

Е. Б. Горчакова

ПСИХИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ

Учебное пособие



Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса (ВГУЭС)

Е. Б. Горчакова

**ПСИХИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ:
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ**

Учебное пособие

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2021

УДК 88.3
ББК 159.9
Г70

Рецензенты:

К. И. Воробьева, д-р психол. наук, профессор, ректор
Дальневосточного института психологии и психоанализа;
В. И. Екинцев, канд. психол. наук, доцент, доцент кафедры философии
и юридической психологии ВГУЭС

Горчакова, Елена Борисовна

Г70 **Психические свойства личности: психологический практикум : учебное пособие / Е. Б. Горчакова ; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2021. – 112 с.**

ISBN 978-5-9736-0625-1

В учебном пособии «Психические свойства личности: психологический практикум» раскрыты основные темы практических занятий по дисциплине «Общая психология» (раздел «Психические свойства»), изложено краткое описание психических свойств, представлены психодиагностические методики, направленные на исследование психических свойств. Каждая тема завершается вопросами для повторения материала.

Для студентов направления подготовки 37.03.01 Психология очной и заочной форм обучения, также может быть полезно практическим психологам и всем, кто интересуется психологией.

УДК 88.3
ББК 159.9

© Горчакова Е.Б., текст, 2021

ISBN 978-5-9736-0625-1

© ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса», оформление, 2021

ВВЕДЕНИЕ

Психические свойства личности напрямую связаны с эффективностью выполнения любых видов деятельности (учебная, трудовая, спортивная, профессиональная и др.) и успешностью социального взаимодействия. Поэтому знание природы, сущности и механизмов функционирования психических свойств, умение проводить самодиагностику, грамотно интерпретировать полученные результаты необходимы современному человеку.

В учебном пособии раскрыто содержание практических занятий по курсу «Общая психология» (раздел «Психические свойства»): «Темперамент», «Характер», «Способности», «Мотивы и мотивация».

Каждая тема включает теоретическую и практическую части.

Теоретическая (вводная) часть содержит краткий конспект лекций по изучаемым вопросам. Важным способом расширения, усвоения и закрепления изучаемого теоретического материала являются практические занятия.

В *практической части* дается подробное описание практических заданий, включающих психодиагностику психических свойств личности, целью которой является исследование личностных свойств и мотивационных характеристик. Практические занятия способствуют расширению и усвоению изучаемого теоретического материала.

Предлагаемый список литературы поможет самостоятельному углубленному изучению заинтересовавших вопросов.

Главная задача учебного пособия – помочь студентам в усвоении и закреплении теоретического материала, в исследовании индивидуально-типологических, мотивационных, личностных особенностей с целью коррекции и формирования эффективной личностной сферы для реализации своего потенциала и успешного осуществления будущей профессиональной деятельности.

Тема 1. ТЕМПЕРАМЕНТ

Вводная часть

Понятие о темпераменте. В психологии темперамент понимается как совокупность индивидуальных особенностей личности, характеризующих динамическую и эмоциональную сторону ее деятельности и поведения.

Когда говорят о темпераменте, то имеют в виду многие психические различия между людьми: по глубине, интенсивности, устойчивости эмоций, темпу, энергичности действий, а также другие особенности психической жизни и поведения.

Свойства темперамента наиболее устойчивы и постоянны по сравнению с другими психическими особенностями человека.

Темперамент проявляется в особенностях психических процессов, влияет на скорость воспоминания и прочность запоминания, беглость мыслительных операций, устойчивость и переключаемость внимания.

В работах отечественных психологов и психофизиологов выделены *фундаментальные характеристики* темперамента человека:

- 1) общая психологическая активность;
- 2) особенности моторной сферы;
- 3) эмоциональность.

Общая психологическая активность определяется интенсивностью и объемом взаимодействия человека с окружающей средой – физической и социальной. По этому параметру человек может быть инертным, пассивным, спокойным, активным, стремительным, инициативным.

Темперамент *в моторной сфере* выражается в темпе, быстроте, ритме и общем количестве движений.

Эмоциональность проявляется в чувствительности, впечатлительности, импульсивности, эмоциональной возбудимости, эмоциональной устойчивости, лабильности. Эмоциональность выражает характер отношения человека к предметному миру, окружающим людям, к себе.

От темперамента зависят:

– скорость возникновения психических процессов и их устойчивость;

– темп и ритм деятельности и поведения;

– интенсивность психических процессов.

История создания учения о темпераменте. Учение о темпераменте имеет давнюю и сложную историю. Создателем учения о темпераменте считается древнегреческий врач **Гиппократ** (VI–VII в. до н.э.), который описал четыре типа темперамента и дал им характеристики.

Гиппократ утверждал, что в организме человека имеются четыре основных жидкости, или «сока»: кровь, слизь, желтая желчь и черная желчь. Люди различаются соотношением этих четырех «соков организма». Смешиваясь в каждом человеке в определенных пропорциях, они и составляют его темперамент (с лат. *temperamentum* – смесь, соотношение частей).

Конкретное наименование каждый темперамент получил по названию той жидкости, которая якобы преобладает в организме:

- **сангвинический** (от лат. *sanguis* – кровь);
- **холерический** (от лат. *chole* – желтая желчь);
- **флегматический** (с гр. *phlegma* – слизь);
- **меланхолический** (с гр. *melaina chole* – черная желчь).

У Гиппократа был чисто физиологический подход к темпераменту. Он не связывал его с психической жизнью человека и говорил даже о темпераменте отдельных органов, например, сердца или печени.

Со временем появились умозаключения о том, какие психические свойства должны быть у человека, в организме которого преобладает кровь, желтая желчь и т.д. Так появились *психологические описания* – «*портреты*» различных темпераментов.

Первая попытка дать психологическую характеристику темпераментов принадлежит также античному врачу **Клавдию Галену** (II в. до н.э.). Типология темпераментов Галена имела огромное влияние на ученых на протяжении многих столетий.

С древних времен исследователи наблюдали разнообразие поведения, совпадающее с различиями в телосложении. Они пытались выделить наиболее характерные конституции и связать их с типичными проявлениями в поведении индивида. Наблюдения упорядочивались и группировались. Так появились **конституционные типологии**, в которых свойства темперамента связывались с индивидуальными различиями в телосложении.

Широкую известность в психологии получили конституционные типологии Э. Кречмера и У. Шелдона.

Немецкий психиатр, психолог **Э. Кречмер** в 1921 г. опубликовал работу «Строение тела и характер», в которой утверждал, что *определенной конституции* (типу строения тела) *соответствует определенный психологический склад человека* (темперамент и характер).

Э. Кречмер выделил три главных типа строения тела:

1) *астенический тип* имеет хрупкое телосложение, средний и высокий рост, узкие плечи, конечности длинные и худые; «с узкими плечами, с сухими тонкомышечными руками, с тонкокостными костями, с длинной, плоской грудной клеткой, с тонким, лишенным жира животом...»;

2) *пикнический тип* отличается средним ростом, плотной фигурой с выраженной жировой тканью, выпуклой грудной клеткой, круглой головой и маленькой плотной шеей;

3) *атлетический тип* характеризуется сильно развитой мускулатурой, крепким пропорциональным телосложением, высоким или средним ростом, широкими плечами, узкими бедрами.

В соответствии с этими типами строения тела Э. Кречмер выделил три типа темперамента:

1) *шизотимик* имеет астеническое телосложение, замкнут, склонен к колебаниям эмоций, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним;

2) *циклотимик* имеет пикническое телосложение, эмоционален, общителен, откровенен, лишен скрупулезности, не отличается высокой моралью, но великодушный, со здравым смыслом, свободный от фанатизма и доктрины;

3) *иксотимик* имеет атлетическое телосложение; различают два типа: *энергичный*, резкий, уверенный в себе, агрессивный и *спокойный*, маловпечатлительный человек со сдержанными жестами и мимикой.

Теория Э. Кречмера была широко распространена в Европе, а в США популярностью пользовалась концепция темперамента **У. Шелдона**, сформулированная в 40-х гг. XX столетия. В основе взглядов У. Шелдона также лежит предположение о том, что тело и темперамент как два параметра человека связаны между собой. Ученый выделил и описал три типа телосложения, используя термины из эмбриологии:

1) *экторморфный* (из эктодермы развивается кожа и нервная ткань) – люди с хрупким телосложением, плоской грудной клеткой, длинными тонкими конечностями со слабой мускулатурой;

2) *эндоморфный* (из энтодермы образуются преимущественно внутренние органы) – люди имеют относительно слабое телосложение с избытком жировой ткани, вялые руки и ноги, неразвитые мышцы, крупные внутренние органы;

3) *мезоморфный* (из мезодермы образуется мышечная ткань) – людям свойственно сильное крепкое телосложение, развитая мускулатура, минимальное количество подкожного жира.

Этим конституционным типам соответствуют три типа темперамента:

1) *церебротоник* (экторморфный тип телосложения) – характерны сдержанность манер, скованность в осанке, тревожность, чрезмерная чувствительность, застенчивость, социофобия (страх перед социальными контактами), тихий голос, потребность в уединении в трудную минуту;

2) *висцеротоник* (эндоморфный тип телосложения) – свойственны любовь к комфорту, компаниям, расслабленность, легкость в выражении чувств, общительность, мягкость, потребность в людях в тяжелую минуту;

3) *соматотоник* (мезоморфный тип телосложения) – характерны энергичность, уверенность в движениях, любовь к приключениям, склонность к риску, храбрость, агрессивность, выносливость, общая шумливость, потребность в действиях в тяжелую минуту.

Конституционные типологии Э. Кречмера и У. Шелдона критиковались за стремление авторов напрямую связать тип телосложения, обусловленный генотипом, с характером и темпераментом человека, т.е. с психологическим складом личности. Недостаток этих теорий видится в том, что в них недооценивается, а иногда и игнорируется роль среды и социальных условий в формировании психологических свойств человека.

Физиологические основы темперамента. Благодаря работам **И.П. Павлова** (1849–1936) в начале 30-х гг. произошел переломный момент в изучении темперамента. Ученый впервые высказал мысль о том, что в основе темперамента лежат не свойства жидкостей, не телосложение человека, а *основные свойства нервной системы*.

И. Павлов разработал концепцию «**учение о свойствах нервной системы**», согласно которой основу работы нервной системы составляют два главных нервных процесса: *процесс возбуждения* и *процесс торможения*. У разных людей эти процессы обладают разными свойствами. Павлов выделил три фундаментальных свойства нервных процессов:

1) *сила возбуждения и торможения*: сила возбуждения проявляется в способности выдерживать длительное или кратковременное, но сильное возбуждение, не переходя при этом в противоположное состояние торможения; сила торможения проявляется в способности к образованию различных тормозных условных реакций;

2) *подвижность* нервных процессов проявляется в скорости перехода одного нервного процесса в другой (способность быстро перейти от одного действия к другому, от пассивного состояния к активному и наоборот); противоположностью активности является инертность нервных процессов (нервная система считается инертной, если ей требуется больше времени и усилий для перехода от одного процесса к другому);

3) *уравновешенность* нервных процессов (равновесие процессов возбуждения и торможения).

Комбинация этих свойств составляет нейрофизиологическую основу разнообразных психологических проявлений у людей и образует так называемый **тип нервной системы** (или тип высшей нервной деятельности).

На основе учения о свойствах нервной системы И. Павлов разработал учение о *типах высшей нервной деятельности* (ВНД).

Типология ВНД включала в себя четыре основных типа и совпадала с античной классификацией темпераментов.

Ученый выделил *четыре типа нервной системы*, которые не только по количеству, но и по основным характеристикам соответствуют четырем классическим типам темперамента:

- сильный, уравновешенный, подвижный – **сангвиник**;
- сильный, уравновешенный, инертный – **флегматик**;

- сильный, неуравновешенный тип с преобладанием возбуждения – **холерик**;
- слабый тип – **меланхолик**.

И.П. Павлов считал тип нервной системы врожденным и слабо подверженным изменениям под воздействием окружения и воспитания. По мнению ученого, свойства нервной системы образуют физиологическую основу темперамента, который является психическим проявлением общего типа нервной системы.

Типология И.П. Павлова стала источником огромного числа опытов и исследований в этой области. В 50-е гг. идеи ученого развивали отечественные психологи Б.М. Теплов и В.Д. Небылицын. Экспериментально ими были выделены и описаны еще два свойства нервных процессов: *лабильность* (проявляется в скорости возникновения и прекращения нервных процессов) и *динамичность* (от этого свойства зависит легкость и скорость образования временных нервных связей). Ученые также открыли положительное свойство слабого типа нервной системы – высокую *сензитивность* (чувствительность), необходимую в ситуациях деятельности, требующей тонкой дифференцировки раздражителей.

Свойства темперамента. В настоящее время наука располагает достаточным количеством фактов, чтобы дать полную психологическую характеристику всех четырех типов темперамента. Для этой цели выделяют следующие основные свойства темперамента:

Сензитивность – возникновение психической реакции на внешний раздражитель наименьшей силы и скорость возникновения этой реакции (выражает способность органов чувств воспринимать, различать и реагировать на слабые стимулы).

Реактивность – степень произвольности реакций на внешние или внутренние воздействия одинаковой силы (критическое замечание, обидное слово, резкий тон).

Активность – степень интенсивности (энергичности) воздействия человека на внешний мир и преодоления препятствий в достижении целей (настойчивость, целеустремленность).

Соотношение реактивности и активности определяет, от чего в большей степени зависит деятельность человека: от случайных внешних или внутренних обстоятельств (настроение, случайные события) или от целей, намерений, убеждений.

Пластичность и ригидность свидетельствуют о том, насколько легко человек приспосабливается к новым условиям (пластичность) или насколько он инертен, не чувствителен к изменению условий (ригидность).

Темп реакций характеризует скорость протекания различных психических реакций, процессов (темп речи, динамика жестов, быстрота ума).

Эмоциональная возбудимость характеризуется тем, насколько слабое воздействие необходимо для возникновения эмоциональной реакции и с какой скоростью она возникает.

Экстраверсия – обращенность сознания и внимания человека в основном на то, что происходит вокруг него (направленность на внешний мир, окружающих людей, события, предметы).

Интроверсия – обращенность сознания человека к самому себе, поглощенность собственными проблемами и переживаниями, сопровождаемая ослаблением внимания к тому, что происходит вокруг.

Психологическая характеристика типов темперамента. Каждый тип темперамента характеризуется определенным сочетанием выделенных психологических особенностей (свойств темперамента).

Следует учитывать, что в чистом виде, как правило, типы темперамента в жизни не встречаются, и можно говорить только о *преобладании* тех или других его свойств.

Учитывая все перечисленные выше свойства, **Я. Стреляу** предлагает следующие психологические характеристики основных классических типов темперамента:

Сангвиник отличается *малой сензитивностью* (имеет высокий порог чувствительности, поэтому не замечает очень слабых звуковых и световых раздражителей). Это человек с *повышенной реактивностью*, но при этом *активность и реактивность* у него *уравновешены*. Он живо и возбужденно откликается на все, что привлекает его внимание. Активно и энергично принимается за новое дело и может долго работать, не утомляясь. Способен быстро сосредоточиться, дисциплинирован, при желании может сдерживать проявление своих чувств и произвольные реакции. Ему присущ *высокий темп реакций* (быстрые движения, живая мимика, гибкость ума, на-

ходчивость, активное включение в новую работу). *Высокая пластичность* проявляется в изменчивости чувств, настроений, интересов, стремлений; сангвиник легко сходится с новыми людьми, быстро привыкает к новым требованиям и обстановке, без усилий переключается с одной работы на другую, переучивается, овладевает новыми знаниями. Как правило, *экстраверт* (в большей степени откликается на внешние впечатления, чем на субъективные образы и представления о прошлом и будущем).

Холерик, как и сангвиник, отличается *малой чувствительностью, высокой реактивностью и активностью*. Но у холерика *реактивность* явно *преобладает над активностью*, поэтому он несдержан, нетерпелив, вспыльчив. Характерен *высокий темп реакций* (быстрая речь, живая мимика, высокая скорость протекания психических процессов, активная жестикуляция). Он *менее пластичен и более инертен*, чем сангвиник; отсюда – большая устойчивость стремлений и интересов, возможны затруднения в переключении внимания с одной работы на другую. Скорее *экстраверт*.

Флегматик обладает *малой чувствительностью и низкой эмоциональной возбудимостью*. Характерна *высокая активность*, значительно *преобладающая над малой реактивностью*. Поэтому он энергичен, работоспособен, но при этом отличается терпеливостью, выдержкой, самообладанием. Свойствен *низкий темп реакций*: бедная мимика, движения, так же как речь, невыразительны и замедленны. *Низкая пластичность* (высокая ригидность) проявляется в том, что он трудно сходится с новыми людьми, приспосабливается к новой обстановке, медленно перестраивает навыки и привычки, с трудом переключает внимание с одной деятельности на другую. *Интроверт* (слабо откликается на внешние впечатления).

Меланхолик обладает *высокой чувствительностью*, и это приводит к тому, что незначительный повод может вызвать у него слезы, обиду. Характерны *низкий темп реакций* (мимика и движения невыразительны, голос тихий, замедленный темп всех психических процессов), *малая активность и реактивность* (неэнергичен, ненастойчив, легко утомляется, отличается низкой работоспособностью, не уверен в себе, робок, ма-

лейшая трудность заставляет его опускать руки). Большинство меланхоликов – *интроверты*.

Практическая часть

Задание 1

Исследование типов темперамента

Цель исследования: определить уровни экстраверсии, интроверсии, эмоциональной устойчивости и тип темперамента.

Предлагаемый опросник Г. Айзенка предназначен для изучения индивидуально-психологических черт личности с целью диагностики степени выраженности таких свойств, как экстраверсия, интроверсия, нейротизм, и определения типа темперамента.

Экстраверсия – обращенность индивида во внешний мир, общительность, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Типичный экстраверт действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив. Он беззаботен, оптимистичен, весел. Предпочитает движение и действие, имеет тенденцию к агрессивности. Склонен к рискованным поступкам, чувства и эмоции не имеют строгого контроля.

Интроверсия – обращенность во внутренний мир. Типичный интроверт – спокойный, застенчивый человек, склонный к самоанализу. Сдержан и отдален от всех, кроме близких друзей. Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям, серьезно относится к принятию решений. Контролирует свои чувства, его нелегко вывести из себя. Может быть пессимистом, высоко ценит нравственные нормы.

Нейротизм – стабильное психическое состояние эмоциональной неустойчивости, выражается в чрезмерной нервности, плохой адаптации, склонности к быстрой смене настроений (лабильности), беспокойству, депрессивным состояниям, к неустойчивости в стрессовых ситуациях. Нейротизму соответствует эмоциональность, импульсивность, неровность в контактах с людьми, изменчивость интересов, неуверенность в себе, выраженная чувствительность, впечатлительность, склонность к раздражительности.

Противоположное свойство нейротизму – *эмоциональная устойчивость* (стабильность), которая характеризуется зрелостью, отличной адаптацией, отсутствием большой напряженности, беспокойства, а также склонностью к лидерству, общительности.

Инструкция: вам предлагается ряд вопросов, которые направлены на выявление вашего обычного способа поведения. Постарайтесь представить типичные ситуации и дайте первый «естественный» ответ, который придет вам в голову. Отвечайте быстро и точно. Если вы согласны с утверждением, поставьте рядом с его номером знак «+», если нет – знак «-».

Текст опросника

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить или посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Трудно ли вам отказываться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша, предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если это вам невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что «на спор» вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоят мысли о том, что вам не следовало чего-либо делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас легко задеть?

17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли иногда у вас такие мысли, которыми вам не хотелось бы делиться с другими?
19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что «все горит в руках», а иногда чувствуете сильную вялость?
20. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим числом самых близких друзей?
21. Много ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, отвечаете ли тем же?
23. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
24. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
25. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлечься с веселой компанией?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
27. Считают ли вас человеком живым и веселым?
28. После того, как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли бы сделать лучше?
29. Чувствуете ли вы себя беспокойно, находясь в большой компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?
32. Если вы хотите узнать что-либо, вы предпочитаете найти информацию в книге или спросить у друзей?
33. Бывают ли у вас сильные сердцебиения?
34. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточения?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Всегда ли вы говорите только правду?

37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где все подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, требующая быстрого действия?
40. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?
41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?
42. Опаздывали ли вы когда-нибудь на работу или на встречу с кем-либо?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого удобного случая побеседовать с новым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться со своими друзьями?
47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?
48. Есть ли среди ваших знакомых такие, которые вам явно не нравятся?
49. Могли бы вы сказать, что вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или вашей работы?
51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народа?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
56. Любите ли вы подшучивать над другими?
57. Страдаете ли вы бессонницей?

Ключ к методике

Полученные результаты ответов сопоставляются с «ключом». За ответ, соответствующий ключу, присваивается 1 балл, за ответ, не соответствующий ключу, – 0 баллов. Полученные баллы по каждой шкале суммируются.

Шкала экстраверсии – интроверсии:

«Да» в ответах на вопросы: 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56.

«Нет» в ответах на вопросы: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Шкала нейротизма (эмоциональная стабильность – эмоциональная нестабильность):

«Да» в ответах на вопросы: 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Шкала искренности:

«Да» в ответах на вопросы: 6, 24, 36.

«Нет» в ответах на вопросы: 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Оценка результатов и их интерпретация

Средний балл по шкале экстраверсии – интроверсии: 11–12.

Средний балл по шкале нейротизма: 12–13.

Показатель по шкале искренности, равный 4–5 баллам, является критическим. Он свидетельствует о тенденции испытуемого «приукрашивать» себя, давать на вопросы только «хорошие» ответы.

Сангвиник – быстрый человек, легко приспосабливающийся к изменчивым условиям жизни. Его характеризует высокая сопротивляемость трудностям жизни. Он в высшей степени подвижный, общительный человек, легко сходится с новыми людьми, и поэтому у него широкий круг знакомств, хотя он не отличается постоянством в общении и довольно часто меняет привязанности. Он продуктивный деятель, но лишь тогда, когда много дел, т.е. при постоянном возбуждении, в противном случае он становится скучным и вялым.

Холерик отличается большой жизненной энергией, но ему не достает самообладания, поэтому он вспыльчив и не сдержан. Такой человек приступает к делу с полной отдачей, со всей страстностью, увлеченно, но сил ему хватает ненадолго. Неуравновешенность нервной системы холерика предопреде-

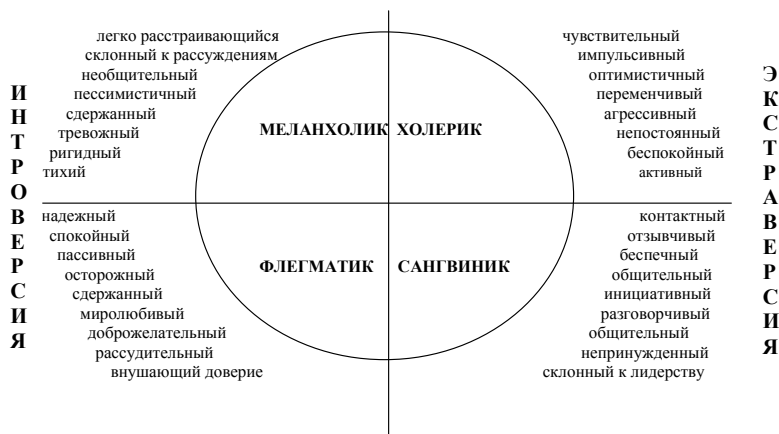
ляет цикличность в смене его активности и бодрости. Увлечшись каким-нибудь делом, он чересчур напрягает свои силы и в конце концов истощается больше, чем следует. Холерику трудно дается деятельность, требующая плавных движений, спокойного, медленного темпа, он неизбежно будет проявлять нетерпение, резкость движений, порывистость и т.д. В общении он вспыльчив, необуздан, нетерпелив.

Флегматик – это человек, реагирующий спокойно и медленно, не склонный к перемене своего окружения. Хорошо сопротивляется сильным и продолжительным раздражителям. Благодаря уравновешенности процессов возбуждения и торможения флегматик спокойный, всегда ровный, настойчивый и упорный работник, отличающийся терпеливостью, выдержкой, самообладанием. Он однообразен и невыразителен в мимике и интонации, даже о своих чувствах говорит недостаточно эмоционально, что затрудняет общение с ним. Флегматик медленно, трудно привыкает к новым людям. Круг общения его менее широк, чем у сангвиника. Флегматик отличается постоянством общения с одними и теми же людьми, даже если он поссорится с ними или если они его обидят. Однако не следует думать, что он совершенно безопасный в общении. В неблагоприятной для него обстановке он долго впитывает в себя, поглощает, накапливает энергию неудовольствий, и, когда она достигает определенного предела, критической величины, неминуем сильный «разряд», нередко весьма неожиданный для его собеседника, по самому, казалось бы, незначительному поводу.

Меланхолик – человек, плохо сопротивляющийся воздействию сильных стимулов, поэтому он часто пассивен и заторможен. Воздействие сильных стимулов на него может привести к неадаптивному поведению. В его поведении нередко отмечаются боязливость и беспокойство, тревожность, слабая выносливость. Незначительный повод может вызвать обиду, слезы. Он склонен отдаваться переживаниям, неуверен в себе, робок, малейшая трудность заставляет его опускать руки. Он незэнергичен, ненастойчив, необщителен. Его пугают новая обстановка, новые люди – он теряется, уходит в себя, замыкается, уединяется.

На рисунке 1 расположен так называемый «Круг Айзенка», который позволит получить дополнительную интерпретацию.

НЕСТАБИЛЬНОСТЬ (НЕЙРОТИЗМ)



СТАБИЛЬНОСТЬ

Рис. 1. Круг Айзенка

Задание 2

Определение свойств темперамента

Цель исследования: определение свойств темперамента человека, проявляющихся в его практической деятельности и общении с людьми.

С помощью методики, предложенной В. М. Русаловым, можно количественно оценить такие свойства темперамента, как энергичность, пластичность, темп и эмоциональность. Эти свойства темперамента по-разному проявляются в деятельности человека и во взаимоотношениях с окружающими, поэтому в данной методике отдельно оценивается темперамент в деятельности и в общении по каждому из его свойств.

Энергичность – степень активности, проявляемой человеком в общении с людьми и практической работе.

Пластичность – легкость переключения с выполнения одного вида деятельности на выполнение другого или изменения поведения в общении с людьми.

Темп – скорость выполнения отдельных действий, операций и движений.

Эмоциональность – склонность человека эмоционально реагировать на различные события, связанные с его практической деятельностью и общением с людьми.

Инструкция: на каждый из предложенных ниже вопросов необходимо ответить однозначно: «да» или «нет». Нейтральные ответы не допускаются. Просьба отвечать искренне, не приукрашивая.

Текст опросника

1. Подвижный ли вы человек?
2. Всегда ли вы готовы с ходу, не раздумывая, включиться в интересующий вас разговор?
3. Предпочитаете ли вы уединение большой компании?
4. Испытываете ли вы постоянное желание чем-либо заниматься, что-либо делать?
5. Медленно ли вы говорите?
6. Ранимый ли вы человек?
7. Часто ли вам не спится из-за того, что поссорились с друзьями?
8. Всегда ли вам хочется в свободное время чем-то заняться?
9. Часто ли в разговорах с людьми вы говорите, не подумав?
10. Раздражает ли вас быстрая речь собеседника?
11. Чувствовали бы вы себя несчастным человеком, если бы надолго были лишены возможности разговаривать с людьми?
12. Опаздывали ли вы когда-нибудь на назначенную встречу или в школу?
13. Нравится ли вам быстро бегать?
14. Сильно ли вы переживаете из-за плохих оценок, замечаний педагогов и родителей?
15. Легко ли вам выполнять работу, требующую длительного внимания и сосредоточенности?
16. Трудно ли вам быстро говорить?

17. Часто ли вы испытываете чувство беспокойства, если не выполнили как следует домашнее задание или какую-нибудь работу?

18. Часто ли ваши мысли перескакивают с одной на другую во время разговора?

19. Нравятся ли вам игры, требующие ловкости и быстроты действий?

20. Легко ли вам найти новые варианты решения какой-нибудь задачи?

21. Испытываете ли вы чувство беспокойства, если вас неправильно поняли во время разговора?

22. Охотно ли вы выполняете сложную, ответственную работу?

23. Бывает ли так, что вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?

24. Легко ли вы воспринимаете быструю речь собеседника?

25. Легко ли вам одновременно делать несколько дел?

26. Возникают ли у вас конфликты с друзьями из-за того, что вы им говорите что-то, не подумав?

27. Любите ли вы простую, привычную, не требующую усилий работу?

28. Легко ли вы расстраиваетесь, когда обнаруживаете, что сделали что-то не так?

29. Любите ли вы сидячую работу?

30. Легко ли вы общаетесь с незнакомыми людьми?

31. Предпочитаете ли вы подумать, взвесить свои слова прежде, чем высказаться?

32. Все ли ваши привычки хорошие?

33. Быстро ли двигаются ваши руки, когда вы работаете?

34. Молчите ли вы, не торопясь вступить в контакт, в обществе незнакомых людей?

35. Легко ли вы переключаетесь с одного способа решения задач на другой?

36. Плохо ли к вам относятся близкие люди?
37. Разговорчивый ли вы человек?
38. Легко ли вам выполнять работу, требующую мгновенной реакции?
39. Говорите ли вы свободно, без запинок?
40. Беспокоит ли вас то, что связано с вашей учебой или работой?
41. Обижаетесь ли вы, когда люди указывают на ваши недостатки?
42. Есть ли у вас желание заниматься какой-нибудь ответственной работой?
43. Любите ли вы все делать медленно, неторопливо?
44. Бывают ли у вас мысли, которые вы хотели бы скрыть от других?
45. Можете ли вы без долгих раздумий задать другому человеку щекотливый, трудный для него вопрос?
46. Доставляют ли вам удовольствие быстрые движения?
47. Легко ли вы придумываете новые идеи, связанные с тем, чем вы занимаетесь?
48. Возникают ли у вас беспокойство и тревожность перед каким-нибудь важным, ответственным разговором?
49. Можно ли о вас сказать, что вы быстро выполняете все, что вам поручается?
50. Любите ли вы работать самостоятельно?
51. Легко ли узнать ваше внутреннее состояние по выражению лица?
52. Всегда ли вы выполняете данное вами обещание?
53. Обижаетесь ли вы на то, как с вами обходятся окружающие?
54. Любите ли вы заниматься только одним делом?
55. Любите ли вы быстрые игры?
56. Делаете ли вы паузы в своей речи?

57. Любите ли вы вносить оживление в компанию?
58. Чувствуете ли вы в себе избыток сил и желание заняться каким-нибудь трудным делом?
59. Трудно ли вам переключить внимание с одного дела на другое?
60. Бывает ли так, что у вас надолго портится настроение из-за того, что неожиданно срывается какое-нибудь важное дело?
61. Часто ли вам не спится из-за того, что дела идут не так, как надо?
62. Любите ли вы бывать в большой компании?
63. Волнуетесь ли вы, выясняя отношения с друзьями?
64. Испытываете ли вы потребность в работе, требующей полной отдачи сил?
65. Часто ли вы злитесь, выходите из себя?
66. Любите ли вы одновременно заниматься многими делами?
67. Держитесь ли вы свободно в большой компании?
68. Часто ли вы говорите, не подумав, как следует?
69. Возникает ли у вас чувство неуверенности в процессе выполнения какого-либо дела, беспокоит ли оно вас?
70. Медленно ли вы работаете?
71. Легко ли вы переключаетесь с одной работы на другую?
72. Быстро ли вы читаете вслух?
73. Сплетничаете ли вы иногда?
74. Молчаливы ли вы в кругу друзей?
75. Нуждаетесь ли вы в людях, которые бы вас утешили и поддержали?
76. Охотно ли вы выполняете одновременно много разных дел?
77. Охотно ли вы делаете быструю работу?
78. Тянет ли вас пообщаться с людьми в свободное время?

79. Часто ли у вас бывает бессонница, если что-то не ладится в работе?

80. Дрожат ли у вас руки во время ссоры?

81. Долго ли вы мысленно готовитесь к тому, чтобы высказать свое мнение?

82. Есть ли среди ваших знакомых люди, которые вам явно не нравятся?

83. Предпочитаете ли вы заниматься легкой работой?

84. Легко ли вас обидеть?

85. Начинаете ли вы обычно первым разговор в компании?

86. Испытываете ли вы желание больше быть среди людей?

87. Склонны ли вы сначала подумать, а потом говорить?

88. Часто ли вы волнуетесь по поводу своей учебы или работы?

89. Всегда бы вы платили за провоз багажа, если бы не боялись проверки в транспорте?

90. Держитесь ли вы обособленно в компаниях и на вечеринках?

91. Склонны ли вы преувеличивать неудачи, которые у вас случаются на работе?

92. Нравится ли вам быстро говорить?

93. Легко ли вам удержаться от высказывания вслух неожиданно возникшей мысли?

94. Предпочитаете ли вы работать медленно?

95. Переживаете ли вы из-за неполадок в работе?

96. Нравится ли вам говорить с людьми спокойно и медленно?

97. Часто ли вы волнуетесь из-за ошибок в работе?

98. Способны ли вы хорошо выполнять долгую, трудоемкую работу?

99. Можете ли вы, не раздумывая, обратиться с просьбой к незнакомому человеку?

100. Часто ли вы чувствуете себя неуверенно при общении с людьми?

101. Легко ли вам братья за выполнение новой, незнакомой вам работы?

102. Устаете ли вы, когда вам приходится долго говорить?

103. Нравится ли вам работать неторопливо, без особого напряжения?

104. Нравится ли вам разнообразная работа, постоянно требующая сосредоточения и переключения внимания с одного дела на другое?

105. Любите ли вы подолгу бывать наедине с собой?

Ключ к методике

Ниже для каждого свойства темперамента указаны соответствующие ему номера вопросов и варианты ответов на них.

Если ответ, выбранный вами, совпадает с ключевым, то по этому свойству темперамента вы получаете **1 балл**. Степень развития каждого свойства темперамента оценивается по числу полученных баллов.

Энергичность в работе:

«Да» в ответах на вопросы: 4, 8, 15, 22, 42, 50, 58, 64, 98.

«Нет» в ответах на вопросы: 27, 83, 103.

Энергичность в общении с людьми:

«Да» в ответах на вопросы: 11, 30, 57, 62, 67, 78, 86.

«Нет» в ответах на вопросы: 3, 34, 74, 90, 105.

Пластичность в работе:

«Да» в ответах на вопросы: 20, 25, 35, 38, 47, 66, 71, 101.

«Нет» в ответах на вопросы: 54, 59.

Пластичность в общении с людьми:

«Да» в ответах на вопросы: 2, 9, 18, 26, 45, 68, 85, 99.

«Нет» в ответах на вопросы: 31, 81, 87, 93.

Темп в работе:

«Да» в ответах на вопросы: 1, 13, 19, 33, 46, 49, 55, 57.

«Нет» в ответах на вопросы: 29, 43, 70, 94.

Темп в общении с людьми:

«Да» в ответах на вопросы: 24, 37, 39, 51, 72, 92.

«Нет» в ответах на вопросы: 5, 10, 16, 56, 96, 102.

Эмоциональность в работе:

«Да» в ответах на вопросы: 14, 17, 28, 40, 60, 61, 69, 79, 88, 91, 95, 97.

Эмоциональность в общении с людьми:

«Да» в ответах на вопросы: 6, 7, 21, 36, 41, 48, 53, 63, 75, 80, 84, 100.

Контрольные вопросы:

«Да» в ответах на вопросы: 32, 52, 89.

«Нет» в ответах на вопросы: 12, 23, 44, 65, 73, 82.

Оценка результатов

Если ответы на контрольные вопросы более чем в трех случаях совпадают с ключевыми, то это значит, что в ответах на основные вопросы испытуемый старался представить себя в более выгодном свете, т.е. был недостаточно искренним. В таком случае его ответам доверять нельзя, и получить достоверную информацию о нем на основании заполненного опросника невозможно.

Если в ответах на контрольные вопросы обнаруживается не более трех совпадений с теми, которые даны выше, то ответам испытуемого на основные вопросы доверять можно.

Если испытуемый набрал *9 и более баллов*, то считается, что то или иное свойство темперамента у испытуемого сильно развито.

Если получено *4 и менее баллов*, то свойство темперамента слабо развито.

При суммарном количестве баллов от *5 до 8* данное свойство темперамента считается среднеразвитым.

Интерпретация результатов

Вывод о доминирующем типе темперамента делается на основании сравнения показателей, полученных по разным свойствам темперамента, с приведенными ниже типичными сочетаниями этих свойств, соответствующих разным типам темперамента.

Наиболее часто встречающиеся типичные сочетания свойств:

Сангвиник – средние показатели по всем свойствам темперамента.

Холерик – высокие показатели по энергичности, темпу и эмоциональности при средних или высоких показателях по пластичности.

Флегматик – низкие показатели по всем свойствам темперамента.

Меланхолик – низкие показатели по энергичности, пластичности, темпу при средних или высоких показателях по эмоциональности.

К чистому типу сангвиника, холерика, флегматика или меланхолика человек относится только при полном совпадении степени развитости его показателей с теми, которые связаны с описанными типами. Во всех остальных случаях считается, что у человека смешанный тип темперамента.

Предложенная методика позволяет отдельно определить тип темперамента человека, проявляющийся в работе, и тип темперамента, проявляющийся в общении с людьми.

Задание 3

Определение степени выраженности типов темперамента

Цель исследования: определение степени выраженности всех классических типов темперамента.

Опросник А. Белова предназначен для определения типа темперамента. Но, в отличие от традиционного подхода, А. Белов полагает, что у человека могут присутствовать все четыре типа темперамента в различной степени выраженности. Данный опросник интересен тем, что при сравнении с результатами тестирования по опроснику Г. Айзенка позволяет получить более полное представление о темпераменте испытуемого.

Инструкция: отметьте в перечисленных свойствах знаком «+» те качества, которые вам присущи. При этом следует иметь в виду, что отмечать нужно те качества, которые проявляются в обычных, повседневных ситуациях, а не в экстремальных.

Текст опросника

Итак, если Вы:

1. Неусидчивы, суетливы.
2. Невыдержаны, вспыльчивы.
3. Нетерпеливы.

4. Резки и прямолинейны в отношениях с людьми.
 5. Решительны и инициативны.
 6. Упрямы.
 7. Находчивы в споре.
 8. Работаете рывками.
 9. Склонны к риску.
 10. Незлопамятны и необидчивы.
 11. Обладаете быстрой, страстной, со сбивчивыми интонациями речью.
 12. Неуравновешенны и склонны к горячности.
 13. Агрессивны.
 14. Нетерпимы к недостаткам других.
 15. Обладаете выразительной мимикой.
 16. Способны быстро действовать и решать.
 17. Неустанно стремитесь к новому.
 18. Резки и порывисты в движениях.
 19. Настойчивы в достижении поставленной цели.
 20. Склонны к резким сменам настроения,
- то Вы – типичный холерик.*

Если Вы:

1. Веселы и жизнерадостны.
2. Энергичны и деловиты.
3. Часто не доводите начатое дело до конца.
4. Склонны переоценивать себя, свои возможности.
5. Способны быстро схватывать новое.
6. Неустойчивы в интересах и склонностях.
7. Легко переживаете неудачи и неприятности.
8. Легко приспосабливаетесь к разным обстоятельствам.
9. С увлечением беретесь за любое новое дело.
10. Быстро остываете, если дело перестает вас интересовать.
11. Легко включаетесь в новую работу и переключаетесь с одной работы на другую.
12. Тяготитесь однообразием, будничной, кропотливой работой.
13. Общительны и отзывчивы, не чувствуете скованности в общении с новыми людьми.
14. Работаете быстро, увлеченно, ровно, нуждаетесь в перерывах реже других.
15. Выносливы и работоспособны.

16. Обладаете громкой, быстрой, отчетливой речью, сопровождающейся живыми жестами, выразительной мимикой.

17. Сохраняете самообладание в неожиданной, сложной обстановке.

18. Находитесь всегда в бодром настроении.

19. Быстро засыпаете и пробуждаетесь.

20. Склонны иногда быть поверхностным, отвлекаться,

то Вы, конечно, сангвиник.

Если Вы:

1. Спокойны и хладнокровны.

2. Последовательны и обстоятельны в делах.

3. Осторожны и рассудительны в принятии решений.

4. Работаете спокойно, медленно, редко отдыхая.

5. Молчаливы и не любите попусту болтать.

6. Обладаете спокойной, равномерной речью, без резко выраженных эмоций, жестикуляции и мимики.

7. Сдержанны и терпеливы.

8. Доводите начатое дело до конца.

9. Не растрчиваете попусту сил.

10. Строго придерживаетесь выработанного распорядка жизни, системы в работе.

11. Легко сдерживаете порывы.

12. Мало восприимчивы к одобрению и порицанию.

13. Незлобливы, проявляете снисходительное отношение к колкостям в свой адрес.

14. Постоянны в своих отношениях и интересах, умеете ждать, ладить с другими.

15. Медленно включаетесь в работу и переключаетесь с одного дела на другое.

16. Ровны в отношениях со всеми.

17. Любите аккуратность и порядок во всем.

18. Не склонны к активной жестикуляции и мимике.

19. С трудом приспосабливаетесь к новой обстановке.

20. Обладаете выдержкой,

то Вы, вне сомнения, флегматик.

Если Вы:

1. Стеснительны и застенчивы.

2. Теряетесь в новой обстановке.
3. Затрудняетесь установить контакт с незнакомыми людьми.
4. Не верите в свои силы.
5. Легко переносите одиночество.
6. Чувствуете подавленность и растерянность при неудачах.
7. Склонны уходить в себя.
8. Быстро утомляетесь, нуждаетесь в более частых для отдыха перерывах.
9. Обладаете слабой, тихой речью.
10. Невольно приспосабливаетесь к характеру собеседника.
11. Впечатлительны до слезливости, тревожны.
12. Чрезвычайно восприимчивы к одобрению и порицанию.
13. Предъявляете высокие требования к себе и окружающим.
14. Склонны к подозрительности, мнительности.
15. Болезненно чувствительны и легко ранимы.
16. Чрезвычайно обидчивы.
17. Скрытны и необщительны.
18. Малоактивны и робки.
19. Безропотно покорны.
20. Стремитесь вызвать сочувствие и помощь у окружающих,
то Вы – типичный меланхолик.

Не забывайте, что это ваша собственная, а значит, субъективная оценка себя.

Обработка результатов и их интерпретация

Для определения различной степени выраженности классических типов темперамента используется следующая формула:

$$\Phi t = X(Ax / A \times 100\%) + C(As / A \times 100\%) + \Phi(A\phi / A \times 100\%) + M(Am / A \times 100\%),$$

где Φt – формула темперамента;

X – холерический темперамент;

Ax – число плюсов в свойствах холерика;

A – общее число всех плюсов по всем типам темперамента;

C – сангвинический темперамент;

As – число плюсов в свойствах сангвиника;

Φ – флегматический темперамент;

$A\phi$ – число плюсов в свойствах флегматика;

M – меланхолический темперамент;

Ам – число плюсов в свойствах меланхолика.

В конечном виде формула темперамента приобретает, например, такой вид:

$$\Phi m = X (48\%) + C (29\%) + \Phi (10\%) + M (13\%).$$

Это значит, что данный темперамент на 48% холерический, на 29% сангвинический, на 10% флегматический и на 13% меланхолический. Если относительный результат положительных ответов по какому-либо типу составляет 40% и выше (как в нашем примере), значит, данный тип темперамента является у вас доминирующим. Если этот результат составляет 30–39%, то качества данного типа темперамента выражены достаточно ярко. Если результат – 20–29%, то качества данного типа выражены средне. При результате 10–19% можно утверждать, что черты данного типа темперамента выражены в малой степени.

Задание 4

Исследование склонности к гипертимии

Цель исследования: определение склонности к гипертимии.

Гипертимия проявляется в приподнятом, жизнерадостном настроении, в инициативности, оптимизме. Отрицательные эмоции отсутствуют или нестойки и мимолетны.

Умеренный гипертимик стал идеалом в некоторых современных культурах. Формулы жизни «нет проблем» или «у меня все "O'Key"» постепенно завоевывают страны, как любой добротный товар. Это понятно: человек в приподнятом, жизнерадостном настроении позитивно воздействует на окружающих, он полон энергии, что является гарантией его личного успеха и дела, за которое он берется.

Инструкция: прочитайте внимательно утверждения и поставьте напротив номера каждого утверждения знак «+», если согласны с ним, или знак «-», если не согласны.

Текст опросника

1. У вас чаще всего веселое, приподнятое настроение.
2. Вам трудно усидеть на одном месте, сдерживая свою активность.

3. Вы предприимчивы, инициативны в рискованных делах.
4. Вы всегда стремитесь быть достаточно сильным работником в своей профессии: узнавать новое, проявлять инициативу.
5. Вам нравится работа, требующая энергичной организаторской деятельности.
6. Вы охотно вступаете в спор, дискуссию.
7. Вам легко поднять настроение друзей или компании.
8. У вас высокая работоспособность (можете работать интенсивно и достаточно длительное время).
9. Своей жизненной энергией вы заражаете окружающих.
10. По своей натуре вы оптимист.
11. Нередко в один и тот же период времени вы параллельно делаете два-три дела.
12. Вы очень быстро принимаете пищу.

Обработка результатов

Подсчитывается количество положительных ответов.

Явный гипертимик набирает 10–12 баллов.

7–9 баллов свидетельствуют о повышенной активности, высокой психической и физической выносливости;

5–6 баллов – умеренно выраженная активность;

4 балла и менее – пониженная активность.

Обследованные психологами руководители, менеджеры в разных сферах деятельности в большинстве своем имеют высокий показатель гипертимности, что, очевидно, является необходимым условием их профессиональной деятельности. В группе безработных, обучающихся новым профессиям по линии отдела социальной защиты, этот показатель значительно ниже. Им явно не хватает энергии для преодоления современных типовых жизненных обстоятельств.

Тема 2. ХАРАКТЕР

Вводная часть

Понятие о характере. В психологии характер (с греч. «печатать», «чеканка») определяется как совокупность устойчивых индивидуально-психологических свойств личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности, общении и поведении.

Смысл выражения «это характерно для него» заключается в том, что определенные действия, поступки человека являются для него типичными, закономерными. Характер человека как бы накладывает определенный отпечаток на его поведение, взаимоотношения с другими людьми. Отпечаток может оставить «тяжелый» след в случае, если у человека тяжелый характер; но этот след может быть и «легким», «приятным», «веселым» и т.п.

О человеке, лишенном внутренней определенности, поведение которого больше зависит от внешних обстоятельств, чем от внутренних принципов, говорят, что он бесхарактерный.

Человек с характером, напротив, выделяется, прежде всего, устойчивостью своего отношения к окружающему, это проявляется в определенности его действий и поступков, в образе мыслей и отношении.

Главная особенность характера как психического феномена состоит в том, что характер всегда проявляется в деятельности, в отношении человека к окружающей его действительности и людям.

Характер – это своего рода каркас, остов, стержень человека. В характере, как в фокусе, сосредоточены самые выраженные, существенные особенности человека как субъекта деятельности, общения, познания.

Главное условие образования характера – наличие целей. Бесхарактерному человеку свойственны отсутствие или разбро-

санность целей. «В способе поведения, в котором проявляется характер, выражается иерархия между различными возможными целями, которая устанавливается для данного человека в силу его характера», – отмечал С.Л. Рубинштейн. Иначе говоря, способ поведения является наиболее существенным и показательным выражением характера, но и характер определяет сам способ поведения.

Основу характера человека составляет **воля**, она придает ему определенность и завершенность. Волевые качества (организованность, самостоятельность, инициативность, решительность и др.) – это обобщенные способы поведения человека в ситуациях, требующих произвольной регуляции действий. По словам С. Л. Рубинштейна, в волевых поступках характер, с одной стороны, складывается, с другой – проявляется.

Структура характера. Характер человека достаточно многогранен. Это можно заметить уже в процессе деятельности: один человек делает все энергично и быстро; другой – медленно, не спеша, тщательно обдумывая свои действия; третий сразу же берется за дело, а спустя время начинает координировать свои действия с учетом обстоятельств.

Особенности, выделяемые в поведении человека, систематически проявляющиеся в различных видах его деятельности, называются **чертами** (свойствами) **характера**. Любая черта – это некоторый устойчивый стереотип поведения. Характер представляет собой единство черт (свойств) личности.

Черты характера, связанные воедино, образуют целостную организацию – **структуру характера**, которая определяется не только взаимосвязью отдельных черт (свойств), но и свойствами, присущими характеру как целому. К числу таких *структурных свойств* характера относятся: степень глубины, цельность, степень устойчивости или изменчивости, активность и сила.

Степень глубины характера отражает связь черт характера со стержневыми отношениями личности. Более глубокими свойствами характера являются центральные отношения личности, поэтому они связаны с очень широкой системой других свойств.

Цельность характера означает его внутреннее единство, отсутствие противоречивых черт, соответствие между направленностью и деятельностью, сознанием и поступками человека.

Степень устойчивости или изменчивости характера позволяет судить о его определенности. Об устойчивом характере го-

ворят, когда поведение человека во всех случаях соответствует сложившимся у него убеждениям, морально-политическим представлениям и понятиям основной направленности, составляющей смысл жизни и деятельности этого человека.

Активность характера выражается в постоянной потребности человека быть в деятельном состоянии.

От *силы характера* зависят последовательность действий и упорство, сознательное отстаивание взглядов и принятых решений, а также с какой энергией человек преследует поставленные перед собой цели.

В системе отношений личности выделяют четыре группы характерологических черт:

1 группа: *черты, выражающие отношение человека к другим людям, коллективу, обществу*, складывающиеся и проявляющиеся в различных межличностных отношениях: доброта, внимательность, общительность, гуманность, деликатность, отзывчивость, благородство, справедливость, общительность, чуткость, уважение к другим людям, коллективизм. И противоположные им: замкнутость, черствость, бездушие, грубость, несправедливость, презрение к людям, индивидуализм.

2 группа: *черты, проявляющиеся в отношении к самому себе:* чувство собственного достоинства, гордость и связанная с нею самокритичность, скромность, сдержанность, самообладание, неприхотливость. И противоположные им: несдержанность, сомнение, тщеславие, заносчивость, обидчивость, хвастливость, эгоцентризм, эгоизм.

3 группа: *черты, показывающие отношение человека к труду, своему делу:* трудолюбие, активность, исполнительность, предприимчивость, старательность, ответственное отношение к делу, добросовестность в работе, самостоятельность, инициативность, исполнительность, усердие, склонность к творчеству – и противоположные им: безответственность, пассивность, недобросовестность в работе, лень.

4 группа: *черты, характеризующие отношение человека к вещам, продуктам деятельности, собственности:* щедрость, аккуратность, практичность, расчетливость, добросовестность, бережливость. И противоположные им: скупость, небрежность, непрактичность, неряшливость, халатность, непрактичность.

В данной классификации определяющую роль в формировании характера играет отношение человека к людям, обществу.

Типология характеров. В психологии типология характеров, к сожалению, отсутствует. Наиболее интересные и жизненно правдивые описания характера возникли в пограничной области, на стыке психологии и психиатрии. Эти типологии принадлежат психиатрам-практикам, которые обобщили в них многолетний опыт реабилитационной и психокоррекционной работы с людьми. В основном типологии были созданы в работе со взрослыми. К ним относятся типологии характера К. Юнга, Э. Кречмера, П.Б. Ганнушкина, Э. Фромма, К. Леонгарда.

Первые работы содержали небольшое число типов. Так, К. Юнг выделил два основных типа: *экстравертированный* и *интровертированный*. Э. Кречмер описал три типа характера: *циклотимик*, *шизотимик*, *иксотимик*, связанные с определенной конституцией человека (пикник, астеник, атлетик). Со временем число типов увеличилось. У П.Б. Ганнушкина мы находим уже порядка семи типов (или «групп») характеров, у К. Леонгарда – десять.

Одна из наиболее полных современных типологий характера разработана А.Е. Личко (на материале подростков). Достоинство его типологии заключается в том, что, во-первых, в ней ассимилированы основные идеи предшествующих типологий, во-вторых, она включает в себя описание не только патологических (как, например, у П.Б. Ганнушкина) или акцентуированных (как у К. Леонгарда), но и нормальных типов характеров.

Формирование характера. Характер формируется в течение всей жизни человека. Человек не рождается ленивым, трудолюбивым, принципиальным, честным, независимым и т.д., а становится таковым в процессе своей жизни и деятельности.

Характер человека определяется системой его отношений к окружающей действительности и способами реализации этих отношений. Поэтому показателями характера является образ жизни человека, реальное отношение к нравственным нормам, людям, природе, вещам и т.д. Мировоззрение и убеждения личности составляют стержень характера. Люди без твердых убеждений не могут иметь твердого характера.

Хотя характер не является врожденным, ряд природных особенностей человека влияют на формирование и проявление характера. Большое значение имеет общий тип высшей нервной

деятельности как природная основа темперамента. Определенные сочетания свойств нервных процессов (сила, уравновешенность, подвижность) могут способствовать или препятствовать формированию некоторых черт характера. Так, при неблагоприятных условиях трусом скорее может стать меланхолик, чем сангвиник, а при благоприятных смелость скорее разовьется у сангвиника, чем у меланхолика. Таким образом, природные свойства нервной системы в какой-то мере сказываются на формировании и проявлении характера.

Но в то же время характер способен влиять на проявления типологических особенностей нервной системы. Выдержка и самообладание, например, могут тормозить природную склонность к взрывным реакциям человека с холерическим темпераментом, а инициативность и самостоятельность – маскировать ригидность флегматика.

Большую роль в формировании характера играют воспитание, самовоспитание, конкретные жизненные обстоятельства и общественные условия, в которых проживает человек. Непосредственно формирование характера происходит в различных по уровню развития социальных группах (семья, дошкольное учреждение, учебный класс, спортивная секция, балетная студия, дружеская компания, трудовой коллектив и др.). В зависимости от того, какая группа является для личности *референтной*, какие ценности поддерживаются, культивируются в ее среде, будут соответственно формироваться черты характера у ее членов. Формирование характера начинается в раннем возрасте. Например, основную роль в формировании характера ребенка играет его общение с окружающими людьми (семья, воспитатели, педагоги, друзья и др.). Ребенок подражает близким ему взрослым людям, учится определенным формам поведения при помощи прямого научения и эмоционального подкрепления.

Сензитивным периодом жизни для становления характера считается возраст от одного-трех до девяти-десяти лет, когда дети много и активно общаются со взрослыми и со сверстниками, открыты для воздействий со стороны, подражают всем и во всем. Для становления характера ребенка важен *стиль общения* взрослых друг с другом, а также *способ обращения* взрослых с ребенком. Раньше других в характере человека закладываются такие черты, как доброта, отзывчивость, общительность, и противоположные им – эгоизм, безразличие, черствость. Имеются данные о

том, что эти черты формируются в первые месяцы жизни ребенка и определяются тем, как мать обращается с ребенком (Э. Эрикссон).

Черты характера, которые проявляются в труде: ответственность, трудолюбие, инициативность, старательность и др., складываются в раннем детстве и дошкольном возрасте, формируются и закрепляются в играх детей и доступных им видах домашнего труда.

В раннем школьном возрасте оформляются *черты, которые проявляются в отношениях с людьми:* отзывчивость, чуткость, внимательность, вежливость и др. Этому способствует расширение сферы общения ребенка с окружающими за счет новых школьных друзей, взрослых, учителей.

В подростковом возрасте активно формируются *волевые черты характера:* целеустремленность, настойчивость, самостоятельность, независимость, выдержка.

В ранней юности закладываются *основы нравственности и мировоззрения.*

К окончанию школы можно считать характер человека в целом сложившимся.

Однако характер не является застывшим образованием, его шлифовка происходит в течение всей жизни. Несмотря на устойчивость, характер обладает некоторой пластичностью: под влиянием жизненных обстоятельств, требований общества, воспитания, самовоспитания характер изменяется, развивается и совершенствуется.

Практическая часть

Задание 1

Исследование акцентуаций характера

Цель исследования: диагностика типа акцентуаций личности.

Теоретической основой опросника Шмишека является концепция «акцентуированных личностей» К. Леонгарда, который считает, что присущие личности черты могут быть разделены на основные и дополнительные. Основные черты составляют стержень, «ядро» личности, в случае яркой выраженности они стано-

вятся акцентуациями характера. Личности, у которых основные черты ярко выражены, названы Леонгардом *акцентуированными*.

Тест содержит 10 шкал (соответственно десяти типам акцентуированных личностей, по К. Леонгарду) и состоит из 88 вопросов.

Инструкция: вам предлагается ответить на 88 вопросов, касающихся различных сторон вашей личности. Рядом с номером вопроса поставьте знак «+» (да), если согласны, или «-» (нет), если не согласны. Отвечайте быстро, долго не задумывайтесь.

Текст опросника

1. Является ли ваше настроение в общем веселым и беззаботным?
2. Восприимчивы ли вы к обидам?
3. Случалось ли вам иногда быстро заплакать?
4. Всегда ли вы считаете себя правым в том деле, которое делаете, и вы не успокоитесь, пока не убедитесь в этом?
5. Считаете ли вы себя более смелым, чем в детском возрасте?
6. Может ли ваше настроение меняться от глубокой радости до глубокой печали?
7. Находитесь ли вы в компании в центре внимания?
8. Бывают ли у вас дни, когда вы без достаточных оснований находитесь в угрюмом и раздражительном настроении и ни с кем не хотите разговаривать?
9. Серьезный ли вы человек?
10. Можете ли вы сильно воодушевиться?
11. Предприимчивы ли вы?
12. Быстро ли вы забываете, если вас кто-нибудь обидит?
13. Мягкосердечный ли вы человек?
14. Пытаетесь ли вы проверить после того, как опустили письмо в почтовый ящик, не осталось ли оно висеть в прорези?
15. Всегда ли вы стараетесь быть добросовестным в работе?

16. Испытывали ли вы в детстве страх перед грозой или собаками?
17. Считаете ли вы других людей недостаточно требовательными друг к другу?
18. Сильно ли зависит ваше настроение от жизненных событий и переживаний?
19. Всегда ли вы прямодушны со своими знакомыми?
20. Часто ли ваше настроение бывает подавленным?
21. Случались ли у вас раньше истерический припадок или истощение нервной системы?
22. Склонны ли вы к состояниям сильного внутреннего беспокойства или страстного стремления?
23. Трудно ли вам длительное время просидеть на стуле?
24. Боритесь ли вы за свои интересы, если кто-то поступает с вами несправедливо?
25. Смогли бы вы убить человека?
26. Мешают ли вам висящая криво гардина или неровно настланная скатерть настолько, что вам хочется немедленно устранить эти недостатки?
27. Испытывали ли вы в детстве страх, когда оставались одни в квартире?
28. Часто ли у вас без причины меняется настроение?
29. Всегда ли вы старательно относитесь к своей деятельности?
30. Быстро ли вы можете разгневаться?
31. Можете ли вы быть бесшабашно веселым?
32. Можете ли вы иногда целиком проникнуться чувством радости?
33. Подходите ли вы для проведения увеселительных мероприятий?
34. Высказываете ли вы обычно людям свое откровенное мнение по тому или иному вопросу?

35. Влияет ли на вас вид крови?
36. Охотно ли вы занимаетесь деятельностью, связанной с большой ответственностью?
37. Склонны ли вы вступить за человека, с которым поступили несправедливо?
38. Трудно ли вам входить в темный подвал?
39. Выполняете ли вы кропотливую черную работу так же медленно и тщательно, как и любимое вами дело?
40. Являетесь ли вы общительным человеком?
41. Охотно ли вы декламировали в школе стихи?
42. Убегали ли вы ребенком из дома?
43. Тяжело ли вы воспринимаете жизнь?
44. Бывали ли у вас конфликты и неприятности, которые так изматывали вам нервы, что вы не выходили на работу?
45. Можно ли сказать, что вы при неудачах не теряете чувства юмора?
46. Сделаете ли вы первым шаг к примирению, если вас кто-то оскорбит?
47. Любите ли вы животных?
48. Уйдете ли вы с работы или из дома, если у вас там что-то не в порядке?
49. Мучают ли вас тревожные мысли о том, что с вами или с вашими родственниками случится какое-нибудь несчастье?
50. Считаете ли вы, что настроение зависит от погоды?
51. Затруднит ли вас выступить на сцене перед большим количеством зрителей?
52. Можете ли вы выйти из себя и дать волю рукам, если вас кто-то умышленно грубо рассердит?
53. Много ли вы общаетесь?

54. Если вы будете чем-либо разочарованы, то придете в отчаяние?
55. Нравится ли вам работа организаторского характера?
56. Упорно ли вы стремитесь к своей цели?
57. Может ли вас так захватить кинофильм, что слезы выступят на глазах?
58. Трудно ли вам будет заснуть, если вы целый день размышляли над своим будущим или какой-нибудь проблемой?
59. Приходилось ли вам в школьные годы пользоваться подказками или списывать у товарищей домашнее задание?
60. Трудно ли вам пойти ночью на кладбище?
61. Следите ли вы с большим вниманием, чтобы каждая вещь в доме лежала на своем месте?
62. Приходилось ли вам лечь спать в хорошем настроении, а проснуться в удрученном и несколько часов оставаться в нем?
63. Можете ли вы с легкостью приспособиться к новой ситуации?
64. Есть ли у вас предрасположенность к головной боли?
65. Часто ли вы смеетесь?
66. Можете ли вы быть приветливыми с людьми, не открывая своего истинного отношения к ним?
67. Можно ли вас назвать оживленным и бойким человеком?
68. Сильно ли вы страдаете от несправедливости?
69. Можно ли вас назвать страстным любителем природы?
70. Есть ли у вас привычка проверять перед сном или перед тем, как уйти, выключен ли газ и свет, закрыта ли дверь?
71. Пугливы ли вы?
72. Бывает ли, что вы чувствуете себя на «седьмом небе», хотя объективных причин для этого нет?

73. Охотно ли вы участвовали в юности в кружках художественной самодеятельности, в театральном кружке?

74. Тянет ли вас иногда смотреть вдаль?

75. Смотрите ли вы на будущее пессимистически?

76. Может ли ваше настроение измениться от высочайшей радости до глубокой тоски за короткий период времени?

77. Легко ли поднимается ваше настроение в дружеской компании?

78. Переносите ли вы злость длительное время?

79. Сильно ли вы переживаете, если горе случилось у другого человека?

80. Была ли у вас в школе привычка переписывать лист в тетради, если вы сделали пометку?

81. Можно ли сказать, что вы больше недоверчивы и осторожны, нежели доверчивы?

82. Часто ли вы видите страшные сны?

83. Возникала ли у вас мысль против воли броситься из окна, под приближающийся поезд?

84. Становитесь ли вы радостным в веселом окружении?

85. Легко ли вы можете отвлечься от обременительных вопросов и не думать о них?

86. Трудно ли вам сдерживать себя, если вы разозлитесь?

87. Предпочитаете ли вы молчать (да) или вы словоохотливы (нет)?

88. Могли бы вы, если пришлось участвовать в театральном представлении, с полным проникновением и перевоплощением войти в роль и забыть о себе?

Обработка результатов

При совпадении ответа на вопрос с ключом ответу присваивается один балл.

Ключ к методике

1. *Демонстративность* / демонстративный тип:

«+»: 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88;

«-»: 51.

Сумму ответов умножить на два.

2. *Застревание* / застревающий тип:

«+»: 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81;

«-»: 12, 46, 59.

Сумму ответов умножить на два.

3. *Педантичность* / педантичный тип:

«+»: 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83;

«-»: 36.

Сумму ответов умножить на два.

4. *Возбудимость* / возбудимый тип:

«+»: 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86.

Сумму ответов умножить на три.

5. *Гипертимность* / гипертимный тип:

«+»: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77.

Сумму ответов умножить на три.

6. *Дистимность* / дистимический тип:

«+»: 9, 21, 43, 75, 87;

«-»: 31, 53, 65.

Сумму ответов умножить на три.

7. *Тревожность* / тревожно-боязливый тип:

«+»: 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82;

«-»: 5.

Сумму ответов умножить на три.

8. *Экзальтированность* / аффективно-экзальтированный тип:

«+»: 10, 32, 54, 76.

Сумму ответов умножить на шесть.

9. *Эмотивность* / эмотивный тип:

«+»: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79;

«-»: 25.

Сумму ответов умножить на три.

10. *Циклотимность* / циклотимный тип:

«+»: 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84.

Сумму ответов умножить на три.

Максимальная сумма баллов после умножения по каждой шкале составляет 24.

Сумма баллов в диапазоне от 15 до 19 свидетельствует о тенденции к тому или иному типу акцентуации.

В случае превышения 19 баллов черта (или тип) характера является акцентуированной.

Интерпретация результатов

Выделенные К. Леонгардом 10 типов акцентуированных личностей разделены на две группы: акцентуации характера (демонстративный, педантичный, застревающий, возбудимый) и акцентуации темперамента (гипертимический, дистимический, тревожно-боязливый, циклотимический, аффективный, эмотивный).

1. Демонстративный тип. Характеризуется демонстративностью поведения, живостью, подвижностью, легкостью в установлении контактов. Склонен к фантазерству и притворству, направлен на приукрашивание своей персоны, к артистизму и позерству. Стремится к лидерству, испытывает потребность в признании, жаждет похвалы и постоянного внимания к своей персоне. Перспектива быть незамеченным отягощает его. Обычно похвала других в его присутствии вызывает особо неприятные ощущения, он этого не выносит. Демонстрирует высокую приспособляемость к людям, эмоциональную лабильность (легкую смену настроений); при отсутствии действительно глубоких чувств склонен к интригам (при внешней мягкости манеры общения). Самооценка далека от объективности. Может раздражать своей самоуверенностью и высокими притязаниями, сам систематически провоцирует конфликты, но при этом активно защищается. Обладая повышенной способностью к вытеснению, он может полностью забыть то, о чем он не желает знать. Способен увлечь других неординарностью мышления и поступков.

2. Застревающий тип. Его характеризуют умеренная общительность, неразговорчивость, склонность к нравоучениям. Часто страдает от мнимой несправедливости по отношению к себе, в связи с этим проявляет настороженность и недоверчивость по

отношению к людям. Чувствителен к обидам и огорчениям, долго переживает происшедшее, не способен «легко отходить» от обид, уязвим, подозрителен. Ему присущи самонадеянность, жесткость установок и взглядов, сильно развитое честолюбие, приводящие к настойчивому утверждению своих интересов, которые он отстаивает с особой энергичностью. Часто выступает инициатором конфликтов. Стремится добиться высоких показателей в любом деле, за которое берется, проявляет большое упорство в достижении своих целей. Основной чертой является склонность к аффектам (обидчивость, подозрительность, ревность, правдолюбие).

3. Педантичный тип. Характеризуется ригидностью, долгим переживанием травмирующих событий, конфликтует редко, выступая скорее пассивной, чем активной стороной. В то же время очень сильно реагирует на любое проявление нарушения порядка. Пунктуален, аккуратен, особое внимание уделяет чистоте и порядку, скрупулезен, добросовестен, склонен жестко следовать плану. В выполнении действий нетороплив, усидчив, ориентирован на высокое качество работы, склонен к частым самопроверкам, сомнениям в правильности выполненной работы, формализму. С охотой уступает лидерство другим людям.

4. Возбудимый тип. Недостаточная управляемость, ослабленный контроль над побуждениями сочетается у людей такого типа с властью физиологических влечений. Для него характерны повышенная импульсивность, инстинктивность, гневливость, грубость, склонность к трениям и конфликтам, в которых он сам и является активной, провоцирующей стороной. Раздражителен, вспыльчив, часто меняет место работы, неуживчив в коллективе. Отмечаются низкая контактность в общении, замедленность вербальных и невербальных реакций. Для него никакой труд не становится привлекательным, работает лишь по мере необходимости, проявляет такое же нежелание учиться. Равнодушен к будущему, живет целиком настоящим, желая извлечь из него массу развлечений. Повышенная импульсивность или возникающая реакция возбуждения гасятся с трудом. Он может быть властным, выбирая для общения наиболее слабых.

5. Гипертимический тип. Людей этого типа отличают большая подвижность, общительность, болтливость, выраженность жестов, мимики, пантомимики, чрезмерная самостоятельность,

склонность к озорству, недостаток чувства дистанции в отношениях с другими. Они везде вносят много шума, любят компании сверстников, стремятся ими командовать, почти всегда имеют бодрое настроение, хорошее самочувствие, высокий жизненный тонус, нередко цветущий вид, хороший аппетит, здоровый сон, склонность к чревоугодию и иным радостям жизни. Это люди с повышенной самооценкой, веселые, легкомысленные и, вместе с тем, деловитые, изобретательные, энергичные, инициативные, умеющие развлекать других, часто блестящие собеседники. Большое стремление к самостоятельности может служить источником конфликтов. Для них характерны вспышки гнева, раздражения, особенно, когда они встречают сильное противодействие и терпят неудачу. Склонны к аморальным поступкам, прожектерству. Они трудно переносят условия жесткой дисциплины, монотонную деятельность, вынужденное одиночество.

6. Дистимический тип. Люди этого типа отличаются серьезностью, даже подавленностью настроения, медлительностью, слабостью волевых усилий. Для них характерны заниженная самооценка, пессимистическое отношение к будущему, а также низкая контактность, немногословность в беседе, молчаливость. Такие люди являются домоседами, индивидуалистами; общества и шумные компании обычно избегают, ведут замкнутый образ жизни. Они добросовестны, ценят тех, к кому привязаны, и готовы им подчиниться, обладают обостренным чувством справедливости.

7. Тревожно-боязливый тип. Людям данного типа свойственны низкая контактность, минорное настроение, робость, неуверенность в себе. Дети тревожного типа часто боятся темноты, животных, страшатся оставаться одни. Они сторонятся шумных и бойких сверстников, не любят чрезмерно шумных игр, испытывают чувство робости и застенчивости, тяжело переживают контрольные, экзамены, проверки. Часто стесняются отвечать перед классом. Охотно подчиняются опеке старших, нотации взрослых могут вызвать у них угрызения совести, чувство вины, слезы или отчаяние. У них рано формируются чувство долга и ответственности, высокие моральные и этические требования. Чувство собственной неполноценности стараются замаскировать в самоутверждении через те виды деятельности, где они могут в большей мере раскрыть свои способности. Свойственные им с детства

обидчивость, чувствительность, застенчивость мешают сблизиться с теми, с кем хочется. Непереносимость насмешек, подозрения сопровождаются неумением постоять за себя при несправедливых обвинениях. Редко вступают в конфликты с окружающими, играют в них в основном пассивную роль и ищут поддержки, опоры. Они обладают дружелюбием, самокритичностью, исполнительностью.

8. Аффективно-экзальтированный тип. Яркие черты этого типа – способность восторгаться, восхищаться, а также улыбочивость, ощущение счастья, радости, наслаждения. Эти чувства у них могут часто возникать по причине, которая у других не вызывает большого подъема. Они легко приходят в восторг от радостных событий и в полное отчаяние – от печальных. Им свойственны высокая контактность, словоохотливость, влюбчивость. Такие люди часто спорят, но не доводят дело до открытых конфликтов. В конфликтных ситуациях они выступают как активной, так и пассивной стороной. Они привязаны к друзьям и близким, альтруистичны, проявляют яркость и искренность чувств, способны к состраданию. Могут быть паникерами, подвержены сиюминутным настроениям, легко переходят от состояния восторга к состоянию печали, обладают лабильностью психики.

9. Эмотивный тип. Этот тип родственен экзальтированному, но проявления его не столь бурные. Для них характерны: эмоциональность, чувствительность, тревожность, болтливость, глубокие реакции в области тонких чувств. Наиболее сильно выраженные черты – гуманность, сопереживание другим людям, отзывчивость, мягкосердечность, способность радоваться чужим успехам. Они впечатлительны, любые жизненные события воспринимают серьезнее, чем другие люди. Подростки остро реагируют на сцены из фильмов, сцена насилия может вызвать у них сильное потрясение, которое долго не забудется и может нарушить сон. Редко вступают в конфликты, обиды часто «носят» в себе, не «выплескивая» их наружу. Им свойственны обостренное чувство долга, исполнительность. Бережно относятся к природе, любят выращивать растения, ухаживать за животными.

10. Циклотимный тип. Характеризуется сменой гипертимных и дистимных состояний. Им присущи зависимость от внеш-

них событий и частые периодические смены настроения. Радостные события вызывают у них картины гипертимии: жажду деятельности, повышенную говорливость, скачку идей; печальные – подавленность, замедленность реакций и мышления. Также часто меняется их манера общения с окружающими людьми.

Задание 2

Методика «Опросник Лири»

Цель исследования: определение степени выраженности некоторых личностных свойств и качеств.

Инструкция: определите, какое из приведенных ниже утверждений относится к вам. Просьба отвечать искренне, не приукрашивать себя.

Текст опросника

1. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи.
2. Уверен в себе.
3. Пользуется уважением других.
4. Не терпит, чтобы им командовали.
5. Откровенный.
6. Жалобщик.
7. Часто прибегает к помощи других.
8. Ищущий одобрение.
9. Доверчив и стремится радовать других.
10. Любит брать на себя ответственность.
11. Производит впечатление значительности.
12. Обладает чувством достоинства.
13. Стремится подбодрить.
14. Благородный.
15. Злой, жестокий.
16. Хвастливый.
17. Свокорыстный.
18. Способен признать свою неправоту.
19. Деспотичный.
20. Умеет настоять на своем.
21. Великодушен и терпим к недостаткам.
22. Начальственно-повелительный.

23. Стремится покровительствовать.
24. Способен вызывать восхищение.
25. Предоставляет другим принимать решение.
26. Прощает все.
27. Кроткий.
28. Может проявить безразличие.
29. Бескорыстный.
30. Любит давать советы.
31. Зависимый, несамостоятельный.
32. Самоуверен и напорист.
33. Ожидает восхищения от каждого.
34. Часто печален.
35. На него трудно произвести впечатление.
36. Общительный и уживчивый.
37. Открытый и прямолинейный.
38. Озлобленный.
39. Любит подчиняться.
40. Распоряжается другими.
41. Способен быть критичным к себе.
42. Щедрый.
43. Всегда любезен в обращении.
44. Уступчивый.
45. Застенчивый.
46. Любит заботиться о других.
47. Думает только о себе.
48. Покладистый.
49. Отзывчивый, всегда придет на помощь.
50. Умеет распоряжаться, приказывать.
51. Часто разочаровывается.
52. Неумолимый, но беспристрастный.
53. Часто гневается.
54. Критичен к другим.
55. Всегда дружелюбен.
56. Судит о людях по рангу и достатку, а не по личным качествам (сноб).
57. Способен проявлять недоверие.
58. Очень почитает авторитеты.
59. Ревнивый.
60. Любит поплакаться.

61. Робкий.
62. Обидчивый, щепетильный.
63. Часто недружелюбен.
64. Властный.
65. Безынициативный.
66. Способен быть суровым.
67. Деликатный.
68. Всем симпатизирует.
69. Деловой, практичный.
70. Переполнен чрезмерным сочувствием.
71. Внимательный и ласковый.
72. Хитрый и расчетливый.
73. Дорожит мнением окружающих.
74. Надменный и самодовольный.
75. Чрезмерно доверчив.
76. Готов довериться любому.
77. Легко смущается.
78. Независимый.
79. Эгоистичный.
80. Нежный, мягкосердечный.
81. Легко поддается влиянию других.
82. Уважительный.
83. Производит впечатление на окружающих.
84. Добросердечный.
85. Охотно принимает советы.
86. Обладает талантом руководителя.
87. Легко попадает впросак.
88. Долго помнит обиды.
89. Легко поддается влиянию.
90. Проникнут духом противоречия.
91. Портит людей чрезмерной добротой.
92. Слишком снисходителен к окружающим.
93. Тщеславный.
94. Стремится снискать расположение каждого.
95. Восхищающийся, склонный к подражанию.
96. Охотно подчиняется.
97. Со всеми соглашается.
98. Заботится о других в ущерб себе.
99. Раздражительный.

100. Стыдливый.
101. Отличается чрезмерной готовностью подчиняться.
102. Дружелюбный, доброжелательный.
103. Добрый, вселяющий уверенность.
104. Холодный, черствый.
105. Стремящийся к успеху.
106. Нетерпим к ошибкам других.
107. Благорасположен ко всем без разбора.
108. Строгий, но справедливый.
109. Всех любит.
110. Любит, чтобы его опекали.
111. Почти никогда и никому не возражает.
112. Мякотелый.
113. Другие думают о нем благосклонно.
114. Упрямый.
115. Стойкий и крутой, где надо.
116. Может быть искренним.
117. Скромный.
118. Способен сам позаботиться о себе.
119. Скептичен.
120. Язвительный, насмешливый.
121. Навязчивый.
122. Злопамятный.
123. Любит соревноваться.
124. Стремится ужиться с другими.
125. Неуверенный в себе.
126. Старается утешить каждого.
127. Склонен к самобичеванию.
128. Бесчувственный, равнодушный.

Ключ к опроснику

Шкала 1 (тенденция к лидерству):

2, 10, 11, 19, 20, 22, 24, 30, 33, 40, 50, 64, 83, 86, 105, 113.

Шкала 2 (уверенность в себе):

2, 12, 16, 28, 32, 47, 56, 69, 72, 74, 78, 79, 93, 104, 118, 123.

Шкала 3 (требовательность):

5, 15, 17, 37, 52, 53, 54, 63, 66, 99, 106, 108, 115, 116, 120, 128.

Шкала 4 (скептицизм):

4, 6, 34, 35, 38, 51, 57, 59, 60, 62, 88, 89, 90, 114, 119, 122.

Шкала 5 (уступчивость):

18, 27, 41, 44, 45, 48, 61, 65, 77, 96, 100, 101, 112, 117, 125, 127.

Шкала 6 (доверчивость):

7, 8, 9, 14, 25, 31, 39, 58, 75, 82, 85, 87, 95, 110, 111, 121.

Шкала 7 (добросердечие):

1, 36, 43, 55, 68, 71, 73, 76, 81, 84, 94, 97, 102, 107, 109, 124.

Шкала 8 (отзывчивость):

13, 21, 23, 26, 29, 42, 46, 49, 67, 70, 80, 91, 92, 98, 103, 126.

Обработка результатов

За каждый утвердительный ответ проставляется 1 балл.

Степень выраженности по каждой шкале определяется следующим образом:

0–4 баллов – низкая

5–8 баллов – умеренная

9–12 баллов – высокая

13–16 баллов – очень высокая.

Задание 3

Диагностика агрессивности

Цель исследования: определение степени выраженности агрессивных и враждебных реакций.

Опросник, разработанный американскими исследователями А. Бассом и А. Дарки, состоит из восьми субшкал, которые являются важными показателями агрессии. В общей психологии и психологии личности *агрессивность* определяется как повышенная активность, не мотивируемая ситуацией, стремление доминировать, подавлять и решать конфликты силовыми методами.

Инструкция: оцените каждое из утверждений при помощи ответов «да» или «нет».

Текст опросника

1. Временами мне трудно справиться с желанием причинить вред другим.

2. Иногда я могу посплетничать о тех, кого не люблю.
3. Я легко раздражаюсь, но и быстро успокаиваюсь.
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не выполню просьбу.
5. Я не всегда получаю то, что мне положено.
6. Я знаю, что люди говорят обо мне за моей спиной.
7. Когда я не одобряю поведение моих друзей, я им всегда даю это почувствовать.
8. Когда мне случается обмануть кого-то, я обычно испытываю угрызения совести.
9. Я не способен ударить человека.
10. Я никогда не раздражаюсь настолько, чтобы бросаться предметами.
11. Я всегда снисходителен к чужим недостаткам.
12. Если мне не нравится какое-то правило, я стараюсь его нарушить.
13. Другие всегда умеют воспользоваться ситуацией, а я нет.
14. Я держусь настороженно с теми, кто ко мне относится неожиданно хорошо.
15. Я часто бываю не согласен с окружающими.
16. Иногда мне на ум приходят мысли, которых я стыжусь.
17. Если кто-нибудь первым ударит меня, я скорее всего ему не отвечу.
18. В раздражении я могу хлопнуть дверью.
19. Я более раздражителен, чем это может показаться тем, кто не знает меня.
20. Если кто-то корчит из себя начальника, я стараюсь поступить ему наперекор.
21. Иногда меня огорчает, как складывается моя жизнь.
22. Думаю, что многие из окружающих не особенно меня любят.
23. Не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной.

24. Когда я уваливаю от работы, то часто испытываю чувство вины.

25. Тому, кто рискнет оскорбить меня или моих близких, не поздоровится.

26. Я неспособен на хамские шутки.

27. Я впадаю в ярость, когда надо мной смеются.

28. Тех, кто много мнит о себе, я всегда стараюсь поставить на место.

29. В любой компании найдутся неприятные мне люди.

30. Многие завидуют мне.

31. Мне важно, чтобы меня уважали.

32. Мне часто бывает стыдно, что я мало делал или делаю для родителей.

33. Тех, кто изводит нас, можно и щелкнуть «по носу».

34. Мрачным я бываю в основном, когда злюсь.

35. Если ко мне относятся хуже, чем я ожидаю, я не расстраиваюсь.

36. Когда меня стараются вывести из себя, я не обращаю на это внимания.

37. Меня иногда, хоть я этого не показываю, гложет зависть.

38. Иногда мне кажется, что надо мной смеются.

39. Когда я злюсь, к «крепким» выражениям не прибегаю.

40. Мне хочется, чтобы мои грехи были прощены.

41. Я редко даю сдачи.

42. Я обижаюсь, когда по-моему не выходит.

43. Есть люди, которые раздражают меня одним своим присутствием.

44. Нет таких людей, кого бы я по-настоящему ненавидел.

45. Мой принцип: чужакам не доверять.

46. Я готов сказать каждому, что я о нем думаю.

47. Я делаю много такого, о чем потом жалею.
48. Если я разозлюсь, то могу и ударить кого-нибудь.
49. С детства у меня не бывает вспышек гнева.
50. Я часто чувствую себя, как пороховая бочка, готовая взорваться.
51. Если бы все знали, что я чувствую на самом деле, меня бы считали человеком, с которым нелегко ладить.
52. Я всегда ищу тайные причины хорошего отношения ко мне.
53. Когда на меня кричат, я кричу в ответ.
54. Неудачи всегда огорчают меня.
55. Я дерусь не реже, чем другие.
56. Могу вспомнить такие случаи, когда со злости ломал вещи или предметы.
57. Я способен первым начать драку.
58. Со мной часто жизнь поступает несправедливо.
59. Я не верю в искренность отношений между людьми.
60. Я ругаюсь, когда меня выводят из себя или злят.
61. Когда я кого-нибудь обижаю, то потом испытываю угрызения совести.
62. Защищая себя, я не останавливаюсь перед применением физической силы.
63. Мой гнев я могу выражать тем, что стучу кулаком или топаю ногами.
64. Я бываю грубоват с теми, кто мне не нравится.
65. У меня нет врагов.
66. Я умею поставить человека на место.
67. Я часто задумываюсь, что живу неправильно.
68. Я знаю тех, кто способен довести меня до драки.
69. Я не огорчаюсь по пустякам.

70. Мне редко приходят в голову мысли, что кто-то хочет сделать мне плохо.

71. Бывает, я угрожаю людям, но при этом не собираюсь приводить угрозу в действие.

72. В последнее время я стал занудой.

73. В споре я часто повышаю голос.

74. Я стараюсь скрывать свое плохое отношение к людям.

75. Я предпочитаю соглашаться, чем спорить.

Обработка результатов

По числу совпадений ответов с ключом подсчитывается сумма баллов по каждой субшкале (табл. 1). Индекс общей агрессивности определяется как сумма показателей по субшкалам 1, 2, 7. Индекс враждебности по отношению к окружающим определяется как сумма показателей по субшкалам 5, 6.

Таблица 1

Ключ к методике

№ п/п	Субшкала агрессии	«Да»	«Нет»	Возможная сумма в баллах	Сумма баллов по субшкале	% от возможной суммы
1	Физическая агрессия	1, 25, 33, 48, 55, 62, 68	9, 17, 41	10		
2	Косвенная агрессия	2, 10, 18, 34, 42, 56, 63	26, 49	9		
3	Раздражительность	3, 19, 27, 35, 43, 50, 57, 64, 72	11, 69	11		
4	Негативизм	4, 12, 20, 28	36	5		
5	Обида	5, 13, 21, 29, 37, 44, 51, 58	-	8		
6	Подозрительность	6, 14, 22, 30, 38, 45, 52, 59	65, 70	10		

№ п/п	Субшкала агрессии	«Да»	«Нет»	Возможная сумма в баллах	Сумма баллов по субшкале	% от возможной суммы
7	Вербальная агрессия	7, 15, 23, 31, 46, 53, 60, 71, 73	39, 66, 74, 75	13		
8	Чувство вины	8, 16, 24, 32, 40, 47, 54, 61, 67		9		
9	Индекс общей агрессии	Сумма показателей по субшкалам 1, 2, 7		32		
10	Индекс враждебности	Сумма показателей по субшкалам 5, 6		18		

Интерпретация результатов

Шкалы опросника Басса–Дарки

1. *Физическая агрессия* – использование физической силы против другого лица.

2. *Косвенная агрессия* – агрессия, которая окольным путем направлена на другое лицо (сплетни, шутки), и агрессия без направленности (крик, топание ногами, битье кулаком по столу).

3. *Раздражительность* – при малейшем возбуждении готовность к проявлению вспыльчивости, резкости, грубости.

4. *Негативизм* – оппозиционная форма поведения, направленная против авторитета или руководства. Это поведение в границах от пассивного сопротивления до активной борьбы против устоявшихся традиций или законов.

5. *Обида* – зависть или ненависть к окружающим, обусловленная чувством гнева на весь мир за действительные или мнимые страдания.

6. *Подозрительность* – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что окружающие намерены причинить вред.

7. *Вербальная агрессия* – выражение негативных чувств как через звуковую форму (визг, крик), так и через содержание словесных форм (проклятье, ругань, брань).

8. *Чувство вины* – убеждение человека в том, что он является плохим человеком, наличие у него угрызений совести (аутоагрессия – агрессия, направленная на себя).

Результат выше 55% от возможной суммы говорит в пользу данного типа агрессии.

Тема 3. СПОСОБНОСТИ

Вводная часть

Понятие способностей. В психологии под способностями понимаются индивидуально-психологические свойства личности, обеспечивающие успех деятельности и легкость овладения ею.

Любая деятельность требует от человека обладания специфическими качествами, которые определяют пригодность человека к этой деятельности и обеспечивают определенный уровень успешности выполнения деятельности.

Способности выражают готовность человека к овладению определенными видами деятельности и к их успешному осуществлению (Ю.Б. Гиппенрейтер). От них зависят скорость, глубина, легкость и прочность процесса овладения знаниями. Без соответствующих условий (специальное обучение, возможности семьи, творчески работающие педагоги и т.д.) способности не развиваются. Они обнаруживаются в деятельности и совершенствуются (развиваются) по мере ее освоения. Например, математические способности человека никак не проявятся, если он никогда не учил математики – их можно установить только в процессе решения задач, примеров, усвоения чисел и т.д. Иначе говоря, способности раскрываются в *динамике приобретения знаний, умений и навыков*, в том, насколько быстро и легко человек осваивает определенную конкретную деятельность.

Если человек не справляется с требованиями, которые предъявляет ему деятельность, то это означает полное отсутствие у него способностей, поэтому ему потребуется больше времени на обучение навыкам и приобретение знаний. Важно заметить, что развивает способности только значимая для человека деятельность, вокруг которой аккумулируются его возможности. Даже

профессиональная деятельность, которой человек занимается всю жизнь, не всегда может быть значимой для него.

Классификация способностей. Различают следующие группы способностей:

1) *природные* (естественные) – биологически обусловленные, связанные с врожденными задатками, формирующиеся на их базе (при наличии элементарного жизненного опыта через механизмы научения типа условно-рефлекторных связей);

2) *специфически человеческие способности* имеют общественно-историческое происхождение, обеспечивают жизнь и развитие в социальной среде.

Специфически человеческие способности делятся на общие и специальные.

Общие способности определяют успехи человека в самых различных видах деятельности и общении (обеспечивают легкость и продуктивность в овладении знаниями и осуществлении различных видов деятельности).

В структуре общих способностей **В. Н. Дружинин** выделяет:

– *интеллект* (способность решать задачи на основе применения имеющихся знаний);

– *обучаемость* (способность приобретать знания);

– *креативность* (общая способность к творчеству – способность преобразовывать знания с участием воображения и фантазии).

Специальные способности определяют успехи человека в отдельных видах деятельности, где необходимы особого рода задатки и их развитие. К специальным способностям относятся математические, лингвистические, литературные, технические, спортивные, педагогические, художественно-творческие (музыкальные, сценические, художественные) и др.

В отечественной психологии хорошо изучены специальные способности. Так, **Б.М. Теплов** установил содержание музыкальных способностей, **К.К. Платонов** – летных способностей, **В.А. Крутецкий** выявил структуру математических способностей. **Ф.Н. Гोनблин, Н.Д. Левитов, Н.В. Кузьмина** раскрыли содержание педагогических способностей, **В.И. Киреенко** – изобразительных. Парадокс заключается в том, что при этом остаются неизвестными психологическое содержание и структура общих способностей.

Кроме общих и специальных различают:

- *теоретические способности*, определяющие склонность человека к абстрактно-логическому мышлению;
- *практические способности*, определяющие склонность к конкретным практическим действиям;
- *способности к общению*, взаимодействию с людьми;
- *предметно-деятельностные способности*, связанные с взаимодействием людей с природой, техникой, знаковой информацией, художественными образами.

К специальным способностям относят также *организаторские и коммуникативные способности*.

Организаторские способности можно рассматривать как организаторскую деятельность, представляющую собой процесс непосредственного практического руководства группой людей по обеспечению оптимального достижения общей цели.

Основными функциями этой деятельности являются: объединение, сплочение (интеграция, коммуникация) группы. Организаторская деятельность требует целого комплекса психологических качеств: находчивости, ориентировки, ответственности, гибкости, умения своевременно и правильно реагировать на психологические ситуации. Поэтому организаторские способности представляют собой синтез высокоразвитых свойств ума и воли, обеспечивающий как глубокое познание деятельности, так и ее преобразование. Организаторские способности рассматриваются как *комплекс индивидуально-психологических качеств и свойств человека*.

С организаторскими способностями тесно связаны *лидерские качества*, которые проявляются в стремлении занимать лидерские, ведущие позиции в социальных группах, а также руководить людьми.

Коммуникативные способности можно рассматривать как коммуникативную деятельность, направленную на установление и развитие целесообразных взаимоотношений с окружающими и включающую в себя: умение вступать в положительный эмоциональный контакт с людьми; умение устанавливать правильные отношения и перестраивать их в соответствии с развитием личности; способность слушать, понимать партнера по общению, взаимодействовать с ним.

Преобразующая сущность коммуникативных способностей выражается в том, что формирование коммуникативных умений

и навыков совершается всегда на основе положительной мотивации. Коммуникативные способности влияют на развитие коммуникативного потенциала личности, который представляет собой свойства, необходимые для повышения эффективности профессиональной деятельности.

Уровни развития способностей. В психологии широко используется классификация способностей по уровню развития, включающая способности, одаренность, талант, гениальность.

Человек, способный ко многим и различным видам деятельности и общению, обладает *общей одаренностью*. Понятие «одаренность» происходит от слова «дар» и означает особо благоприятные внутренние предпосылки развития.

Общая одаренность представляет собой единство общих способностей, определяющих диапазон видов деятельности, в которых человек может достичь больших успехов. Одаренные люди отличаются собранностью, внимательностью, настойчивостью в достижении цели, неумной потребностью трудиться, а также интеллектом, превышающим средний уровень.

Благодаря исследованиям Дж. Гилфорда, Е. Торренса, Д.Б. Богдавленской и др. в психологии закрепилось представление о двух видах общей одаренности: *интеллектуальной* (академической) и *творческой*.

Люди с *общей интеллектуальной одаренностью* быстро овладевают основополагающими понятиями, легко запоминают и сохраняют информацию, имеют высоко развитые способности ее переработки, что позволяет им преуспевать во многих отраслях знаний.

Несколько иной характер имеет *академическая одаренность*, которая проявляется в успешности обучения отдельным учебным предметам и является более избирательной, частной.

Творческая одаренность проявляется в способности продуцировать, выдвигать новые идеи, изобретать или блестяще исполнять, использовать то, что уже создано. Творчески одаренные люди часто обладают такими поведенческими характеристиками, как большая независимость в суждениях, тонкое чувство юмора, отсутствие внимания к условностям и авторитетам, яркий темперамент.

Большое внимание психологи уделяют исследованию *лидерской одаренности* (используются также понятия «социальная

одаренность», «социальный интеллект», «организаторские способности»).

Талант – высокий уровень развития специальных способностей, обеспечивающий достижение успехов в том или ином или в нескольких видах человеческой деятельности. Талант скорее не научное, а житейское понятие, т.к. не существует ни теорий, ни методов диагностики.

Как и способности, талант проявляется и развивается в процессе деятельности. Деятельность талантливого человека отличается принципиальной новизной, творчеством и оригинальностью подхода.

В музыке, рисовании, математике, лингвистике талант проявляется, как правило, в раннем возрасте, а литературные, научные, организаторские таланты обнаруживаются в более позднем.

Проявление и развитие таланта зависят от активности и условий жизни человека. Так, проявлению таланта способствуют демократический стиль отношений в семье, отсутствие жесткой регламентации поведения ребенка, наличие творческого образца для подражания.

Гениальность в психологии понимается как высший уровень развития у человека общих и специальных способностей, делающий его выдающейся личностью в соответствующей области или сфере деятельности.

О наличии гениальности можно говорить лишь в случае достижения личностью таких результатов в творческой деятельности, которые составляют эпоху в жизни общества, в развитии культуры.

За всю историю цивилизации гениями можно назвать не более 400 человек (Аристотель, Леонардо да Винчи, Декарт, Лейбниц, Ломоносов и др.), которые внесли неоценимый вклад в развитие культуры и общества.

Например, М. В. Ломоносов достиг выдающихся результатов в различных областях знаний: химии, астрономии, математике; был художником, литератором, историком, языковедом, превосходно знал поэзию.

Однако у гениев не все индивидуальные качества развиты в одинаковой степени. Гениальность имеет свой «профиль», какие-то способности в творчестве гения проявляются ярче.

Природными предпосылками способностей являются задатки.

Природные задатки – это врожденные анатомо-физиологические особенности мозга и нервной системы, являющиеся индивидуально-природной предпосылкой формирования и развития способностей.

Еще нет точных сведений о том, в чем именно они состоят. Возможно, это некоторые свойства нервной системы: степень общей активности, повышенная чувствительность структур и т.п. Возможно, это индивидуальные особенности анализаторов (например, специальная предрасположенность к восприятию звуков, красок).

В развитии способностей задатки служат как бы исходным моментом. Задатки сами по себе еще ни на что не направлены. Они многозначны, т.е. на их основе могут быть сформированы различные способности.

Так, человек, обладающий хорошим слухом и чувством ритма, может стать музыкантом, дирижером, танцором, певцом или композитором.

Практическая часть

Задание 1

Исследование организаторских способностей

Цель исследования: определение уровня развития организаторских способностей.

Инструкция: перед вами 20 вопросов, требующих однозначного ответа «да» или «нет».

Текст опросника

1. Вам часто удается склонить своих друзей или коллег в пользу своего мнения?
2. Вы часто попадаете в такие ситуации, когда затрудняетесь, как поступить?
3. Доставляет ли вам удовольствие общественная работа?
4. Вы обычно легко отступаете от своих планов и намерений?
5. Вы любите придумывать или организовывать с окружающими игры, соревнования, развлечения?

6. Вы часто откладываете на завтра то, что можно сделать сегодня?
7. Вы обычно стремитесь к тому, чтобы окружающие поступали в соответствии с вашими мнениями или советами?
8. Это верно, что у вас редко бывают конфликты с друзьями, если они нарушают свои обязательства?
9. Вы часто в своем окружении берете на себя инициативу при принятии решения?
10. Это верно, что новая обстановка или новые обстоятельства вас могут выбить на первых порах из привычной колеи?
11. У вас, как правило, возникает чувство досады, когда что-либо из задуманного не получается?
12. Вас раздражает, когда приходится выступать в роли посредника или советчика?
13. Вы обычно активны на собраниях?
14. Это верно, что вы стараетесь избегать ситуации, когда нужно доказывать свою правоту?
15. Вас раздражают поручения и просьбы?
16. Это верно, что вы стараетесь, как правило, уступать друзьям?
17. Вы обычно охотно участвуете в организации праздников, торжеств?
18. Вас выводит из себя, когда опаздывают?
19. К вам часто обращаются за советом или помощью?
20. Вы придерживаетесь принципа: дал слово – сдержи?

Ключ к методике

«Да»: 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13, 17, 18, 19, 20.

«Нет»: 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 15, 16.

Оценка результатов

Необходимо подсчитать сумму совпадений с ключом (за каждое совпадение – 1 балл).

Коэффициент организаторских способностей равен дроби, где числитель – сумма совпадений с ключом, умноженная на 100%, а знаменатель – 20.

Обработка результатов

Уровень развития организаторских способностей определяется следующим образом:

0–39 баллов – низкий уровень;

40–79 баллов – средний уровень;

80 и выше – высокий уровень развития.

Задание 2

Диагностика лидерских качеств

Цель исследования: определение уровня выраженности лидерских качеств.

Предлагаемая методика дает возможность более глубоко разобраться в структуре организаторских способностей и одновременно выявить уровень их развития на данный момент времени.

Настоящая методика может быть своеобразным ориентиром для того, кто работает над развитием у себя организаторских навыков и умений.

Инструкция: вам предлагается ответить на 50 вопросов. Эти вопросы покажут, обладаете ли вы качествами личности, которые должны быть у лидера. К каждому из вопросов даны два варианта ответов. Необходимо выбрать и отметить варианты ответов, которые более всего вас устраивают.

Текст опросника

1. *Часто ли вы оказываетесь в центре внимания?*

а) да

б) нет

2. *Считаете ли вы, что многие из окружающих занимают более высокое положение, которое по праву должны были бы занимать вы?*

а) да

б) нет

3. *Испытываете ли вы желание не высказывать своего мнения, находясь на собрании, даже когда это необходимо?*

- а) да
- б) нет

4. *Нравится ли вам руководить вашими сверстниками?*

- а) да
- б) нет

5. *Испытываете ли вы удовольствие, когда вам удастся переубедить кого-нибудь, заставить его думать так, как думаете вы?*

- а) да
- б) нет

6. *Называют ли вас нерешительным человеком?*

- а) да
- б) нет

7. *Согласны ли вы с утверждением: «Все самое лучшее в мире сделало небольшое число выдающихся людей?»*

- а) да
- б) нет

8. *Испытываете ли вы необходимость иметь постоянного советчика в делах, которыми приходится заниматься?*

- а) да
- б) нет

9. *Приходилось ли вам терять хладнокровие в беседах с людьми?*

- а) да
- б) нет

10. *Доставляет ли вам удовольствие видеть, что окружающие люди побаиваются вас?*

- а) да
- б) нет

11. *Стараетесь ли вы занимать такое место среди людей, которое позволило бы вам контролировать ситуацию и привлечь к себе внимание?*

- а) да
- б) нет

12. Считаете ли вы, что своей внешностью вы производите на людей внушительное впечатление?

- а) да
- б) нет

13. Вы можете назвать себя мечтателем?

- а) да
- б) нет

14. Теряетесь ли вы, когда вокруг вас оказываются люди, которые с вами решительно не согласны?

- а) да
- б) нет

15. Случалось ли вам организовывать работу других людей по вашей личной инициативе?

- а) да
- б) нет

16. Если дело, которым вы занимаетесь, не дает ожидаемого результата, то вы:

- а) радуетесь, если кто-то другой возьмет на себя ответственность за него
- б) стараетесь сами довести начатое дело до конца

17. Какое из следующих двух утверждений вы считаете более правильным:

- а) настоящий руководитель должен сам уметь делать любое дело без помощников
- б) настоящий руководитель должен уметь руководить другими людьми

18. С кем вы предпочитаете работать:

- а) с покорными людьми, дисциплинированными исполнителями
- б) с самостоятельными и независимыми людьми, хорошими специалистами

19. Стремитесь ли вы избегать споров, острых дискуссий?

- а) да
- б) нет

20. Часто ли вы сталкиваетесь с властностью, проявляемой родителями и ближайшими родственниками?

- а) да
- б) нет

21. Удастся ли вам в дискуссии привлекать на свою сторону тех, кто раньше был с вами не согласен?

- а) да
- б) нет

22. Представьте себе, что во время прогулки вы с друзьями потерялись в лесу. Приближается вечер, и необходимо принять срочное решение. Как вы поступите:

- а) предоставите возможность решить проблему кому-либо другому, кто лучше разбирается в вопросе
- б) попытаетесь сами найти выход из создавшегося сложного положения

23. Есть выражение: «Лучше быть первым в деревне, чем последним в городе». Вы бы предпочли:

- а) быть первым в деревне
- б) быть последним в городе

24. Считаете ли вы себя человеком, оказывающим сильное влияние на других людей?

- а) да
- б) нет

25. Что вы делаете, если вас постигла неудача:

- а) стараетесь больше никогда не заниматься таким делом, которое может закончиться неудачей
- б) не обращаете внимания на неудачу и стараетесь добиться намеченной цели

26. Истинный лидер – тот, кто:

- а) имеет развитые способности и умеет делать больше других
- б) тот, у кого самый сильный характер

27. Всегда ли вы стараетесь понять и по-настоящему оценить людей?

- а) да
- б) нет

28. Уважаете ли вы дисциплину?

- а) да
- б) нет

29. Какой из двух руководителей предпочтительнее:

- а) тот, который все решает сам
- б) тот, который постоянно со всеми советуется

30. Какой из следующих двух стилей руководства является наиболее благоприятным для совместной работы:

- а) коллегиальный
- б) авторитарный

31. Часто ли другие люди используют вас в своих целях?

- а) да
- б) нет

32. Какое из следующих двух описаний больше соответствует вам:

- а) за словом в карман не лезет, имеет громкий голос, привлекательные, впечатляющие жесты
- б) негромкий голос, задумчивый взгляд, не всегда отвечает быстро и впопад, жесты невыразительны

33. Допустим, что на собрании у вас есть мнение, противоположное мнению всех остальных, и вы уверены в своей правоте. Как вы поступите:

- а) промолчите
- б) возьмете слово и будете отстаивать свою точку зрения

34. Называют ли вас человеком, который подчиняет свои и чужие интересы интересам дела?

- а) да
- б) нет

35. Если на вас возложена ответственность за какое-либо сложное дело, то испытываете ли вы при этом чувство тревоги?

- а) да
- б) нет

36. Что вы предпочитаете:

- а) работать под руководством хорошего руководителя
- б) работать независимо и самостоятельно

37. Как вы относитесь к утверждению: «Для удачной семейной жизни необходимо, чтобы наиболее важные решения принимал только один из супругов».

- а) согласен
- б) не согласен

38. Случалось ли вам покупать что-то под влиянием других, хотя вы сами не испытывали особой необходимости в этой покупке?

- а) да
- б) нет

39. Считаете ли вы, что ваши организаторские способности развиты выше среднего?

- а) да
- б) нет

40. Как вы обычно ведете себя, столкнувшись с трудностями?

- а) теряетесь
- б) у вас повышается активность, и вы стараетесь преодолеть трудности

41. Часто ли вы делаете людям замечания, когда они этого заслуживают?

- а) да
- б) нет

42. Считаете ли вы, что обладаете сильным характером?

- а) да
- б) нет

43. Как вы поступите, если вам предстоит что-то изменить в обстановке или в людях:

- а) начнете это делать немедленно
- б) будете делать все медленно, взвешенно и продуманно до мелочей

44. Сумеете ли вы прервать болтливого собеседника, если это необходимо?

- а) да
- б) нет

45. Согласны ли вы с утверждением: «Чтобы быть счастливым, надо жить незаметно для окружающих».

- а) да
- б) нет

46. Считаете ли вы, что у каждого человека есть способности и он благодаря им должен сделать что-то выдающееся?

- а) да
- б) нет

47. Кем вам хотелось бы стать?

- а) известным художником, композитором, поэтом, ученым
- б) известным политическим или религиозным деятелем

48. Какую музыку вам приятнее слушать?

- а) громкую и торжественную
- б) тихую и лирическую

49. Испытываете ли вы чувство волнения при встрече с важными и влиятельными людьми, занимающими в обществе высокое положение?

- а) да
- б) нет

50. Встречали ли вы человека с более сильной волей, чем ваша?

- а) да
- б) нет.

Оценка результатов

В таблице 2 приведены ключевые ответы, по которым можно судить о том, насколько у вас развиты лидерские качества. Если вы выбрали вариант ответа, отмеченный в левой колонке, то получаете 1 балл, а если в правой – то 0 баллов. Максимальная сумма баллов, которую может набрать отвечающий, равна 50. По сумме баллов определяют уровень развития лидерских качеств, присущих вам.

Таблица 2

Ключ к методике

Номера вопросов	Выбираемые варианты ответов		Номера вопросов	Выбираемые варианты ответов	
	левая колонка	правая колонка		левая колонка	правая колонка
1	а	б	26	а	б
2	а	б	27	а	б
3	б	а	28	б	а
4	а	б	29	б	а
5	а	б	30	б	а
6	б	а	31	б	а
7	а	б	32	а	б

Номера вопро- сов	Выбираемые варианты ответов		Номера вопро- сов	Выбираемые варианты ответов	
	левая колонка	правая колонка		левая колонка	правая колонка
8	б	а	33	б	а
9	б	а	34	а	б
10	а	б	35	б	а
11	а	б	36	б	а
12	а	б	37	а	б
13	б	а	38	б	а
14	б	а	39	а	б
15	а	б	40	б	а
16	б	а	41	а	б
17	б	а	42	а	б
18	б	а	43	а	б
19	б	а	44	а	б
20	а	б	45	б	а
21	а	б	46	а	б
22	б	а	47	б	а
23	а	б	48	а	б
24	а	б	49	б	а
25	б	а	50	б	а

Интерпретация результатов

Если вы набрали больше 40 баллов, то делается вывод о том, что качества лидера у вас выражены очень сильно.

Если вы набрали от 35 до 39 баллов, то это значит, что качества лидера у вас выражены сильно.

При сумме баллов в пределах от 25 до 34 делается вывод о том, что лидерские качества у вас выражены средне.

Если сумма набранных баллов оказывается в пределах от 10 до 24, то качества лидера выражены слабо.

Наконец, если вы набрали меньше 10 баллов, то есть основания считать, что лидерские качества у вас выражены очень слабо.

Исследование коммуникативных способностей

Цель исследования: определить степень выраженности общительности.

Инструкция: внимательно прочитайте вопросы. Выберите из числа предложенных те ответы, которые более всего соответствуют манере вашего поведения, и запишите в бланк ответов их индексы (например, 1а, 2в, 3б и т.д.).

Текст опросника

1. Если вас приглашает к себе в гости человек, который вам не симпатичен, примите ли вы это приглашение?

- а) да
- б) только в исключительном случае
- в) нет

2. Представьте, что в гостях вы вынуждены сидеть около человека, которого считаете своим недругом. Как вы себя поведете?

- а) не будете обращать на него внимание
- б) будете отвечать только на его вопросы
- в) попытаетесь завязать с ним непринужденный разговор

3. Вы собирались позвонить в дверь одной квартиры. Внезапно услышали, что в квартире возник семейный спор. Что вы сделаете?

- а) все-таки позвоните
- б) подождете, пока спор прекратится
- в) уйдете

4. Что вы сделаете, если вам в гостях предложат нелюбимое блюдо?

- а) съедите его, несмотря на отвращение
- б) скажете хозяйке, что не можете съесть это блюдо
- в) пожалуетесь на отсутствие аппетита

5. Какой бутерброд со стола вы обычно выбираете?

- а) самый лучший
- б) самый маленький
- в) ближайший к вам

6. *Что вы предпримете в том случае, если в компании внезапно наступит пауза во время разговора:*

- а) подождете, пока кто-нибудь не начнет разговор вновь
- б) сами найдете какую-нибудь тему для продолжения разговора
- в) начнете обсуждать другую тему

7. *Представьте себе, что вы попали в неприятное положение. Расскажите ли вы об этом своим знакомым:*

- а) обязательно расскажете первому попавшемуся знакомому
- б) расскажете только самым близким друзьям
- в) не расскажете ни одному человеку

8. *Добавляете ли вы от себя что-либо в рассказы, которые слышали от других людей:*

- а) да
- б) совсем немного для того, чтобы их улучшить
- в) почти ничего не добавляю

9. *Носите ли вы с собой фотографию своей возлюбленной (возлюбленного) и охотно ли вы показываете ее окружающим людям?*

- а) да
- б) иногда
- в) никогда

10. *Что вы сделаете, если, будучи среди других людей, не поняли рассказанного анекдота или шутки:*

- а) будете смеяться вместе с остальными, которые поняли суть рассказанного
- б) останетесь серьезным и не будете смеяться
- в) попросите, чтобы кто-нибудь объяснил вам суть этого анекдота или шутки

11. *Что вы предпримете, если, оказавшись в компании, вдруг почувствуете резкую головную боль:*

- а) не будете показывать вида
- б) попросите у кого-нибудь таблетку от головной боли
- в) покинете компанию и уйдете домой

12. *Что вы сделаете, если, находясь в гостях, узнаете, что по телевидению скоро должны передавать интересную только для вас программу:*

- а) попросите, чтобы хозяин дома включил вам телевизор

б) начнете смотреть телепередачу в соседней комнате, чтобы не мешать остальным гостям

в) откажетесь от интересующей вас телепередачи

13. Вы находитесь в гостях. Когда вы чувствуете себя лучше:

а) когда развлекаете гостей

б) когда вас самих развлекают другие

в) когда вы предоставлены самому себе и проводите время в одиночестве

14. Обладаете ли вы привычкой заранее решать, как долго сможете оставаться в гостях:

а) нет

б) иногда думаю об этом

в) всегда думаю об этом

15. Допустим, что корреспондент какой-либо газеты берет у вас интервью.

а) вы будете довольны, если интервью напечатают в газете

б) будете стараться, чтобы этого не произошло

в) вам совершенно безразлично, будет или не будет напечатано в газете интервью с вами

16. Способны ли вы внешне беспристрастно относиться к людям, которых внутренне не можете терпеть:

а) да

б) иногда, только в виде исключения

в) не задумывался над этим вопросом

17. Соглашаетесь ли вы с мнением других людей, если оно справедливо, но для вас неблагоприятно:

а) всегда

б) только в том случае, если оно соответствует вашему собственному мнению

в) никогда

18. Когда вы прекращаете спорить?

а) чем скорее, тем лучше

б) когда спор не имеет никакого смысла

в) после того, как убедил своего оппонента

19. Если вы знаете стихи, то будете ли их читать в незнакомой компании:

а) с удовольствием

- б) да, если об этом попросят
- в) никогда

20. *Представьте себе, что вы живете во времена графа Монте-Кристо, сидите в тюрьме и внезапно узнаете, что в соседней камере заключен ваш самый злейший враг. Начнете ли вы с ним перестукиваться:*

- а) немедленно
- б) только тогда, когда не сможете переносить одиночество
- в) никогда

21. *Есть ли у вас привычка или желание встречать Новый год среди большого скопления людей, например, на городской площади:*

- а) да
- б) нет
- в) Новый год я обычно встречаю один или просто сплю

Оценка результатов и их интерпретация

В таблице 3 дан ключ к ответам на вопросы приведенного опросника. Необходимо подсчитать сумму баллов, по которой определяется степень вашей общительности.

Таблица 3

Ключ к методике

Номера вопросов	Количество баллов, получаемых за тот или иной вариант ответа на вопросы		
	а)	б)	в)
1	20	5	0
2	0	5	25
3	5	10	0
4	10	0	5
5	0	5	10
6	5	15	0

Номера вопросов	Количество баллов, получаемых за тот или иной вариант ответа на вопросы		
	а)	б)	в)
7	30	5	0
8	15	5	0
9	0	5	10
10	0	5	10
11	5	10	0
12	0	5	10
13	20	5	0
14	0	5	15
15	10	0	5
16	15	5	0
17	25	5	0
18	0	5	10
19	0	5	10
20	20	5	0
21	5	0	10

Если вы набрали в сумме от 230 до 310 баллов, то качество «общительность» считается у вас сильно развитым.

Если сумма набранных баллов оказалась в интервале от 80 до 230, то это качество считается у вас развитым средне.

Если сумма баллов колеблется от 0 до 80, то качество «общительность» считается слабо развитым.

Тема 4. МОТИВЫ И МОТИВАЦИЯ

Вводная часть

Понятие мотива. Мотив (лат. *movere* – двигать, толкать, приводить в движение) в психологии понимается как устойчивая внутренняя психологическая причина поведения или поступка человека (это то, что принадлежит самому человеку, является его устойчивым личным свойством, изнутри побуждающим к определенным действиям). Мотив также определяют как материальный или идеальный предмет, который побуждает и направляет на себя деятельность или поступок и ради которого они осуществляются.

Понятием «мотив» часто обозначают такие психологические явления, как намерение, желание, стремление, замысел, жажда, боязнь и др., в которых отражается наличие в человеческой психике некоей готовности, направляющей к определенной цели.

Основные подходы к проблеме мотива. Наиболее распространенной в психологии и принимаемой точкой зрения является понимание *мотива в качестве побуждения*. Поскольку мотивация детерминирует не столько физиологические, сколько психические реакции, то она связана с осознанием стимула и придания ему какой-либо значимости. Поэтому большинство психологов считают, что мотив – это не любое, а осознанное побуждение, отражающее готовность человека к действию или поступку. Таким образом, побудителем мотива является стимул, а побудителем поступка – внутреннее осознанное побуждение.

В психологии также широко распространена точка зрения на *мотив как на предмет (цель)*. Популярность этой точки зрения обусловлена тем, что принятие цели (предмета) в качестве мотива отвечает на вопросы: зачем и для чего осуществляется действие

или поступок? Другими словами, объясняется целенаправленный, произвольный характер поведения человека.

При рассмотрении *мотива как потребности* дается ответ на вопрос: почему человек проявляет активность? Ведь в самой потребности содержится активное стремление человека к преобразованию среды с целью удовлетворения нужды. Таким образом, объясняется источник энергии для волевой активности, однако невозможно получить ответы на вопросы: зачем и для чего человек проявляет эту активность?

Некоторые психологи понимают *мотив как намерение*. Зная намерения человека, можно ответить на вопросы: чего он хочет достичь, что и как хочет делать, и понять основания поведения. Намерение тогда выступает в качестве мотива, когда либо человек принимает решение, либо цель его деятельности отдалена и ее достижение отсрочено. В намерении присутствует влияние потребности и интеллектуальной активности человека, связанной с осознанием средств достижения цели.

Взгляд на *мотив как устойчивое свойство личности* особенно характерен для западных психологов (Дж. Атkinson, Р. Мейли, М. Мадсен и др.), которые полагают, что устойчивые характеристики личности (личностные диспозиции: склонности, предпочтения, установки, ценности и пр.) обуславливают поведение и деятельность человека в такой же степени, что и внешние стимулы. Так, Р. Мейли относит к мотивационным чертам личности тревожность, агрессивность, уровень притязаний и сопротивляемость фрустрации. Подобного мнения придерживаются и ряд отечественных психологов, в частности, В. С. Мерлин, К. К. Платонов, М. Ш. Магомед-Эминов.

Анализ различных подходов к проблеме мотива показывает, что для большинства авторов характерно единство в понимании потребностного характера мотивов. Попытка найти при определении мотива одну-единственную детерминанту – это тупиковый путь, поскольку поведение как системное образование обусловлено системой детерминант, в том числе и на уровне мотивации. Поэтому монистические подходы к пониманию сущности мотива не оправдывают себя, что вынуждает заменить его плюралистическим.

Неслучайно в последнее время все чаще звучит мысль о том, что детерминация поведения человека осуществляется не

отдельными факторами, а их совокупностью. В связи с этим Е.П. Ильин предлагает рассматривать *мотив как сложное интегральное психологическое образование*. Следовательно, мотив личности – это и побуждение, и потребность, и цель, и намерение, и свойство личности, детерминирующие поведение человека.

Классификация и функции мотивов. В психологии общепризнано отсутствие единой и удовлетворяющей всех классификации мотивов. Классификаций мотивов ровно столько, сколько существует оснований для их классификации, например, различают:

1. *По содержанию*: биологические и социальные мотивы, мотивы достижения и избегания неудачи, самоуважения и самоактуализации.

2. *По видам деятельности*: мотивы общения, игры, учения, профессиональной деятельности, а также общественно-политические, профессиональные и учебно-познавательные.

3. *По времени проявления*: постоянные (действующие на протяжении длительного отрезка жизни), ситуативные (обусловленные содержанием и длительностью ситуации), кратковременные (в течение ограниченного интервала времени) мотивы.

4. *По проявлению в поведении*: актуальные мотивы, которые фактически побуждают поведение и деятельность; потенциальные мотивы, которые сформировались у личности, но не проявляются в деятельности, т.к. человек в данный момент этой деятельностью (мотивы которой у него сформированы) не занимается, он или готовится к будущей деятельности, или переключается на другую.

5. *По источнику возникновения*: широкие социальные мотивы; коллективистические, процессуально-деятельностные, поощрительно-стимульные мотивы.

6. *По силе проявления*: сильные, умеренные и слабые мотивы.

7. *По степени устойчивости*: сильно-, средне- и слабоустойчивые мотивы.

Мотивы также подразделяются на две большие группы:

– *непосредственные* (включенные в сам процесс деятельности, соответствующие ее социально заданным целям и ценностям);

– *опосредованные*, связанные с целями и ценностями, которые лежат вне самой деятельности (данной, конкретной), но могут в ней хотя бы частично удовлетворяться.

Различают следующие непосредственные мотивы:

а) познавательные;

б) связанные с развитием личности, расширением возможностей ее самореализации, самосовершенствования и т.д.

Опосредованные мотивы можно объединить в группы:

а) социальные, содержанием которых являются потребности в общении, социальных контактах, социально-психологическом престиже, авторитете, признании, лидерстве, а также потребность приносить пользу обществу;

б) мотивы достижения успеха, которые обусловлены в основном потребностью в успехе, которая по утверждению многих психологов является общей для всех людей, хотя и выражается у каждого в различной степени.

Функции мотивов. Одной из основных функций мотива является *побудительная* функция: мотив побуждает целеустремленную активность личности, ее поведение и деятельность. Побудительная функция связана с возникновением потребностного состояния, которое вызывает мобилизацию энергии. Реализация этой функции зависит, прежде всего, от силы мотива.

Мотив выполняет и *регулирующую* функцию: предопределяет характер поведения и деятельности, которые в зависимости от особенностей мотивационной сферы либо носят личный (нередко эгоистический) характер, либо являются общественно значимыми (зачастую связаны с альтруизмом). Эта регуляция состоит в том, что определяющим в поведении человека, в выборе различных видов деятельности выступают мотивы либо узколичностные, либо соответствующие устремлениям коллектива, класса (социальной группы) или общества в целом. Реализация этой функции связана с иерархией мотивов.

Под влиянием мотивов происходят также выбор и осуществление определенной линии поведения. Личность стремится к достижению заранее намеченных целей, решению предусмотренных задач. В этом суть *направляющей* функции мотива, осуществление которой связано, прежде всего, с его устойчивостью.

К основным функциям мотива часто относят *смыслообразующую* функцию, которая придает деятельности личностный смысл. Поскольку деятельность чаще является полимотивированной, возникает раздвоение функций мотивов. Одни мотивы, побуждая деятельность, вместе с тем придают ей личностный смысл (смыслообразующие мотивы). Другие, сосуществующие с ними, выполняя роль побудительных факторов (положительных или отрицательных), лишены смыслообразующей функции (это мотивы-стимулы). В структуре одной деятельности данный мотив может выполнять функцию смыслообразования, в другой – функцию дополнительной стимуляции. Однако смыслообразующие мотивы всегда занимают более высокое иерархическое место (А.Н. Леонтьев).

Селективная функция мотива обеспечивает отбор потребностей, побуждений, стремлений, намерений и т.д. На основе селективной функции в процессе мотивации происходит оценивание значимости возникших побуждений для настоящего и будущего личности.

С помощью *когнитивной* функции (на основе познавательных психических процессов) осуществляются реалистическая оценка ситуации, постановка задач, выбор стратегии действий и т.д. с учетом прошлого опыта, особенностей настоящей ситуации и проецируются на будущие возможные варианты событий. Когнитивная функция способствует саморегуляции поведения человека.

Целемоделирующая функция стимулирует активность сознания на построение образа будущего результата деятельности (цели). Но образы становятся целью лишь тогда, когда они приобретают личностный смысл.

Помимо перечисленных функций мотив выполняет *направляющую* функцию, которая отражает направленность энергии мотива на определенный объект, т.е. выбор и осуществление определенной линии поведения, поскольку личность всегда стремится к достижению конкретных целей. Данная функция тесно связана с устойчивостью мотива.

Наряду с указанными функциями мотива выделяют стимулирующую, управляющую, организующую, структурирующую, контролирующую, защитную функции.

Характеристики и структура мотива. Основными характеристиками мотива являются устойчивость и сила.

Устойчивость мотива оценивается по его наличию во всех основных видах деятельности человека, а также по сохранению его влияния на поведение в течение длительного времени. Кроме этого, эти мотивы не исчезают по мере реализации в деятельности. Обычно мотивы претерпевают лишь некоторые изменения – усиливаются или ослабляются, что в значительной степени зависит от особенностей деятельности, ее организации.

Сила мотива выступает показателем непреодолимого стремления личности и оценивается по степени и глубине осознания потребности и самого мотива, по его интенсивности. Сила мотива обусловлена как физиологическими, так и психологическими факторами. К первым следует отнести силу мотивационного возбуждения, ко вторым – знание результатов деятельности, понимание ее смысла, определенную свободу творчества. Кроме того, сила мотива определяется и эмоциями, что особенно ярко проявляется в детском возрасте. Сила мотива больше, если мотивация внутренне организованная, т.е. когда человек сам детерминирует свою деятельность исходя из внутренних побуждений.

Структура каждого конкретного мотива выступает как основание действия, поступка человека.

В структуре мотива выделяют три блока, каждый из которых включает определенные компоненты (Е. П. Ильин):

1) *потребностный блок*: биологические, социальные потребности, долженствование, мотивационная установка;

2) *блок внутреннего фильтра*:

- предпочтение по внешним признакам;
- предпочтение внутреннее (интересы, склонности);
- декларируемый нравственный контроль (убеждения, идеалы, ценности, установки);

- недеклаируемый нравственный контроль (уровень притязаний);
- оценка своих возможностей (т.е. своих знаний, умений, качеств);

- оценка своего состояния в данный момент;
- учет условий достижения своих целей;
- предвидение последствий своих действий, поступков, деятельности в целом;

3) *целевой блок*:

- потребностная цель;
- определенное действие;

– сам процесс удовлетворения потребности.

По мнению Е.П. Ильина, у мотива может быть не только горизонтальная, но и вертикальная структура, т.к. в состав мотива могут входить один или несколько компонентов из того или иного блока, один из которых может играть главную роль, а другие – вспомогательную, сопутствующую.

Таким образом, структура мотива (как основания поступка, действия, принятия решения) многокомпонентная. В структуре мотива находят отражение несколько причин и целей. Такое понимание мотива позволяет по новому взглянуть на так называемое полимотивированное поведение человека.

Понятие мотивации. Термин «*мотивация*» представляет собой более широкое понятие, чем термин «мотив». Мотивация понимается как совокупность причин (внешних и внутренних условий) психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность.

Мотивация объясняет целенаправленность действия, организованность и устойчивость целостной деятельности, ориентированной на достижение определенной цели. В современной психологии существуют два подхода к определению мотивации.

Первый подход рассматривает мотивацию как структурное образование, систему (совокупность) факторов, вызывающих активность организма и определяющих направленность поведения человека. Сюда включаются такие образования, как потребности, мотивы, намерения, цели, интересы, стремления. Такого взгляда придерживаются многие как отечественные, так и зарубежные психологи. Это понятие описывает отношение между действием и причинами, которые его объясняют или оправдывают.

В рамках *второго подхода* мотивация рассматривается как динамическое образование, процесс, поддерживающий психическую активность человека на определенном уровне, процесс психической регуляции, влияющий на направление деятельности и количество энергии, мобилизуемой для выполнения этой деятельности. Так, В.Г. Асеев понимает мотивацию как высшую форму регуляции психических процессов и движущей силы человеческой деятельности.

Различают следующие типы мотивации:

– мотивация с биоэнергетической основой (инстинкт, влечение, драйв);

– мотивация с психоэнергетической основой (мотивация потребности, психических и энергетических факторов);

– мотивация с психологической основой (сознание) – этот тип мотивации является наиболее важным для построения линии поведения и деятельности человека.

В.Г. Леонтьевым предложена динамическая модель мотивации и проведен анализ функциональной природы мотива. Автор рассматривает мотив как сложное динамическое образование и выделяет в нем две основные подструктуры:

– ядерную (подструктура свойств);

– функциональную (подструктура функций).

Подструктура свойств образует ядро мотива, включая: содержание (потребности, влечения и другие побудители), направленность, значимость, динамичность, эмоциональность, установку, волевые свойства.

Функциональная подструктура осуществляет шесть функций: побудительную, регуляторную, селективную, когнитивную, целемоделирующую и смыслообразующую (функции мотива были рассмотрены выше).

Все сказанное позволяет заключить, что *мотив не просто является одной из составляющих деятельности, но выступает в качестве компонента сложной системы – мотивационной сферы личности (вся совокупность ее мотивов, которые формируются и развиваются в течение жизни)*. Множество мотивов мотивационной сферы организуют иерархическую структуру, в которой на каждый данный момент одни мотивы приоритетны, другие занимают подчиненное положение. В целом мотивационная сфера личности динамична и развивается в зависимости от обстоятельств. Но некоторые мотивы относительно устойчивы и, доминируя, образуют как бы стержень всей мотивационной сферы (в них проявляется направленность личности). Мотивационная сфера личности в значительной степени определяет индивидуальность, неповторимость ее поведения и деятельности.

Мотивации достижения. Мотив достижения (или потребность в успехе) – одна из базовых потребностей личности. Человеку свойственно не просто «хотеть чего-то», но и определять для себя уровень овладения, достижения объекта своего желания – вырабатывать для себя «планку» достижений.

Впервые мотив достижения как устойчивая характеристика личности был выделен в классификации американского исследователя Г. Мюррея (1938). Мотив достижения понимался ученым как устойчивая потребность в достижении высокого результата в работе, стремление «сделать что-то хорошо и быстро, достичь определенного уровня в каком-либо деле». По мнению Г. Мюррея, эта потребность носит генерализованный характер и проявляется в любой ситуации достижения.

Сама по себе потребность в успехе является общей для всех, однако мера ее развития у людей различна. От степени развития потребности в успехе в решающей мере зависит то, чего в конечном итоге достигает в своей жизни человек, в том числе в профессиональной деятельности.

В *структуре мотивации достижения* различают два разных мотива, функционально связанных с деятельностью: мотив достижения успеха и мотив избегания неудач. Поведение людей, мотивированных на достижение успеха или на избегание неудачи, различается.

Так, индивиды, мотивированные на успех, обычно ставят перед собой некоторую положительную цель, достижение которой может быть однозначно расценено как успех. Они отчетливо проявляют стремление добиваться только успехов в своей деятельности и активно включаются в нее, выбирают средства, направленные на достижение поставленной цели. Для них характерны полная мобилизация всех своих ресурсов и сосредоточенность внимания на достижении поставленной цели. Такие люди рассчитывают получить одобрение за действия, направленные на достижение поставленной цели, а связанная с этим работа вызывает у них положительные эмоции.

Преследуя мотив избегания неудачи, люди ведут себя иначе. Цель их деятельности заключается не в том, чтобы добиться успеха, а в том, чтобы избежать неудачи, все их мысли и действия в первую очередь подчинены именно этой цели. Человек, мотивированный на неудачу, проявляет неуверенность в себе, не верит в возможность добиться успеха, боится критики. С деятельностью, которая чревата возможностью неудачи, у него обычно связаны отрицательные эмоции.

Следующее различие в поведении людей, мотивированных на достижение успеха или на избегание неудачи, заключается в

том, что индивиды, стремящиеся к успеху, обычно стараются получить правильную, достоверную информацию о результатах своей деятельности и поэтому предпочитают задачи средней степени трудности, так как при их решении их способности могут проявиться наилучшим образом. Избегающие неудачи, напротив, стремятся уклониться от такой информации, поэтому часто выбирают или слишком легкие, или чересчур сложные задачи, которые практически невыполнимы.

Кроме этого люди, ориентированные на достижение успеха, способны адекватно оценивать свои возможности и способности и обычно осуществляют реалистический выбор профессии, соответствующий имеющимся у них знаниям и навыкам.

Люди, ориентированные на неудачу, оценивают свои способности менее адекватно, нередко имеют завышенную или заниженную самооценку, нереалистический уровень притязаний. В своих желаниях приобрести ту или иную профессию они будут скорее руководствоваться заниженными или завышенными требованиями. Предпочитая для себя слишком легкие или слишком сложные виды профессий, они даже могут игнорировать информацию, способствующую реалистическому выбору профессии.

Индивиды, мотивированные на успех, проявляют большую настойчивость в достижении поставленных целей, чем люди, ориентированные на неудачу. С настойчивостью также связана протяженность планируемой человеком временной перспективы. Мотивированные на успех склонны планировать свое будущее на большие промежутки времени по сравнению с мотивированными на неудачу. Во временном отношении их переживание более целенаправленно и активно, чем у мотивированных на неудачу.

У людей, стремящихся к успеху, привлекательность выполняемого задания после неудачи в его решении возрастает, а у мотивированных на избегание неудачи она снижается. Иными словами, индивиды, изначально настроенные на успех, возвращаются к решению задачи, в которой они потерпели неудачу, а изначально мотивированные на неудачу – больше к ней никогда не возвращаются.

Замечено, что люди, мотивированные на успех, добивались после неудачи лучших результатов, чем после успеха. А люди, мотивированные на избегание неудачи, напротив, имели лучшие результаты после успеха, а не после неудачи.

Практическая часть

Задание 1

Диагностика мотивационной структуры личности

Цель исследования: исследование мотивационной структуры личности.

Опросник предназначен для выявления некоторых устойчивых тенденций личности: общей и творческой активности, стремления к общению, обеспечения комфорта, социального статуса и др. На основе всех ответов составляется суждение о рабочей (деловой) и общежитейской направленности личности.

Инструкция: перед вами 14 утверждений, касающихся жизненных устремлений и некоторых сторон образа жизни человека. Просим вас высказать свое отношение к ним по каждому из 8 вариантов ответов (а, б, в, г, д, е, ж, з), поставив в соответствующих клетках регистрационного бланка одну из следующих оценок каждого утверждения:

«+» – согласен

«=» – когда как

«-» – нет, не согласен

«?» – не знаю.

На всю работу у Вас должно уйти не более 20 минут.

Текст опросника

1. В своем поведении в жизни нужно придерживаться следующих принципов:

- а) «время – деньги», нужно стремиться их больше заработать
- б) «главное – здоровье», нужно беречь себя и свои нервы
- в) свободное время нужно проводить с друзьями
- г) свободное время нужно отдавать семье
- д) нужно делать добро, даже если это дорого обходится
- е) нужно делать все возможное, чтобы завоевать место под солнцем и превосходить других

ж) нужно приобретать больше знаний, разбираться в искусстве, чтобы понять причины и сущность того, что происходит вокруг

з) нужно стремиться открыть что-то новое, создать, приобрести, добиться успехов в искусстве

2. *В своем поведении на работе нужно следовать таким принципам:*

- а) работа – это вынужденная жизненная необходимость
- б) главное – не допускать конфликтов
- в) нужно стремиться обеспечить себя спокойными, удобными условиями
- г) нужно активно стремиться к продвижению по службе
- д) главное – завоевать авторитет и призвание
- е) нужно постоянно совершенствоваться в своем деле и сверх обязательных требований работы
- ж) в своей работе всегда можно найти интересное, то, что может увлечь
- з) нужно не только увлечься самому, но и увлечь работой других

3. *Среди моих дел в свободное от работы время большое место занимают следующие:*

- а) текущие, домашние
- б) отдых, развлечения
- в) встречи с друзьями
- г) общественные дела
- д) занятия с детьми
- е) учеба, чтение необходимой для работы литературы
- ж) хобби
- з) подрабатывание денег

4. *Среди моих рабочих дел много места занимают следующие:*

- а) деловое общение (переговоры, выступления, обсуждения и пр.)
- б) личное общение (на темы, не связанные с работой)
- в) общественная работа
- г) учеба, повышение квалификации, получение новой информации
- д) работа творческого характера
- е) работа, непосредственно влияющая на заработок (сдельная, дополнительная)

- ж) работа, связанная с ответственностью перед другими
- з) свободное время, отдых, перекуры

5. Если бы мне добавили дополнительный выходной день, я бы скорее всего потратил его на то, чтобы:

- а) заниматься текущими домашними делами
- б) отдыхать
- в) развлекаться
- г) заниматься общественной работой
- д) заниматься учебой, получать новые знания
- е) заниматься творческой работой
- ж) заниматься делом, в котором чувствуешь ответственность перед другими
- з) заниматься делом, дающим возможность заработать

6. Если бы у меня была возможность полностью по-своему планировать рабочий день, я бы стал скорее всего заниматься:

- а) тем, что составляет мои основные рабочие обязанности
- б) общением с людьми по делам (переговоры, обсуждения и пр.)
- в) личным общением – разговорами, не связанными с работой
- г) общественной работой
- д) учебой, получением новых знаний, повышением квалификации
- е) творческой работой
- ж) работой, выполняя которую чувствуешь ответственность и пользу

7. Я часто разговариваю с друзьями и знакомыми на следующие темы:

- а) где и что можно купить, как хорошо провести время
- б) об общих знакомых
- в) о том, что вижу и слышу вокруг
- г) как добиться успеха в жизни
- д) о работе
- е) о своих увлечениях, хобби
- ж) о своих успехах и планах
- з) о жизни, книгах, кинофильмах, политике

8. *Моя работа дает мне:*

- а) достаточные материальные средства для жизни
- б) общение с людьми, дружеские отношения
- в) авторитет и уважение окружающих
- г) интересные встречи и беседы
- д) удовлетворение непосредственно от самой работы
- е) чувство своей полезности
- ж) возможность повышать свой профессиональный уровень
- з) возможность продвижения по службе

9. *Больше всего мне хочется бывать в таком обществе, где:*

- а) уютно, хорошие развлечения
- б) можно обсудить волнующие тебя вопросы
- в) тебя уважают, считают авторитетом
- г) можно встретиться с нужными людьми
- д) можно приобрести новых друзей
- е) бывают известные, заслуженные люди
- ж) все связано общим делом
- з) можно проявить и развить свои способности

10. *Я хотел бы на работе быть рядом с такими людьми:*

- а) с которыми можно поговорить на разные темы
- б) которым я мог бы передавать свои знания и опыт
- в) с которыми можно больше заработать
- г) которые имеют авторитет и вес на работе
- д) которые могут научить чему-нибудь полезному
- е) которые заставляют тебя становиться активнее в работе
- ж) которые имеют много знаний и интересных идей
- з) которые готовы поддержать тебя в разных ситуациях

11. *К настоящему времени я имею в своей жизни в достаточной степени:*

- а) материальное благополучие
- б) возможность интересно развлекаться
- в) хорошие условия жизни
- г) хорошую семью
- д) возможность интересно проводить время в обществе
- е) уважение, признание и благодарность других
- ж) чувство полезности для других
- з) чувство созданного чего-то ценного, полезного

12. Я думаю, что, занимаясь своей работой, имею в достаточной степени:

- а) хорошую зарплату, другие материальные блага
- б) хорошие условия для работы
- в) хороший коллектив, дружеские взаимоотношения
- г) определенные творческие достижения в ней
- д) хорошую должность
- е) самостоятельность и независимость
- ж) авторитет и уважение коллег
- з) высокий профессиональный уровень

13. Больше всего мне нравится, когда:

- а) нет насущных забот
- б) кругом комфортное, приятное окружение
- в) кругом оживление, веселая суета
- г) предстоит провести время в веселом обществе
- д) испытываю чувство соревнования, риска
- е) испытываю чувство активного напряжения и ответственности
- ж) погружен в работу
- з) включен в совместную работу с другими

14. Когда меня постигает неудача, не получается то, что очень хочу:

- а) я расстраиваюсь и долго переживаю
- б) стараюсь переключиться на что-нибудь другое
- в) теряюсь, злюсь на себя
- г) злюсь на то, что мне помешало
- д) стараюсь оставаться спокойным
- е) переживаю, когда пройдет первая реакция, и спокойно анализирую то, что произошло
- ж) стараюсь понять, в чем я был виноват
- з) стараюсь понять причины неудачи и исправить положение

Обработка результатов

Ответы испытуемого переводятся в баллы:

«+» – 2 балла

«=» – 1 балл

«-» или «?» – 0 баллов.

Баллы суммируются по следующим шкалам: «жизнеобеспечение» (Ж), «комфорт» (К), «социальный статус» (С), «общение» (О), «общая активность» (Д), «творческая активность» (ДР), «социальная полезность» (ОД).

Ключ к шкалам:

К шкале «жизнеобеспечение» (Ж) относятся ответы по следующим позициям опросника:

1а, 1б, 2а, 3а, 4е, 5а, 6з, 8а, 10д, 11а, 12а.

К шкале «комфорт» (К):

2б, 2в, 3б4з, 5б, 5в, 7а, 9а, 11б, 11в, 12в.

К шкале «социальный статус» (С):

1е, 2г, 7в, 7г, 8в, 8з, 9в, 9г, 9е, 10г, 11д, 12д, 12е.

К шкале «общение» (О):

1в, 2д, 3в, 4б, 7б, 7з, 8б, 8г, 9д, 9з, 10а, 11г, 12в.

К шкале «общая активность» (Д):

1г, 1з, 4а, 4г, 5з, 6а, 6б, 6г, 7д, 9б, 10в, 12з.

К шкале «творческая активность» (ДР):

1ж, 1з, 2е, 2ж, 3ж, 4д, 5д, 5е, 6е, 7е, 7ж, 8д, 8ж, 10ж, 11з, 12г.

К шкале «социальная полезность» (ОД):

1д, 2з, 3г, 3д, 4в, 4ж, 6ж, 8е, 9ж, 10б, 10е, 11е, 11ж, 12ж.

Сумма баллов по шкалам Ж, К, С, О характеризует общежитскую направленность; сумма баллов по шкалам Д, ДР, ОД характеризует «рабочую» направленность личности.

Затем строятся графики (*мотивационные профили*), по горизонтали обозначаются шкалы, по вертикали – баллы (табл. 4).

Если у испытуемого наиболее высокие баллы по шкалам Д, ДР, ОД, то у него выражен «деловой» мотивационный профиль личности. Если у него наиболее высокие профили по шкалам Ж, К, С, О, то это свидетельствует о выраженности общежитского профиля.

Бланк для ответов

Таблица 4

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
а														
б														
в														
г														
д														
е														
ж														
з														

Задание 2

Исследование потребности достижения успехов

Цель исследования: определение доминирующей мотивационной тенденции: мотива достижения успеха или мотива избегания неудач.

Тест-опросник А. Мехрабиана предназначен для дифференцированной оценки двух взаимосвязанных, но противоположно направленных мотивационных тенденций: стремления к успеху и боязни неудач. Определенные сочетания этих мотивационных тенденций у человека по их силе создают определенный тип личности и определяют разное поведение.

Инструкция: перед вами ряд утверждений, касающихся мыслей, чувств и действий человека в тех жизненных ситуациях, в которых можно добиться успеха или избежать неудачи. Прочтя каждое утверждение опросника, выразите степень своего согласия или несогласия с ним, воспользовавшись 7-балльной шкалой (от «+3» до «-3»):

+3 – полностью согласен

+2 – согласен

+1 – скорее согласен, чем не согласен

- 0 – трудно сказать; и да, и нет
- 1 – скорее не согласен, чем согласен
- 2 – не согласен
- 3 – полностью не согласен.

Замечание: в методике имеются два варианта: мужской (форма А) и женский (форма Б). Они предлагаются испытуемому в соответствии с его полом.

Текст опросника

Форма А

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, нежели опасаясь получить плохую.
2. Если бы я должен был выполнить сложное, незнакомое задание, то предпочел бы сделать его с кем-нибудь, а не работать над ним в одиночку.
3. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверен, что смогу их решить, чем за легкие, которые наверняка решу.
4. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверен, чем трудное дело, в котором возможны неудачи.
5. Если у меня что-то не получается, я скорее приложу все усилия, чтобы с этим справиться, чем перейду к тому, что у меня хорошо получается.
6. Я предпочел бы работу, в которой четко определены мои функции и средняя зарплата, работе с зарплатой выше средней, в которой я должен сам определять, что и как делать.
7. Я трачу больше времени на чтение специальной литературы, чем художественной.
8. Я предпочел бы важное трудное дело, в котором вероятность неудачи равна 50%, достаточно важному делу, в котором вероятность успеха составляет почти 100%.
9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые требуют повышенного мастерства и известны немногим.
10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникают трения с товарищами.

11. Если я собрался играть в карты, то скорее сыграл бы в простую развлекательную игру, чем в трудную, требующую напряжения и сложных размышлений.

12. Я предпочитаю участвовать в соревнованиях, где я могу оказаться сильнее других, чем в таких, где участники примерно равны по силе.

13. В свободное от работы (занятий) время я овладеваю какой-нибудь игрой скорее для развития своих умений, чем для отдыха и развлечений.

14. Я скорее предпочту сделать какое-то дело так, как считаю нужным, пусть даже с 50% риска ошибиться, чем делать его так, как мне советуют другие.

15. Если бы мне пришлось выбирать, то я скорее выбрал бы работу, в которой начальная зарплата будет умеренной и постоянной, чем работу, в которой начальная зарплата будет небольшой, но есть шанс, благодаря своим усилиям, в скором времени сделать ее достаточно высокой.

16. Я скорее стал бы играть в команде, чем соревноваться один на один.

17. Я предпочитаю работать, не щадя себя, до тех пор, пока полностью не буду удовлетворен полученным результатом, чем стараться закончить дело побыстрее и как-нибудь.

18. На экзамене я предпочел бы конкретные вопросы по пройденному материалу, вопросам, требующим для ответа глубокого размышления и выражения собственной оригинальной точки зрения.

19. Я скорее выбрал бы дело, в котором имеется некоторая вероятность неудачи, но вместе с тем есть возможность добиться большого успеха, чем такое, где вероятность неудачи сведена к минимуму, но и успеха не добьешься.

20. После удачного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздоху «пронесло», чем порадуюсь полученной высокой оценке.

21. Если бы я мог вернуться к одному из незавершенных дел, то скорее вернулся бы к трудному, чем к легкому.

22. При выполнении контрольного задания я больше беспокоюсь о том, как бы не допустить какую-нибудь ошибку, чем о том, как правильно его решить.

23. Если у меня что-то не выходит, я лучше обращусь к кому-либо за помощью, чем сам стану искать выход из сложившегося положения.

24. После неудачи я скорее становлюсь еще более собранным и энергичным, чем теряю всякое желание продолжать дело.

25. Если есть сомнение в успехе какого-либо начинания, то я скорее не стану рисковать, чем все-таки приму в нем активное участие.

26. Когда я берусь за трудное дело, я скорее опасаясь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь на то, что оно получится.

27. Я работаю эффективнее под чьим-то руководством, чем тогда, когда несу за свою работу личную ответственность.

28. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чем знакомое, в успехе которого я уверен.

29. Я работаю продуктивнее над заданием, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять, чем тогда, когда передо мной задачу ставят лишь в самых общих чертах.

30. Если бы я успешно решил какую-то задачу, то с большим удовольствием взялся бы еще раз решать аналогичную задачу, чем перешел бы к более трудной.

31. Когда нужно соревноваться, то у меня скорее возникают интерес и азарт, чем беспокойство и тревога.

32. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их осуществить.

Форма Б

1. Я больше думаю о получении хорошей оценки, чем опасаясь получить плохую.

2. Я чаще берусь за трудные задачи, даже если не уверена в том, что смогу их решить, чем за легкие, которые почти наверняка решу.

3. Меня больше привлекает дело, которое не требует напряжения и в успехе которого я уверена, чем трудное дело, в котором возможны неудачи.

4. Если бы у меня что-то не выходило, я скорее приложила бы все усилия, чтобы с этим справиться, чем перешла бы к тому, что у меня хорошо получается.

5. Я предпочла бы работу, в которой мои функции четко определены и зарплата выше средней, работе со средней зарплатой, где я сама должна решать, что и как делать.

6. Более сильные переживания у меня вызывает страх неудачи, чем ожидание успеха.

7. Научно-популярную литературу я предпочитаю литературе развлекательного жанра.

8. Я предпочла бы важное дело, где вероятность неудачи равна 50%, достаточно важному, но не трудному делу.

9. Я скорее выучу развлекательные игры, известные большинству людей, чем редкие игры, которые известны немногим и требуют большого мастерства.

10. Для меня очень важно делать свою работу как можно лучше, даже если из-за этого у меня возникли трения с товарищами.

11. После успешного ответа на экзамене я скорее с облегчением вздохну «пронесло», чем порадуюсь полученной высокой оценке.

12. Если бы я собралась играть в карты, то скорее сыграла бы в развлекательную игру, чем в серьезную, требующую размышления.

13. Я предпочитаю соревнования, где я сильнее других, соревнованиям с участниками, приблизительно равными по силе.

14. После неудачи я становлюсь еще более собранной и энергичной и не теряю желания продолжать дело.

15. Неудача отравляет мою жизнь больше, чем радуют успехи.

16. В новых ситуациях у меня скорее возникает волнение, чем интерес и любопытство.

17. Я скорее попытаюсь приготовить новое интересное блюдо, хотя оно может и не получиться, чем стану готовить привычное кушанье, которое у меня обычно выходит хорошо.

18. Я скорее займусь чем-нибудь приятным и необременительным, чем стану выполнять что-то стоящее, но не очень увлекательное.

19. Я скорее затратчу все свое время на осуществление одного дела, чем постараюсь выполнить быстро за это же время два–три дела.

20. Если я приболела и вынуждена остаться дома, то использую время скорее для того, чтобы расслабиться и отдохнуть, чем поработать.

21. Если бы я жила с несколькими девушками в одной комнате в общежитии и мы решили устроить вечеринку, то я предпочла бы организовать ее сама, чем предоставлять возможность сделать это другим.

22. Если у меня что-то не выходит, я лучше обращаюсь к кому-нибудь за помощью, чем стану самостоятельно искать выход из сложившейся ситуации.

23. Когда нужно соревноваться, у меня скорее возникает интерес и азарт, чем беспокойство и тревога.

24. Когда я берусь за трудное дело, то скорее опасаюсь, что не справлюсь с ним, чем надеюсь, что оно получится.

25. Я лучше работаю под чьим-либо руководством, чем тогда, когда несу за работу личную ответственность.

26. Мне больше нравится выполнять сложное незнакомое задание, чем знакомое, и такое, в успехе которого я уверена.

27. Если бы я успешно решила какую-нибудь задачу, то с большим удовольствием взялась бы еще раз решать аналогичную, чем перешла бы к задаче другого типа.

28. Я работаю продуктивнее над заданием, когда передо мной ставят задачу лишь в общих чертах, чем тогда, когда мне конкретно указывают, что и как выполнять.

29. Если при выполнении важного дела я допускаю ошибку, то чаще теряюсь и впадаю в отчаяние, чем быстро беру себя в руки и пытаюсь исправить положение.

30. Пожалуй, я больше мечтаю о своих планах на будущее, чем пытаюсь их реально осуществить.

Оценка результатов

Ключ к мужской форме опросника (А): +1, -2, +3, -4, +5, -6, +7, +8, -9, +10, -11, -12, +13, +14, -15, -16, +17, -18, +19, -20, +21, -22, -23, +24, -25, -26, -27, +28, -29, -30, +31, -32.

Ключ к женской форме опросника (Б): +1, +2, -3, +4, -5, -6, +7, +8, -9, +10, -11, -12, -13, +14, -15, -16, +17, -18, +19, -20, +21, -22, +23, -24, -25, +26, -27, +28, -29, -30.

В соответствии с представленными выше ключами оценки данные по каждому из суждений опросника переводятся в баллы следующим образом:

1. Если в ключе данное суждение помечено знаком «+», то оценки (в числителе) переводятся в баллы (в знаменателе) следующим соотношением:

$$\langle + \rangle \quad \frac{-3 \ -2 \ -1 \ 0 \ +1 \ +2 \ +3}{1 \ 2 \ 3 \ 4 \ 5 \ 6 \ 7}$$

2. Если в ключе суждение помечено знаком «-», то пользуются соотношением:

$$\langle - \rangle \quad \frac{-3 \ -2 \ -1 \ 0 \ +1 \ +2 \ +3}{7 \ 6 \ 5 \ 4 \ 3 \ 2 \ 1}$$

Далее определяется сумма баллов, набранных по всему опроснику, после чего устанавливают, какая мотивационная тенденция доминирует у испытуемого.

Интерпретация результатов

Если набранная сумма оказалась в интервале от 165 до 210 баллов, то делают вывод о том, что в структуре мотивации достижения у данного испытуемого преобладает мотив достижения успеха.

Если сумма баллов колеблется в пределах от 76 до 164 баллов, то делают вывод о доминировании стремления избежать неудачи.

Наконец, если сумма баллов оказалась в пределах от 30 до 75, то никакого определенного вывода о доминировании между мотивом достижения успехов или мотивом избегания неудачи сделать нельзя.

Измерение мотива избегания неудач

Цель исследования: определение уровня мотива избегания неудач, страха перед поражением.

Данная методика разработана немецким психологом Т. Элерсом. Преимущество методики состоит в том, что она не связывает избегание неудачи лишь с ситуациями академических достижений и решения интеллектуальных задач, а рассматривает его как более обобщенное свойство, не зависящее от конкретных параметров ситуации, что при изучении мотива достижения в более широком социальном аспекте представляется весьма существенным.

Инструкция: вам предлагается список из 30 строк, по три слова в каждой строке. Выберите только одно из трех слов и отметьте его. Это качество должно наиболее точно характеризовать вас самих.

1	2	3
1 смелый	бдительный	предприимчивый
2 кроткий	робкий	упрямый
3 осторожный	решительный	пессимистичный
4 непостоянный	бесцеремонный	внимательный
5 неумный	трусливый	недумающий
6 ловкий	бойкий	предусмотрительный
7 хладнокровный	колеблющийся	удалой
8 стремительный	легкомысленный	боязливый
9 незадумывающийся	жеманный	непредусмотрительный
10 оптимистичный	добросовестный	чуткий
11 меланхолический	сомневающийся	неустойчивый
12 трусливый	небрежный	взволнованный
13 опрометчивый	тихий	боязливый
14 внимательный	неблагоразумный	смелый
15 рассудительный	быстрый	мужественный
16 предприимчивый	осторожный	предусмотрительный
17 взволнованный	рассеянный	робкий

18 малодушный	неосторожный	бесцеремонный
19 пугливый	нерешительный	нервный
20 исполнительный	преданный	авантюрный
21 предусмотрительный	бойкий	отчаянный
22 укрощенный	безразличный	небрежный
23 осторожный	беззаботный	терпеливый
24 разумный	заботливый	храбрый
25 предвидящий	неустршимый	добросовестный
26 поспешный	пугливый	беззаботный
27 рассеянный	опрометчивый	пессимистичный
28 осмотрительный	рассудительный	предприимчивый
29 тихий	неорганизованный	боязливый
30 оптимистичный	бдительный	беззаботный

Оценка результатов

По данному тесту вы получаете по 1 баллу, если ваш выбор совпадает с ключом. Так, цифра в ключе 1/2 означает, что получает 1 балл слово, находящееся в первой строке и во втором столбце (это слово «бдительный»).

Ключ к тесту: 1/2, 2/1, 2/2, 3/1, 3/3, 4/3, 5/2, 6/3, 7/2, 7/3, 8/3, 9/1, 9/2, 10/2, 11/1, 11/2, 12/1, 12/3, 13/2, 13/3, 14/1, 15/1, 16/2, 16/3, 17/3, 18/1, 19/1, 19/2, 20/1, 20/2, 21/1, 22/1, 23/1, 23/3, 24/1, 24/2, 25/1, 26/2, 27/3, 28/1, 28/2, 29/1, 29/3, 30/2.

Интерпретация результатов

Чем больше вы набрали баллов, тем сильнее вы стремитесь избежать неудачи, тем больше вы испытываете страха перед неудачами и ошибками.

Если вы набрали от 2 до 10 баллов, это свидетельствует о том, что вы совсем не боитесь оказаться неправым или допустить ошибку.

Если вы набрали от 11 до 16 баллов, можно говорить о том, что вы стараетесь не ошибиться в своей работе, но при ошибке сохраняете спокойствие и стремитесь ее исправить. Вы рассуждаете так: «Не ошибается тот, кто ничего не делает».

Если вы набрали от 17 до 20 баллов, то ваш результат отражает ваше стремление всегда и везде избежать неудачи. Может быть, именно по причине того, что вы так боитесь неудачи, она

вас преследует? Вспомните формулу: «Опасения всегда превращаются в реальность». Если вы будете спокойнее относиться к возможным неудачам или ошибкам, они реже будут проявляться в вашей работе.

Если же вы набрали свыше 20 баллов, то вы слишком боитесь неудач и ошибок. Подумайте о том, что ваш страх перед неудачами сковывает ваш творческий потенциал. Вы часто отказываетесь от оригинального проекта только потому, что его реализация связана с определенным риском.

Задание 4

Измерение мотива стремления к достижению цели и успеха

Цель исследования: измерение силы стремления к достижению цели и успеха.

Методика разработана немецким психологом Т. Элерсом.

Инструкция: вам предлагается ряд утверждений. При согласии с утверждением рядом с его цифровым обозначением поставьте знак «+» («да»), при несогласии – знак «-» («нет»).

Текст опросника

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все сто процентов выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.

7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, то потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие – это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Поражение стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. На моем честолюбии легко сыграть.
18. Обычно заметно, когда я работаю без вдохновения.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сегодня.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.

27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает больше результаты, чем работа других.
38. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.
39. Я завидую людям, которые не загружены работой.
40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я не могу пойти и на крайние меры.

Ключ

По 1 баллу проставляется за ответ «да» по следующим пунктам опросника: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41;

«нет» – по пунктам 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39.

Ответы по пунктам 1, 11, 12, 19, 23, 33–35, 40 не учитываются.

Подсчитывается общая сумма баллов.

Обработка результатов

От 1 до 10 баллов – низкая мотивация к достижению цели и успеху.

От 11 до 26 баллов – средний уровень мотивации.
От 17 до 20 баллов – умеренно высокий уровень мотивации.
Свыше 21 балла – очень высокий уровень мотивации к достижению цели и успеху.

Задание 5

Диагностика степени готовности к риску

Цель исследования: определение степени выраженности готовности к риску.

Методика разработана Шубертом.

Инструкция: вам предлагается 25 вопросов. При ответе на каждый из них поставьте соответствующий балл, воспользовавшись 5-балльной шкалой (от «+2» до «-2»):

- +2 – полностью согласен, полное «да»
- +1 – скорее «да», чем не «нет»
- 0 – трудно сказать; и «да», и «нет»
- 1 – скорее «нет», чем «да»
- 2 – полностью не согласен, полное «нет»

Текст опросника

1. Превысили бы вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тяжелобольному человеку?
2. Согласились бы вы ради хорошего заработка участвовать в опасной и длительной экспедиции?
3. Стали бы вы на пути убегающего опасного взломщика?
4. Могли бы вы ехать на подножке товарного вагона при скорости более 100 км/ч?
5. Можете ли вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?
6. Стали ли бы вы первым переходить очень холодную реку?
7. Одолжили бы вы другу большую сумму денег, будучи не совсем уверенным, что он сможет вам вернуть эти деньги?

8. Вошли бы вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?
9. Могли бы вы под руководством извне залезть на высокую фабричную трубу?
10. Могли бы вы без тренировки управлять парусной лодкой?
11. Рискнули бы вы схватить за уздечку бегущую лошадь?
12. Могли бы вы после 10 стаканов пива ехать на велосипеде?
13. Могли бы вы совершить прыжок с парашютом?
14. Могли бы вы при необходимости проехать без билета от Таллина до Москвы?
15. Могли бы вы совершить автотурне, если бы за рулем сидел ваш знакомый, который совсем недавно был в тяжелом дорожном происшествии?
16. Могли бы вы с 10-метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?
17. Могли бы вы, чтобы избавиться от затяжной болезни с постельным режимом, пойти на опасную для жизни операцию?
18. Могли бы вы спрыгнуть с подножки товарного вагона, движущегося со скоростью 50 км/ч?
19. Могли бы вы, в виде исключения, вместе с семьей другими людьми подняться в лифте, рассчитанном только на шесть человек?
20. Могли бы вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживленный уличный перекресток?
21. Взялись бы вы за опасную для жизни работу, если бы за нее хорошо заплатили?
22. Могли бы вы после 10 рюмок водки вычислять проценты?
23. Могли бы вы по указанию вашего начальника взяться за высоковольтный провод, если бы он заверил вас, что провод обесточен?

24. Могли бы вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолетом?

25. Могли бы вы, имея билеты, но без денег и продуктов доехать из Москвы до Хабаровска?

Обработка результатов

Подсчитайте сумму набранных вами баллов. Общая оценка теста дается по непрерывной шкале как отклонение от среднего значения. Положительные ответы свидетельствуют о склонности к риску.

Значения теста: от -50 до +50 баллов.

-30 баллов и меньше – вы слишком осторожны

от -10 до +10 баллов – средние значения

+20 баллов и выше – вы склонны к риску.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ*

1. **Абрамова, Г. С. Общая психология: учеб. пособие. – Текст: электронный // ЭБС «Знаниум»: [сайт]. – URL: <http://znanium.com/go.php?id=944631>**

2. Диянова, З. В. Общая психология. Личность и мотивация: практикум: учеб. пособие для академического бакалавриата. – Текст: электронный / З. В. Дианова, Т. М. Щеголева // ЭБС «Знаниум»: [сайт]. – URL: <https://urait.ru/book/obschaya-psihologiya-lichnost-i-motivaciya-praktikum-438897>

3. Джанерьян, С. Т. Психология эмоций и воли. – Текст: электронный // ЭБС «Руконт»: [сайт]. – URL: <https://lib.rucont.ru/efd/637276>

4. **Маклаков, А. Г. Общая психология: учеб. пособие для студентов вузов и слушателей психолог. дисциплин / А. Г. Маклаков. – Санкт-Петербург: Питер, 2016. – 583 с.: ил.**

5. **Немов, Р. С. Общая психология: в 3 т. Т. 1: Введение в психологию: учебник и практикум для академического бакалавриата. – Текст: электронный / Р. С. Немов // ЭБС «Юрайт»: [сайт]. – URL: <https://urait.ru/book/obschaya-psihologiya-v-3-t-tom-i-vvedenie-v-psihologiyu-425187>**

6. Столяренко, Л. Д. Общая психология: учебник для академического бакалавриата. – Текст: электронный / Л. Д. Столяренко, В. Е. Столяренко // ЭБС «Юрайт»: [сайт]. – URL: <https://urait.ru/book/obschaya-psihologiya-433642>

*Жирным шрифтом отмечена литература, обязательная к изучению.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Тема 1. ТЕМПЕРАМЕНТ	4
Вводная часть	4
Практическая часть	12
Задание 1. Исследование типов темперамента	12
Задание 2. Определение свойств темперамента	18
Задание 3. Определение степени выраженности типов темперамента	26
Задание 4. Исследование склонности к гипертимии	30
Тема 2. ХАРАКТЕР	32
Вводная часть	32
Практическая часть	37
Задание 1. Исследование акцентуаций характера	37
Задание 2. Методика «Опросник Лири»	48
Задание 3. Диагностика агрессивности	52
Тема 3. СПОСОБНОСТИ	59
Вводная часть	59
Практическая часть	64
Задание 1. Исследование организаторских способностей	64
Задание 2. Диагностика лидерских качеств	66
Задание 3. Исследование коммуникативных способностей	74
Тема 4. МОТИВЫ И МОТИВАЦИЯ	79
Вводная часть	79
Практическая часть	89
Задание 1. Диагностика мотивационной структуры личности	89
Задание 2. Исследование потребности достижения успехов	95
Задание 3. Измерение мотива избегания неудач	102
Задание 4. Измерение мотива стремления к достижению цели и успеха	104
Задание 5. Диагностика степени готовности к риску	107
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	110

Учебное издание

Горчакова Елена Борисовна

**ПСИХИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ:
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ**

Учебное пособие

Редактор М.А. Шкарубо
Компьютерная верстка М.А. Портновой

Подписано в печать 10.02.2021. Формат 60×84/16.
Бумага типографская. Печать офсетная. Усл.-печ. л. 6,5.
Уч.-изд. л. 6,9. Тираж 300 экз. Заказ 110

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса
690014, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41
Отпечатано в Ресурсном информационно-аналитическом центре ВГУЭС
690014, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41

ISBN 978-5-9736-0625-1



9 785973 606251