зигзаг у якості основної форми, то Ви швидше всього справжній «правопівкульний» мислитель, інакомислячий, бо лінійні фігури мають перед Вами кількісну перевагу. Між іншим, квадрат та трикутник частіше всього

взагалі не звертають уваги на Ваш знак! На запитання психолога: «А куди Ви помістите цю фігуру?» можна почути: «А це що, також фігура? Я думав, це хтось щось закреслив». Серед зигзагів частіше, ніж серед інших, трапляються лівші. А це додаткове свідчення на користь «правопівкульності» зигзагу.

Отож, як і Вашому найближчому родичу – колу, тільки в ще більшій мірі, зигзагу властива образність, інтуїтивність, інтегративність, мозаїчність. Строга послідовна дедукція – це не Ваш стиль. Думки зигзага роблять відчайдушні стрибки: від а – ... – к – ... я! Тому багатьом лінійним «лівопівкульним» важко зрозуміти зигзага. «Правопівкульне» мислення не фіксується на деталях (числа і факти потрібні лише, щоб здійснити стрибок до нової ідеї), тому він, спрощуючи в дечому картину світу, дозволяє будувати цілісні, гармонійні концепції та образи, бачити красу. Зигзаги звичайно мають розвинуте естетичне відчуття.

Домінуючим стилем мислення зигзага найчастіше є синтетичний стиль. Лейтмотив цього стилю – «А що, якщо?... А що, якщо взяти цю ідею і цю та з'єднати їх разом? Що ми отримаємо?». Комбінування абсолютно відмінних, несхожих ідей і створення на цій основі чогось нового, оригінального – ось що подобається зигзагам.

На відміну від кола, зигзаг зовсім незацікавлений у консенсусі і досягає синтезу не шляхом поступок, а навпаки загостренням конфлікту і побудовою нової концепції, у якій цей конфлікт одержує своє вирішення, «знімається». Причому, використовуючи свою природну дотепність, вони можуть бути доволі в'їдливіми, «відкриваючи очі» іншим на нове вирішення проблеми. Зигзаги здатні бачити світ у його мінливості. Тому для них найнеприємніше бачити буденні, шаблонні речі, бачити людей, які завжди погоджуються чи роблять вигляд, що погоджуються.

Зигзаги просто не можуть працювати у добре структурованих ситуаціях, їх дратують чіткі вертикальні та горизонтальні зв'язки, строго фіксовані обов'язки і постійні способи роботи, їм необхідно мати урізноманітнення і високий рівень стимуляції на робочому місці. Вони також хочуть бути незалежними від інших у своїй роботі. Тоді зигзаг оживає і починає виконувати свої основні обов'язки – генерувати нові ідеї і методи роботи. Зигзаги ніколи не задовольняються способами, за допомогою яких речі створюються зараз чи створювались у минулому. Ніщо так не дратує зигзага, як сентенція квадрата: «Ми завжди це так робили». Зигзаги спрямовані у майбутнє і більше цікавляться можливістю, ніж дійсністю. Світ для них ідеальний, як світ речей для інших. Немалу частину життя вони проводять у цьому ідеальному світі, звідки і беруть початок такі їх риси, як непрактичність, нереалістичність, наївність.

Зигзаг – найбільш запальний, найбільш збудливий з усіх 5 фігур. Коли у нього з'являється нова цікава думка, він готовий розповісти її усьому світові! Зигзаги – невтомні проповідники своїх ідей і здатні імітувати всіх навколо себе. Однак їм не вистачає політичності: вони нестримані, дуже експресивні («ріжуть правду в очі»), що поряд з їх ексцентричністю заважає впроваджувати власні

ідеї в життя. До того ж, вони слабкі у проробці конкретних деталей (без чого матеріалізація ідеї неможлива) і не надто наполегливі у доведенні справи до кінця (так як із втратою новизни втрачається інтерес до ідеї). О, ледве не забули сказати найголовніше! Як стверджує Деллінгер, Вас, зигзагів, інші люди вважають сексуально привабливими. Та й самі ви не байдужі (м'яко кажучи) до цієї сторони життя.

Трикутник

Ця форма символізує лідерство, і багато трикутників відчувають у цьому своє призначення: «народжені, щоб бути лідером». Найбільш характерна особливість справжнього трикутника – здатність зосереджуватись на головній меті. Трикутники – енергійні, нестримні, сильні особистості, які мають чітко визначену мету і, як правило, досягають її. Звичайно, трикутники завжди знають, яка їх головна мета, тому що на відміну від квадратів, це – дуже рішучі люди. Вони, як і їх родичі – квадрати, відносяться до лінійних форм і в тенденції також є «лівопівкульними» мислителями, які здатні глибоко і швидко аналізувати ситуацію. Однак на противагу квадратам, які зорієнтовані на деталі, трикутники зосереджуються на головному, на суті проблем, їх сильна прагматична орієнтація спрямовує розумовий аналіз і обмежує його пошуком ефективного (і часто ефектного) у даних умовах способу вирішення проблеми. Така орієнтація захищає трикутників від детального аналізу безлічі варіантів в пошуку найкращого вирішення. Це справляє досить сильне враження на інших, менш впевнених в собі людей, і вони йдуть за трикутником!

Трикутник – це дуже впевнена людина, яка хоче бути першою у всьому! Сильна потреба бути першим і керувати станом справ, вирішувати не лише за себе, але й за інших, робить трикутника особистістю, яка постійно конкурує з іншими. Домінуюча установка у будь-якій справі, за яку береться трикутник – це установка на перемогу, виграш, успіх! Він часто ризикує, буває нетерплячим і нетерпимим до тих, хто вагається у прийнятті рішення.

Трикутник не дуже любить бути неправим і з великими зусиллями визнає свої помилки. Можна сказати, що він бачить те, що хоче бачити, тому не любить змінювати свої рішення, часто буває категоричний, не визнає заперечень і в більшості випадків поступає по-своєму. Однак, він досить успішно вчиться тому, що відповідає його прагматичній орієнтації, сприяє досягненню головних цілей, і вбирає, як губка, корисну інформацію.

Трикутники – честолюбні. Якщо справою честі для квадрата є досягнення найвищої якості виконуваної роботи, то трикутник прагне досягти високого становища, набути високого статусу, інакше кажучи – зробити кар'єру (це не слід вважати негативною рисою трикутників). Перш, ніж взятись за справу чи прийняти рішення, трикутник свідомо чи підсвідомо ставить перед собою питання: «А що я буду з цього мати?» і будьте впевнені, яке б рішення трикутник не прийняв, в ньому обов'язково буде міститись вигода (далеко не завжди матеріальна особисто для самого трикутника).

Із трикутників виходять прекрасні менеджери на найвищому рівні управління. Саме до «висот» вони прагнуть. І допомагає їм в цьому ще одна

якість – майстерність «політичної інтриги». Вони прекрасно вміють представити керівництву значимість власної роботи і роботи своїх підлеглих, за версту відчувають вигідну справу і в боротьбі за неї можуть «зіштовхнути лобами» своїх супротивників. І ось тут варто звернути увагу на основну негативну рису трикутників: сильний егоцентризм, спрямованість на себе. Він призводить до того, що трикутники на шляху до вершин влади не проявляють особливої делікатності стосовно до моральних норм, можуть йти до своєї мети по головах інших. Цей своєрідний макіавелізм, звичайно, може викликати страх і побудовану на ньому повагу з боку інших людей, але не їх прихильність і любов. Між тим ... не лякайтесь! Це характерно лише для трикутників, яких вчасно ніхто не зупинив. А взагалі трикутники дуже симпатичні, привабливі люди (інакше, хто б за ними пішов?), які примушують усіх і все крутитися навколо себе і без яких наше життя втратило б всю свою гостроту.

Прямокутник

Для Вас, прямокутники, мабуть не буде несподіванкою те, що Ви зараз прочитаете. Ви й так все про себе знаєте. Справа в тому, що прямокутник уособлює стан переходу зміни. Це, люди незадоволені тим способом життя, який вони ведуть зараз, і тому зайняті пошуками кращого способу. Можливо, хтось із Вас тільки що пережив зміну професійного статусу (перехід на іншу роботу, підвищення чи пониження по роботі, яке потребує адаптації); можливо, хтось передбачає, чи передчуває такі зміни. У когось, можливо, стались переміни в особистому житті. Взагалі-то, причини «прямокутного» стану можуть бути найрізноманітнішими, але об'єднує їх одне – значимість змін для визначеної людини. Основним психічним станом прямокутника є більш чи менш усвідомлений стан замешкання, заплутаності в проблемах і невизначеності стосовно себе в даний момент часу. Паралельно з цим у нього постійно зростає внутрішнє збудження, що не може не відбитись на його поведінці.

Найбільш характерні риси прямокутника – непослідовність і непередбаченість вчинків протягом перехідного періоду. Ви, прямокутники, можете сильно змінюватись щодня і навіть протягом дня! Це природно, бо прямокутники мають, як правило, низьку самооцінку, прагнуть стати чимось кращим, шукають нові методи роботи, стилі життя. Якщо уважно придивитись до поведінки прямокутників, то можна помітити, що вони «приміряють» одяг інших форм: «трикутну», «круглу» і т.д. Блискавичні, круті і непередбачені зміни у поведінці прямокутника звичайно засоромлюють і насторожують інших людей, і вони можуть свідомо ухилятися від контактів з «людиною без стержня». Зрозуміло, що нікому не хочеться потрапляти у дурне становище! Прямокутникам спілкування з іншими людьми просто необхідне, і в цьому полягає ще одна складність перехідного періоду.

Тим не менше, як і у всіх людей, у прямокутників виявляються позитивні якості, які приваблюють до них оточуючих. Це перш за все допитливість, цікавість, живий інтерес до всього, що відбувається, і ... сміливість. Прямокутники прагнуть робити те, чого раніше ніколи не робили; задають

запитання, на які раніше не відважувалися. У даний період життя, легко засвоюють все нове. Правда, зворотною стороною цього є надмірна довірливість, навіювання, наївність. Тому прямокутниками легко маніпулювати, чим і користаються не дуже делікатні у питаннях моралі люди. Якщо Ви дійсно носите «прямокутну» форму, будьте обережні! І пам'ятайте, що «прямокутність» – всього лиш стадія. Вона мине – і Ви вийдете на новий рівень особистісного розвитку, збагатившись набутиим на цій стадії досвідом.

Висновки:

3. МЕТОДИКА «КОНСТРУКТИВНИЙ МАЛЮНОК ЛЮДИНИ ІЗ ГЕОМЕТРИЧНИХ ФІГУР»

Історична довідка

Графолог із Сан-Франциско Енн Махоні запропонував тест, у якому необхідно було у порядку віддання переваги розташувати фігури (круг, квадрат, трикутник) і ламану лінію. У початковій інтерпретації запропонованих фігур передбачалась така формула. Круг – це символ, який означає схвалення, чуттєвість, дружнє ставлення, грайливість. Квадрат означає відчуття безпеки, переважання в характері логіки, практичного підходу до дійсності, бажання створити надійну базу. Трикутник символізує агресію; йому віддають перевагу люди, для яких власний успіх є важливішим від емоційного захоплення і які не можуть всидіти на одному місці. Ламана лінія означає наявність уяви; ті, у кого вона переважає, цінять індивідуальність і відкидають рутину. Вони часто захоплюються зарубіжною культурою, філософією, поезією, музикою та оцінюють інших людей, виходячи із внутрішніх якостей, а не з їх соціального становища.

Інструкція.

Вам необхідно намалювати фігуру із 10 елементів, серед яких можуть бути трикутники, круги і квадрати. Ви можете збільшувати або зменшувати ці елементи (геометричні фігури) за розмірами, накладати їх один на одного в разі необхідності. Важливо, щоб всі ці три елементи в зображенні обов'язково були, а сума загальної кількості використаних фігур дорівнювала 10. Якщо ж при малюванні Ви використали більше фігур, то зайве потрібно закреслити; якщо ж

Ви використали менше фігур, ніж десять, то необхідно домалювати решту. Зробіть малюнок за даною інструкцією.

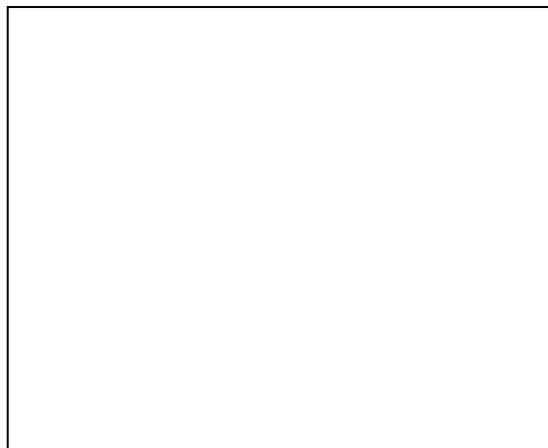
Необхідний матеріал: три аркуші паперу розміром 10x10см, кожний аркуш пронумеровується і підписується.

На аркуші №1 виконується перший пробний малюнок; далі, відповідно, на аркуші №2 – другий, на аркуші №3 – третій (див. приклад). Після виконання трьох малюнків дані опрацьовуються. При недотриманні інструкції матеріал не опрацьовується.

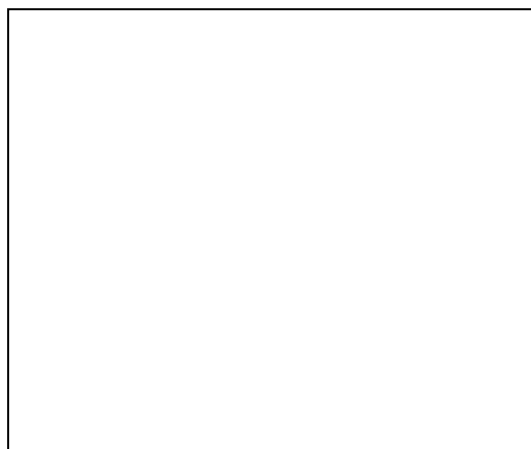
АРКУШ №1



АРКУШ №2



АРКУШ №3



Аналіз результатів

Опрацювання здійснюється так: підраховують кількість затрачених при зображенні людини трикутників, кругів і квадратів (для кожного малюнка окремо), і результат записують у вигляді тризначних чисел, де сотні означають кількість трикутників, десятки – кількість кругів, одиниці – кількість квадратів. Ці тризначні числа складають так звану «формулу малюнку», згідно з якою відбувається класифікація за відповідними типами і підтипами, які є в табл. 1.

Таблиця 1.

Система індивідуально-психологічних відмінностей, які виявляються при виконанні конструктивних малюнків на основі кількісного переважаання геометричних фігур

901	802	703	604	505	406	307	208	109	
910	811	712	613	514	415	316	217	118	019
	820	721	622	523	424	325	226	127	028
		730	631	532	433	334	235	136	037
			640	541	442	343	244	145	046
				550	451	352	253	154	055
					460	361	262	163	064
						370	271	172	073
							280	181	082
								190	091

Емпіричні дослідження показують, що співвідношення різних елементів у конструктивних малюнках не випадкове. Аналіз дозволяє виділити 8 основних типів, яким відповідають певні типологічні характеристики.

Примітка.

Типи – це характеристики індивідуальності, які дуже відрізняються між собою; підтипи, які входять до певного виду типу, в загальному співвідносяться з характеристиками типу, але мають і свої специфічні властивості. Характеристики типів і підтипів потребують постійного уточнення.

Інтерпретація тесту основана на тому, що геометричні фігури, які використовувалися в малюнках, розрізняються за семантикою. Трикутник переважно відносять до «гострої», «наступальної» фігури, пов'язаної з чоловічим началом. Круг – фігура обтічна, більше співзвучна зі співчуттям, м'якістю, округлістю, жіночістю. Із елементів квадратної форми будувати щонебудь легше, ніж з інших, тому квадрат, прямокутник інтерпретуються як специфічно технічна конструктивна фігура, технічний модуль.

Типи

I тип – «керівник». Переважно це люди, які мають схильність до керівної та організаторської діяльності. Орієнтовані на соціально значимі норми поведінки, можуть володіти даром хорошого оповідача, оснований на високому рівні мовленевого розвитку. Добре адаптуються в соціальній сфері. Домінування над іншими утримують у певних межах. Переважно вибирають зелений колір (за М. Люшером).

Формули малюнків: 901, 910, 802, 811, 820, 703, 712, 721, 730, 604, 613, 622, 631, 640.

Найбільш жорстко домінування над іншими виражено у підтипах 901, 910, 802, 811, 820;

ситуативно – у 703, 712, 721, 730;

при дії мовленням на людей – вербальний керівник або «викладацький підтип» – 604, 613, 622, 631, 640.

Слід пам'ятати, що виявлення таких рис залежить від рівня психічного розвитку. При високому рівні розвитку індивідуальні риси розвинуті, можуть реалізуватися, досить добре усвідомлюються.

При низькому рівні розвитку можуть виявлятися не в професійній діяльності, а ситуативно, гірше, якщо неадекватно до ситуацій. Це стосується усіх характеристик.

II тип – «відповідальний виконавець» – має багато рис типу «керівника», але у прийнятті відповідальних рішень часто можливі вагання, сумніви. Цей тип людей більше орієнтований на «уміння робити справу», високий професіоналізм, має високе почуття відповідальності і вимогливості до себе й інших, дуже цінує правоту, тобто характеризується підвищеною чутливістю до правдивості. Часто вони страждають на соматичні захворювання нервового походження як наслідок перевтоми, формули малюнків: 505, 514, 523, 532, 541, 550.

III тип – «тривожно-недовірливий» – характеризується розмаїттям здібностей та обдарувань – від тонких ручних навиків до літературних здібностей. Людям цього типу здебільшого тісно у рамках однієї професії, вони можуть поміняти її на абсолютно протилежну і несподівану, мати також хобі, яке, по суті, є другою професією, фізично не переносять безладу і бруду, конфліктують через це з іншими людьми. Вирізняються підвищеною вразливістю і часто сумніваються в собі. Потребують м'якого підбадьорювання.

Формули малюнків: 406, 415, 424, 433, 442, 451, 460. Крім цього, 415 – «поетичний підтип» – в основному особи, які мають таку формулу малюнка, поетичний дар; 424 – підтип людей, для яких характерна фраза «Як це можна погано працювати? Я собі не уявляю, як це можна погано працювати». Люди старанні в роботі.

IV тип – «вчений». Такі люди легко абстрагуються від реальності, мають «концептуальний розум», вирізняються здатністю розробляти «на все» свої теорії. В основному наділені душевною рівновагою, раціонально продумують свою поведінку.

Формули малюнків: 307, 316, 325, 334, 343, 352, 361, 370. Підтип 316 характеризується здібностями створювати теорії, переважно глобальні, або виконувати велику і складну координаційну роботу; 325 – підтип, що характеризується великим захопленням у пізнанні життя, здоров'я, біологічними дисциплінами, медициною.

Представники цього типу часто зустрічаються серед осіб, які займаються синтетичними видами мистецтва: кіно, цирк, театральнo-видавнича режисура, мультиплікація і т.п.

V тип – «інтуїтивний». Люди цього типу мають дуже чутливу нервову систему, високу її виснаженість. Легше працюють, переключаючись від однієї діяльності на іншу, часто є «адвокатами меншості», за якою – нові можливості. У них підвищена чутливість до новизни. Альтруїстичні, часто турбуються про інших, мають гарні ручні навички і образну уяву, що дає можливість займатися

технічними видами творчості. Виробляють свої норми моралі, здатні на внутрішній самоконтроль, негативно реагують на посягання на їх свободу.

Формули малюнків: 208, 217, 226, 235, 244, 253, 262, 271, 280. Підтип 235 – часто зустрічається серед професійних психологів або осіб з підвищеним інтересом до психології людей; 244 – має здібності до літературної творчості; 217 – здібний до винахідницької діяльності; 226 – велика тяга до новизни, ставить дуже високі критерії досягнень для себе.

VI тип – «винахідник, конструктор, художник». Часто зустрічається серед осіб з технічною «жилкою». Це люди з багатою уявою, просторовим баченням, часто займаються найрізноманітнішими видами технічної, художньої та інтелектуальної творчості. Часто інтровертовані; так само, як і інтуїтивний тип, живуть власними моральними нормами, не сприймають ніяких впливів збоку, крім самоконтролю. Емоційні, одержимі власними оригінальними ідеями.

Формули малюнків: 109, 118, 127, 136, 145, 019, 028, 037, 046. Підтип 019 – зустрічається серед осіб, які добре володіють аудиторією; 118 – тип з найбільш сильно вираженими конструктивними можливостями і здібностями до винаходів.

VII тип – «емотивний». Володіють підвищеним співпереживанням щодо інших людей, тяжко переживають «жорстокі кадри фільму», можуть бути надовго «вибитими з колії» і бути враженими жорстокими подіями. Проблеми і турботи інших людей знаходять у них співпереживання і співчуття, на які вони витрачають багато власної енергії, через те стає проблематичною реалізація їх власних здібностей.

Формули малюнків: 550, 451, 460, 352, 361, 370, 253, 262, 271, 280, 154, 163, 172, 181, 190, 055, 064, 073, 082, 091.

VIII тип – для нього характерна тенденція, протилежна емотивному типові. Не відчуває переживань інших людей, ставиться до них неухважно, навіть посилюють тиск на цих людей. Якщо це добрий спеціаліст, то він може примусити інших робити те, що вважає потрібним. Інколи для нього характерна «черствість», яка виникає ситуативно, коли через якісь причини людина замикається у колі власних проблем.

Формули малюнків: 901, 802, 703, 604, 505, 406, 307, 208, 109.

Складаючи індивідуально-типову характеристику, можна на основі особливостей побудови малюнка задати такі запитання:

– при наявності шиї: «Чи є Ви вразливою людиною, чи легко Вас образити?»;

– вух: «Вас вважають людиною, яка вміє слухати?»;

– кишеньки на тілі людини: «У Вас є діти?»;

– на голові «капелюха» у вигляді квадрата або трикутника на одному малюнку: «Ви, ймовірно, вимушено поступилися комусь і тепер страждаєте через те?»; при наявності «капелюха» у всіх трьох зображеннях: «Чи можна сказати, що зараз Ви переживаєте «смугу скованого становища?»»

- повністю вималюваного обличчя: «Чи вважаєте Ви себе контактною людиною?»;
- лише рота на обличчі: «Ви любите порозмовляти?»;
- лише носа: «Ви чутливі до запахів, любите парфуми?»;
- малюнок кружечка на тілі людини: «Чи турбуєтесь Ви зараз про когось із старших?»
- зображення трикутника на тілі людини: «Чи входить до Ваших турбот необхідність віддавати комусь розпорядження?»

Висновки: _____

4. ТЕСТ «ДОСЛІДЖЕННЯ САМООЦІНКИ ОСОБИСТОСТІ»

В основі дослідження самооцінки у даному варіанті методики – спосіб ранжування. Процедура дослідження включає дві серії. Матеріалом, із яким працюють досліджувані, є надрукований на спеціальному бланку список слів, що характеризують деякі якості особистості. Кожен досліджуваний отримає такий бланк на початку дослідження. Під час роботи з групою досліджуваних важливо забезпечити сувору самостійність ранжування.

Перша серія

Завдання першої серії: виявити уявлення людини про якості свого ідеалу, тобто «Я» ідеальне. Для цього слова, що надруковані на бланку, досліджуваний повинен розташувати у порядку надання переваги.

Інструкція досліджуваному: «Прочитайте уважно всі слова, що характеризують якості особистості. Розгляньте ці якості з позиції притаманності їх ідеальній особистості, тобто на предмет корисності, соціальної значущості та бажаності. Для цього проранжуйте їх, оцінивши кожен балами від 20 до 1. Оцінку 20 поставте у бланку, в колонці № 1 зліва від тієї якості, яка, на вашу думку, є найкориснішою та бажаною для людей.

Оцінку 1 – у тій самій колонці № 1 зліва від якості, що найменш корисна, значуща та бажана. Усі інші оцінки від 19 до 2 розташуйте відповідно до вашого ставлення до всіх інших якостей. Стежте, щоб жодна оцінка не повторювалась двічі».

Друга серія

Завдання другої серії: виявити уявлення людини про свої власні якості, тобто її «Я» реальне. Як і в першій серії, досліджуваного просять проранжувати надруковані на бланку слова, але вже з позиції характерності або присутності означуваних ним якостей особистості для себе.

Інструкція досліджуваному: «Прочитайте знову всі слова, що характеризують якості особистості. Розгляньте ці якості з позиції притаманності їх для Вас. Проранжуйте їх у колонці № 2, оцінивши кожен від 20 до 1. Оцінку 20 – поставте праворуч від тієї якості, яка, на вашу думку, характерна для вас найбільше, оцінку 19 поставте тій якості, яка характерна для вас дещо менше, ніж перша, і т. д. Тоді оцінкою 1 у вас буде означена та якість, яка виражена у вас найменше. Стежте, щоб оцінки-ранги не повторювались двічі».

Бланк зі словами, що характеризують якості особистості, виглядає так:

Бланк

№ 1	Якості особистості	№ 2	<i>d</i>	<i>d</i> ²
	Поступливість			
	Сміливість			
	Запальність			
	Нервозність			
	Терплячість			
	Захопленість			
	Пасивність			
	Холодність			
	Ентузіазм			
	Обережність			
	Примхливість			
	Повільність			
	Нерішучість			
	Енергійність			
	Життєрадісність			
	Тривожність			
	Упертість			
	Безпечність			
	Сором'язливість			
	Відповідальність			

Обробка результатів

Мета обробки результатів: визначення зв'язку між ранговими оцінками якостей особистості, що входять в уяву «Я» ідеальне і «Я» реальне. Міру зв'язку встановлюють за допомогою коефіцієнта рангової кореляції Ч. Спірмена. Оцінки від 1 до 20 запропонованих якостей в обох рядах приймають

за їх ранги. Різниця рангів, що визначають роль тієї чи іншої якості особистості, дає можливість порахувати коефіцієнт за формулою:

$$r = 1 - 6x \frac{\Sigma d^2}{n(n^2-1)} \quad (1)$$

де n – кількість запропонованих якостей особистості ($n=20$),

d – різниця номерів рангів.

Щоб порахувати коефіцієнт, необхідно спочатку підрахувати на бланку, в спеціально відведеній колонці, різницю рангів (d) для кожної запропонованої якості. Потім кожне отримане значення різниці рангів (d) зводять до квадрату та записують результат на бланку в колонці (d), сумують і суму (Ed^2) вносять у формулу.

Якщо кількість якостей дорівнює 20, то формула має спрощений вигляд:

$$r = 1 - 0,00075 \times \Sigma d^2 \quad (2)$$

Коефіцієнт рангової кореляції (r) може перебувати в інтервалі від -1 до $+1$. Якщо отриманий коефіцієнт не менший від $-0,37$ і не більший за $+0,37$ (із $r = 0,05$), то це вказує на слабкий незначущий зв'язок (або його відсутність) між уявленнями людини про якість свого ідеалу та свої реальні якості. Такий показник може бути зумовлений недотриманням досліджуваним інструкції. Але якщо інструкція виконувалась, то слабкий зв'язок означає нечітке та недиференційоване уявлення людиною свого ідеального «Я» і «Я» реального.

Значення коефіцієнта кореляції від $+0,38$ до $+1$ – свідчення наявності значущого позитивного зв'язку між «Я» ідеальним і «Я» реальним. Це можна трактувати як прояв адекватної самооцінки або, із r від $+0,39$ до $+0,89$, тенденції до завищення. Про адекватну самооцінку свідчить коефіцієнт від $0,4$ до $0,6$. Значення від $+0,9$ до $+1$ часто виражають неадекватно завищену самооцінку. Значення коефіцієнта кореляції в інтервалі від $-0,38$ до -1 свідчить про наявність значущого негативного зв'язку між «Я» ідеальним та «Я» реальним. Він відображає несумісність або розходження уявлень людини про те, якою їй потрібно бути, і те, якою вона, за її уявленням, є насправді. Цю невідповідність пропонується інтерпретувати як занижену самооцінку. Чим ближчий коефіцієнт до -1 , тим більший ступінь невідповідності.

Висновки: _____

5. ОПИТУВАЛЬНИК «РІВЕНЬ СУБ'ЄКТИВНОГО КОНТРОЛЮ» (РСК)

РСК виявляє екстернальний або інтернальний тип поведінки. У першому випадку людина вважає, що події, які з нею відбуваються, – результат дії зовнішніх сил – випадку, інших людей тощо. У другому випадку людина інтерпретує значущі події як результат своєї діяльності.

Локус контролю, характерний для індивіда, універсальний щодо будь-яких подій та ситуацій, з якими йому доведеться постати. Той самий тип контролю характеризує поведінку цієї особистості і при невдачах, і при досягненнях, причому це стосується різних галузей соціального життя.

Конформна та поступлива поведінка більш властива людям із екстернальним локусом. Інтернали, на відміну від екстернатів, менш схильні підпорядковуватись тиску інших, чинять спротив, коли відчують, що ними маніпулюють, реагують сильніше, ніж екстернали на втрату особистої свободи.

Люди з інтернальними локусами контролю краще працюють наодинці, ніж під наглядом або при відеозаписі. Для екстернатів характерне прагнення до постійного спілкування.

Екстернальність корелює з тривожністю та депресією.

Інтернали надають перевагу недирективним методам психокорекції, екстернали суб'єктивно більш орієнтовані на зовнішній контроль.

Опитувальник РСК складається з 44 пунктів. Він містить пункти, які вимірюють екстернальність-інтернальність у міжособистісних та сімейних стосунках, а також пункти, які вимірюють РСК щодо хвороб і здоров'я.

Слід давати відповіді за бінарною шкалою «згоден-не згоден», проставляючи у бланку відповідей «+» і «-» відповідно.

Текст опитувальника

1. Просування по службі більше залежить від вдалого збігу обставин, ніж від здібностей та зусиль людини.

2. Більшість розлучень відбувається через те, що люди не захотіли пристосуватись один до одного.

3. Хвороба – справа випадку; якщо судилося захворіти, то нічого не вдієш.

4. Люди залишаються самотніми, тому що самі не виявляють зацікавленості та дружелюбності до оточуючих.

5. Здійснення моїх бажань часто залежить від сприятливих обставин.

6. Недоцільно витратити зусилля на завоювання симпатії інших людей.

7. Зовнішні обставини – батьки та добробут – впливають на сімейне щастя не менше, ніж стосунки подружжя.

8. Я часто відчуваю, що мало впливаю на те, що відбувається зі мною.

9. Як правило, керівництво виявляється ефективнішим, коли повністю контролює дії підлеглих, а не покладається на їх самостійність.

10. Мої оцінки в школі частіше залежали від випадкових обставин (наприклад, від настрою вчителя), ніж від моїх власних зусиль.

11. Коли я будую плани, то вірю, що зможу здійснити їх.
12. Те, що багато людей вважає вдачею, насправді результат довгих цілеспрямованих зусиль.
13. Думаю, що правильний спосіб життя може більше допомогти здоров'ю, ніж лікарі та ліки.
14. Якщо люди не підходять один одному, то яких би зусиль вони не докладали б, налагодити сімейне життя вони все ж не зможуть.
15. Те хороше, що я роблю, зазвичай правильно оцінюють інші.
16. Діти виростають такими, якими їх виховують батьки.
17. Гадаю, що випадок або доля не відіграють важливої ролі в моєму житті.
18. Я намагаюсь не планувати заздалегідь, тому що багато залежить від того, як складуться обставини.
19. Мої оцінки в школі найперше залежали від моїх зусиль та рівня підготовки.
20. У сімейних конфліктах я частіше відчуваю провину за собою, ніж за протилежною стороною.
21. Життя більшості людей залежить від збігу обставин.
22. Я надаю перевагу такому керівництву, при якому можна самостійно визначати, що і як робити.
23. Думаю, що мій спосіб життя в жодному разі не є причиною моїх хвороб.
24. Як правило, саме невдалий збіг обставин заважає людям досягти успіхів.
25. За погане управління організацією відповідальні самі люди, які в ній працюють.
26. Я часто відчуваю, що нічого не можу змінити у стосунках в сім'ї, які склалися.
27. Якщо я дуже захочу, то зможу завоювати симпатію до себе будь-кого.
28. На молоде покоління впливає так багато різних обставин, що зусилля батьків у їхньому вихованні часто марні.
29. Те, що зі мною трапляється, – результат моїх зусиль.
30. Важко буває зрозуміти, чому керівники чинять так, а не по-іншому.
31. Людина, яка не змогла досягти успіху у своїй роботі, очевидно, не виявила достатньо зусиль.
32. Найчастіше я можу домогтися від членів моєї сім'ї того, чого хочу.
33. У неприємностях та невдачах, які були у моєму житті, частіше були винні інші люди, а не я сам.
34. Дитину завжди можна вберегти від застуди, якщо за нею стежити та правильно одягати.
35. У складних обставинах я схильний почекати, поки проблеми вирішаться самі.
36. Успіх – результат наполегливої праці і мало залежить від випадку або везіння.
37. Я відчуваю, що саме від мене залежить щастя моєї родини.

38. Мені завжди було важко зрозуміти, чому я одним людям подобаюсь, а іншим – ні.

39. Я завжди схильний приймати рішення та діяти самостійно, а не сподіватись на допомогу інших або на долю.

40. На жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними, попри всі її старання.

41. У сімейному житті бувають такі ситуації, які неможливо вирішити, навіть при найсильнішому бажанні.

42. Здібні люди, які не зуміли реалізувати своїх можливостей, повинні звинувачувати в цьому тільки себе.

43. Багато моїх успіхів були можливі тільки завдяки допомозі інших людей.

44. Більшість невдач у моєму житті відбувалося від невміння, незнання або лінощів і мало залежали від удачі.

Обробку заповнених відповідей слід проводити за зазначеним нижче ключем, підсумовуючи відповіді на пункти у лінійках «+» і «-».

Показники опитувальника РСК організовані відповідно до принципу ієрархічної структури системи регуляції діяльності. Оскільки кожній шкалі відведена різна кількість запитань, то слід вивести відсоткове співвідношення. Наприклад, до шкали відноситься 12 запитань, а Ви набрали 6 балів, то складається наступне співвідношення:

12 – 100%

6 – x;

Тоді

$$x = \frac{6 \times 100}{12} = 50\% \quad (3)$$

Ключ

Із: «+» 2, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 27, 29, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 42, 44.

«-» 1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 30, 33, 35, 38, 40, 41, 43.

Ід: «+» 12, 15, 27, 32, 36, 37.

«-» 1, 5, 6, 14, 26, 43.

Ін: «+» 2, 4, 20, 31, 42, 44.

«-» 7, 24, 33, 38, 40, 41.

Іс: «+» 2, 16, 20, 32, 37.

«-» 7, 14, 26, 28, 41.

Ів: «+» 19, 22, 25, 42.

«-» 1, 9, 10, 30.

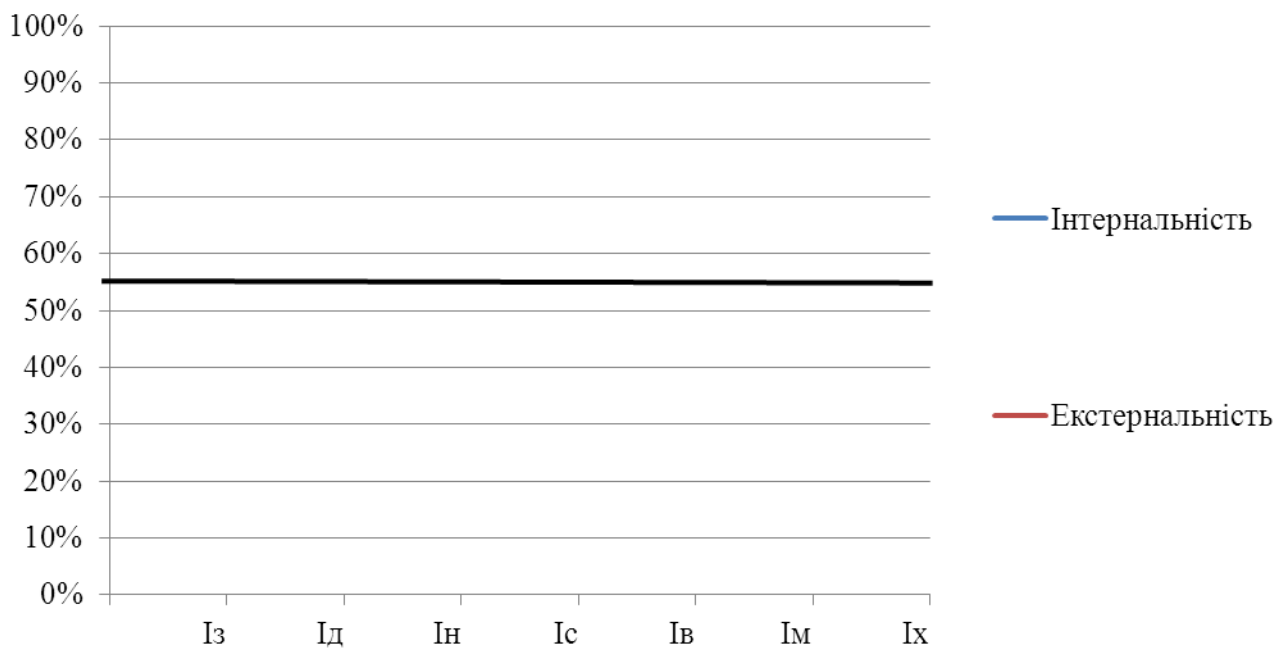
Ім: «+» 4, 27.

«-» 6, 38.

Іх: «+» 13, 34.

«-» 3, 23.

Отримані результати (у %) відзначте на графіку.



Графік результатів дослідження

1. Шкала загальної інтернальності (Із). Високий показник за цією шкалою відповідає високому рівню суб'єктивного контролю над будь-якими значущими ситуаціями. Такі люди вважають, що більшість важливих подій у їхньому житті були результатом їхніх дій. Таким чином, вони відчувають власну відповідальність за ці події і за те, як складається їхнє життя в цілому. Низький показник за шкалою Із відповідає низькому рівню суб'єктивного контролю. Такі досліджувані не бачать зв'язку між своїми діями та значущими для них подіями в житті, не вважають себе здатними контролювати їх розвиток та вважають, що більшість їх – результат випадку або дій інших людей.

2. Шкала інтернальності в галузі досягнень (Ід). Високі показники за цією шкалою відповідають високому рівню суб'єктивного контролю над емоційно позитивними подіями та ситуаціями. Такі люди вважають, що вони самі досягли всього того, що було і є у їхньому житті, і що вони здатні успішно досягати своєї мети в майбутньому. Низькі показники за шкалою Ід свідчать про те, що людина приписує свої успіхи, досягнення та радощі зовнішнім обставинам – везінню, щасливій долі або допомозі інших людей.

3. Шкала інтернальності в галузі невдач (Ін). Високі показники за цією шкалою свідчать про розвинене відчуття суб'єктивного контролю стосовно негативних подій та ситуацій, які виявляються у схильності звинувачувати самого себе у різноманітних неприємностях та стражданнях. Низькі показники Ін доводять, що досліджуваній схильний приписувати відповідальність іншим людям або вважати їх результатом невезіння.

4. Шкала інтернальності у сімейних стосунках (Іс). Високі показники Іс означають, що людина вважає себе відповідальною за події, які відбуваються

в її подружньому житті. Низькі Іс вказують на те, що суб'єкт вважає не себе, а своїх партнерів причиною значущих ситуацій, які виникають у його сім'ї.

5. Шкала **інтернальності в галузі виробничих відносин (Ів)**. Високий Ів підтверджує те, що людина вважає свої дії важливим фактором організації власної виробничої діяльності, в стосунках у колективі, у своєму просуванні тощо. Низький Ів вказує на те, що досліджуваний схильний приписувати важливіше значення зовнішнім обставинам – керівництву, співробітникам, везінню-невезінню.

6. Шкала **інтернальності в галузі міжособистісних відносин (Ім)**. високий показник Ім свідчить про те, що людина відчуває себе здатною викликати повагу і симпатію інших людей. Низький Ім вказує на те, що суб'єкт не схильний брати на себе відповідальність за свої відносини з оточуючими.

7. Шкала **інтернальності стосовно здоров'я і хвороб (Іх)**. Високі показники Іх свідчать про те, що досліджуваний вважає себе відповідальним за своє здоров'я: якщо він хворий, то звинувачує в цьому самого себе і вважає, що одужання багато в чому залежить від його дій. Людина з низьким Іх вважає здоров'я та хворобу результатом випадку і сподівається на те, що одужання прийде внаслідок дій інших людей, насамперед лікарів.

Дослідження самооцінок людей із різними типами суб'єктивного контролю довело, що:

- люди з низьким РСК вважають себе егоїстичними, нерішучими, залежними, несправедливими, метушливими, ворожими, невпевненими, нещирими, несамостійними, дратівливими;
- люди з високим РСК – добрими, незалежними, рішучими, справедливими, здібними, дружелюбними, чесними, самостійними, спокійними.

Таким чином, РСК пов'язаний з відчуттям людиною своєї сили, достоїнства, відповідальності за те, що відбувається, з самоповагою, соціальною зрілістю та самостійністю особистості.

Тест призначений для індивідуального та групового дослідження. Застосування опитувальника РСК придатне для вирішення низки соціально-психологічних та медико-психологічних проблем. Рівень суб'єктивного контролю підвищується в процесі психокорекційного впливу на особистість, тому можливе застосування РСК для оцінювання ефективності методів психологічної корекції.

Висновки:

6. МЕТОДИКА ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ПАМ'ЯТІ «ОБ'ЄМ ПАМ'ЯТІ»

Інструкція.

Прочитайте по одному разу кожен ряд слів і цифр і спробуйте їх запам'ятати. Спочатку прочитайте перший ряд, закрийте його рукою, запишіть все те, що запам'ятали, потім теж саме зробіть з другим рядком і т.д.

Тестові завдання

- 1) кріт, стіна, пальто, вікно, книга, хмара, уява, гачок, ніс, лист;
- 2) крісло, танк, біда, їжак, олівець, перстень, струм, лист, газ, відро;
- 3) 1, 7, 3, 2, 5, 4, 9, 0, 6, 8;
- 4) 3, 1, 7, 5, 4, 2, 8, 0, 9, 6.

Аналіз результатів

Підрахуйте кількість слів і цифр, які запам'ятали по кожному ряду окремо. У більшості людей об'єм короткочасної пам'яті становить 7 ± 2 одиниці (слова, цифри, букви, зображення і т.д.). Який об'єм пам'яті у Вас?

Висновки: _____

7. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПАМ'ЯТІ

Інструкція.

Процедура дослідження включає в себе три тексти. Досліджуваному пропонується протягом обмеженого часу (тест 1 – 40 сек., тест 2 – 40 сек., тест 3 – 1 хв.) запам'ятати матеріал (відповідно до першого тесту – слова з їхніми цифровими позначками, для другого – цифри з їхніми цифровими позначками, для третього потрібно запам'ятати виділені жирним шрифтом і пронумеровані думки, переказати їх, дотримуючись вказаної в тексті послідовності).

Після виконання кожного з трьох тестів важливо робити невелику паузу.

Тестові завдання

Тест 1.

- | | |
|--------------|--------------|
| 1. українець | 11. масло |
| 2. економіка | 12. папір |
| 3. каша | 13. тістечко |

4. татуювання	14. логіка
5. нейрон	15. стандарт
6. кохання	16. дієслово
7. ножиці	17. прорив
8. совість	18. дезертир
9. глина	19. свічка
10. словник	20. вишня

Тест 2.

1. 43	6. 72	11. 37	16. 6
2. 57	7. 15	12. 18	17. 78
3. 12	8. 44	13. 86	18. 61
4. 33	9. 96	14. 56	19. 83
5. 81	10. 7	15. 47	20. 73

Тест 3.

В 1912 році в Атлантичному океані сталася катастрофа. Величезний пасажирський корабель «Титанік», який йшов першим рейсом з Європи до Америки, зіткнувся у тумані з плаваючою крижаною горою – айсбергом (1), отримав велику пробоїну і почав тонути (2). «Спустити шлюпки!» – скомандував капітан. Але шлюпок виявилось недостатньо (3). Їх вистачило лише для половини пасажирів. «Жінки й діти – до східців, чоловікам надягнути рятувальні пояси!» (4) – прозвучала друга команда. Чоловіки мовчки відійшли від борту. Пароплав повільно занурювався у темну холодну воду (5). Одна за одною відчалували від гинучого корабля човни з жінками і дітьми. Ось почалась посадка в останню шлюпку (6).

І раптом до східців з криком кинувся якийсь товстун з перекошеним від жаху обличчям (7). Розштовхуючи жінок і дітей, він тицяв матросам пачки грошей і намагався скочити в переповнену людьми шлюпку(8). Почувся неголосний сухий тріск – це капітан вистрелив з пістолета (9). Боягуз упав на палубу мертвим (10), але ніхто навіть не озирнувся у його бік.

Аналіз результатів

$$\text{Продуктивність запам'ятовування окремих слів} = \frac{\text{кількість правильно пригаданих слів} \times 100}{20} \quad (1).$$

$$\text{Продуктивність запам'ятовування окремих цифр} = \frac{\text{кількість правильно пригаданих цифр} \times 100}{20} \quad (2).$$

$$\text{Продуктивність запам'ятовування фігур} = \frac{\text{кількість правильно пригаданих думок} \times 100}{10} \quad (3).$$

$$\text{Інтегральний показник продуктивності} = \frac{\text{сума результатів по трьом тестам}}{4} \quad (4)$$

Шкала оцінок

- 90 – 100 – відмінно (В)
- 70 – 90 – дуже добре (ВС)
- 50 – 70 – добре (С)
- 30 – 50 – задовільно (НС)
- 10 – 30 – погано (НН)
- 0 – 10 – дуже погано (НН)

Примітка.

Довготривала пам'ять перевіряється через тиждень без опори на будь-що. Досліджуваний повинен здатне пригадати матеріал трьох тестів. Якщо результат «хороший» – значить, довготривала пам'ять добра.

Висновки:

8. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ КОРОТКОТРИВАЛОЇ ПАМ'ЯТІ

Інструкція.

Я продиктую слова (числа). Послухайте і спробуйте запам'ятати. По команді «Пишіть!» візьміть олівець і стовпчиком у будь-якій послідовності запишіть те, що запам'ятали. Перепитувати не можна. На запис – 40 секунд. За командою «Стоп» потрібно припинити запис і підкреслити останнє слово (число).

Перед виконанням другого завдання (показом другої групи слів або літер) дається наступна інструкція: «Повторимо це завдання з іншим матеріалом, але тепер спробуємо запам'ятати слів (цифр) неодмінно більше, ніж у попередньому завданні. Якщо у Вас достатньо волі та емоційної стійкості, Ви зможете мобілізуватись.» Для дослідження підбирають двозначні цифри (виключаючи 33, 99, т. ін.) і односкладові, малопов'язані між собою слова з 4–6 літер.

Досліджуваним двічі пред'являється 10 слів і 10 чисел.

Тестові завдання

гриб, поле, книга, театр, зима, болото, рекорд, фініш, парасолька, обід, воля, човен, літак, море, війна, брат, дрібниця, кінь, гвинт, сапка

2, 52, 41, 86, 5, 92, 3, 11, 28, 46, 8, 12, 35, 4, 15, 17, 23, 45, 71, 8

Аналіз результатів

Аналіз результатів проводиться за таблицею 2 і таблицею 3.

Таблиця 2.

Оцінка результатів дослідження

Оцінка в балах	9	8 7	6 5 4	3 2	1
Правильно записані слова (числа) із 20 запропонованих	18	17–18 15–16	13–14 11–12 9–10	7–8 4–6	3
Індексація	В	ВС	С	НС	НН

Таблиця 3.

Оцінка результатів дослідження

Оцінка в балах	9	8 7	6 5 4	3 2	1
Правильно записані слова (числа) із 20 запропонованих	18	16–17 14–15	12–13 10–11 8–9	6–7 4–5	3
Індексація	В	ВС	С	НС	НН

Висновки: _____

9. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОЇ ПАМ'ЯТІ

Досліджуваним зачитується 10 рядів по 5 цифр (3 секунди на зчитування 5 цифр і 7 секунд на запис). Запис відповідей ведеться стовпчиком.

Більш об'єктивні та стабільні дані можна отримати при зчитуванні 50 рядів по 5 цифр.

Інструкція.

Вам будуть зачитувати ряди з 5 однозначних чисел. Ваше завдання – запам'ятати ці числа у тому порядку, в якому я буду їх читати. Потім подумки скласти перше число з другим і записати суму, друге – з третім і записати суму; третє – з четвертим і записати суму, четверте число – з п'ятим і записати суму. Якщо не встигнете підрахувати всі суми, запишіть скільки встигнете.

Тестові завдання

1. 5, 2, 7, 1, 4.
2. 3, 5, 4, 2, 5.
3. 7, 1, 4, 3, 2.
4. 2, 6, 2, 5, 3.
5. 4, 4, 6, 1, 7.
6. 4, 2, 3, 1, 5.
7. 3, 1, 5, 2, 6.
8. 2, 3, 6, 1, 4.
9. 5, 2, 6, 3, 2.
10. 3, 1, 5, 2, 7.

Аналіз результатів

Аналіз результатів проводиться згідно ключа та таблиці 4.

Ключ

1. 7985.
2. 8967.
3. 8575.
4. 8878.
5. 8 10 78.
6. 6546.
7. 4678.
8. 5975.
9. 7895.
10. 4679.

Таблиця 4.

Оцінка результатів дослідження

Оцінка в балах	9	8 7	6 5 4	3 2	1
Кількість правильно записаних сум (із 40 запропонованих)	39	37–38 35–36	31–34 26–30 22–25	18–21 14–17	13
Індексація	В	ВС	С	НС	НН

Висновки: _____

10. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ЛОГІЧНОЇ ТА МЕХАНІЧНОЇ ПАМ'ЯТІ

Для дослідження логічної та механічної пам'яті зачитуються пари логічно пов'язаних слів з інтервалом між ними в 2 секунди. Необхідно відтворити та записати слова правої половини ряду, які запам'яталися. Підраховується їх кількість.

Тестові завдання

замок – ключ	яблуко – компот
корова – молоко	лялька – грати
щітка – зуби	дерево – листок
сніг – зима	окуляри – речі
перо – папір	машина – їхати
голова – волосся	кава – чашка
книга – вчитель	уроки – школа

Кількість слів, що запам'яталися (обсяг логічної пам'яті) = _____

Така сама робота здійснюється з парами слів, які не мають логічного зв'язку:

гриб – диван	синиця – трамвай
сірник – вівця	море – груша
склянка – дрова	зуби – компас
ложка – півень	клей – ворота
черевики – вітер	пиріг – нога
жук – учитель	влада – панчохи
риба – пожежа	олівець – метелик
сніг – стілець	

Кількість слів, що запам'яталися (обсяг механічної пам'яті) = _____

Аналіз результатів

Якщо кількість відтворених слів дорівнює 7 і більше – достатній рівень логічної і механічної пам'яті.

Індексація результатів

- більше 12 балів – В
- 9 – 11 балів – ВС
- 6 – 8 балів – С
- 4 – 5 балів – НС
- менше 3 балів – НН

Висновки: _____

11. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ СЛУХО-МОВНОЇ ПАМ'ЯТІ

Інструкція.

Вам належить запам'ятати на слух і відновити (записати) на контрольному аркуші чотири набори по 10 слів.

Зараз вам буде зачитано 10 слів. Постарайтесь їх запам'ятати. По команді «записати» ви протягом 45 секунд повинні записати на аркуші слова, які запам'ятали (в довільному порядку).

По команді «стоп» покладіть олівці і приготуйтеся до прослуховування наступних 10 слів.

Тестові завдання

I набір слів

береза, небо, лампа, білка, сонце, двері, кінь, дощ, чобіт, ромашка.

II набір слів

сніданок, школа, північ, корова, серце, весна, сосна, хліб, відро, мужність.

III набір слів

вогонь, міст, газета, собака, війна, літо, мрія, брат, стіл, ніж.

IV набір слів

дорога, яблуня, поле, бджола, сад, здоров'я, вечір, сметана, хата, година.

Аналіз результатів

Підрахунок результатів проводиться за формулою 7:

$$\text{Обсяг пам'яті} = \frac{\text{сума всіх наборів}}{4} = \text{балів} \quad (7)$$

Індексація

10 балів – В

8 – 9 балів – ВС

5 – 7 балів – С

3 – 4 бали – НС

1 – 2 бали – НН

Висновки: _____

12. МЕТОДИКА «ЧИСЛОВІ РЯДИ»

Інструкція.

Ваше завдання буде полягати у виявленні закономірностей в числових рядах.

Наприклад: є ряд 6, 7, 8, 9, 10, 11. Яка тут закономірність?

Закономірність така: кожне наступне число на одиницю більше за попереднє. Тому наступним числом в ряді повинно йти 12. Це число є відповіддю до наведеного прикладу.

Вам пропонується вирішити 30 подібних завдань. Вони базуються на різних математичних закономірностях з використанням різноманітних дій: додавання, віднімання, множення, ділення, піднесення до ступеня, знаходження кореня і т. ін. На виконання завдань відведено 10 хв. Своє рішення Ви запишете на відзначеному крапками місці.

Тестові завдання

1.	1	2	3	4	5	6
2.	12	10	8	6	4	
3.	6	9	12	15	18	21
4.	45	39	33	27		
5.	2	4	8	16	32	
6.	2.5	4	5.5			
7.	1	4	16			
8.	54	18	6			
9.	4	1	5	2	6	3
10.	112	56	28	14		
11.	8	2	8	3	8	4
12.	16	17	19	20	22	23
13.	19	16	22	19	25	22
14.	1	4	9	16	25	36
15.	93	90	30	27	9	6
16.	0	3	8	15	24	
17.	25	5	49	7	81	
18.	1	2	2	23	2	
19.	6	3	18	7	3	21	8
20.	6	7	9	13	21	
21.	18	13	31	19	14	
22.	1	8	27			
23.	4	12	16	28	44	
24.	64	48	40	36	34	
25.	20	21	19	23	15	
26.	4	7	9	11	14	15
27.	2	4	9	18	23	
28.	0.5	2	4.5	8	12.5	
29.	8	4	12	20	10	30
30.	1	8	9	64	25	

Аналіз результатів

Підрахунок результатів проводиться за таблицею 5.

Таблиця 5.

Підрахунок результатів

Кількість правильних відповідей	29–30	27–28	22–26	16–21	10–15	6–9	4–5	2–3	1
Бали	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Індекс	В	ВС		С			НС		НН

Висновки: _____

13. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ УВАГИ (Г. Мюнстерберг)

Спрямована на визначення вибіркової уваги. Рекомендується для використання при профвідборі на спеціальності, які вимагають хорошої вибіркової і концентрації уваги, а також високої стійкості до долання перешкод.

Інструкція.

Серед буквеного тексту є слова. Ваше завдання – якомога швидше вичитуючи текст, підкреслити ці слова.

Приклад: р ю к л б ю с р а д і с т ь у ф р к н п

Час роботи – 2 хв. Оцінюється кількість виділених слів і кількість помилок (пропущені і неправильно виділені слова).

Тестові завдання

бсонцевтргшоурайонзгуцновинахєгчафактуекекзаментроч
ягшгупрокуроргусеабестеоріяенстджзбьамхокейтронциуршро
фщуйлзхтелевізорболджзхюелшьбпамятьшохеюжипдрашл
птслхемздсприйманьяцупендшізхьвафиапролдблюбовабфирп
лослдкнесладспектакльячсимтьбаюжюерадістьвуфупеждлорп
тнародшмвтълджьхегнекуифйжрепортажзждорлафивюефбь
дьконкурсзшснаптьфячицувскапирособистістьехжеєюбшшг
лоджепрплаванняделживанезбьтрлшшжнпркивомедіяшлдку
йфвідчайфрachatлджнтъбюнхтьфтансенлабораторіялшдшнруугр
гшщтлроснованіезшеремітдтмаопрукгвмстрпсихіатріябплнст
чьфяонзацеьантзахтлнноп

Аналіз результатів

Всього у даному тесті є 28 слів. Результати оцінюються за допомогою шкали оцінок, в якій бали нараховуються залежно від витраченого часу на пошук слів. За кожне пропущене слова віднімається по одному балу.

Таблиця 6.

Шкала оцінок вибірковості уваги

Час, с	Бали	Рівень вибірковості	Час, с	Бали	Рівень вибірковості
≥ 250	0	Низький	140-149	11	Середній
240-249	1	Низький	130-139	12	Середній
230-239	2	Низький	120-129	13	Високий
220-229	3	Низький	110-119	14	Високий
210-119	4	Низький	100-109	15	Високий
200-209	5	Низький	90-99	16	Високий
190-199	6	Низький	80-89	17	Високий
180-189	7	Середній	70-79	18	Високий
170-179	8	Середній	60-69	19	Високий
160-169	9	Середній	≤60	20	Дуже високий
150-159	10	Середній			

Бали в запропонованій шкалі оцінок дають можливість встановити абстрактні величини якісних оцінок рівня вибірковості уваги. Коли ж в обстежуваного від 0 до 3 балів, то важливо на основі його самозвіту та спостережень експериментатора з'ясувати причину слабкої вибірковості, її можуть викликати: стан сильного емоційного збудження; зовнішні перешкоди, які призвели до фрустрації обстежуваного; приховане небажання тестуватися та інше.

У багатьох випадках можна виявити зв'язок між результатами тестування та індивідуальним досвідом і діяльністю обстежуваного. Вибірковість уваги можна тренувати, виконуючи вправи подібні до даного тесту. Дуже високий рівень вибірковості уваги є одним з проявів феноменальної психічної активності людини.

14. ТЕСТ

ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛЮЧЕННЯ УВАГИ

Користуючись запропонованою таблицею 7, студент визначає за який час (в секундах) він зумів:

- показати олівцем арабські цифри у зростаючому порядку від 1 до 25;
- показати римські цифри у спадаючому порядку від XXIV до I;

в) показати почергово арабські цифри у зростаючому порядку, а римські – у спадаючому: 1, XXIV; 2, XXIII; 3, XXII і т. д.

Таблиця 7.

Тестове завдання

7	IV	10	VI	22	24	XII
II	XIII	19	8	II	XVI	XIX
XI	I	20	XV	21	XXIII	3
17	6	XVIII	VIII	18	12	XXIV
XIV	25	13	X	XX	1	VII
XXI	III	23	V	15	14	5
16	XVII	XI	2	XXII	4	9

Аналіз результатів

Підрахунок результатів проводиться за формулою:

$$\text{Переключення уваги} = \frac{в - / а + б /}{48} \quad (8)$$

Чим менший результат, тим краще розвинене переключення уваги. Вважається, що результат, який не перевищує 1, є показником досить розвинутого переключення уваги.

Про уважність можна судити за такими ознаками:

а/кількість відволікань;

б/кількість поставлених запитань;

в/ виявлене бажання відповідати на запитання;

г/точність і глибина відповідей учнів під час закріплення матеріалу.

Спостерігаючи, слід звернути увагу на вплив емоційного стану досліджуваного (спокійний, виявляється втомленість).

Висновки: _____

15. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ВІДТВОРЮЮЧОЇ УЯВИ

Тест 1.

Для аналізу відтворюючої уяви досліджуваному слід розв'язати 4 завдання. При цьому треба мати на увазі, що вони розв'язуються словесно, креслення робити не можна.

1. Потрібно уявити рівнобічний трикутник, кожна сторона якого дорівнює 6 м. Уявно продовжити основу трикутника ліворуч на 6 м і паралельно їй через вершину трикутника провести ліворуч такий самий відрізок. З'єднати кінці паралельних ліній прямою. Яку фігуру Ви отримаєте?

2. Досліджуваному потрібно уявити, що від точки А він пройшов на південь 10 кроків, потім повернув на схід і також зробив 10 кроків, після чого знову 10 кроків на південь, а потім повернув на захід, пройшов стільки ж і, нарешті, зробив 10 кроків на північ. Яку фігуру отримаємо із зазначених відрізків?

3. Уявіть коло і поставте у його центрі точку. На рівній відстані від неї (всередині кола) проведіть дві паралельні лінії, а потім до цих прямих на такій самій відстані проведіть дві перпендикулярні лінії. Яку фігуру отримаємо в середині кола?

4. Уявіть квадрат. Проведіть у ньому діагоналі. Потім двома горизонтальними лініями поділити квадрат на рівні частини. Скільки вийшло фігур та які?

Досліджуваний перевіряє правильність розв'язання кожного завдання за допомогою креслення. Якщо правильно розв'язано перші три завдання, у нього добре розвинена відтворююча уява, якщо вдалося впоратись і з четвертим – він має високо розвинену просторову уяву.

Правильні відповіді: 1) трапеція; 2) квадрат з «хвостиком» (перевернутий прапорець, м'який знак); 3) квадрат; 4) 10 частин, з них 6 трикутників, 2 трапеції, 2 п'ятикутники.

Висновки: _____

Тест 2.

Для перевірки творчої уяви дається наступне завдання: «Подумки уявіть, що у Вас є дерев'яна кулька діаметром 30 мм. Вигадайте та запишіть словами або намалюйте якомога більше предметів, які можна зробити з такої кульки. Працювати треба 5 хвилин. Зафіксуйте час і розпочинайте».

Кожний запропонований варіант оцінюється у 2 бали. Проте, якщо називаються однотипні варіанти, які мало чим відрізняються один від одного, за таку пропозицію одержується тільки 1 бал. І, навпаки, якщо запропонований варіант влучний та оригінальний, то досліджуваний одержує за нього 4 бали. Безглузда пропозиція – 0.

Найчастіше дають правильні відповіді, які у балах оцінюються таким чином: з кульки можна випилити конус – 1, піраміду – 1, квадрат – 1 тощо, пофарбувати в будь-який колір та використати як прикрасу у меблях – 2; зробити голівку для ляльки – 2, зробити кулон, кліпси – 2, розпилити на дві частини, зробити отвір, вставити гумку – і отримаєте шпильку для волосся – 4 бали. Якщо досліджуваний набрав 10 балів, то це дає можливість сподіватись на наявність у нього творчої уяви.

Бланк для виконання тесту 2.

Тест 3.

Для аналізу творчої уяви досліджуваного експериментатор пропонує йому скласти кілька речень, у які повинні входити три слова (наприклад: вогонь, стрічка, вікно). Слова можна відмінювати. На виконання завдання відводиться 5–10 хвилин. Кожний варіант оцінюється у 2 бали. Якщо речення вдале та оригінальне, оцінюється 2 балами. Якщо ж використаний тільки формальний бік предмета чи слів і речення приймається з натяжкою, за нього ставлять 1 бал. Безглузда пропозиція – 0.

Висновки:

16. МЕТОДИКА «ВИДІЛЕННЯ СУТТЄВИХ ОЗНАК»

Методика виявляє здатність досліджуваного відокремлювати суттєві ознаки предметів чи явищ від несуттєвих, другорядних. Крім того, наявність завдань, однакових за характером виконання, дозволяє робити висновок про послідовність міркувань досліджуваного. Для дослідження користуються або спеціальним бланком, або експериментатор пред'являє досліджуваному завдання. Попередньо дається інструкція.

Інструкція.

У кожному рядку Ви знайдете одне слово, яке стоїть перед дужками і далі – п'ять слів в дужках. Всі слова, які знаходяться в дужках, мають якесь відношення до того, що стоїть перед дужками. Виберіть тільки два, які мають найбільше відношення до слова, і підкресліть їх. Слова в завданнях підібрані таким чином, що досліджуваний повинен продемонструвати свою здатність вловити абстрактне значення тих чи інших понять і відмовитись від більш

легкого, але неправильного способу вирішення, при якому замість суттєвих виділяють окремі, конкретно–ситуаційні ознаки.

Тестові завдання

1. Сад (рослини, садівник, пес, паркан, земля).
2. Ріка (берег, риба, рибалка, намула, вода).
3. Місто (автомобіль, будівля, натовп, вулиця, велосипед).
4. Хлів (сіновал, кінь, дах, скотина, стіни).
5. Куб (кути, креслення, сторона, камінь, дерево).
6. Ділення (клас, ділене, олівець, дільник, папір).
7. Перстень (діаметр, алмаз, прохання, округлість, штамп).
8. Читання (очі, книга, картина, друг, слово).
9. Газета (правда, додатки, телеграми, папір, редактор).
10. Гра (карти, гравці, штрафи, покарання, правила).
11. Війна (аероплан, танк, битва, автомати, солдати).

Аналіз результатів

Цей тест, як правило, включають у блок тестів на мислення. Результати варто обговорити з досліджуваним, вияснити, чи наполягає він на своїх неправильних відповідях, і чим пояснює свій вибір. Перевірте, правильність відповідей за ключем.

Ключ

1. Рослини, земля.
2. Берег, вода.
3. Будівля, вулиця.
4. Дах, стіни.
5. Кути, сторона.
6. Ділене, дільник.
7. Діаметр, округлість.
8. Очі, друк.
9. Папір, редактор.
10. Гравці, правила.
11. Битва, солдати.

Висновки:

17. МЕТОДИКА «СКЛАДНІ АНАЛОГІЇ»

Методика використовується для оцінки логічного мислення, може застосовуватися як індивідуально, так і в групі.

Інструкція.

Досліджуваному пропонується на бланку 20 пар слів, які пов'язані між собою абстрактними зв'язками. На цьому ж бланку в квадраті «Шифр» розміщено 6 пар слів у відповідності до цифр від 1 до 6. Після того, як досліджуваний визначить відношення між словами в парі, йому треба знайти аналогічну пару слів у квадраті «Шифр» і обвести кружечком відповідну цифру. Термін виконання – 3 хвилини. Оцінка виставляється за кількістю правильних відповідей.

ШИФР

1. Вівця – стадо
2. Малина – ягода
3. Море – океан
4. Світло – темнота
5. Отруєння – смерть
6. Ворог – неприятель

Тестові завдання

1. Страх – втеча.....1 2 3 4 5 6
2. Фізика – наука.....1 2 3 4 5 6
3. Правильно – вірно.....1 2 3 4 5 6
4. Грядка – город.....1 2 3 4 5 6
5. Пара – два.....1 2 3 4 5 6
6. Слово – фраза.....1 2 3 4 5 6
7. Бадьорий – в'ялий.....1 2 3 4 5 6
8. Свобода – воля.....1 2 3 4 5 6
9. Країна – місто.....1 2 3 4 5 6
10. Похвала – лайка.....1 2 3 4 5 6
11. Помста – підпал.....1 2 3 4 5 6
12. Десять – число.....1 2 3 4 5 6
13. Плакати – ревіти.....1 2 3 4 5 6
14. Глава – роман.....1 2 3 4 5 6
15. Спокій – рух.....1 2 3 4 5 6
16. Сміливість – геройство.....1 2 3 4 5 6
17. Прохолода – мороз.....1 2 3 4 5 6
18. Обман – недовіра.....1 2 3 4 5 6
19. Спів – мистецтво.....1 2 3 4 5 6
20. Тумбочка – шафа.....1 2 3 4 5 6

Аналіз результатів

Підрахунок результатів дослідження проводиться за ключем:

1 – 5, 2 – 2, 3 – 6, 4 – 1, 5 – 6, 6 – 1, 7 – 4, 8 – 6, 9 – 3, 10 – 4, 11 – 5, 12 – 2, 13 – 6, 14 – 1, 15 – 4, 16 – 6, 17 – 3, 18 – 5, 19 – 2, 20 – 3.

Норма правильних відповідей – 5 та більше.

Висновки: _____

18. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЛОГІЧНОГО МИСЛЕННЯ

Інструкція.

Необхідно визначити формальну правильність того чи іншого логічного розумового заключення на основі визначеного твердження (або ряду тверджень). Реальна дійсність не відіграє при цьому ніякої ролі (це трохи ускладнює тест, оскільки зміст тверджень абсурдний, але логічно правильний). Враховуйте також те, що правильних відповідей може взагалі не бути, або їх може бути більше однієї. На наступні 12 завдань відводиться 8 хвилин.

Тестові завдання

- Деякі равлики є горами. Всі гори люблять котів. Отже, усі равлики люблять котів.
 - правильно
 - неправильно
- Усі крокодили можуть літати. Усі велетні є крокодилами. Отже, усі велетні можуть літати.
 - правильно
 - неправильно
- Деякі качани капусти є паровозами. Деякі паровози грають на роялі. Отже, деякі качани капусти грають на роялі.
 - правильно
 - неправильно
- Два ліси ніколи не подібні один на одного. Сосни і ялинки виглядають однаково. Отже, сосни і ялинки не є двома лісами.
 - правильно
 - неправильно
- Ніхто не може стати президентом, якщо у нього червоний ніс. У всіх людей червоні носи. Отже, ніхто не може бути президентом.
 - правильно
 - неправильно

6. Усі ворони збирають картини. Деякі збирачі картин сидять у пташиній клітці. Отже, деякі ворони сидять у пташиній клітці.
- а) правильно
 - б) неправильно
7. Тільки погані люди обманюють і крадуть. Катерина – хороша.
- а) Катерина обманює
 - б) Катерина краде
 - в) Катерина не краде
 - г) Катерина обманює і краде
 - д) Катерина не обманює
8. Усі горобці не вмюють літати. У всіх горобців є ноги.
- а) горобці без ніг можуть літати
 - б) деякі горобці не мають ніг
 - в) всі горобці, у яких є ноги, не можуть літати
 - г) горобці не вмюють літати, тому що у них є ноги
 - д) горобці не вмюють літати і вони не мають ніг
9. Деякі люди – європейці. Європейці трьохногі.
- а) у деяких людей три ноги
 - б) європейці, які є людьми, іноді трьохногі
 - в) люди з двома ногами не є європейцями
 - г) європейці – це люди з трьома ногами
 - д) європейці з двома ногами іноді є людьми
10. Квіти – це зелені тварини. Квіти п'ють горілку.
- а) всі зелені тварини п'ють горілку
 - б) всі зелені тварини є квітами
 - в) деякі зелені тварини п'ють горілку
 - г) квіти, які п'ють горілку, є зеленими тваринами
 - д) зелені тварини не є квітами
11. Кожний квадрат круглий. Усі квадрати червоні.
- а) квадрати бувають з червоними кутами
 - б) квадрати бувають з круглими кутами
 - в) бувають червоні круглі кути
 - г) кути і квадрати круглі і червоні
 - д) у червоних квадратів круглі кути
12. Хороші керівники падають з неба. Погані керівники можуть співати.
- а) погані керівники летять з неба вниз
 - б) хороші начальники, які вмюють літати – можуть співати
 - в) деякі погані керівники не можуть співати
 - г) деякі хороші керівники погані, так як вони вмюють співати
 - д) погані керівники не падають з неба.

Аналіз результатів

«+» – 1–б, 2–а, 3–б, 4–а, 5–а, 6–б, 7– жоден, 8–в, 9–а, в, г, 10–в, г, 11– жоден, 12–жоден.

За кожне співпадання з ключем ви отримуєте 1 бал.

Кількість балів від 0 до 2 говорить про те, що з логікою у вас дуже погано. Від 3 до 6 – логіка не відсутня, але, напевне, буде добре, коли ви її потренуєте. 7 – 10 – добрий результат, який говорить про нормальний розвиток логічних здібностей. 11 або 12 балів говорять про відмінний розвиток логічних здібностей. Вас складно переконати речами, у яких є логічні задачі. Ви бачите різні ситуації наскрізь і можете передбачати поведінку людей з вашого оточення.

Висновки: _____

19. МЕТОДИКА «КІЛЬКІСНІ ВІДНОШЕННЯ»

(для оцінки логічного мислення)

Інструкція.

Вам пропонуються для вирішення 18 логічних задач. Кожна з них містить дві логічні передумови, в яких букви знаходяться в тих чи інших чисельних взаємовідношеннях між собою. Опираючись на логічні передумови необхідно вирішити, в якому співвідношенні знаходяться між собою букви, що стоять під ризкою, поставивши знак «більше» або «менше». Час вирішення 5 хв.

Тестові завдання

А більше Б в 9 раз

Б менше В в 4 рази

В А

А менше Б в 10раз

Б більше В в 6 раз

А В

А більше Б в 3 рази

Б менше В в 6 раз

В А

А більше Б в 4 рази

Б менше В в 3 рази

В А

А менше Б в 3 рази
Б більше В в 7 раз
А В

А більше Б в 9 раз
Б менше В в 12 раз
В А

А більше Б в 6 раз
Б більше В в 7 раз
А В

А менше Б в 3 рази
Б більше В в 5 раз
В А

А менше Б в 10 раз
Б більше В в 3 рази
В А

А менше Б в 2 рази
Б більше В в 8 раз
А В

А менше Б в 3 рази
Б більше В в 4 рази
В А

А більше Б в 2 рази
Б менше В в 5 раз
А В

А менше Б в 5 раз
Б більше В в 6 раз
В А

А менше Б в 5 раз
Б більше В в 2 рази
А В

А більше Б в 4 рази
Б менше В в 3 рази
В А

A менше B в 3 рази
B більше V в 2 рази
A B

A більше B в 4 рази
B менше V в 7 раз
B A

A більше B в 3 рази
B менше V в 5 раз
A B

Аналіз результатів

Оцінка проводиться по кількості правильних відповідей (див. ключ).
Норма дорослої людини – 10 і більше.

Ключ

- | | | |
|------------|-------------|-------------|
| 1. $B < A$ | 7. $A < B$ | 13. $B < A$ |
| 2. $A < B$ | 8. $B < A$ | 14. $A < B$ |
| 3. $B > A$ | 9. $B > A$ | 15. $B < A$ |
| 4. $B < A$ | 10. $A > B$ | 16. $A < B$ |
| 5. $A > B$ | 11. $B < A$ | 17. $B > A$ |
| 6. $B > A$ | 12. $A < B$ | 18. $A > B$ |

Висновки: _____

20. МЕТОДИКА «ДОМІНУЮЧИЙ ТИП СПРИЙМАННЯ ЗА РОБОТОЮ ПРОВІДНИХ АНАЛІЗАТОРІВ»

Інструкція.

Відповідайте на запитання «згодні» (+) чи «не згодні» (-). У таблиці обведіть кружечком ті запитання, на які дали відповідь «згодний»/«згодна».

Опитувальник

1. Люблю спостерігати за хмарами і зірками.
2. Часто наспівую собі під ніс.
3. Не визнаю незручну моду.
4. Обожаю ходити в сауну.
5. В автомобілі для мене важливий колір.
6. Упізнаю по кроках, хто зайшов до кімнати.
7. Мене розважає копіювання діалектів.
8. Багато часу присвячую своїй зовнішності.
9. Люблю масаж.
10. Коли є вільна хвилина, люблю роздивлятися людям.
11. Погано себе почуваю, коли не насолоджуюся ходьбою.
12. Дивлячись на сукню (костюм) у вітрині магазину, я переконана, що мені в ній буде добре.
13. Коли почую стару мелодію, до мене повертається минуле.
14. Часто читаю, коли їм.
15. Дуже часто розмовляю по телефону.
16. Я схильний(а) до повноти.
17. Надаю перевагу прослуховуванню розповіді, ніж самостійному читанню.
18. Після поганого дня мій організм у напруженні.
19. Із задоволенням і дуже багато фотографую.
20. Довго пам'ятаю, що мені сказали друзі і знайомі.
21. З легкістю віддаю гроші за квіти, тому що вони прикрашають життя.
22. Увечері люблю приймати гарячу ванну.
23. Намагаюся записувати свої власні справи.
24. Часто розмовляю сам(а) з собою.
25. Після тривалої їзди в машині довго прихожу до тями.
26. Тембр голосу багато про що говорить мені про людину.
27. Дуже часто оцінюю людей за манерою одягатися.
28. Люблю потягатися, випрямляти кінцівки, розминатися.
29. Занадто тверде чи м'яке ліжко – це для мене мука.
30. Мені нелегко знайти зручне взуття.
31. Дуже люблю ходити в кіно.
32. Упізнаю обличчя навіть через роки.
33. Люблю ходити під дощем, коли краплини стукають по парасольці.
34. Умію слухати те, що мені говорять.
35. Люблю танцювати, а у вільний час займатися спортом чи гімнастикою.
36. Коли чую цокіт годинника, не можу заснути.
37. У мене якісна стереоапаратура.
38. Коли чую музику, починаю відбивати такт ногою.
39. На відпочинку не люблю оглядати пам'ятники архітектури.
40. Не можу терпіти розгардіяш.
41. Не люблю синтетичних тканин.
42. Вважаю, що атмосфера в кімнаті залежить від освітлення.

43. Часто ходжу на концерти.
44. Один потиск руки багато чого може сказати про особистість.
45. Охоче відвідую галереї і виставки.
46. Серйозна дискусія – це захоплююча справа.
47. Через дотик можна сказати значно більше, ніж словами.
48. У шумі не можу зосередитися.

Опрацювання результатів: Тепер підрахуйте, використовуючи таблицю-ключ, в якому розділі у вас найбільше кружечків – це і є ваш домінуючий тип сприймання.

Таблиця 8.

Ключ

Тип А (зоровий аналізатор)	1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.
Тип В (дотик, смак, нюх)	3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.
Тип С (слуховий аналізатор)	2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48.

Тип А (зоровий аналізатор): часто використовуються слова і речення, які пов'язані із зором, з образами і уявою. Наприклад – «не бачив цього», «це, звичайно, роз'яснює всю справу», «помітила чудову особливість». Малюнки, образні описи, світлини говорять типу А більше, ніж слова. Люди, які належать до цього типу, миттєво схоплюють те, що можна побачити: кольори, форми, лінії, гармонію і безлад.

Тип В (дотик, нюх, смак): у даному випадку частіше використовуються слова «не можу цього зрозуміти», «атмосфера тут нестерпна», «її слова глибоко мене вразили», «подарунок для мене був чимось схожий на теплий дощ». Сприйняття і враження людей даного типу стосуються головним чином того, що пов'язане з дотиком, інтуїцією, здогадами. У розмові їх цікавлять внутрішні переживання.

Тип С (слуховий аналізатор): переважно вживаються такі звороти, як «не розумію, що ти мені говориш», «це звістка для мене погана», «не можу терпіти таких голосних мелодій» – це характерні вислови для людей такого типу. Велике значення для людей цього типу сприйняття має все акустичне: звуки, слова, музика, шумові ефекти.

Висновки: _____

21. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТЕМПУ МОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інструкція.

Даний текст складається з цифр і літер. Необхідно якомога швидше і без помилок прочитати його. Час фіксується.

Тестові завдання

А і 28 Я 478 ТСМ 214 Ъ! ию? = 734819 носон ромор воров
иушчцфх 000756 коток рортрр $11 + 3 = 12$ $15:5 = 24:7 = 23$
м + а = ма ма = ма = мама мама = тато каша + ша = ка катя + тя = тя

Аналіз результатів

Високий темп – до 40 с, хороший – 41–45 с, середній – 46–55 с, низький – 50–60 с.

Примітка. Під час аналізу результатів потрібно враховувати, що високий темп корелює з холеричним темпераментом, хороший – з сангвінічним, низький – з меланхолічним, середній – з флегматичним.

Висновки:

22. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ДОМІНУЮЧОЇ ПІВКУЛІ ГОЛОВНОГО МОЗКУ

Із нейропсихології ми знаємо, що дві півкулі людського мозку працюють по різному: ліва півкуля відповідає за логічні і лінгвістичні сторони розумових операцій, а права півкуля за їх образність, цілісність та емоційність. Така функціональна асиметрія людського організму проявляється у різних формах поведінки, при цьому ті чи інші поведінкові реакції можуть будуватися по правому або лівому типу. Так що ви можете зробити декілька вправ і дізнатись, які типи реакцій переважають у кожного з вас. Приготуйте лист паперу і олівець. Після кожного завдання ви будете фіксувати на листку, який тип реакції – ПРАВИЙ чи ЛІВИЙ – проявляється у вас. Їх можна позначати, наприклад, буквами «П» і «Л».

Інструкція.

Починаємо перше завдання.

Покладіть руки перед собою і переплетіть пальці. Подивіться, який з двох більших пальців опинився зверху – правий, чи лівий. Якщо зверху лівий палець, то тип реакції у вас лівий.

Друге завдання.

Ваші очі розплющені. Складіть вказівні пальці рук перед очима так, ніби ви прицілюєтесь із зброї, при цьому ввіймайте і зафіксуйте очима точку, в яку ви стріляєте (не заплющуйте очі!).

А тепер заплющіть спочатку одне, а потім друге око. Подивіться, у якому із двох випадків точка прицілу зміщена. Якщо точка змістилась при заплющеному правому оці, то тип вашої реакції – правий, якщо ж точка змістилась при заплющеному лівому оці – тип реакції лівий.

Третє завдання.

Це так звана поза Наполеона. Схрестіть руки на грудях і подивіться, яка рука є зверху, права чи ліва. Результат зафіксуйте.

Четверте завдання.

Спочатку трохи поаплодуйте.

А зараз зверніть увагу, яка рука при цьому у вас зверху – права чи ліва. Тепер зафіксуйте цей результат на своєму листку.

Аналіз результатів

Усі завдання зроблені. За кількістю правих і лівих типів реакції ви можете приблизно визначити свій тип міжпівкульної асиметрії. Перше завдання дозволяє думати про загальний характер вашого психологічного складу – чи є він логічним, чи емоційним. Друге завдання може повідомити про такі риси характеру, як твердість й агресивність. Третє – вказує на схильність до кокетства. Четверте – на рішучість або нерішучість характеру.

А ось більш конкретний опис типів за результатами тестування:

1. ПППП

Орієнтація на загальноприйняті стереотипи, консервативний тип характеру, найбільш стабільну (правильну) поведінку.

2. ПППл

Невпевнений консерватизм, слабкий темперамент. Невпевненість.

3. ППлП

Здатність до кокетства, рішучість, почуття гумору, активність, енергійність, темпераментність, артистизм. При спілкуванні з цією людиною

необхідний гумор і рішучість, так як цей сильний характер не сприймає слабких типів.

4. ППлл

Рідкісний і самостійний тип характеру. Кокетство, почуття гумору, артистизм, м'якість. Деякі протиріччя між нерішучістю і твердістю характеру. Висока контактність, але повільне звикання.

5. ПлПП

Діловий тип характеру, у якому поєднані аналітичний склад і м'якість. Частіше він зустрічається у жінки. Загальноприйнятий тип «ділової жінки». Повільне звикання, обережність. Такі люди ніколи не йдуть на конфлікт «в лоб», у них переважає розрахунок, терпеливість, повільність у розвитку відносин, деяка холодність.

6. ПлПл

Найслабший тип характеру, дуже рідко зустрічається. Беззахисність і слабкість. Піддається різним впливам. Зустрічається тільки у жінок.

7. ПллП

Схильність до нових вражень і здатність не створювати конфліктів. Деяка непостійність, здатність до кокетства, особлива м'якість. Емоційна повільність. Простота і рідкісна сміливість у спілкуванні, здатність переключатися на новий тип поведінки. Частіше зустрічається у жінок.

8. Пллл

Непостійний і незалежний характер, основна риса – аналітичність. Зустрічається рідко.

9. ЛППП

Даний тип характеру часто зустрічається, основна його риса – дуже добра адаптованість до різних умов.

Емоційність разом з недостатньою наполегливістю, яка перш за все проявляється в основних стратегічних питаннях (шлюб, і інше). Піддається чужому впливу. Легко контактує з усіма типами характеру. У чоловіків емоційність понижена, схильність до флегматичності.

10. ЛППл

Слабка наполегливість, м'якість, поступливість обережному впливу, наївність. Потребує особливого ставлення до себе – тип «маленької королеви».

11. ЛПлП

Найсильніший тип характеру, тяжко піддається переконанням. Здатен проявляти наполегливість, але інколи вона переходить у «зациклення» на

другорядних цілях. Сильна індивідуальність, енергійність, здатність долати труднощі. Деякий консерватизм через недостатню увагу до чужої точки зору. Такі люди не люблять інфантильності.

12. ЛПлл

Сильний і ненав'язливий характер. Практично не піддається переконанню. Основна риса – внутрішня агресивність, прикрита зовнішньою м'якістю і емоційністю. Швидка взаємодія, але повільне взаєморозуміння.

13. ЛлПП

Дружелюбність і простота, деяка незібраність інтересів

14. ЛлПл

Основні риси: простодушність, м'якість, довірливість. Це дуже рідкісний тип (1% жінок, у чоловіків практично не зустрічається).

15. ЛллП

Емоційність разом з рішучістю (основна риса), енергійність, деяка розкиданість приводить до того, що у подібних характерів можливі емоційні, швидко приймаючі, непродумані рішення. Тому у спілкуванні з ними важливі доповнюючі «гальмуючі механізми».

16. Лллл

Здатність по-новому дивитись на речі (антиконсерватизм), найбільша емоційність, індивідуальність, егоїзм, впертість, захищеність, деколи переходить у замкнутість. Здатність «осліплюючи» посміхатись.

Висновки: _____

23. МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНОЇ ТРИВОЖНОСТІ (Ч. Спілбергер)

Інструкція.

Прочитайте уважно кожне із наведених у таблиці 9 речень і поставте праворуч (+) хрестик залежно від того, як ви себе почуваєте в даний момент. Над запитаннями довго не задумуйтеся, оскільки правильних і неправильних відповідей нема.

Тестові завдання

№ п/п	судження	майже ніколи	ніколи	часто	майже завжди
1.	Я відчуваю задоволення.				
2.	Я швидко втомлююся.				
3.	Легко можу заплакати.				
4.	Я хотів би бути таким же щасливим, як й інші.				
5.	Буває, я програю через те, що не досить швидко приймаю рішення.				
6.	Я почуваюся бадьорим .				
7.	Я спокійний, холонокровний, зібраний.				
8.	Передчуття труднощів мене дуже хвилює.				
9.	Я дуже переживаю через дрібниці.				
10.	Я цілком щасливий.				
11.	Я беру все надто близько до серця.				
12.	Мені не вистачає впевненості в собі.				
13.	Я почуваюся у безпеці.				
14.	Я намагаюся уникнути критичних ситуацій і труднощів.				
15.	У мене буває хандра, нудьга.				
16.	Я буваю задоволений.				
17.	Всілякі дрібниці відволікають мою увагу і хвилюють мене.				
18.	Я так сильно переживаю через свої розчарування, що не можу про них забути.				
19.	Я врівноважена дитина.				
20.	Мене охоплює сильне хвилювання, коли я думаю про свої справи і турботи.				
		1 бал	2 бали	3 бали	4 бали

Аналіз результатів

Із суми номерів 2, 3, 4, 5, 8, 9, 11, 12, 14, 15, 17, 18, 20 відняти суму номерів 1, 6, 7, 10, 13, 16, 19. Тоді до отриманої різниці додати 35.

До 30 балів – низька тривожність.

Від 30 до 45 – середній рівень тривожності.

Від 45 і більше – високий рівень тривожності.

Висновки: _____

24. МЕТОДИКА «СХИЛЬНІСТЬ ДО СТРЕСУ»

Інструкція.

Позначте те запитання, яке найбільш характеризує Вас за принципом: «так» – «ні».

Тестові завдання

1. а/ чи притаманне Вам почуття конкурентності і агресивності у роботі, в своїх відносинах із протилежною статтю? б/ якщо особа протилежної статі не одразу відповідає Вам взаємністю, чи здається Ви одразу? в/ чи намагаєтесь Ви уникнути будь-якої конфронтації?

2. а/ чи честолюбні Ви, чи хочете досягти більшого? б/ чи чекаєте Ви, що з Вами щось трапиться? в/ Ви шукаєте причину, щоб відкласти вирішення якоїсь справи?

3. а/ чи подобається Вам робити все швидко, чи часто Ви буваєте нетерплячі? б/ чи чекаєте Ви, щоб хтось підштовхнув Вас до діяльності? в/ чи хвилюють Вас події дня, коли Ви приходите додому?

4. а/ чи розмовляєте Ви надто швидко і голосно? б/ Ви надто категоричні, Ви перебиваєте розмову інших людей? в/ Ви можете спокійно змиритися з відповіддю «ні».

5. а/ чи швидко Вам стає нудно? б/ чи подобається Вам нічого не робити? в/ Ви зазвичай пристосовуєтесь до бажань інших, а не до своїх власних?

6. а/ Ви швидко ходите, їсте, п'єте? б/ якщо Ви забуваєте щось зробити, Ви спокійно ставитеся до цього? в/ Ви стримуєте свої почуття?

Аналіз результатів

Заперечні відповіді («ні») не рахуються. Враховуються лише позитивні відповіді («так»), 6 балів за кожну відповідь (а), 4 бали за (б), 2 бала за (в).

24–36 балів. Ви дуже легко опиняєтесь у стані стресу, можете хворіти на виразку і розлад кишечнику. Життя з Вами – пекло. Ви повинні навчитися розслаблятися і робити це заради своїх друзів, близьких, заради себе.

18–24 бали. Ви не піддатливі до стресового стану. Якщо ж кількість балів наближається до 18, то спробуйте покращити становище за допомогою більш позитивного ставлення до життя.

12–18 балів. Ваша пасивність – джерело стресу. Ви доводите своїх родичів до «сказу». Вам потрібно більше довіряти людям, більше поважати себе, розвивати свої хороші якості.

Висновки: _____

25. МЕТОДИКА «САН» (Стан–Активність–Настрій)

Інструкція.

Тест представляє собою завдання, в яке включено 30 пар слів протилежного значення, що відображають різноманітні аспекти самопочуття, активності, настрою. Кожну категорію характеризують 10 пар слів. До категорії «самопочуття» належать характеристики руху, рухомості, швидкості й темпу перебігу функцій та процесів віднесено до категорії «активність»; характеристики емоційного стану – до категорії «настрій».

Між парами слів розташовано цифри 3–2–1–0–1–2–3. Завдання досліджуваного полягає в тому, щоб вибрати й позначити цифру, яка найточніше характеризує стан на момент дослідження.

Тестові завдання

Прізвище _____ Стать _____
Вік _____ Дата _____ Час _____

1. Самопочуття добре	3 2 1 0 1 2 3	Самопочуття погане
2. Почуваюся сильним	3 2 1 0 1 2 3	Почуваюся слабким
3. Пасивний	3 2 1 0 1 2 3	Активний
4. Малорухомий	3 2 1 0 1 2 3	Рухомий
5. Веселий	3 2 1 0 1 2 3	Сумний
6. Добрий настрій	3 2 1 0 1 2 3	Поганий настрій
7. Працездатний	3 2 1 0 1 2 3	Розладнаний
8. Сповнений сил	3 2 1 0 1 2 3	Знесилений
9. Повільний	3 2 1 0 1 2 3	Швидкий
10. Бездіяльний	3 2 1 0 1 2 3	Діяльний
11. Щасливий	3 2 1 0 1 2 3	Нещасний
12. Життєрадісний	3 2 1 0 1 2 3	Похмурий

13. Напружений	3 2 1 0 1 2 3	Розслаблений
14. Здоровий	3 2 1 0 1 2 3	Хворий
15. Збайдужілий	3 2 1 0 1 2 3	Запальний
16. Байдужий	3 2 1 0 1 2 3	Схвильований
17. Захоплений	3 2 1 0 1 2 3	Понурий
18. Радісний	3 2 1 0 1 2 3	Зажурений
19. Відпочилий	3 2 1 0 1 2 3	Стомлений
20. Свіжий	3 2 1 0 1 2 3	Охлялий
21. Сонний	3 2 1 0 1 2 3	Збуджений
22. Бажання відпочити	3 2 1 0 1 2 3	Бажання працювати
23. Спокійний	3 2 1 0 1 2 3	Стурбований
24. Оптимістичний	3 2 1 0 1 2 3	Песимістичний
25. Витривалий	3 2 1 0 1 2 3	Стомлюваний
26. Бадьорий	3 2 1 0 1 2 3	Млявий
27. Міркувати важко	3 2 1 0 1 2 3	Міркувати легко
28. Неуважний	3 2 1 0 1 2 3	Уважний
29. Сповнений надій	3 2 1 0 1 2 3	Розчарований
30. Задоволений	3 2 1 0 1 2 3	Незадоволений

Аналіз результатів

Під час розшифрування заповненої карти оцінки ознаки перекодовуються у ряд від одиниці до семи, причому бал 3, який відповідає поганому самопочуттю, низькій активності й кепському настроєві, отримує значення 1, бал 0 оцінюється цифрою 4, а бал 3, який відображає добре самопочуття, високу активність і добрий настрій, отримує 7. Підкреслення усіх клітинок в одному й тому самому вертикальному стовпчику є підставою для не розглядання карти (робота не зараховується, фальшива).

На інструктаж і виконання методики, як правило, витрачається не більше 15 хв. Обробка бланків проводиться за допомогою ключів самопочуття, активності і настрою. Підраховується кількість балів від 1 до 7, відповідно від гіршого стану (1) до найкращого (7). Сума кожної пари станів (самопочуття, активності, настрою) в цілому ділиться на 10.

Оцінюючи результати, можливо орієнтуватися на середні показники, котрі для операторів за віком 30-35 років дорівнюють для самопочуття – $5,4 \pm 0,15$ балів, активності – $5,0 \pm 0,12$ балів, настрою – $5,1 \pm 0,20$ балів, та інтегральної оцінки – $5,17 \pm 0,15$ балів. Для студентів аналогічні показники вищі на 0,9-1 бал.

При аналізі функціонального стану досліджуваних можливе використання не тільки абсолютних величин оцінок самопочуття, активності та настрою, але і їх співвідношення. Так, у людини, яка відпочила, всі три категорії оцінюються близькими цифрами, але з наростанням втоми збільшується різниця між середніми оцінками самопочуття, активності та настрою за рахунок відносного зниження показників самопочуття та активності стосовно настрою.

Здійсніть обробку результатів:

самопочуття – 1, 2, 7, 8, 13, 14, 19, 20, 25, 26;

активність – 3, 4, 9, 10, 15, 16, 21, 22, 27, 28;

настрій – 5, 6, 11, 12, 17, 18, 23, 24, 29, 30.

Висновки:

26. МЕТОДИКА САМООЦІНКИ ВОЛЬОВИХ ЯКОСТЕЙ

Інструкція.

Вам пропонується 15 запитань, які стосуються різних аспектів життя людини і на які необхідно відповісти з максимальною об'єктивністю. Опрацювання результатів наступне: відповідь «Так» оцінюється у 2 бали, «Інколи» – 1 бал, «Ні» – 0 балів. Підрахуйте суму набраних балів.

Тестові завдання

1. Чи можете Ви завершити розпочату роботу, яка Вам нецікава, хоча час та обставини дозволяють відірватись, а потім знову повернутися до неї?
2. Чи переборюєте Ви без зусиль внутрішній опір, коли потрібно зробити щось неприємне для Вас (наприклад, чергувати у вихідний день)?
3. Коли потрапляєте у конфліктну ситуацію на роботі чи в побуті, чи в змозі Ви опанувати себе настільки, щоб оцінити ситуацію з максимальною об'єктивністю?
4. Якщо Вам прописано дієту, чи здатні Ви перебороти всі кулінарні спокуси?
5. Чи можете Ви встати вранці раніше, ніж було заплановано звечора?
6. Чи залишитесь Ви на місці події, щоб дати свідчення?
7. Чи швидко Ви відповідаєте на листи?
8. Якщо Ви боїтеся польоту на літаку або відвідання стоматологічного кабінету, то чи зможете без особливих труднощів перебороти це відчуття і в останній момент не змінити свій намір?
9. Чи вживатимете дуже неприємні ліки, які Вам настійливо рекомендує лікар?
10. Чи виконаєте Ви дану зопалу обіцянку, навіть якщо це додасть Вам чимало клопоту, іншими словами – чи є Ви людиною слова?
11. Чи Ви без вагання рушаєте в поїздку до незнайомого міста, якщо це необхідно?
12. Чи суворо Ви дотримуєтеся розпорядку дня: часу пробудження, вживання їжі, занять, прибирання та інших справ?
13. Чи ставитеся Ви несхвально до тих, хто вчасно не віддає позичені гроші?

14. Найцікавіша телепередача не змусить Вас відкласти виконання термінової та важливої роботи. Чи так це?

15. Чи зможете Ви припинити суперечку і замовкнути, хоч би якими образливими здавалися Вам слова «протилежної сторони»?

Аналіз результатів

Якщо сума балів перебуває у межах 0 – 12, то у Вас *низький рівень вольових якостей*. Ви просто робите те, що легше й цікавіше, навіть якщо це може Вам у чомусь і зашкодити. До обов'язків ставитеся недбало, що спричиняє всілякі неприємності, які з Вами трапляються. Будь-яке прохання, будь-який обов'язок сприймаєте майже як фізичний біль. Річ тут не лише у слабкій волі, а й у егоїзмі.

Якщо сума балів коливається у межах 13 – 20, то у Вас *середня сила волі*. Якщо наражаєтесь на перешкоди, починаєте діяти, щоб подолати їх. Але якщо побачите обхідний шлях, то відразу ж скористаетесь ним. Не перестараетесь, але й даного Вами слова дотримаєте. Неприємну роботу постараетесь виконати, хоча й бурчатимете. З доброї волі зайві обов'язки на себе не візьмете. Це інколи негативно відбивається на ставленні до Вас керівників, не з кращого боку характеризує і в очах колег.

Якщо сума балів у межах 21 – 30, то сила волі у Вас *розвинута високо*. На Вас можна покластися, Вас не лякають ні нові доручення, ні далекі поїздки, ні справи, що їх бояться інші люди. Але часом Ваша жорстка й непримиренна позиція з непринципових питань дошкуляє оточенню. Найчастіше це впертість. Вам бракує таких якостей, як гнучкість, тактовність, доброта.

Висновки: _____

27. МЕТОДИКА «ЧИ СИЛЬНИЙ У ВАС ХАРАКТЕР?» (В. Роццаховський)

Інструкція.

Позначте варіанти відповідей, які характеризують Вас.

Тестові завдання

1. Чи часто Ви замислювались над тим, який вплив на оточуючих мають Ваші вчинки?

а/ дуже рідко; б/ рідко; в/ досить часто; г/ дуже часто.

2. Чи траплялось Вам говорити про щось таке, у що Ви самі не вірите, через впертість, наперекір іншим, або з престижних міркувань?

а/ так; б/ ні.

3. Які з нижчеперелічених якостей Ви найбільше цінуєте в людях?
а/ наполегливість; б/ широту мислення; в/ вміння показати себе.
4. Чи маєте Ви схильність до педантизму?
а/ так; б/ ні.
5. Чи швидко Ви забуваєте неприємності, які трапилися з Вами?
а/ так; б/ ні.
6. Чи любите Ви аналізувати свої вчинки?
а/ так; б/ ні.
7. Перебуваючи в оточенні людей Вам добре відомих: Ви
а/ намагаєтесь зберегти тон, заведений в цьому колі; б/ залишаєтесь собою.
8. Приступаючи до важливого завдання, чи намагаєтесь Ви не думати про труднощі, що чекають на Вас?
а/ так; б/ ні.
9. Яке з перерахованих нижче визначень, на Вашу думку, найбільше характеризує Вас?
а/ мрійник; б/ «свій хлопець»; в/ старанний в роботі; г/ пунктуальний і акуратний; д/ «філософ».
10. Під час обговорення того чи іншого питання Ви:
а/ висловлюєте свою точку зору, незважаючи на те, що вона відрізняється від думки більшості; б/ вважаєте, що в даному випадку краще змовчати, хоч маєте іншу точку зору; в/ підтримуєте більшість, залишаючись при своїй думці; г/ не завдаєте собі клопоту і приймаєте точку зору, яка домінує?
11. Яке почуття викликає у Вас несподіваний виклик до шефа?
а/ роздратування; б/ заклопотаність; в/ ніякого почуття.
12. Якщо під час полеміки Ваш опонент «зірвався» і зробив особистий випад проти Вас, як Ви вчините?
а/ відповім йому так само; б/ проігнорую цей факт; в/ демонстративно ображусь; г/ запропоную зробити перерву.
13. Якщо Вашу роботу негативно оцінили, це викличе у Вас:
а/ прикрість; б/ сором; в/ обурення.
14. Якщо Ви помилитеся, кого будете звинувачувати в першу чергу?
а/ себе; б/ фатальне невезіння; в/ інші об'єктивні обставини.
15. Чи не здається Вам, що оточуючі-колеги, керівник чи підлеглі, недооцінюють Ваші здібності і знання?
а/ так; б/ ні.
16. Якщо друзі чи колеги починають кепкувати з Вас, Ваші дії:
а/ серджусь на них; б/ намагаюсь «відбитися»; в/ не дратуючись, починаю їм підігравати; г/ відповідаю сміхом і, як кажуть, «нуль уваги»; д/ роблю байдужий вигляд і посміхаюсь, але в душі обурююсь.
17. Ви поспішаєте і раптом не знаходите свій портфель, парасоллю чи рукавиці на своєму місці. Ваші дії?
а/ буду продовжувати шукати; б/ шукаючи, буду звинувачувати рідних у безладді; в/ піду без потрібної мені речі.
18. Що швидше роздратує Вас?

а/ довга черга в приймальні; б/ штовханина в громадському транспорті; в/ необхідність приходити у певне місце кілька разів з одного й того ж питання.

19. Закінчивши суперечку, чи продовжуєте Ви в думках приводити нові й нові аргументи на захист своєї точки зору?

а/ так; б/ ні.

20. Якщо для виконання термінової роботи Ви маєте можливість вибрати собі помічника, кого з можливих претендентів Ви оберете?

а/ людину виконавчу, але безініціативну; б/ людину знаючу, але вперту і схильну до суперечок; в/ людину обдаровану, але ліниву.

Аналіз результатів

Оцінка відповідей проводиться за допомогою ключа поданого в таблиці 10.

Таблиця 10.

Ключ

Відповіді	Номер запитання																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а/	0	0	1	2	0	2	2	0	0	2	0	0	2	2	0	0	2	1	0	0
б/	1	1	1	0	2	0	0	2	1	0	1	2	1	0	2	1	0	0	2	1
в/	2	-	-	-	-	-	-	-	3	0	2	1	0	0	-	2	1	2	-	2
г/	3	-	-	-	-	-	-	-	3	0	0	3	-	-	-	0	-	-	-	-
д/	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-
е/	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Менше 15 балів:

На жаль, Ви людина слабохарактерна, неврівноважена і, мабуть, безтурботна. У неприємностях, які трапляються з Вами, звинувачуєте всіх, окрім себе. І в дружбі, і в роботі на Вас не можна покластися. Задумайтеся над цим.

Від 15 до 25 балів:

У Вас досить міцний характер. Ви маєте реалістичні погляди на життя, але не всі Ваші вчинки рівноцінні. Бувають у Вас, і зриви і помилки. Ви добросовісні і досить терпимі у колективі. І все ж, Вам є над чим задуматися, щоб запобігти деяким неприємним несподіванкам. Можете не сумніватися, це Вам під силу.

26–38 балів:

Ви належите до людей стійких, які володіють достатнім відчуттям відповідальності. Цінуєте свої судження, але й рахуетесь з думкою інших. Добре орієнтуєтесь у різних ситуаціях і вмієте вибирати правильне рішення. Це говорить про риси сильного характеру. Уникайте лише самозахоплення і завжди пам'ятайте: сильний – не значить жорстокий.

Більше 38 балів:

Пробачте, ми нічого не можемо Вам сказати. Чому? Тому що просто не віриться, що є люди з таким ідеальним характером, а якщо є, то їм нічого рекомендувати. А може, така сума балів – це результат не зовсім об'єктивної оцінки своїх вчинків і поведінки?

Висновки: _____

28. МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ АКЦЕНТУАЦІ ХАРАКТЕРУ (Х. Шмішек)

Інструкція.

Запропоновані запитання стосуються різних сфер Вашого життя. На кожне запитання потрібно відповідати «так» або «ні». Кожна відповідь має віддзеркалювати Вашу думку про себе. Це не дослідження розуму чи здібностей, тому тут немає ні поганих, ні гарних відповідей. Не затримуйтеся довго на одному питанні. Фіксуйте першу відповідь, яка спала Вам на думку.

Тестові завдання

1. Ти зазвичай спокійний, веселий?
2. Чи легко ти ображаєшся, засмучуєшся?
3. Чи легко ти можеш розплакатися?
4. Чи багато разів ти перевіряєш наявність можливих помилок у твоїй роботі?
5. Чи був ти в дитинстві таким самим відважним, як і твої ровесники?
6. Чи легко ти переходиш від радості до смутку і навпаки?
7. Чи любиш ти головувати у грі?
8. Чи бувають дні, коли ти безпричинно на все злищся?
9. Чи серйозна ти людина?
10. Чи завжди ти прагнеш ретельно виконувати завдання викладачів?
11. Чи підприємливий ти?
12. Чи скоро ти забуваєш, якщо когось образив?
13. Чи вважаєш ти себе м'якосердечним, чи вмієш співчувати?
14. Кинувши листа до поштової скриньки, перевіряєш ти рукою, чи не затримався він у прорізі?
15. Чи прагнеш ти бути найкращим у навчанні, в гуртку, у спортивній секції?
16. Коли ти був маленьким, чи боявся грози, собак?
17. Чи вважають тебе хлопці та дівчата занадто старанним і акуратним?
18. Чи залежить твій настрій від домашніх і навчальних справ?
19. Чи можна сказати, що більшість твоїх знайомих тебе люблять?

20. Чи буває у тебе неспокійно на душі?
21. Тобі зазвичай трошки сумно?
22. Чи доводилося тобі, переживаючи горе, ридати?
23. Тобі важко затримуватися на одному місці?
24. Чи борешся ти за свої права, коли з тобою чинять несправедливо?
25. Чи доводилося тобі коли-небудь стріляти з рогатки в котів?
26. Чи дратує тебе, коли фіранка або скатертина висить (лежить) нерівно?
27. Коли ти був маленьким, чи боявся залишитися один вдома?
28. Чи буває так, що тобі весело або сумно без причин?
29. Ти – один із найкращих студентів у групі?
30. Чи часто ти веселишся?
31. Чи легко ти можеш розізлитися?
32. Чи відчуваєш ти себе деколи дуже щасливим?
33. Чи вмієш ти розвеселяти друзів?
34. Чи можеш ти просто сказати комусь усе, що про нього думаєш?
35. Чи боїшся ти вигляду крові?
36. Чи охоче ти виконуєш громадські доручення?
37. Чи заступаєшся за тих, із ким вчинили несправедливо?
38. Тобі моторошно увійти в порожню темну кімнату?
39. Тобі більше до душі повільна і точна робота, ніж швидка і не така точна?
40. Чи легко ти знайомишся з людьми?
41. Чи охоче ти виступаєш на урочистих зібраннях, вечірках?
42. Ти коли-небудь утікав із дому?
43. Ти коли-небудь засмучувався через суперечку з однокурсниками, викладачами настільки, що йти потім до університету не хотілося?
44. Чи здається тобі життя складним?
45. Чи можеш ти навіть у разі невдачі кепкувати з себе?
46. Чи прагнеш ти помиритися, якщо суперечка сталася не з твоєї вини?
47. Чи любиш тварин?
48. Ідучи з дому, чи доводилося тобі повертатися, щоб перевірити, чи не сталося чогось?
49. Чи здається тобі часом, що з тобою або твоїми рідними має статися щось лихе?
50. Чи залежить твій настрій від погоди?
51. Чи важко тобі відповідати на заняттях, навіть коли ти знаєш відповідь?
52. Чи можеш ти, якщо тебе образять, почати битися?
53. Чи подобається тобі бути в компанії?
54. Якщо тобі не таланить, чи можеш ти впасти у розпач?
55. Чи можеш ти організувати гру, роботу?
56. Чи вперто ти прагнеш до мети, навіть якщо на шляху трапляються перешкоди?
57. Чи плакав ти коли-небудь під час перегляду кінофільму, читання сумної книги?
58. Чи буває тобі важко заснути через якісь проблеми?
59. Чи підказуєш ти, чи даєш списати?
60. Чи побоявся би ти пройти ввечері сам через кладовище?
61. Чи слідкуєш ти за тим, щоб кожна річ лежала на своєму місці?

62. Чи буває так, що ти лягаєш спати з одним настроєм, а прокидаєшся з іншим?
63. Чи легко ти звикаєш до нових ситуацій?
64. Чи турбує тебе головний біль?
65. Чи часто ти смієшся?
66. Якщо ти не поважаєш людину, то чи можеш поводитися з нею так, щоб вона цього не помітила?
67. Чи можеш ти зробити багато різних справ за один день?
68. Чи часто до тебе ставляться несправедливо?
69. Чи любиш ти природу?
70. Виходячи з дому або лягаючи спати, перевіряєш, чи зачинені двері, чи вимкнене світло?
71. На твою думку, ти боягуз?
72. Чи змінюється твій настрій за святковим столом?
73. Чи береш ти участь у драматичному гуртку, чи любиш читати вірші зі сцени?
74. Чи буває в тебе без особливої причини похмурий настрій, коли ні з ким нема бажання розмовляти?
75. Чи трапляється, що ти думаєш про майбутнє зі смутком?
76. Чи бувають у тебе несподівані переходи від радості до печалі?
77. Чи вмієш ти розважати гостей?
78. Чи довго ти злишся, ображаєшся?
79. Чи сильно ти переживаєш, якщо горе сталося у твоїх друзів?
80. Чи часто ти, коли був школярем, через помилку, виправлення переписував аркуші в зошиті?
81. Чи вважаєш ти себе недовірливим?
82. Чи часто тобі сняться сні жахів?
83. Чи виникало в тебе бажання вистрибнути у вікно або кинутися під машину?
84. Чи стає тобі веселіше, якщо всі довкола веселяться?
85. Якщо в тебе неприємності, то чи можеш ти тимчасово забути про них, не думати про них постійно?
86. Чи здійснюєш ти під впливом алкоголю раптові, імпульсивні вчинки?
87. Зазвичай ти небагатослівний, мовчазний?
88. Чи міг би ти, беручи участь у театральному видовищі, настільки увійти в роль, що забув би, хто ти є насправді?

Аналіз результатів

Із використанням ключів (див. табл.11) підраховується сума «сирих» балів за кожною шкалою (знак «-» перед ключем означає негативну відповідь). Збіг «+», а в деяких випадках «-» відповідей на певній шкалі з ключем оцінюється 1 балом. Добуток «сирого» балу (суми «збігів» відповідей з ключем) на коефіцієнт дає показник типу акцентуації.

Максимальний показник кожного типу акцентуації дорівнює 24 балам. Ознакою акцентуації, тобто високої вираженості даної властивості, вважається показник, що перевищує 12 балів. Якщо жодна властивість не виходить за межі 12 балів, то можна підрахувати середній показник за всіма 10 шкалами та

звернути увагу на ті якості, значення яких перевищує цей середній показник. Поєднання акцентуєваних рис вимагає також спеціального аналізу на основі теорії К. Леонгарда.

Таблиця 11.

Ключ

№ шкали	Тип акцентуації	Номер запитань кожної шкали	Коефіцієнт	«Сирі» бали (число збіжних із ключем відповідей)	Показник акцентуації (добуток «сирих» балів на коефіцієнт)
1.	Гіпертимний	(+) «Так»: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77. (-) «Ні»: немає	3		
2.	Тривожний	(+) «Так»: 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82. (-) «Ні»: 5	3		
3.	Дистимічний	(+) «Так»: 21, 43, 44, 75, 87. (-) «Ні»: 30, 53, 65.	3		
4.	Педантичний	(+) «Так»: 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83. (-) «Ні»: 36.	2		
5.	Збудливий, невірноважений	(+) «Так»: 8, 20, 31, 42, 52, 64, 74, 86. (-) «Ні»: немає.	3		
6.	Емотивний	(+) «Так»: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79. (-) «Ні»: 25.	3		
7.	Застряглий, ригідний	(+) «Так»: 2, 10, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81. (-) «Ні»: 12, 46, 59.	2		
8.	Демонстративний	(+) «Так»: 7, 15, 19, 29, 41, 63, 66, 73, 85, 88. (-) «Ні»: 9, 51.	2		
9.	Циклотимічний	(+) «Так»: 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84. (-) «Ні»: немає.	3		
10.	Екзальтований	(+) «Так»: 22, 32, 54, 76. (-) «Ні»: немає.	6		

1. Гіпертимний.

Людина характеризується надмірною контактністю, балакучістю, виразністю жестів і міміки. Вона енергійна, ініціативна, оптимістична. Водночас її легко вразити, роздратувати, вона кепсько переносить умови жорсткої дисципліни, вимушеної самотності, інколи не доводить до кінця розпочату справу і не може зосередитися на чомусь одному.

Вона любить керувати над товариством і вирізняється підвищеним тонусом, веселими, винахідливими й дотепними витівками. У трудовій діяльності її визначальні риси – винахідливість і багатство ідей.

2. Застряглий.

Ці люди характеризуються підвищеною здатністю до роздратування, стійкістю негативних афектів, підсвідомо завищеним честолюбством, хворобливою образливістю. За несприятливих умов можуть стати нетерплячими, незговірливими, за сприятливих – невтомними й цілеспрямованими працівниками.

3. Емотивний.

Люди легко піддаються впливу інших, постійно шукають нових вражень, легко спілкуються з незнайомими людьми, не витримують самотності, не схильні до лідерства, вкрай байдужі до свого майбутнього – живуть лише сьогоднішнім.

Людей цього темпераменту вважають м'якосердними. Вони жалісливіші від інших, більше розчулюються, відчувають особливу радість від спілкування з природою, з творами мистецтва. Інколи їх характеризують як людей задушевних. Почуття в них відображає міміка. Особливо характерна для них плаксивість: вони плачуть, розповідаючи про кінофільм із трагічним кінцем, про сумну повість.

4. Педантичний.

Цим людям притаманні акуратність, сумлінність, надійність у справах і занудство. Вагаються у винесенні рішень, нездатні до рішучих висновків.

За несприятливих умов педантичні особистості можуть захворіти на невроз нав'язливих станів, за сприятливих – стають зразковими працівниками з великим почуттям відповідальності за доручену справу.

5. Тривожний.

Цим людям притаманна тенденція переживати почуття власної неповноцінності, полохливість, сором'язливість. Вони часто очікують будь-яких неприємностей, навіть у звичних обставинах, рівень їх самооцінки дещо занижений.

Такі люди вирізняються невпевненістю, у якій відчувається елемент покірності, приниження. Що яскравіше у тривожних (боягузливих) особистостей виявлена полохливість, то ймовірніша підвищена збудливість автономної нервової системи, яка підсилює соматичну реакцію страху через систему іннервації серця.

6. Демонстративний.

Люди, схильні до театральності, авантюризму, до витіснення зі свідомості неприємних фактів свого життя; прагнуть бути в центрі подій, привертати до

себе увагу. Надмірна контактність, здатність відчувати партнера, «вживання в роль», підвищена емоційність, егоїстичність, розвинута фантазія – ось основні риси таких людей.

Вони можуть вирізнятися видатними творчими досягненнями. У негативній картині акцентуації лікарі вбачають психопатію, а в позитивній – власне акцентуацію.

7. Циклотимічний.

Цим людям властиві періодичні зміни настрою залежно від зовнішньої ситуації: під час душевного піднесення вони поведуться за гіпертимним типом, під час спаду – за дистимічним.

Радісні події не лише викликають у таких людей радісні емоції, а й супроводжуються загальною картиною гіпертемії: жадобою діяльності, підвищеною балакучістю, «фонтаном» ідей. Сумні події викликають пригніченість, а також сповільненість реакцій і мислення.

8. Збудливий.

Притаманна імпульсивність поведінки, підвищена конфліктність, нетерпимість до інших людей. Інколи такі люди можуть проявляти жорстокість і піддаватися потягам. У миміці й словах вони демонструють роздратованість, відкрито заявляючи про свої вимоги. Із дріб'язкових приводів сваряться з керівництвом і співпрацівниками, через що часто змінюють місце роботи.

Виконуючи тяжку фізичну працю, збудливі люди отримують задоволення і мають вищі від інших показники.

9. Дистимічний.

Цим людям властивий низький рівень контактності, схильність до песимізму, небагатослівність. Вони ведуть відлюдний спосіб життя, рідко конфліктують з іншими, серйозні, сумлінні, віддані в дружбі, однак занадто пасивні та мляві. Їх легко розпізнають за сором'язливим і безрадісним виглядом. Миміка у них маловиразна.

10. Екзальтований.

Таких людей спонукає до діяльності й заряджає енергією зовнішній світ. Вони уникають самотніх роздумів, потребують підтримки й визнання людей, мають багато друзів, комунікабельні, легко піддаються навіюванню. Охоче розважаються, схильні до непродуманих вчинків.

Такі люди тішаться радісними подіями і поринають у розпач від печальних. Захоплення й пориви можуть ніяк не пов'язуватися з особистими стосунками. Любов до музики, мистецтва, природи, захоплення спортом, переживання з релігійних мотивів, пошуку світогляду – все це проймає екзальтовану людину до глибини душі. Цим темпераментом часто наділені артистичні натури – художники, поети.

Висновки: _____

29. МЕТОДИКА «ОСОБИСТІСНИЙ ПИТАЛЬНИК» (С. Айзенк)

Дозволяє визначити тип темпераменту та три його показники: екстраверсії, інтроверсії, нейротизму (стійкості встановленої поведінки).

НЕСТІЙКИЙ	
дратівливий, тривожний, неспідадливий, песимістичний, стриманий,	нестійкий, образливий, неспокійний, агресивний, збудливий, піддається змінам настрою, імпульсивний, оптимістичний
МЕЛАНХОЛІЧНИЙ	ХОЛЕРИЧНИЙ
ІНТРОВЕРТОВАНИЙ	ЕКСТРАВЕРТОВАНИЙ
ФЛЕГМАТИЧНИЙ	САНГВІНІЧНИЙ
пасивний, старанний, вдумливий, миролюбний, спрямований, надійний, розважливий, спокійний	відкритий, комунікабельний, доступний, балакучий, жвавий, безтурботний, любить зручності, ініціативний
СТІЙКИЙ	

Інструкція.

«Вам пропонується відповісти на 57 запитань. Уважно читайте ці запитання і по ходу читання на бланку проставляйте Вашу відповідь, яка може бути: «Так» або «Ні». Намагайтесь уявити типову ситуацію, яка впливає із змісту запитання, і давайте першу відповідь без довгих і особливих роздумів. Пам'ятайте, що тут немає «поганих» і «хороших» відповідей. Свою відповідь на запитання запишіть у бланку відповідей залежно від номера. Намагайтесь не уникати відповідей.»

Тестові завдання

1. Чи часто у Вас проявляється потяг до нових вражень, щоб розважитися, пережити сильні відчуття?
2. Чи часто Ви відчуваєте потребу в друзях, які можуть Вас зрозуміти, підбадьорити, поспівчувати?
3. Чи вважаєте Ви себе безтурботною особистістю?
4. Чи дуже важко Вам відмовитися від своїх намірів?
5. Ви обмірковуєте свої справи не поспішаючи і вважаєте за краще почекати, ніж діяти?
6. Чи завжди Ви дотримуєтесь своїх обіцянок, навіть якщо це Вам не вигідно?
7. Чи часто у Вас спостерігаються спади та підйоми настрою?
8. Як правило, Ви дієте та говорите без тривалого обмірковування?

9. Чи бувають випадки, коли у Вас виникають почуття, що Ви нещасні без поважної на це причини?
10. Чи відповідає дійсності той факт, що насправді Ви б зробили все, що завгодно?
11. Чи ніяковієте Ви, коли хочете познайомитися з людиною протилежної статі, якій Ви симпатизуєте?
12. Чи буває таке з Вами, що, розгнівавшись, Ви втрачаєте самовладання?
13. Чи часто Ви вдаєтеся до дії під впливом хвилинного настрою?
14. Чи часто Ви буваєте стурбовані тому, що зробили або сказали щось таке, чого не слід було робити?
15. Ви, як правило, віддаєте перевагу читанню книг над зустрічами з людьми?
16. Чи легко Вас образити?
17. Чи любите Ви часто бувати в компаніях?
18. Чи бувають у Вас такі думки, якими Вам не хотілося б поділитися з іншими людьми?
19. Чи насправді Ви інколи до такої міри енергійні, що все «горить» у руках, а іноді зовсім кволі?
20. Чи прагнете Ви обмежити коло своїх знайомств невеликою кількістю найближчих друзів?
21. Чи багато часу Ви проводите в мріях?
22. Коли на Вас кричать, Ви відповідаєте тим же?
23. Вас часто турбує почуття провини?
24. Чи всі Ваші звички добрі?
25. Чи здатні Ви дати волю своїм почуттям і щосили розважитися в компанії?
26. Чи можна сказати, що нерви у Вас часто бувають напружені до краю?
27. Чи вважають Вас людиною жвавою і веселою?
28. Після того як справу вже зроблено, чи часто Ви повертаєтеся до неї, гадаючи, що могли б зробити її краще?
29. Чи правильно те, що Ви, перебуваючи серед людей, як правило, мовчазні та стримані?
30. Чи буває так, що Ви передаєте чутки?
31. Чи буває так, що Вам не спиться через те, що в голову лізуть всілякі думки?
32. Чи правда те, що Ви при потребі про щось дізнатися, віддаєте перевагу книзі перед запитанням в інших людей?
33. Чи буває у Вас сильне серцебиття?
34. Чи подобається Вам робота, яка вимагає напруженої уваги?
35. Чи бувають у Вас напади тремтіння?
36. Чи правильно те, що Ви завжди говорите про своїх знайомих тільки хороше, навіть тоді, коли впевнені, що вони не дізнаються про це?
37. Чи насправді Вам неприємно бувати в компанії, в якій постійно кепкують один з одного?
38. Чи правда, що Ви дратівливі?

39. Чи подобається Вам робота, яка потребує швидкої дії?
40. Чи справді Вам не дають спокою думки про ті неприємності та «жахи», які могли б трапитися, незважаючи на те, що все закінчилося благополучно?
41. Чи дійсно Ви неспішні в рухах?
42. Чи Ви хоча б колись запізнювалися на побачення або на роботу?
43. Чи часто Вам сняться страхіття?
44. Чи правда, що Ви так любите поговорити, що не пропускаєте будь-якої нагоди поспілкуватися з незнайомою людиною?
45. Чи турбують Вас якісь болі?
46. Чи дуже б Ви засмутилися, коли б тривалий час не змогли бачитися зі своїми друзями?
47. Чи можете Ви назвати себе нервовою людиною?
48. Чи є серед Ваших знайомих такі, які Вам відверто не подобаються?
49. Чи могли б Ви сказати, що Ви впевнена в собі людина?
50. Чи легко Вас зачіпає критика ваших недоліків або недоліків Вашої роботи?
51. Ви вважаєте, що важко одержати задоволення від заходів, в яких бере участь багато людей?
52. Чи турбує Вас переживання, що Ви чимось гірші за інших?
53. Ви б змогли легко внести пожвавлення в нудьгуючу компанію?
54. Чи буває, що Ви говорите про речі, на яких не розумієтеся?
55. Чи піклуєтеся Ви про своє здоров'я?
56. Ви любите пожартувати з інших?
57. Чи мучить Вас безсоння?

Бланк відповідей

№ питання	Відповідь	№ питання	Відповідь	№ питання	Відповідь	№ питання	Відповідь	№ питання	Відповідь	№ питання	Відповідь
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.		56.	
7.		17.		27.		37.		47.		57.	
8.		18.		28.		38.		48.			
9.		19.		29.		39.		49.			
10.		20.		30.		40.		50.			

Аналіз результатів

Для визначення типу темпераменту потрібно мати величини показників екстраверсії та нейротизму, а для оцінки надійності цих показників підраховують величину показника відвертості. Величина показників вимірюється в балах за кількістю відповідей досліджуваного, що збігаються із запитаннями шкал.

Індексом відвертості B є кількість збігань на такі запитання: відповідь «Так» – № 6, 24, 36; відповідь «Ні» – № 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Показник екстраверсії E дорівнює кількості збігань з відповідями «Так» на запитання № 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56; з відповідями «Ні» на запитання №5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Показник нейротизму H – це величина збігань відповідей «Так» з такими запитаннями відповідної шкали: № 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Наступним кроком обробки результатів дослідження є побудова схеми типів темпераменту. Темперамент та його основні властивості можна подати як точки проєкції величини екстраверсії та емоційної стійкості, одержаної при перетинанні перпендикулярів, віднесених до відповідних значень осей (рис. 2).

Результати доцільно аналізувати тільки в тому разі, коли вони були достатньо відвертими, при цьому величина індексу B не може перевищувати 4 бали.

На думку Г. Айзенка, поєднання *екстраверсії – інтроверсії та нейротизму – емоційної стійкості* є властивостями темпераменту, які визначають його тип. Властивості екстраверсії та інтроверсії протилежні, так, як і нейротизм – емоційна стійкість.

Їх можна подати на континіумі, де величина одного з показників, наприклад, екстраверсія E 0–12 означає відсутність екстраверсії, тобто – інтроверсію, а величини 13–24 – виявляє екстраверсію.

0	6	12	18	24
Інтроверсія			Екстраверсія	

Таблиця 12.

Рівень екстраверсії визначають за таблицею

Індекс екстраверсії E	Рівень екстраверсії – інтроверсії
0-6	Висока інтроверсія
7-12	Середня інтроверсія
13-18	Середня екстраверсія
19-24	Висока екстраверсія

Аналогічне співвідношення мають полярні властивості нейротизму – «емоційної» стійкості. Їхні рівні визначаються на основі тих же інтервалів, що і рівні екстраверсії – інтроверсії.

Під екстраверсією слід розуміти спрямованість особистості на оточуючих людей та на події, під інтроверсією – спрямованість на внутрішній світ, а під нейротизмом – поняття, синонімічне до тривожності, яке проявляється як емоційна нестійкість, напруженість, емоційна збудливість, депресивність.

Динамічний прояв цих властивостей пов'язаний зі швидкістю утворення умовних рефлексів, з їхньою міцністю, з балансом процесів збудження – гальмування в центральній нервовій системі та з рівнем активації кори головного мозку з боку ретикулярної формації.

Так, екстраверт, порівняно з інтровертом, швидше виробляє умовні рефлекси, вирізняється більшою терплячістю до болю, але це поєднується з низькою витривалістю в ситуації сенсорної депривації, що зумовлює підвищену негативну реакцію на одноманітність, на велику частоту відволікань під час роботи. Типовими поведінковими проявами екстраверта є комунікабельність, імпульсивність, недостатній самоконтроль, швидке пристосування до нового середовища, відкритість і зовнішній прояв почуттів. Він співчутливий, життєрадісний, упевнений у собі, прагне до лідерства, до розваг, має багато друзів, нестриманий, любить ризик, кмітливий, не завжди відповідальний.

Інтроверт привертає увагу своїми особливостями поведінки. Він часто заглиблений у себе, важко налагоджує контакти з людьми й адаптується до реальності. Частіше за все інтроверт спокійний, урівноважений, неагресивний, його дії обмірковані й раціональні. Коло друзів у нього невелике. Інтроверт любить прогнозувати майбутнє, замислюватися над тим, що і як буде робити, не піддається на моментні непередбачувані стимули, песиміст, не любить непередбачуваних ситуацій, хвилювань, дотримується заведеного життєвого порядку. Він контролює свої почуття, відповідальний, дуже рідко проявляє агресивність.

На одному полюсі нейротизму (високий рівень) перебувають невротики, яким притаманна неврівноваженість нервово-психічних процесів, емоційна нестійкість, а також лабільність вегетативної нервової системи. Тому вони легко збуджуються, для них властива мінливість настрою, чутливість, а також тривожність, підозріливість, нерішучість, повільність.

Другий полюс нейротизму (низький рівень) – це емоційно стабільні особистості, які відрізняються урівноваженістю, спокоєм, рішучістю, виваженістю дій і вчинків.

На малюнку тип темпераменту визначається в точках перетину екстраверсії та нейротизму, відтворених на відповідних осях шкал у тому чи в іншому октанті. При цьому темпераменту сангвініка відповідає екстраверсія й емоційна стійкість, темпераменту холерика – екстраверсія і нейротизм, тобто емоційна мінливість, темпераменту флегматика – інтроверсія й емоційна стійкість, а темпераменту меланхоліка – інтроверсія і нейротизм.

Якщо точка перетину перпендикулярів лежить у площині кола радіусом 6 одиниць, то це показник слабого вираження темпераменту, а якщо вона лежить у межах різниці площин великого і малого кіл, то тип темпераменту виражено яскраво, повно.

Схема типу темпераменту

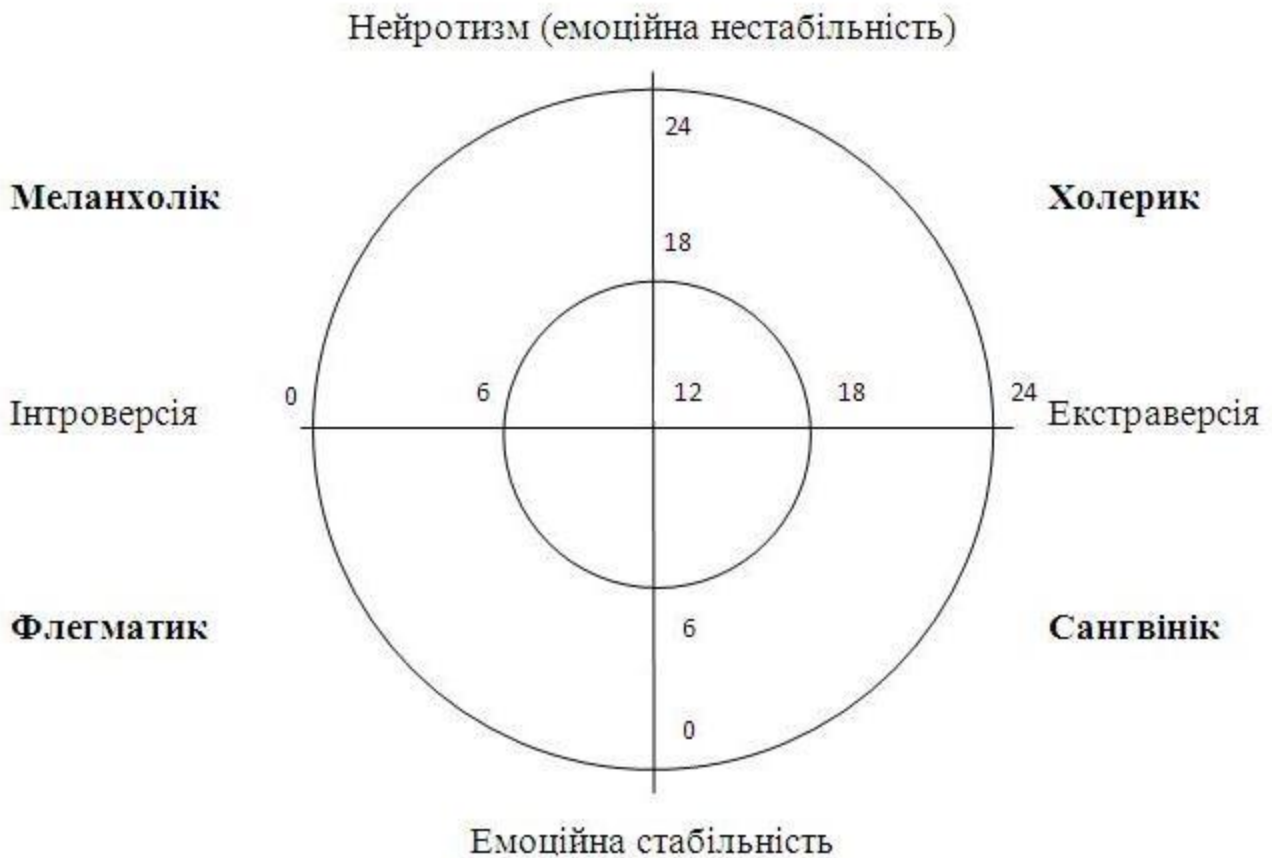


Рис. 2. Графічне визначення типу темпераменту

Темперамент значною мірою визначає особливості характеру людини. Сангвініки, як правило, бувають комунікабельними, відкритими, говіркими, жвавими, ініціативними, але часто безтурботними і не завжди схильними доводити справу до кінця. У холериків спостерігаються часті зміни настрою, вони активні, але в той же час імпульсивні, бувають образливими та агресивними і здебільшого оптимістичні. У темпераменті флегматика помітна розміреність, спокій, надійність. Меланхоліки – це дуже чутливі люди, як правило, спостережливі, тривожні, малоконтактні, дратівливі, багато переживають, песимісти.

Рекомендації щодо розвитку властивостей темпераменту. Сангвініку дуже важливо стимулювати працездатність, цілеспрямованість, ініціативність, але при цьому слід контролювати навантаження, щоб воно було в допустимих межах, їм слід тренувати дисциплінованість та навчатися ділових контактів і чіткості.

Холерикам з їхньою яскраво вираженою схильністю до лідерства бажано забезпечувати позитивність стосунків з оточуючими, не «з'ясовувати стосунків» у моменти конфліктів, а аналізувати проблеми згодом у спокійній обстановці, контролювати власні прагнення тиснути на інших, підкоряти їх собі, спрямовувати зусилля на власне естетичне виховання.

Працьовитим флегматикам доцільно порекомендувати тренувати свій соціальний інтелект (розуміння людей, спостережливість за емоційним станом інших людей, встановлення контактів тощо). В окремих випадках завдяки скромності в них не завжди адекватна самооцінка, яку в цьому разі слід підвищити.

Меланхолікам з їхньою вдумливістю і підвищеною сензитивністю не потрібно поспішати включатися у види діяльності і спілкування, в яких є жорстка субординація, їм також потрібно контролювати і рефлексувати своє ставлення до інших (уникати переоцінки авторитету інших), формувати установку на успіхи в роботі, а для цього визначати термін виконання окремих етапів роботи і навіть їхніх елементів. Для розвитку контактності та комунікабельності бажано не уникати громадських доручень, які дають можливість вступати в різноманітні взаємовідносини з іншими людьми, з партнерами по діяльності, брати участь в усіляких заходах, виступати з доповідями на конференціях, домовлятися, координувати дії.

Висновки: _____

30. МЕТОДИКА «ВАШ ТВОРЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

Здійснити цей психологічний експеримент над собою корисно не тільки кожному з нас. Часто керівники нарікають на те, як важко буває підібрати претендентів у творчі колективи, що працюють за контрактом. Тепер уже до рук менеджерів потрапляє інструмент, який визначає творчий потенціал особистості.

Інструкція.

Виберіть відповідь і закресліть букву, що знаходиться поряд.

Тестові завдання

1. Чи можна, на Вашу думку, змінити світ на краще?
а/ так, б/ ні, в ньому надто складно, в/ так, у деяких аспектах.
2. Чи думаєте Ви, що також можете брати участь у перетворенні світу?
а/ так, в багатьох випадках, б/ ні, в/ так, в окремих випадках.
3. Чи вважаєте Ви, що якась із Ваших ідей могла б покращити середовище, у якому Ви живете, хоча її реальні результати поки що невідомі?
а/ так, мабуть що так, б/ малоймовірно, в/ так, можливо.

4. Чи вважаєте Ви, що коли-небудь Вам буде належати ідея чи роль, яка змінить середовище, в якому Ви живете?

а/ так, напевно що так, б/ мало ймовірно, в/ так, можливо.

5. Відважуючись розпочати яку-небудь справу, чи впевнені Ви в її успіху?

а/ так, б/ часто сумніваюсь, в/ так, частіше всього.

6. Чи відчуваєте Ви потребу зайнятися проблемою, про яку абсолютно нічого не знаєте?

а/ так, невідоме приваблює мене, б/ невідоме мене не приваблює, в/ залежно від теми.

7. Коли Вам трапляється займатись невідомою темою, чи відчуваєте потребу її дорозвинути?

а/ так, б/ надаю перевагу обмежитись тим, що мені відомо, якщо цього достатньо, в/ так, але тільки в тому випадку, коли це мені до вподоби.

8. Якщо тема, яку Ви не знаєте, вас зацікавить, чи відчуваєте Ви потребу вивчити її досконало?

а/ так, б/ ні, тільки основні моменти, в/ ні, тільки щоб задовольнити свою цікавість.

9. У випадку невдачі:

а/ продовжуєте діяти, не дивлячись на поразку, б/ погоджуєтесь, так як невдача переконує Вас, що Ваше починання нездійсненне, в/ наполягаєте, навіть коли причини невдачі здаються Вам неподоланими.

10. Чи вважаєте Ви, що професію слід вибирати в залежності від:

а/ Ваших можливостей для майбутнього розвитку, б/ від її стабільності, в/ від привілеїв, які вона забезпечує.

11. Подорожуючи, чи зможете Ви легко повторити маршрут, по якому уже раз проїхали?

а/ так, б/ ні, боюсь заблукати, в/ так, але тільки тоді, коли він привернув мою увагу.

12. Якщо Ви брали участь в розмові, чи зможете легко пригадати усі вислови?

а/ так, легко, б/ часто забуваю частину з них, в/ так, але лише ті, що мене зацікавили.

13. Почувши слово на іноземній мові, чи зможете відтворити його без помилок по складах, хоч і не розумієте його значення?

а/ так, б/ якщо воно легке, в/ так, але іноді з невеликими змінами.

14. Чи любите Ви побути на самоті?

а/ люблю, щоб поміркувати, б/ уникаю самотності, в/ мені все одно – чи бути на самоті, чи то в компанії.

15. Виконуючи роботу, Ви вважаєте її завершеною, якщо:

а/ вона доведена Вами до кінця, і все що Ви зробили, здається Вам відмінним, б/ в загальному Ви досягли своєї мети, в/ мета досягнута, не дивлячись на те, що не всі її елементи пропрацьовано до кінця.

16. Коли Ви один:

а/ любите помріяти, б/ прагнете у будь-який спосіб знайти конкретну справу, в/ іноді любите помріяти, іноді поміркувати над деякими важливими для Вас питаннями.

17. Коли якийсь почуття чи ідея оволодівають Вашим розумом, Вам вдається думати про них?

а/ незалежно від місця, у якому Ви перебуваєте і оточення, б/ знайшовши усамітнення і цілком занурившись у роздуми, в/ зосередившись у чітко визначеному місці і якщо оточення не дуже гамірне.

18. Коли у вас є ідея на яку-небудь тему, Ви:

а/ коректуєте її в залежності від аргументів, які можуть бути наведені іншими, б/ залишаєтесь при своїй думці, незалежно від думки оточуючих, в/ змінюєте думку, якщо натрапляєте на сильний опір.

Аналіз результатів

Підрахуйте бали за наступною відповідністю:

а – 3 бали, б – 1 бал, в – 2 бали.

Питання 1, 6, 7 і 8 визначають межі Вашої допитливості, 2, 3, 4, 15 – віру у себе, 10 – честолюбство, 12 і 13 – слухову пам'ять, 11 – зорову пам'ять, 14 – прагнення до незалежності, 16 і 18 – здатність до абстрагування, 17 – здатність зосередитись. Ці здібності складають основні якості творчої особистості, а загальна сума балів показує багатство її потенціалу.

Якщо сума балів:

більше 48 – Ви маєте значний творчий потенціал, який дозволяє Вам мати багатий вибір тем для творчості. Зумійте скористатися цими здібностями і втілити їх у справу, і Вам стануть доступними усі види творчості.

48–24 бали – у Вас найбільш поширений середній творчий потенціал. Ви володієте частиною якостей, які дозволяють Вам займатися творчістю, але Вам заважають буденні проблеми. Однак не настільки, щоб Ви не могли себе виявити як творча особистість, якщо дійсно, цього захочете. Для Вас корисно знати, яких саме якостей Вам бракує, щоб спробувати набути їх.

менше 24 балів – у Вас слабо виражений творчий потенціал. Ви недооцінюєте свої можливості. Брак віри у власні сили змушує Вас думати, що Вам не дано творити. Усвідомте ці свої слабкості і спробуйте їх подолати. Торуйте усі шляхи, що ведуть до творчості.

Висновки:

31. МЕТОДИКА НА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ОСОБИСТИХ ДОСЯГНЕНЬ (В. Вандерлік)

Тест не є заміною відомих тестів Векслера, Амтхауера та ін. Він має перевагу в швидкому отриманні інформації у великій вибірці. Одночасно можна тестувати 30–50 осіб і отримати результат за 20–30 хвилин.

Правильна відповідь на кожний пункт тесту дорівнює одному балу-показнику. Сума балів є кількісною характеристикою досягнутого рівня розумового розвитку – інтелекту. Цей рівень зумовлений освітою, здатністю сконцентрувати увагу, абстрактним мисленням, математичними і просторовими здібностями.

Певна складність у розв'язанні завдань тесту зумовлена лімітом часу та необхідністю швидкого вироблення певної тактики вибору завдань.

Інтелект, який вимірюється за допомогою тесту, ми розглядаємо як динамічну структуру пізнавальних властивостей особистості.

Складовими цієї структури є:

- загальний кругозір і культура мислення, швидкість обробки інформації, здатність до мобілізації уваги;
- вербальний інтелект (словесно-логічний, абстрактне мислення, абстрагування);
- формально-логічне мислення;
- невербальний інтелект: математичний (арифметичний) інтелект (осмислювання умов, встановлення закономірностей, усний рахунок);
- просторова візуальність.

Тест сконструйований для встановлення рівнів розвитку інтелекту – загальних розумових здібностей – загальної обдарованості. Під час тестування радимо не вживати слово «інтелект». Учні 9–11 класу чи дорослі мають сприймати процедуру тестування як виконання низки завдань на кмітливість.

Мета тестування:

- встановити загальний рівень інтелекту особистості;
- визначити особливості деяких компонентів структури інтелекту, які зумовлюють потенціал розвитку здібностей: індуктивне мислення, здатність до розсудливості, до абстрагування, аналізу і синтезу, комбінаторне (просторово-візуальне) мислення і уява, практичне математичне (арифметичне) мислення, теоретичне математичне мислення.

Підрахунок, аналіз й інтерпретація результатів

Оцінка за кожну правильну відповідь – 1 бал. Психолог робить підсумок і виставляє загальну оцінку.

Якщо більшість правильних відповідей отримана за завдання під номерами 1, 4, 8, 13, 24, то можливе припущення, що особа, яка тестувалась, має інтелект, розвинений на рівні «здорового глузду».

На розвиток вербального інтелекту вказують позитивні результати завдань за номерами: 2, 3, 5, 6, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 20, 22, 28, 34, 35, 38, 41, 47.

Формально-логічне мислення: 20, 25, 30, 36, 43, 48.

Невербальний інтелект – решта номерів.

Серед них:

- «математичний» розум: 10, 12, 15, 18, 23, 27, 31, 33, 37, 39, 40, 42, 44, 45, 46, 50;
- просторово-візуальне (конструктивне) мислення: 17, 29, 32, 49.

Таким чином, на переважаючий в структурі інтелекту провідний тип вказує відсоток правильних рішень завдань певного напрямку.

Нормальна дистрибуція складності дорівнює 60%. Кореляція між місцем завдання в структурі тесту та індексу складності перебільшує 90.

Вірогідність помилки за сумарним результатом – від 1,3 до 1,6. Наприклад, результат тестування – 20 балів. Із них три правильні відповіді отримані за тестові завдання «здорового глузду»

- 10 – словесно-логічні,
- 5 – формально-логічні,
- 1 – просторові,
- 2 – математичні.

У структурі інтелекту (за даними тестування) питому вагу має розвиток здорового глузду:

$$3 \times 20 = 60;$$

вербальний інтелект

$$(10 \times 5,5 = 55 + 5 \times 16,5 = 82,5) = 137,5.$$

Оцінка невербального інтелекту:

$$(1 \times 25) + (2 \times 6) = 37.$$

Інструкція.

Цей тест перевірить Ваше вміння вирішувати різноманітні проблеми. До нього входять задачі й питання різних типів. Нижче наведено характерні приклади завдань тесту. Уважно прочитайте інструкцію і точно виконуйте усі вказівки.

Приклад 1.

«Жати» – протилежне:

1) добувати 2) підтримувати 3) продовжувати 4) жити 5) сіяти

Правильна відповідь – «сіяти» – під номером 5.

У бланку відповідей ви повинні перекреслити (поставити «X») у квадратик під №5.

Приклад 2.

МІНОР – МІНЕР

Значення цих слів: 1) подібні 2) протилежні 3) ні подібні ні протилежні

Правильна відповідь пронумерована цифрою 3. Перекресліть квадрат №3.

Тест містить 50 питань – завдань. Можливо, що Вам не вдасться відповісти на всі, але намагайтесь зробити все за 16 хвилин. Не поспішайте – Ви тільки збільшите число помилок; питання ускладнюються у міру зростання номерів. Не сидіть надто довго над розв'язанням одного питання – переходьте до наступного. Пам'ятайте: є Ви, тест і 16 хвилин.

Тестові завдання

1. Одинадцятий місяць року:

1. Жовтень 2. Травень 3. Листопад 4. Лютий 5. Грудень

2. СУВОРИЙ – протилежне:

1. Грубий 2. Лютий 3. Ніжний 4. Жорсткий 5. Непоступливий

3. Яке слово в наведеному ряду відмінне від інших?

1. Впевненість 2. Сумління 3. Гарантованість 4. Самовпевненість 5. Твердість

4. «н.е.» – це означає «нашої ери».

1. Так 2. Ні 3. Не знаю

5. Яке слово в наведеному ряду відмінне від інших?

1. Співати 2. Кликати 3. Кричати 4. Слухати 5. Говорити

6. ПОРЯДНИЙ – протилежне:

1. Бездоганний 2. Непристойний 3. Непідкупний 4. Невинний 5. Класичний

7. Яке слово з наведених нижче належить до «жувати» так, як «нюхати» належить до «ніс»?

1. Солодощі 2. Сморід 3. Запах 4. Зуби 5. Чистка

8. Скільки у наведених нижче парах прізвищ точних копій?

Шарп М.Г.

Шорп М.Г.

Фініков Е.Х.

Фініков Е.Х.

Конор М.А.

Конер М.А.

Фіндерб А.С.

Фіндірб А.С.

Соваляус Н.Г.

Соваляус І.Г.

1. Одна 2. Дві 3. Три 4. Чотири

9. ЯСНО – протилежне:

1. Просто 2. Вірогідно 3. Точно 4. Розбірливо 5. Невизначно

10. Фермер купив кілька бичків за 3500 грн., вигодував їх та продав за 5500 грн., заробивши на кожному бичкові 500 грн. Скільки було у фермера бичків?

1. Два 2. П'ять 3. Шість 4. Чотири

11. МАСА–МАСИВ значення цих слів:

1. Подібні 2. Протилежні 3. Ні подібні, ні протилежні

12. Лимони продаються по 150 грн. за 3 шт. Скільки коштує 1,5 дюжини?

- 1) 800 2) 900 3) 1200 4) 750

13. Скільки пар з наведених нижче груп тотожні?

5296 5296
66986 69686
834426 834426
7345256 7354256
61197172 61197172
83234238 83234238

1. Одна 2. Дві 3. Три 4. Чотири 5. П'ять

14. ЗНАЙОМИЙ–протилежне:

1. Дружній 2. Старий 3. Чужий 4. Байдужий 5. Відмінний

15. Яке із наведених нижче чисел має найменшу суму цифр?

60, 71, 92, 36, 31, 50

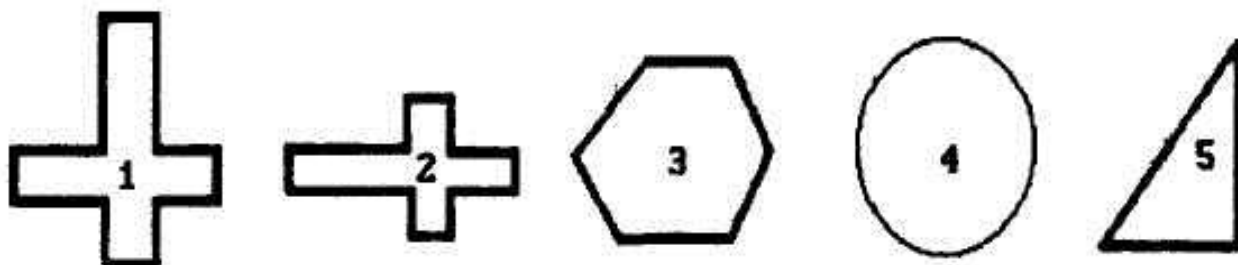
1. Перше 2. Друге 3. Третє 4. Четверте 5. П'яте

16. Вам треба скласти слова так, щоб вийшло речення, яке містило б правильну думку, тоді остання літера останнього слова буде...

два, лише, язик, говорили, для, і, ми, більше, а, маємо, слухали, того, один, вуха, менше, щоб.

1) и 2) н 3) к 4) а 5) м

17. Одна з нижченаведених фігур найбільш відмінна від інших. Який її номер?



1

2

3

4

5

18. Двоє рибалок зловили 36 рибин. «Х» піймав у 8 разів більше риб, ніж «У». Скільки рибин зловив «У»?

1. Дві 2. Чотири 3. Шість 4. Шістнадцять 5. Вісім

19. РЕФЛЕКТОР–РЕФЛЕКС – значення цих слів:

1. Подібні 2. Протилежні 3. Ні подібні, ні протилежні

20. Складіть із наведених нижче слів речення. Якщо думка, яка висловлена у ньому, правильна, то відповідь №1 «так», якщо неправильна – відповідь №2 «ні».

лежачий, вода, камінь, тече, під

21. Припустимо, що перші два судження вірні. Тоді останнє судження:
1. Вірне 2. Невірне 3. Невизначене
«Більшість черствих людей не любить жартів»
«Більшість черствих людей – бюрократи»
«Деякі бюрократи не люблять жартів»

22. Деякі з наведених прислів'їв мають подібний зміст. Скільки їх?
1. Не все золото, що блищить.
2. Остання крапля переповнює келих.
3. У семи няньок дитя без ока.
4. Одна голова – добре, а дві краще.
5. Скільки голів, стільки думок.
1. Два 2. Чотири 3. Три 4. П'ять

23. Подивіться на даний ряд чисел. Яке число потрібно поставити замість трьох крапок?
73, 66, 59, 52, 45, 38, ...
1) 42 2) 58 3) 64 4) 31 5) 46

24. Довгота дня і ночі у вересні майже дорівнює тривалості дня в:
1. Червні 2. Березні 3. Травні 4. Листопаді 5. Квітні

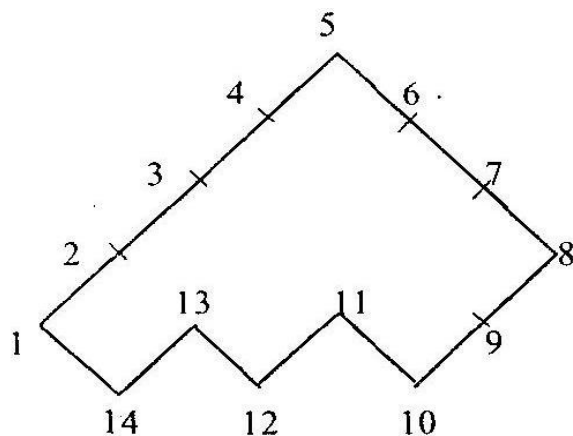
25. Припустимо, що перші два судження вірні. Тоді останнє судження:
1. Вірне 2. Невірне 3. Невизначене
«Гнат одного віку з Катериною»
«Катерина молодша за Івана»
«Гнат молодший за Івана»

26. Літак пролітає 75 метрів за 1/4 секунди. Скільки він пролетить за 5 секунд, рухаючись з тією ж швидкістю?
1) 3000 2) 4500 3) 1500 4) 3750

27. 5 кг. грибів продавалось за 2 грн. Скільки кілограмів можна було купити за 80 коп.?
1. Чотири 2. Два 3. Один 4. Три

28. ПРОСТИРАТИСЯ – РОЗПОВСЮДЖУВАТИСЬ – значення цих слів:
1. Подібні 2. Протилежні 3. Ні подібні, ні протилежні

29. Ця геометрична фігура може бути розділена прямою лінією на 2 частини, склавши які, можна отримати квадрат. Які крапки потрібно з'єднати, щоб накреслити цю лінію? Вкажіть їх.



- 1) 2,13 2) 3,11 3) 3,10 4) 11,7 5) 13,6

30. Припустимо, що перші два судження вірні. Тоді останнє судження:
 1. Вірне 2. Невірне 3. Невизначене
 «Тарас привітав Антона»
 «Антон привітав Федора»
 «Тарас не привітав Федора»

31. Ціна моторного човна, який коштував 2490 грн., знизилась до закінчення сезону на 33,3%. Яка нова вартість човна?
 1) 1280 2) 660 3) 1080 4) 1660

32. Одна з фігур найбільше відрізняється від інших. Який її номер?



33. Для пошиття сукні потрібно $2 \frac{1}{3}$ метра тканини. Скільки суконь можна пошити з 42 метрів тканини?
 1) 16 2) 14 3) 18 4) 20 5) 24

34. Змістовні значення наступних виразів:
 1. Подібні 2. Протилежні 3. Ні подібні, ні протилежні
 «Кожен сам собі лікар»
 «Скільки лікарів – стільки хвороб»

35. ДУПЛЕТ–ДУБЛЕТ – значення цих слів:
 1. Подібні 2. Протилежні 3. Ні подібні, ні протилежні

36. Змістовні значення наступних виразів:
 1. Подібні 2. Протилежні 3. Ні подібні, ні протилежні
 «Налякана ворона куца боїться»
 «Обпікшись на молоці, будеш дмухати на воду»

37. Перекупник купив на ринку за 360 грн. 144 апельсини. Через декілька днів 24 апельсини зіпсувались. За якою ціною він повинен продати ті, які залишились, щоб отримати $\frac{1}{3}$ прибутку?

- 1) 520 2) 460 3) 420 4) 540 5) 480

38. ІНВЕНТАР–ОПИС – значення цих слів:

1. Подібні 2. Протилежні 3. Ні подібні, ні протилежні

39. Якщо авокадо продають по 125 грн. за кілограм, скільки кілограмів авокадо Ви купите за 5000 грн.?

1. 40 2. 45 3. 50 4. 55

40. Одне число з наступної серії випадає із загального ряду чисел. Яке число потрібно поставити на його місце, щоб не порушити закономірність

$\frac{1}{4}$ $\frac{1}{8}$ $\frac{1}{8}$ $\frac{1}{4}$ $\frac{1}{8}$ $\frac{1}{8}$ $\frac{1}{4}$ $\frac{1}{8}$ $\frac{1}{6}$...

- 1) $\frac{1}{8}$ 2) $\frac{1}{6}$ 3) $\frac{1}{4}$ 4) $\frac{1}{12}$

41. ДИКТАНТ–ДИКТАТ – значення цих слів:

1. Подібні 2. Протилежні 3. Ні подібні, ні протилежні

42. У скільки разів велетень, який має зріст у 2 метри, важить більше за карлика, який має зріст 1 метр?

1. У два 2. У чотири 3. У шість 4. У вісім

43. Змістовні значення цих виразів:

1. Подібні 2. Протилежні 3. Ні подібні, ні протилежні

«Серед сліпих і одноокий цар»

«Вугляр – цар у своєму домі»

44. Солдат, що стріляв по мішені, влучив лише 12,5% з можливих попадань. Скільки разів він повинен вистрілити, щоб бути впевненим, що влучить 100 разів?

- 1) 160 2) 175 3) 180 4) 220 5) 140

45. Одне число з наступної серії випадає із загального ряду чисел. Яке число потрібно поставити на його місце, щоб не порушити закономірності серії?

$\frac{1}{4}$ $\frac{1}{6}$ $\frac{1}{8}$ $\frac{1}{9}$ $\frac{1}{12}$ $\frac{1}{14}$...

- 1) $\frac{1}{16}$ 2) $\frac{1}{18}$ 3) $\frac{1}{15}$ 4) $\frac{1}{13}$ 5) $\frac{1}{10}$

46. Заробітна плата менеджера разом з понаднормовими складає 13000 грн. Основна платня на 10000 грн. більша понаднормових. Яка платня менеджера без понаднормових?

- 1) 12000 2) 12500 3) 10500 4) 11500 5) 11000

47. Деякі з наведених прислів'їв мають подібний зміст. Які їх номери?

1. Той, хто не хоче, коли може, вже не зможе, коли захоче.

2. Той, хто вкрав яйце, вкраде й бика.

3. Хто не помиляється, той нічого не робить.

4. Той, хто любить позичати, не любить віддавати.

5. Той, хто служить богу за гроші, послужить і дияволу, якщо він заплатить більше.

1) 2,4 2) 3,5 3) 2,3 4) 1,3 5) 2,5

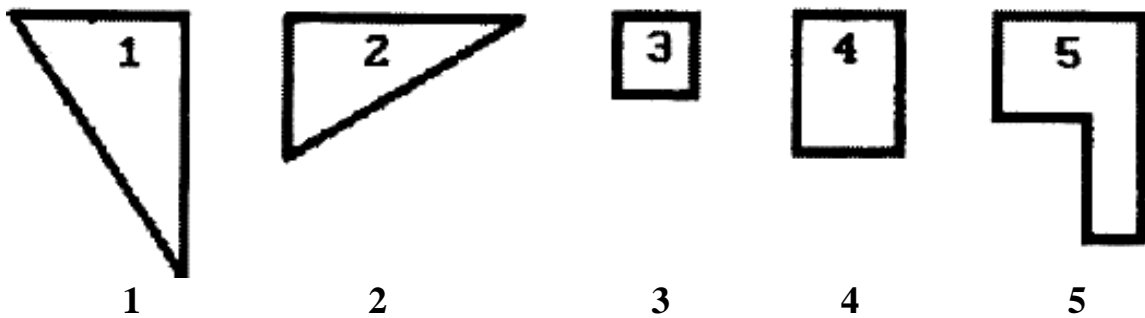
48. Змістовні значення цих висловлювань:

1. Подібні 2. Протилежні 3. Ні подібні, ні протилежні

«У надлишку води мірошник втопився»

«Все добре в міру»

49. Три із наступних п'яти частин можуть знадобитись для того, щоб зібрати трикутну піраміду. Які це частини?



50. Набираючи статтю, працівник друкарні вирішив використати шрифт двох розмірів. При більшому шрифті на одну сторінку помістилось 900 слів, а при використанні малого – 1200. Якщо друкувати непарні сторінки дрібним шрифтом, а парні – великим, то стаття займе 12 сторінок. Скільки сторінок займе стаття, якщо друкувати всю статтю великим шрифтом?

1) 15 2) 16 3) 14 4) 20 5) 18

Аналіз результатів

Підрахуйте кількість набраних балів

1 – 3	11 – 3	21 – 1	31 – 4	41 – 3
2 – 3	12 – 2	22 – 1	32 – 3	42 – 4
3 – 2	13 – 4	23 – 4	33 – 3	43 – 1
4 – 1	14 – 3	24 – 2	34 – 3	44 – 3
5 – 4	15 – 5	25 – 1	35 – 1	45 – 5
6 – 2	16 – 1	26 – 3	36 – 1	46 – 4
7 – 4	17 – 4	27 – 2	37 – 5	47 – 5
8 – 1	18 – 2	28 – 1	38 – 1	48 – 1
9 – 5	19 – 3	29 – 1	39 – 1	49 – 1,2,4
10 – 4	20 – 2	30 – 3	40 – 1	50 – 3

Оцінка 20 балів – центральна тенденція результатів осіб, які мають середню освіту. Центральні тенденції освіти обсягом 7 років – 9 балів, 8 років – 11 балів, 9 років – 13 балів, 10 років – 16 балів, 11 років – 20 балів, 15–16 років – 26 балів.

Рівень загальної інтелектуальної обдарованості починається з 27 балів для учнів середніх шкіл.

Для осіб, які мають більше, ніж 30 років, треба додавати до результату 1 бал (число віку).

30 – 39 1 бал,
 40 – 49 2 бали,
 50 – 55 3 бали,
 55 – 59 4 бали,
 60 5 балів.

Тест дає змогу встановити, у якій переважно царині найкраще діє інтелект:

- у царині слів;
- у царині чисел;
- у царині символів;
- у царині ідей.

Ґрунтуючись на цих даних, передбачити «зону» розвитку здібностей особистості за таблицею.

Таблиця 13.

Зони розвитку здібностей особистості

Провідний інтелект		номери завдань	% відношення до загальної кількості	питома вага завдання
	«здоровий глузд»	1, 4, 8, 13, 24,	10%	20
вербальний	Словесно-логічний	2, 3, 5, 6, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 26, 22, 28, 34, 35, 38, 41, 47	36%	5,5
	Формально-логічний	21, 25, 30, 36, 43, 48	12%	16,5
невербальний	Математичний (аналітичний)	10, 12, 15, 18, 23, 26, 27, 31, 33, 37, 39, 40, 42, 44, 45, 46, 50,	34%	6
	Просторовий (конструктивний)	17, 29, 32, 49	8%	25

КАРТКА ДЛЯ ЗАПОВНЕННЯ

Рік народження		Освіта	
№ завдання	№ відповіді	№ завдання	№ відповіді
1	1 2 3 4 5	26	1 2 3 4 5
2	1 2 3 4 5	27	1 2 3 4 5
3	1 2 3 4 5	28	1 2 3 4 5
4	1 2 3 4 5	29	1 2 3 4 5
5	1 2 3 4 5	30	1 2 3 4 5
6	1 2 3 4 5	31	1 2 3 4 5
7	1 2 3 4 5	32	1 2 3 4 5
8	1 2 3 4 5	33	1 2 3 4 5
9	1 2 3 4 5	34	1 2 3 4 5
10	1 2 3 4 5	35	1 2 3 4 5
11	1 2 3 4 5	36	1 2 3 4 5
12	1 2 3 4 5	37	1 2 3 4 5
13	1 2 3 4 5	38	1 2 3 4 5
14	1 2 3 4 5	39	1 2 3 4 5
15	1 2 3 4 5	40	1 2 3 4 5
16	1 2 3 4 5	41	1 2 3 4 5
17	1 2 3 4 5	42	1 2 3 4 5
18	1 2 3 4 5	43	1 2 3 4 5
19	1 2 3 4 5	44	1 2 3 4 5
20	1 2 3 4 5	45	1 2 3 4 5
21	1 2 3 4 5	46	1 2 3 4 5
22	1 2 3 4 5	47	1 2 3 4 5
23	1 2 3 4 5	48	1 2 3 4 5
24	1 2 3 4 5	49	1 2 3 4 5
25	1 2 3 4 5	50	1 2 3 4 5

Висновки: _____

32. МЕТОДИКА ВИЯВЛЕННЯ «КОМУНІКАТИВНИХ ТА ОРГАНІЗАТОРСЬКИХ ЗДІБНОСТЕЙ» (КОС – 2)

Дана методика призначена для виявлення комунікативних та організаторських схильностей особистості (вміння чітко та швидко налагоджувати ділові та товариські контакти з людьми, бажання розширити контакти, участь у групових заходах, вміння впливати на людей, їхнє бачення, проявляти ініціативу тощо). Методика складається із 40 запитань, на кожне з яких досліджуваний повинен дати відповідь «так» або «ні». Час виконання методики – 10–15 хв. При цьому окремо визначається рівень комунікативних і організаторських здібностей.

Інструкція.

Дайте відповідь «так» або «ні» на поставлені нижче запитання.

Тестові завдання

1. Чи є у Вас потяг до вивчення різних людей та встановлення з ними знайомств?
2. Чи подобається Вам займатися громадською роботою?
3. Чи довго турбує Вас почуття образи, що спричинив Вам хто-небудь з товаришів?
4. Чи завжди Вам важко орієнтуватися у критичній ситуації, що склалася?
5. Чи багато у Вас друзів, з якими Ви постійно спілкуєтесь?
6. Чи часто Вам вдається прихилити більшість своїх товаришів до прийняття ними Вашої думки?
7. Чи правда, що Вам приємніше і простіше проводити час за книжками або за яким-небудь іншим заняттям, ніж з людьми?
8. Якщо виникли певні перешкоди у здійсненні Ваших намірів, чи легко Вам від них відмовитися?
9. Чи легко Ви встановлюєте контакти з людьми, які є значно старшими за Вас?
10. Чи любите Ви придумувати і організовувати із своїми товаришами різноманітні ігри та розваги?
11. Чи важко Вам включатися у нові для Вас компанії (колективи)?
12. Чи часто Ви відкладаєте на майбутнє справи, які слід було б виконати сьогодні?
13. Чи легко Вам вдається встановлювати контакти і спілкуватися з незнайомими людьми?
14. Чи прагнете Ви, щоб Ваші товариші діяли у відповідності з Вашою думкою?
15. Чи важко Вам освоюватися у новому колективі?
16. Правда, що у Вас не буває конфліктів з товаришами через невиконання ними своїх обіцянок та обов'язків?
17. Чи прагнете Ви, якщо обставини сприяють цьому, познайомитися і поспілкуватися з незнайомою людиною?
18. Чи часто у вирішенні важливих справ Ви берете ініціативу в свої руки?

19. Чи дратують Вас оточуючі люди, чи виникає у Вас бажання побути на самоті?
20. Чи правда, що Ви, як правило, погано орієнтуєтесь у незнайомій для Вас обстановці?
21. Чи подобається Вам постійно знаходитися серед людей?
22. Чи виникає у Вас відчуття дискомфорту, якщо Вам не вдається завершити розпочату справу?
23. Чи важко Вам проявляти ініціативу, щоб познайомитися з іншою людиною?
24. Чи правда, що Ви втомлюєтесь від постійного спілкування з друзями?
25. Чи подобається Вам брати участь у колективних іграх?
26. Чи часто Ви проявляєте ініціативу під час вирішення проблем, які зачіпають інтереси Ваших друзів?
27. Чи правда, що Ви відчуваєте себе невпевнено серед незнайомих?
28. Чи правда, що Ви не прагнете до того, щоб довести істинність своїх дій чи слів?
29. Чи вважаєте Ви, що Вам не важко внести позбавлення у незнайоме товариство?
30. Чи берете Ви участь у громадському житті вузу, фірми ?
31. Чи прагнете Ви обмежити коло своїх знайомих?
32. Чи вірно, що Ви не прагнете відстоювати свою думку чи рішення, якщо його не одразу прийняли друзі?
33. Чи відчуваєте Ви себе комфортно, потрапивши у незнайому компанію?
34. Чи охоче Ви приступаєте до організації різних заходів для своїх товаришів?
35. Чи правда, що Ви губитеся, коли треба говорити щось великій кількості людей?
36. Чи часто Ви запізнюєтесь на ділові зустрічі, побачення?
37. У Вас багато друзів?
38. Чи часто Ви буваєте у центрі уваги своїх друзів?
39. Ви відчуваєте дискомфорт під час спілкування з малознайомими людьми?
40. Чи правда, що Ви не дуже впевнено почуваетесь в оточенні великої групи своїх друзів?

Аналіз результату

Для обробки даних за методикою «КОС-2»:

КОМУНІКАТИВНІ /+/ Так 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37.

ЗДІБНОСТІ /-/ Ні 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

ОРГАНІЗАТОРСЬКІ /+/ Так 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38

ЗДІБНОСТІ /-/ Ні 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Після опитування підраховується кількість співпадаючих з ключем відповідей за кожним розділом методики. Оцінюючий коефіцієнт (К) комунікативних або організаторських здібностей виражений через відношення

кількості співпадаючих відповідей по кожному розділу до максимально можливої кількості відповідей, що співпали:

$$K = x/20, \quad (9)$$

де, K – величина оцінюючого коефіцієнту;

x – кількість відповідей, що співпали з ключем.

Показники, отримані за даною методикою, можуть коливатися від 0 до 1. Показники, близькі до 1, свідчать про високий рівень комунікативних чи організаторських здібностей, близькі до 0 – про низький рівень. Оціночний коефіцієнт (K) – це первинна кількісна характеристика матеріалів дослідження. Для якісної стандартизації результатів дослідження використовуються шкали оцінок, у яких тому чи іншому діапазону кількісних показників K відповідає визначена оцінка. Наприклад, у Вас кількість відповідей, що співпали, виявилась 19 за шкалою комунікативних здібностей і 16 за шкалою організаторських здібностей. Користуючись формулою, вираховуємо за формулою 10:

$$K_k = 19/20 = 0,95 \text{ й } K_o = 16/20 = 0,8 \quad (10).$$

Записуємо отримані результати в бланк відповідей і порівнюємо їх зі шкалами оцінок комунікативних та організаторських здібностей (таблиці 14, 15).

Таблиця 14.

Шкала оцінок комунікативних здібностей

Коефіцієнт	0,10 – 0,45	0,46 – 0,55	0,56 – 0,65	0,66 – 0,75	0,76 – 1,00
Оцінка	1	2	3	4	5
Рівень комунікативних здібностей	Низький	Нижче середнього	Середній	Високий	Дуже високий

Таблиця 15.

Шкала оцінок організаторських здібностей

Коефіцієнт	0,20 – 0,55	0,56 – 0,65	0,66 – 0,70	0,71 – 0,80	0,81 – 1,00
Оцінка	1	2	3	4	5
Рівень організаторських здібностей	Низький	Нижче середнього	Середній	Високий	Дуже високий

Якщо Ви отримали **оцінку «1»**, то Вам характерний досить низький рівень виявлення здібностей до комунікативної та організаційної діяльності.

Для тих, хто отримав *оцінку* «2», розвиток комунікативних та організаторських здібностей знаходиться на рівні нижче середнього. Ви не прагнете до спілкування, почуваетесь скуто в новій компанії, колективі, надаєте перевагу проведенню вільного часу на самоті, обмежуєте свої знайомства, переживаєте труднощі при встановленні контактів з людьми і, виступаючи перед аудиторією, погано орієнтуєтесь в незнайомій ситуації, не відстоюєте свою думку, важко переживаєте образи. Виявлення ініціативи в громадській діяльності досить занижене, у багатьох справах Ви уникаєте прийняття самостійних рішень.

Якщо Ви отримали *оцінку* «3», то для Вас характерний середній рівень виявлення комунікативних та організаторських здібностей. Ви прагнете до контакту з людьми, не обмежуючи коло своїх знайомств, відстоюєте свою думку, плануєте роботу. Однак, «потенціал» цих здібностей не відрізняється високою стійкістю. У майбутньому Ви потребуєте серйозної і планомірної роботи по формуванню і розвитку комунікативних та організаторських здібностей.

Якщо Ви отримали *оцінку* «4», то Вас можна віднести до групи людей з високим рівнем виявлення комунікативних та організаторських здібностей. Ви не губитесь у новій ситуації, швидко знаходите друзів, постійно намагаєтесь розширити коло знайомих, займаєтесь громадською діяльністю, допомагаєте близьким, друзям, виявляєте ініціативу в спілкуванні, із задоволенням приймаєте участь в організації громадських заходів, здатні приймати самостійно рішення в екстремальній ситуації.

Якщо Ви отримали *оцінку* «5», то Вас можна віднести до групи людей з найбільш високим рівнем виявлення комунікативних та організаторських здібностей, для Вас характерні швидка орієнтація у важких ситуаціях, невимушена поведінка в новому колективі. Ви ініціативні, приймаєте самостійні рішення, відстоюєте свою думку. Ви легко почуваете себе в незнайомій компанії, любите і вмiєте організовувати різноманітні ігри, колективні справи.

При інтерпретації отриманих даних потрібно пам'ятати, що вони лише констатують наявний рівень комунікативних та організаторських здібностей у даний період розвитку особистості. Якщо результати тестування виявляться невисокими, то це зовсім не означає, що цих здібностей потенційно у Вас немає. Просто не були створені умови для їх виявлення та розвитку або у Вас самого не було нагальної потреби отримати відповідні вміння.

Висновки: _____

33. МЕТОДИКА НА ОЦІНКУ ЗАГАЛЬНИХ ЗДІБНОСТЕЙ ДО ПІДПРИЄМНИЦТВА (GET TEST)

Інструкція.

Тест містить 54 твердження. Прочитайте уважно кожне з них. Якщо Ви погоджуєтесь з твердженням, то в бланку відповідей у клітині обведіть «А», що розміщена під порядковим номером твердження, відповідь на яке Ви даєте. Відповідно, якщо Ви не погоджуєтесь з твердженням, обведіть у цій самій клітині літеру «В». У тесті не має правильних чи неправильних відповідей. Свою думку висловлюйте вільно і відверто, тільки в тоді Ви отримаєте достовірні дані про свої психологічні особливості. Краще давати ту відповідь, яка першою спаде на думку. Час, який відведений на заповнення даного тесту – 10 хв. Якщо все зрозуміло, починайте давати відповіді.

Тестові завдання

1. Я не проти робити рутинну роботу за умови, що вона добре оплачується.
2. Коли я визначаю для себе цілі, я обираю переважно важкі.
3. Я не люблю робити щось нове та нетрадиційне.
4. Здібні люди, які не досягають успіху, зазвичай не використовують шансів, які їм надаються.
5. Я рідко мрію.
6. Зазвичай я відстоюю свою точку зору, якщо хтось зі мною не погоджується.
7. Ти або щось вмієш, або не вмієш, зусилля тут не мають ніякого значення.
8. Подекуди людям здається, що мої ідеї є незвичними.
9. Якщо я б хотів зіграти в азартну гру, я б зіграв в лотерею, а не в карти.
10. Мені подобаються важкі завдання, які розвивають мої здібності, а не ті, що мені легше вдаються.
11. Я надаю перевагу роботі з помірним гарантованим достатком, ніж роботі, виконання якої може принести збитки, якщо в мене щось не вийде.
12. Я люблю робити те, що мені до вподоби, не хвилюючись про те, що подумають інші.
13. У більшості випадків, якщо людям щось не вдається, то це пов'язано з невезінням.
14. Мені подобається пізнавати щось нове, навіть якщо це пов'язано з подоланням труднощів.
15. Якщо у мене виникають проблеми з виконанням завдання, я його відкладаю і переходжу до іншого.
16. Якщо я планую, я завжди виконую накреслений план.
17. Мені не подобаються раптові зміни в моєму житті.
18. Я би пішов на ризик, якщо шанси на успіх були 50*50.
19. Я більше розмірковую про теперішнє і минуле, ніж про майбутнє.
20. Якщо б у мене виникла добра ідея як заробити гроші, я позичив би необхідні кошти для того, щоб її втілити.

21. Працюючи у групі, я не проти того, щоб дати можливість кому-небудь керувати процесом.
22. Загалом люди отримують те, на що вони заслуговують.
23. Я не люблю здогадуватися.
24. Важливішим є добре виконана робота, ніж стосунки з людьми.
25. Я отримую від життя усе те, чого я хочу, якщо я буду виконувати накази тих людей, які мною керують.
26. Інші люди думають, що я задаю багато запитань.
27. Якщо є можливість поразки, я не буду ризикувати.
28. Мене дратує, коли люди не приходять вчасно.
29. Коли я приймаю рішення, мені необхідно мати усі факти, незалежно від того, скільки часу буде необхідно витратити для цього.
30. Коли я виконую завдання, мені рідко потрібна допомога.
31. Неможливо досягнути успіху, якщо Ви не знаходитесь у відповідному місці у потрібний час.
32. Мені до вподоби виконання різноманітної роботи, ніж дуже добре виконання однієї роботи.
33. Я краще б працював з людиною, яка мені подобається, але не дуже добре виконує свою роботу, ніж з кимось, хто мені не до вподоби, хоча є професіоналом.
34. Успіх – це результат важкої праці і не обов'язково пов'язаний з везінням.
35. Я люблю працювати за звичними схемами, не випробовуючи нові методи.
36. Перш ніж прийняти важливе рішення, я дуже швидко зважую усі «за» і «проти», не витрачаючи багато часу на роздуми.
37. Я краще працюватиму над роботою як член команди, ніж братиму відповідальність на себе.
38. Я краще використаю можливість, яка зможе покращити ситуацію, ніж робитиму те, що мені буде одночасно подобатися.
39. Я роблю те, що від мене очікують та дію згідно інструкцій.
40. Досягнення бажаного для мене мало пов'язане з везінням.
41. Мені подобається, коли моє життя є організованим і спланованим.
42. Коли я зіштовхнувся із складним завданням, я більше думаю про успіх, ніж про можливу невдачу.
43. Я переконаний у тому, що усе те, що відбувається у моєму житті, значною мірою визначається іншими людьми.
44. Я зможу впоратися з багатьма справами одночасно.
45. Мені важко усвідомлювати залежність від послуг, наданих іншими людьми.
46. Я рано встаю, пізно лягаю, та не їм для того, щоб виконати певну роботу.
47. Те, до чого ми звикли, краще, ніж щось невідоме.
48. Більшість людей думає, що я впертий.
49. Невдачі людей рідко є результатом поганого планування.
50. Інколи в мене виникає стільки ідей, що я не знаю, яку з них обрати.
51. Мені легко розслабитися під час відпустки.
52. Я отримую від життя усе те, що я хочу, бо наполегливо працюю над цим.

53. Мені легше адаптуватися до змін, ніж дотримуватися рутини.

54. Мені подобається розпочинати нові проекти, навіть якщо вони є ризикованими.

Аналіз результатів

Підрахуйте Ваші бали. При цьому в кожному рядку, а їх у бланку відповідей є дев'ять, додайте собі 1 бал за «В» у сірій клітині (рис. 3),

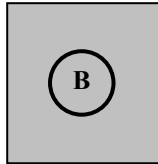


Рис. 3. Приклад

а також оцініть 1 балом, кожен обрану Вами позицію «А», що припала на світлу клітину (рис. 4).

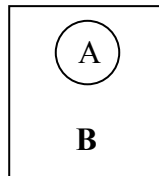


Рис. 4. Приклад

Напишіть загальну суму балів, з обраних Вами «А» і «В» у кожному рядку, і запишіть нижче.

Рядок 1	Рядок 2	Рядок 3
Рядок 4	Рядок 5	Рядок 6
Рядок 7	Рядок 8	Рядок 9

Тепер зробіть обрахунки з визначенням «ваги» п'яти секцій, що характеризують ту чи іншу підприємницьку рису, діагностика яких передбачена даним тестом.

Додайте:

бали рядка 1 до рядка 6 – Секція 1
бали рядка 3 визначають – Секцію 2
бали рядка 5 до рядка 8 – Секція 3
бали рядка 2 до рядка 9 – Секція 4
бали рядка 4 до рядка 7 – Секція 5

Бланк відповідей

№ ряд ка 1	46	37	28	19	10	1
	A B	A B	A B	A B	A B	A B
2	47	38	29	20	11	2
	A B	A B	A B	A B	A B	A B
3	48	39	30	21	12	3
	A B	A B	A B	A B	A B	A B
4	49	40	31	22	13	4
	A B	A B	A B	A B	A B	A B
5	50	41	32	23	14	5
	A B	A B	A B	A B	A B	A B
6	51	42	33	24	15	6
	A B	A B	A B	A B	A B	A B
7	52	43	34	25	16	7
	A B	A B	A B	A B	A B	A B
8	53	44	35	26	17	8
	A B	A B	A B	A B	A B	A B
9	54	45	36	27	18	9
	A B	A B	A B	A B	A B	A B

Кожна секція оцінює конкретну рису. Високий бал за кожною секцією означає вираженість риси, яка оцінюється у цій секції.

Секція 1. Потреба в досягненнях (подальшому розвитку)

Максимальний бал – 12, середній бал – 9.

Якщо Ви отримали велику кількість балів у цій секції, Ви наділені усіма або значною кількістю наступних рис: завбачливість; самодостатність; оптимізм; енергійність; наполегливість та рішучість; зорієнтованість на результат (завдання); ретельність; самовпевненість.

Секція 2. Потреба в незалежності / автономії

Максимальний бал – 6, середній – 4.

Якщо Ви отримали велику кількість балів у цій секції, для Вас є характерним: робити щось нетрадиційне; працювати наодинці; робити усе по-

своєму; говорити усе, що думаєте; не схилитися під тиском групи; проявляти впевненість та цілеспрямованість; не піддаватися тиску наказів; вирішувати усе самостійно.

Секція 3. Схильність до творчості (творчі здібності / нахили)

Максимальний бал – 12, середній – 8.

Якщо Ви отримали велику кількість балів у цій секції, для Вас є характерним: виявляти схильність до нового, невідомого; мрійливість; здогадливність і розвинута інтуїція; очікування виклику, змагання; багато ідей; допитливість.

Секція 4. Вміння іти на розумний (зважений) ризик

Максимальний бал – 12, середній – 8.

Якщо Ви отримали велику кількість балів у цій секції, для Вас є характерним: адекватна оцінка власних можливостей; оцінка скоріше вигоди, ніж можливості поразки; діяти в умовах неповної інформації; прийняття складних, але досяжних цілей; не надто висока амбіційність.

Секція 5. Цілеспрямованість та рішучість

Максимальний бал – 12, середній – 8.

Якщо Ви отримали велику кількість балів у цій секції, для Вас є характерним: не покладання на долю, випадок; співставлення результатів з прикладеними зусиллями; здатність контролювати свою долю; впевненість у собі і у своїх діях; творення власного успіху своїми руками; використання можливостей; прояв значної наполегливості при досягненні поставленої мети.

Висновки: _____

34. ОЦІНКА ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ

Інструкція.

Перед Вами шкала оцінки лідерських якостей (табл. 16). Цифра 9 позначає високий ступінь прояву якості, цифра 1 – найнижчий. Уважно перечитайте нижченаведені якості і зробіть свій вибір.

Шкала самооцінки

Якості	Ступінь прояву якості	
	Висока	Низька
1. Дотримання норм моралі	9	8 7 6 5 4 3 2 1
2. Швидкість і гнучкість розуму	9	8 7 6 5 4 3 2 1
3. Вміння розуміти інших	9	8 7 6 5 4 3 2 1
4. Вміння ризикувати	9	8 7 6 5 4 3 2 1
5. Вміння брати відповідальність	9	8 7 6 5 4 3 2 1
6. Впевненість у своїх силах	9	8 7 6 5 4 3 2 1
7. Ерудованість	9	8 7 6 5 4 3 2 1
8. Вірність слову	9	8 7 6 5 4 3 2 1
9. Вміння організувати справу	9	8 7 6 5 4 3 2 1
10. Ініціативність	9	8 7 6 5 4 3 2 1
11. Емоційна стійкість	9	8 7 6 5 4 3 2 1
12. Адекватність самооцінки	9	8 7 6 5 4 3 2 1
13. Творчий підхід до справи	9	8 7 6 5 4 3 2 1
14. Дисциплінованість	9	8 7 6 5 4 3 2 1
15. Гуманізм	9	8 7 6 5 4 3 2 1
16. Допитливість	9	8 7 6 5 4 3 2 1
17. Прагнення допомогати людям	9	8 7 6 5 4 3 2 1
18. Наполегливість	9	8 7 6 5 4 3 2 1
19. Культура поведінки	9	8 7 6 5 4 3 2 1
20. Енергійність	9	8 7 6 5 4 3 2 1
21. Підприємливість	9	8 7 6 5 4 3 2 1

Можливі процедури

1. З'єднайте всі відзначені цифри суцільною товстою лінією і Ви отримаєте графік самооцінки.
2. Попросіть декількох людей (не більше 7 – 8), які Вас добре знають, оцінити Вас за даною шкалою. Вирахуйте середній бал у кожному рядку. З'єднайте усі відмічені цифри суцільною лінією іншого кольору – і Ви отримаєте графік «погляду зі сторони».
3. Оцініть обидва графіки і зробіть для себе висновки.
4. Особи, які набрали понад 100 балів, як правило, визнаються лідерами груп і колективів і розглядаються як такі, що виконують роль лідера у підприємстві. Зрозуміло, це за умови виконання реальної підприємницької діяльності і комплексної експертної оцінки особи підприємця.

Висновки: _____

35. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ

Тест , запропонований Т. Елерсом, оцінює силу мотивації для досягнення мети та успіху.

Інструкція.

Вам буде запропоновано 41 питання, на кожне з яких відповідайте «так» або «ні».

Тестові завдання

1. Коли маєте вибір між двома варіантами, його краще зробити раніше, ніж відкласти на певний час.
2. Я легко роздратовуюсь, коли помічаю, що не можу на всі 100% виконати завдання.
3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я все ставлю на карту.
4. Коли виникає проблемна ситуація, я частіше приймаю рішення одним з останніх.
5. Коли у мене два дні підряд не має справ, я втрачаю спокій.
6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх.
7. Стосовно себе я більш вимогливий, ніж стосовно інших.
8. Я більш доброзичливий, ніж інші.
9. Коли я відмовляюсь від складного завдання, то потім суворо засуджую себе, бо знаю, що, вирішивши проблему, досягнув би успіху.
10. У процесі роботи я потребую зробити невеликі паузи для відпочинку.
11. Наполегливість – це не головна моя риса.
12. Мої досягнення в праці не завжди однакові.
13. Мене більше цікавить інша робота, ніж та, якою я займаюсь.
14. Засудження стимулює мене сильніше, ніж похвала.
15. Я знаю, що мої колеги вважають мене діловою людиною.
16. Перешкоди роблять мої рішення більш твердими.
17. У мені легко викликати честолюбство.
18. Коли я працюю без натхнення, це, зазвичай, помітно.
19. При виконанні роботи я не розраховую на допомогу інших.
20. Деколи я відкладаю те, що повинен був зробити зараз.
21. Потрібно розраховувати тільки на самого себе.
22. У житті мало речей більш важливих, ніж гроші.
23. Завжди, коли мені потрібно виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю.
24. Я менше честолюбний, ніж інші.
25. У кінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.
26. Коли я хочу працювати, то роблю це краще і кваліфікованіше, ніж інші.
27. Мені простіше і легше спілкуватись з людьми, які можуть старанно працювати.
28. Коли у мене немає справ, я відчуваю, що мені не по собі.
29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим.

30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюсь робити це якомога краще.
31. Мої друзі деколи вважають мене лінивим.
32. Мої успіхи в певній мірі залежать від моїх колег.
33. Немає сенсу протидіяти волі керівника.
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.
35. Коли щось не виходить, я нетерплячий.
36. Я завжди звертаю мало уваги на свої досягнення.
37. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає більші результати, ніж робота інших.
38. Більшість, за що я берусь, я не доводжу до кінця.
39. Я заздрю людям, які не перевантажені роботою.
40. Я не заздрю тим, хто прагне до влади і становища.
41. Коли я певен, що стою на правильному шляху, для доказів своєї правоти я йду на крайні міри.

Аналіз результатів

Ви отримали по 1 балу за відповіді «так» на наступні запитання 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41.

Ви також отримали по 1 балу за відповіді «ні» на запитання 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39. Відповіді на питання 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40 – не враховуються.

Підрахуйте суму набраних балів.

Від 1 до 10 балів: низька мотивація до успіху;

Від 11 до 16 балів: середній рівень мотивації;

Від 17 до 20 балів: достатньо високий рівень мотивації;

Більше 21 бала: дуже високий рівень мотивації до успіху.

Результат тесту «Мотивація до успіху» потрібно аналізувати разом з результатами двох наступних тестів: тесту «Мотивація до уникнення невдач» і тесту «Готовність до ризику».

Дослідження показали, що люди, які достатньо сильно орієнтовані на успіх, надають перевагу середньому рівню ризику. Ті ж, що бояться невдач, надають перевагу малому чи, навпаки, надто високому рівню ризику. Чим вища мотивація людини до успіху–досягнення мети, тим нижча готовність до ризику. До того ж людям, налаштованим на успіх, притаманно уникати великого ризику. Ті, хто сильно орієнтовані на успіх і мають високу готовність до ризику, рідше попадають у нещасні випадки, аніж ті, які мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдач (захист). І, навпаки, коли у людини є висока мотивація до уникнення невдач (захист), то це перешкоджає налаштуванню на успіх, тобто – досягненню цілі.

Висновки: _____

36. МЕТОДИКА «СПРИЙНЯТТЯ ІНДИВІДОМ ГРУПИ»

Міжособистісне сприйняття у групі залежить від багатьох факторів. Найбільш досліджуваними з них є: соціальна установка, досвід, особливості самосприйняття, характер міжособистісних стосунків, характер інформованості один про одного, ситуаційний контекст, у якому відбувається механізм міжособистісної перцепції і т.д. У якості одного з найважливіших факторів міжособистісного сприйняття є ставлення до об'єкта сприйняття. Однак, на міжособистісне сприйняття впливають не тільки міжособистісні стосунки, але й ставлення індивіда до групи. Сприйняття індивідом групи – це своєрідний фон, на якому відбувається міжособистісне сприйняття. У зв'язку з цим дослідження сприйняття індивідом групи є важливим моментом в дослідженні міжособистісного сприйняття, що поєднує два різних соціально-перцептивних процеси. Запропонована методика дозволяє виявити три можливих типи сприйняття індивідом групи. При цьому в якості показника типу даного сприйняття є роль групи в індивідуальній діяльності того, хто сприймає.

Інструкція.

На кожний пункт анкети можливі 3 відповіді, які позначаються а, б, в. З відповідей на кожний пункт виберіть ту, котра найбільш вірно висловлює Вашу точку зору. Букву Вашої відповіді (а, б чи в) занесіть в листок для відповідей напроти відповідного номера питання. На кожне питання вибирайте тільки одну відповідь.

Тестові завдання

1. Кращими партнерами в групі є ті, хто:
а/ знає більше ніж я;
б/ усі питання вирішує разом;
в/ не відволікає уваги викладача.
2. Кращими викладачами я вважаю тих, хто:
а/ має індивідуальний підхід до кожного;
б/ створює умови для допомоги іншим;
в/ створює у групі атмосферу, у якій ніхто не боїться висловитися.
3. Я радію, коли мої друзі:
а/ знають більше, ніж я;
б/ вміють самотійно, не заважаючи на інших, досягти успіху;
в/ допомагають іншим, якщо є така нагода.
4. Найбільше я не люблю, коли в групі:
а/ нікому допомагати;
б/ мені заважають при виконанні завдання;
в/ решта гірше підготовлені, ніж я.
5. Я здатен, як мені здається, на максимальне тоді, коли:
а/ можу отримати допомогу і підтримку з боку інших;
б/ мої зусилля достатньо винагороджені;

- в/ є можливість проявити ініціативу, корисну для всіх.*
6. Мені подобаються колективи, у яких:
- а/ кожний зацікавлений в покращенні загальної справи;*
 - б/ кожний займається своєю справою і не заважає іншим;*
 - в/ кожний може використати інших для вирішення своїх завдань.*
7. Як найгірших, студенти оцінюють таких викладачів, котрі:
- а/ створюють атмосферу суперництва;*
 - б/ не приділяють достатньої уваги їм;*
 - в/ не створюють умови для того, щоб група допомагала їм.*
8. Найбільше задоволення в житті приносить:
- а/ можливість працювати, коли тобі не заважають;*
 - б/ можливість отримання від інших нової інформації;*
 - в/ можливість зробити щось корисне для інших.*
9. Головна функція школи повинна заключатися:
- а/ у вихованні людей почуття обов'язку перед іншими;*
 - б/ у підготовці людей пристосованих до самостійного життя;*
 - в/ у підготовці людей, що вміють брати користь від спілкування з іншими.*
10. Якщо перед групою стоїть проблема, то я:
- а/ намагаюся, щоб її вирішили інші;*
 - б/ намагаюся працювати самостійно, не покладаючись на інших;*
 - в/ прагну внести свій внесок до спільного вирішення проблеми.*
11. Найкраще я вчився б, коли викладач:
- а/ мав до мене індивідуальний підхід;*
 - б/ створив умови, щоб я отримав допомогу від інших;*
 - в/ заохочував ініціативу студентів, спрямовану на досягнення спільного успіху.*
12. Немає гіршого, ніж випадок, коли:
- а/ ти не можеш самостійно досягти успіху;*
 - б/ відчуваєш себе непотрібним у групі;*
 - в/ тебе не розуміють оточуючі.*
13. Найбільше я ціную:
- а/ особистий успіх, у якому є частка заслуги моїх друзів;*
 - б/ загальний успіх, у якому є і моя заслуга;*
 - в/ успіх, досягнутий власними зусиллями.*
14. Я хотів би:
- а/ працювати в колективі, у якому застосовуються основні прийоми і методи спільної праці;*
 - б/ працювати індивідуально з викладачем;*
 - в/ працювати зі знаючими в даній галузі людьми.*

Аналіз результатів

На основі відповідей досліджуваних за допомогою «ключа» робиться підрахунок балів з кожного типу сприйняття індивідом групи. Кожній вибраній відповіді приписується один бал. Бали, набрані досліджуваним з усіх 14 пунктів

анкети, сумуються для кожного типу сприйняття окремо. При цьому загальна сума балів з усіх типів для кожного досліджуваного повинна бути рівною 14. При обробці даних «індивідуалістичний» тип сприйняття індивідом групи позначається буквою «І», «прагматичний» – «П», «колективістичний» – «К». Результати кожного досліджуваного записуються у вигляді формули 11:

$$I + П + К \quad (11),$$

де, І – кількість балів, отриманих досліджуваним за «індивідуалістичним» типом сприйняття,

П – «прагматичним»,

К – «колективним».

БЛАНК ВІДПОВІДЕЙ

Прізвище _____ Група _____ Дата _____

1. А – Б – В
2. А – Б – В
3. А – Б – В
4. А – Б – В
5. А – Б – В
6. А – Б – В
7. А – Б – В
8. А – Б – В
9. А – Б – В
10. А – Б – В
11. А – Б – В
12. А – Б – В
13. А – Б – В
14. А – Б – В

Ключ

Типи сприйняття індивідом групи

Індивідуалістичний	1В 2А 3Б 4Б 5Б 6Б 7Б 8А 9Б 10Б ПА 12А 13В 14Б
Колективістичний	1Б 2В 3В 4А 5В 6А 7А 8В 9А 10В 11В 12Б 13Б 14А
Прагматичний	1А 2Б 3А 4В 5А 6В 7В 8Б 9В 10А 11Б 12В 13А 14В

1. Індивід сприймає групу як заваду у своїй діяльності або ставиться до неї нейтрально. Група не має самостійної цінності в його очах. Це проявляється у відхиленні від спільних форм діяльності, в наданні переваги індивідуальній роботі, в обмеженні контакту. Цей тип можна назвати «індивідуалістичним».

2. Індивід сприймає групу як засіб досягнення власних цілей. При цьому група сприймається та оцінюється з точки зору її корисності для індивіда. Перевага надається більш компетентним членам групи, здатним прийти на допомогу, взяти на себе вирішення складних проблем і стати джерелом інформації. Даний тип сприйняття індивідом групи можна назвати «прагматичним».

3. Індивід сприймає групу як самостійну одиницю. На першому плані стоять проблеми групи і окремих її членів, спостерігається зацікавленість як у успіхах кожного члена, так і групи в цілому, прагнення внести свій вклад в групову діяльність. Значна роль відводиться колективним формам роботи. Такий тип сприйняття індивідом своєї групи можна назвати «колективістичним».

Висновки: _____

37. МЕТОДИКА «ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖСОБИСТІСНИХ СТОСУНКІВ» (К. Томас)

Інструкція.

Спробуйте уявити запропоновану ситуацію і вибрати найбільш типовий для Вас спосіб реагування. Над відповідями довго не задумуйтесь, бо немає правильних чи неправильних відповідей, намагайтесь писати перше, що спаде на думку.

Тестові завдання

1. а/ іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення суперечливого питання, б/ ніж дискутувати з приводу того, в чому я не згідний, я намагаюся звернути увагу на те, з чим ми обидва не погоджуємось.

2. а/ я прагну знайти компромісне рішення, б/ я намагаюся все владнати із врахуванням інтересів іншої людини і моїх власних.

3. а/ я, як правило, вперто намагаюся досягти свого, б/ іноді я можу поступитися своїми інтересами заради інтересів іншої людини.

4. а/ я намагаюся знайти компромісне рішення, б/ я намагаюся не торкатися почуттів іншої людини.

5. а/ залагоджуючи суперечливу ситуацію, я постійно намагаюся знайти підтримку іншої людини, б/ я стараюся робити все, щоб уникнути непотрібного напруження.

6. а/ я намагаюся уникнути неприємностей для себе, б/ я намагаюся досягти свого.

7. а/ я прагну відкласти вирішення суперечливого питання, щоб з часом вирішити його краще, б/ я вважаю можливим в чомусь поступитись, щоб досягти успіху в іншому.

8. а/ я, як правило, намагаюся настирливо досягати свого, б/ перш за все, я намагаюся визначити, у чому суть інтересів і суперечливого питань.

9. а/ думаю, що не завжди варто хвилюватися через суперечку, яка виникла, б/ я докладаю усіх зусиль, щоб досягти свого.

10. а/ я пробую знайти компромісне рішення, б/ я вперто прагну досягти свого.

11. а/ перш за все, я прагну чітко визначити те, в чому суть всіх інтересів і суперечливих питань, б/ я намагаюся заспокоїти іншого і зберегти наші стосунки.

12. а/ я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечку, б/ я даю можливість іншим у чомусь залишитися при своїй думці, якщо вони йдуть на зустріч.

13. а/ я пропоную середню позицію, б/ я наполягаю, щоб все було зроблено по-моєму.

14. а/ я висловлюю іншому свою точку зору і запитую про його погляд, б/ я намагаюся проілюструвати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.

15. а/ я намагаюся заспокоїти іншого і зберегти наші стосунки, б/ я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруження.

16. а/ я намагаюся не зачіпати почуття інших, б/ я часто намагаюся переконати інших у перевазі моїх позицій.

17. а/ як правило, я наполегливо прагну досягнути свого, б/ я намагаюся зробити все аби уникнути непотрібної напруженості.

18. а/ якщо це робить іншого щасливим, я даю йому можливість наполягти на своєму, б/ я дозволяю іншому залишатися при своїй думці, якщо він йде мені назустріч.

19. а/ перш за все, я намагаюся визначити, в чому суть всіх інтересів і суперечливих питань, б/ я намагаюся відкласти суперечливі питання, щоб з часом вирішити їх остаточно.

20. а/ я намагаюся негайно уникнути наших розбіжностей, б/ я намагаюся знайти найкраще поєднання втрат і користі для нас обох.

21. а/ ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до іншого, б/ завжди схильюся до відвертого обговорення проблеми.

22. а/ я намагаюся знайти позицію, середню між моєю і пропозицією іншої людини, б/ я відстоюю свою позицію.

23. а/ як правило, я схвильований тим, щоб задовольнити бажання кожного, б/ іноді я даю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення суперечливого питання.

24. а/ якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я намагаюся йти йому назустріч, б/ я намагаюся переконати іншого піти на компроміс.

25. а/ я прагну переконати іншого у вірності своїх міркувань, б/ ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до аргументів інших.

26. а/ як правило, пропоную свою позицію, б/ я майже прагну задовольнити інтереси кожного.

27. а/ я часто прагну уникнути суперечок, б/ якщо це принесе іншій людині радість, я дам їй можливість відстоювати свою позицію.

28. а/ я, як правило, наполегливо прагну домагатися свого, б/ залагоджуючи ситуацію, я, як правило, прагну знайти підтримку інших.

29. а/ я пропоную середню позицію, б/ думаю, що не завжди слід хвилюватися, якщо виникають суперечки.

30. а/ я намагаюсь не зачіпати почуття іншого, б/ я завжди займаю таку позицію у суперечці, яка дає можливість обом домогтися успіху.

Аналіз результатів

За кожним з п'яти розділів питальника (суперництво, співпраця, компроміс, уникнення, пристосування) підрахуйте кількість відповідей, що співпали з ключем (див. табл. 17). Отримані кількісні оцінки порівняйте між собою для виявлення найбільш типової форми соціальної поведінки досліджуваного в ситуації конфлікту, тенденцію його взаємостосунків у складних умовах.

Таблиця 17.

	Ключ				
	Суперництво	Співпраця	Компроміс	Уникнення	Пристосування
1	—	—	—	а	б
2	—	б	а	—	—
3	а	—	—	—	б
4	—	—	а	—	б
5	—	а	—	б	—
6	б	—	—	а	—
7	—	—	б	а	—
8	а	б	—	—	—
9	б	—	—	а	—
10	а	—	б	—	—
11	—	а	—	—	б
13	б	—	а	—	—
14	б	а	—	—	—
15	—	—	—	б	а
16	б	—	—	а	—
17	а	—	—	б	—
18	—	—	б	—	а
19	—	а	—	б	—
20	—	а	б	—	—
21	—	б	а	—	—
22	б	—	а	—	—
23	—	а	—	б	—
24	—	—	б	—	а
25	а	—	—	—	—
26	—	б	а	—	—
27	—	—	—	а	б
28	а	б	—	—	—
29	—	—	а	б	—
30	—	б	—	—	а

Висновки: _____

38. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ СУМІСНОСТІ

Даний тест, розроблений японськими соціологами, навряд чи зацікавить тих, хто шукає собі партнера з метою весело провести час. Він призначений швидше для людей, які мають серйозні наміри. Тобто для тих, хто збирається одружитись чи вийти заміж.

Інструкція.

Відповідаючи на п'ять наступних запитань, виберіть найбільш характерну для вас відповідь.

Тестові завдання

1. Припустимо, Ви вирішили купити машину.
 - A. Ви вивчаєте усі техніко-економічні показники кожної машини і купите те авто, яке має характеристики найбільш підходящі.
 - B. Ви просто купите ту машину, яка вам сподобалась.
 - C. Ви проконсультуетесь у спеціаліста і купите ту машину, яку він вам порадить.
 - D. Ви купите ту машину, зовнішній вигляд якої вам до душі.

2. Ви вагаєтесь, вам треба прийняти важливе рішення. Як Ви вчините?
 - A. Проаналізуєте ситуацію, оціните перспективи і вчините згідно з цими роздумами;
 - B. Вчините, спираючись на своє відчуття;
 - C. Вчините у відповідності з вашим настроєм;
 - D. Подумаєте і вчините так як ви вважаєте правильно.

3. У Вас є вільний час. Чим Ви займетесь?
 - A. Чим завгодно, в залежності від настрою;
 - B. Улюбленим заняттям, спортом, приберете у квартирі;
 - C. Почитаєте газети, журнали, книжку, подивитесь телевізор;
 - D. Зустрінетесь із друзями, призначите побачення.

4. Якої якості вам особливо не вистачає?
 - A. Здібності вгадувати настрої інших;
 - B. Здібності логічно оцінювати те, що відбувається;

- C. Натхнення;
- D. Бачити суть та оцінювати детально події, які відбуваються.

5. Уявимо, що Ви ведете щоденник. Що Ви будете записувати?

- A. Ви будете чесно описувати свій стан і настрій;
- B. Ви будете описувати події, які відбуваються і те, що Ви про це думаєте;
- C. Ви будете неупереджено описувати події, уникаючи своїх оцінок;
- D. Ви будете описувати те, що відбувається, намагаючись зрозуміти його суть і спробуєте передбачити подальший хід подій.

Аналіз результатів

Тепер ви можете визначити ваш тип.

Якщо у більшості питань була обведена буква (A), то це означає «вдумливий» тип. Ви практичні, ваші дії відрізняються логікою, ви схильні до наукової роботи, стараєтесь вникнути в суть справи. Однак ви не вловлюєте настрою інших і не берете його до уваги.

Більше відповідей (B) – це «емоційний» тип. Ви нестабільна людина, «швидка» на любов і на ненависть. Те, що відбувається, Ви оцінюєте не стільки логічно, скільки емоційно. Ви схильні до істерики, коли вам не вдається добитися того, чого ви дуже хочете.

Найбільше відповідей (C) – це означає «чуттєвий» тип. Ви справляєте враження, здатні самостійно приймати рішення, насолоджуєтесь життям, не задумуючись про майбутнє.

Нарешті, найчастіша відповідь (D) – це «інтуїтивний» тип. Ваші дії, так само як і оцінки подій, що відбуваються, інтуїтивні. Ви легко піддаєтесь миттєвим настроям.

А тепер за допомогою таблиці 18 оцініть, людина якого типу вам підходить.

Таблиця 18.

Сумісність типів

Тип жінки Тип чоловіка	Інтуїтивний	Чуттєвий	Емоційний	Вдумливий
Вдумливий	Чудово співставляються його практичність і ваша гарячковість. Чудова пара.	Не найкраща сумісність. Ваше прагнення до свободи може йому набриднути і тоді неминучий розрив, так що не переборщіть з свободою.	Найбільш часто зустрічаються шлюби. Дуже вдала сумісність. Правда, потребується багато часу для того моменту, коли відношення вступають у фазу любовно-дружніх. Дошлюбний зв'язок триває довго.	Хороша сумісність, чудові відносини. Ви доповнюєте один одного своїми знаннями, ваші відносини корисні вам обом. Зв'язок довготривалий і стабільний.

Тип жінки Тип чоловіка	Інтуїтивний	Чуттєвий	Емоційний	Вдумливий
Емоційний	У вас є спільні інтереси, але є небезпека набриднути один одному.	Чудова сумісність. Своїм коханням прикрашаєте один одному життя. Шлюб скоріш за все щасливий.	Ви дуже скоро сходитеся, так як ви розумієте настрій один одного, але ваша спільна схильність до істерики не контролюється і не терпиться вами обома.	Спочатку він вам сподобається, потім страшно набридне і скоро ви його просто зненавидите.
Чуттєвий	Він дивиться на речі дуже серйозно, а ви довіряєте своїм почуттям. Ваші характери прямопротилежні. Сумісність відсутня.	Ви розумієте один одного, але владнати відносини між вами буде важко. Будьте тільки друзями.	Ви пригнічуєте свій настрій на користь іншого. Він розуміє це і мучиться. Ви постійно незадоволені один одним.	Ви цінуєте свої відносини. Сумісність хороша. Слабке місце – часта зміна настроїв у нього.
Інтуїтивний	Ви живете почуттями і імпульсами, тому ваш любовний зв'язок буде коротким, залишайтеся тільки друзями.	Ви ніколи не будете щасливими у шлюбі, ви дуже різні люди, ви будете постійно незадоволені один одним, ви будете завдавати йому болю.	Ви дещо подібні, тому вам легко зрозуміти один одного. Сумісність хороша, але у вас різні захоплення і схильності, навчіться терпіти їх.	Він – імпульсивний, ви передбачливі і практичні. Ви не знаєте, як підібратись до нього, у вас постійно будуть сварки.

Висновки: _____

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ ОСОБИСТОСТІ

Досліджувана якість	Методика	Результати
«Я–концепція»	1. ТЕСТ «Я–КОНЦЕПЦІЯ»	
Тип особистості	2. МЕТОДИКА «ПСИХОГЕОМЕТРИЧНИЙ ТЕСТ»	
	3. МЕТОДИКА «КОНСТРУКТИВНИЙ МАЛЮНОК ЛЮДИНИ ІЗ ГЕОМЕТРИЧНИХ ФІГУР»	
Самооцінка	4. ТЕСТ «ДОСЛІДЖЕННЯ САМООЦІНКИ ОСОБИСТОСТІ»	
Суб'єктивний рівень контролю	5. ОПИТУВАЛЬНИК «РІВЕНЬ СУБ'ЄКТИВНОГО КОНТРОЛЮ» (РСК)	
Об'єм пам'яті	6. МЕТОДИКА ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ПАМ'ЯТІ «ОБ'ЄМ ПАМ'ЯТІ»	
Продуктивність пам'яті	7. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПАМ'ЯТІ	
Короткотрива ла пам'ять	8. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ КОРОТКОТРИВАЛОЇ ПАМ'ЯТІ	
Оперативна пам'ять	9. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ОПЕРАТИВНОЇ ПАМ'ЯТІ	
Логічна та механічна пам'ять	10. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ЛОГІЧНОЇ ТА МЕХАНІЧНОЇ ПАМ'ЯТІ	

Досліджувана якість	Методика	Результати
Слухо-мовна пам'ять	11. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ СЛУХО-МОВНОЇ ПАМ'ЯТІ	
Логічне мислення	12. МЕТОДИКА «ЧИСЛОВІ РЯДИ»	
Увага	13. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ УВАГИ	
Переключення уваги	14. ТЕСТ ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛЮЧЕННЯ УВАГИ	
Відтворююча уява	15. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ВІДТВОРЮЮЧОЇ УЯВИ	
Мислення	16. МЕТОДИКА «ВИДІЛЕННЯ СУТТЄВИХ ОЗНАК»	
	17. МЕТОДИКА «СКЛАДНІ АНАЛОГІЇ»	
	18. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЛОГІЧНОГО МИСЛЕННЯ	
	19. МЕТОДИКА «КІЛЬКІСНІ ВІДНОШЕННЯ»	
Тип сприймання	20. МЕТОДИКА «ДОМІНУЮЧИЙ ТИП СПРИЙМАННЯ ЗА РОБОТОЮ ПРОВІДНИХ АНАЛІЗАТОРІВ»	

Досліджувана якість	Методика	Результати
Темп мовної діяльності	21. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТЕМПУ МОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Домінуюча півкуля головного мозку	22. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ДОМІНУЮЧОЇ ПІВКУЛІ ГОЛОВНОГО МОЗКУ	
Особистісна тривожність	23. МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНОЇ ТРИВОЖНОСТІ	
Схильність до стресу	24. МЕТОДИКА «СХИЛЬНІСТЬ ДО СТРЕСУ»	
Емоційний стан	25. МЕТОДИКА «САН»	
Вольові якості	26. МЕТОДИКА САМООЦІНКИ ВОЛЬОВИХ ЯКОСТЕЙ	
Сила характеру	27. МЕТОДИКА «ЧИ СИЛЬНИЙ У ВАС ХАРАКТЕР»	
Акцентуації характеру	28. МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ АКЦЕНТУАЦІЇ ХАРАКТЕРУ	
Тип темпераменту	29. МЕТОДИКА «ОСОБИСТІСНИЙ ПИТАЛЬНИК»	
Творчий потенціал	30. МЕТОДИКА «ВАШ ТВОРЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ»	

Досліджувана якість	Методика	Результати
Особистісні досягнення	31. МЕТОДИКА НА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ОСОБИСТИХ ДОСЯГНЕНЬ	
Комунікативні та організаторські здібності	32. МЕТОДИКА ВИЯВЛЕННЯ «КОМУНІКАТИВНИХ ТА ОРГАНІЗАТОРСЬКИХ ЗДІБНОСТЕЙ»	
Підприємницькі здібності	33. МЕТОДИКА НА ОЦІНКУ ЗАГАЛЬНИХ ЗДІБНОСТЕЙ ДО ПІДПРИЄМНИЦТВА	
Лідерські якості	34. ОЦІНКА ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ	
Мотивація до успіху	35. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ	
Сприйняття групи	36. МЕТОДИКА «СПРИЙНЯТТЯ ІНДИВІДОМ ГРУПИ»	
Міжособистісні стосунки	37. МЕТОДИКА «ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКІВ»	
Психологічна сумісність	38. МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ СУМІСНОСТІ	

ЛІТЕРАТУРА

1. Анастаси А. Психологическое тестирование / А. Анастаси, С. Урбина. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 688 с.
2. Бурлачук Л. Ф. Словарь-справочник по психодиагностике / Л. Ф. Бурлачук. – СПб. : Питер, 2000. – 528 с.
3. Комінко С.Б. Кращі методи психодіагностики / С.Б. Комінко, Г.В. Кучер ; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 406 с.
4. Корольчук М.С. Психодіагностика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М.С. Корольчук, В.І. Осьодло ; [за заг. ред. М.С. Корольчука]. – К. : Ельга : Ніка-Центр, 2004. – 399 с.
5. Марищук В.Л. Методики психодиагностики в спорте / В.Л. Марищук, Ю.М. Блудов, В.А. Плахтиенко, Л.К. Серова. – М. : Просвещение, 1984. – 191 с.
6. Пізнай себе. Психологічний практикум / упорядники С.Б. Комінко, С.І. Ніколенко. – Тернопіль : Підручники і посібники, 1997. – 87 с.
7. Практикум з психодіагностики : Пізнавальні процеси : посіб. для студ. пед. ф-тів і практ. психологів // Чернів. держ. ун-т ім. Ю.Федьковича ; [уклад. П.Є.Мармазинська, О.С.Тарновська]. – Чернівці : Рута, 2000. – 111 с.
8. Практикум із загальної психології / під ред. Т.І. Пашукової. – К. : Знання. – 2000. – 204 с.
9. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии / под ред. А.А. Крылова, С.А. Маничева. – СПб. : Питер, 2000. – 560 с.
10. Практическая психодиагностика. Методика и тесты. Учебное пособие / сост. Д.Я. Райгородский. – Самара : Издательский дом «БАХРАХ», 1998. – 672 с.
11. Психологическая диагностика / под ред. К. М. Гуревича, Е. М. Борисовой. – М. : Изд-во УРАО, 2001. – 302 с.
12. Равич-Щербо И.В. Психогенетика / И.В. Равич-Щербо, Г.М. Марютина, Е.Л. Григоренко. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 447 с.
13. Самошкіна Л.М. Психодіагностика : навч. посіб. / Л.М. Самошкіна, В.І. Лазаренко. – Дніпропетровськ : Дніпропетр. нац. ун-т., 2001. – 44 с.
14. Терлецька Л.Г. Основи психодіагностики : навчальний посібник / Л.Г. Терлецька. – К. : Главник, 2006. – 144 с.
15. Уніят С. Вибір професії або задача з багатьма невідомими / С. Уніят, С. Комінко. – Тернопіль : Підручники і посібники, 1997. – 87 с.
16. Фурман А.В. Психодіагностика інтелекту в системі диференціації навчання / А.В. Фурман. – К. : Освіта, 1993. – 224 с.
17. Щекин Г.В. Визуальная психодиагностика и ее методы / Г.В. Щекин. – Ч.1, 2. – К. : ВЗУУП, 1992. – 119 с.

Практикум з психології:
психодіагностичні методики для самопізнання

Упорядник Періг І.М.

Підписано до друку 15.09.2017 р.
Формат 60x84.1/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman
Ум. друк. арк. 7,3
Тираж 100 прим.

Віддруковано з готових діапозитивів в СМП «Тайп».
46006, м. Тернопіль, вул. Чернівецька, 44б,
тел./факс (0352) 52-61-61, 52-75-00