

Государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение Новосибирской области
«Новосибирское государственное художественное училище (колледж)»

Методические указания
По выполнению практической работы студентов
по дисциплине «Психология общения»
для специальностей
54.02.05 «Живопись»
54.02.01 «Дизайн»

Новосибирск 2018

Рассмотрено на заседании предметно-цикловой комиссии

Протокол № ___ от _____ 20_____ г.

Председатель

_____ Вотяковская О.В.

Составлены в соответствии с рабочей программой дисциплины «Психология общения» для подготовки по специальности 54.02.05 «Живопись», 54.02.01 «Дизайн»

Составитель: Литвиненко О.В., преподаватель ГАПОУ СПО НСО «Новосибирское государственное художественное училище (колледж)» первой квалификационной категории

Пояснительная записка.....	4
Практическая работа №1.....	5
Практическая работа №2.....	16
Практическая работа №3.....	29
Практическая работа №4.....	36
Практическая работа №5.....	38
Практическая работа №6.....	40
Практическая работа №7.....	51
Практическая работа №8.....	51
Практическая работа №9.....	51
Практическая работа №10.....	57
Практическая работа №11.....	61
Практическая работа №12.....	61

Пояснительная записка

Наряду с лекциями в учебном процессе важная роль отводится практическим занятиям. Практические методы предполагают активную деятельность учащихся (студентов), направленную на усвоение знаний, умений и навыков. Практические занятия по психологии общения имеют целью научить студентов применять теоретические знания на практике, помогают студентам выявлять те или иные психические явления, особенности социально-психологических механизмов взаимоотношений людей в группе и т.п. На этих занятиях учащиеся на собственном опыте как бы проверяют то, что написано в учебнике или сообщалось в лекции.

Практические работы представляют из себя:

- 1) выполнение психодиагностических заданий, в частности психологических тестов;
- 2) выполнение тренинговых упражнений, участие в играх.

Выявление индивидуальных особенностей, связанных с общением, происходит с помощью психологических тестов. В переводе с английского языка «тест» - испытание, проба, проверка. В психодиагностике под тестированием понимают стандартизированное испытание, предназначенное для установления количественных (и качественных) индивидуально-психологических различий. Известно, что уже в глубокой древности существовали более или менее типовые процедуры выявления индивидуальных различий между людьми. В настоящее время в нашей стране, как и во всем мире, тестирование является одним из основных методов психологического исследования.

Тесты - стандартизированные методы, т.е. предлагаемые в них задания, оценка, условия проведения строго регламентированы и единообразны, унифицированы. Их результаты ни в коей мере не должны зависеть от того, кто проводит тест и обрабатывает результаты.

При проведении тестирования необходимо уважать чувство собственного достоинства любого из учеников, выделять в любом из них развивающуюся личность и поддерживать ее стремление к самосовершенствованию. Результаты тестов широко не обсуждаются и не сдаются. На занятиях используются относительно простые общепсихологические тесты. Для контроля представляется план по самокоррекции. При этом учитываются:

1. Своевременность сдачи
2. Аккуратность оформления
3. Самостоятельный характер написания, оригинальность.
4. Качество письменной речи (речевая связность, цельность, последовательность изложения)
5. Использование специальной психолого-педагогической терминологии
6. Выявление проблемы с опорой на результаты тестирования,
7. Формулировка цели самокоррекции
8. Наличие конкретного плана самокоррекции с учётом профессиональной деятельности
9. Следование логике анализа «Цель-средство-результат»
10. Соответствие содержания анализа конкретным задачам
11. Ясность, логичность, последовательность изложения материала
12. Наличие аналитических моментов (анализ, синтез, сравнение)
13. Наличие вывода

Методические указания

Практическая работа №1

Тема: Выявление коммуникативных и организаторских склонностей и умений с помощью психологических тестов. Самоанализ результатов тестирования, рефлексия, составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению

Задание: Используя тестовые методики, выявить уровень коммуникативных и организаторских склонностей и умений. Провести самоанализ результатов с составлением плана по коррекции.

Материалы: Тест 1 «ДИАГНОСТИКА КОММУНИКАТИВНЫХ И ОРГАНИЗАТОРСКИХ СКЛОННОСТЕЙ (КОС-2)»

Шкалы: коммуникативные склонности, организаторские склонности и способности.

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Описание работы:

Методика по определению коммуникативных и организаторских склонностей содержит 40 вопросов. На каждый вопрос следует ответить «да» или «нет». Если вы затрудняетесь в выборе ответа, необходимо все-таки склониться к соответствующей альтернативе (+) или (-).

ТЕСТ

1. Есть ли у вас стремление к изучению людей и установлению знакомств с различными людьми?
2. Нравится ли вам заниматься общественной работой?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причиненной вам кем-либо из ваших товарищей?
4. Всегда ли вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
6. Часто ли вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими вашего мнения?
7. Верно ли, что вам приятнее и проще проводить время за книгами или за каким-нибудь другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли некоторые помехи в осуществлении ваших намерений, легко ли вам отказаться от своих намерений?
9. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые старше вас по возрасту?
10. Любите ли вы придумывать или организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли вам включаться в новые для вас компании (коллективы)?
12. Часто ли вы откладываете на другие дни дела, которые нужно было выполнить сегодня?
13. Легко ли вам удается устанавливать контакты и общаться с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли вы добиться того, чтобы ваши товарищи действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязательств, обязанностей?
17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?

18. Часто ли при решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли вам побыть одному?
20. Правда ли, что вы плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?
21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли вы затруднение, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?
27. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди незнакомых людей?
28. Верно ли, что вы редко стремитесь доказать свою правоту?
29. Полагаете ли вы, что вам не представляет особого труда внести оживление в малознакомую группу?
30. Принимаете ли вы участие в общественной работе в школе (на производстве) ?
31. Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых?
32. Верно ли, что вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не сразу было принято товарищами?
33. Чувствуете ли вы себя непринужденно, попав в незнакомый коллектив?
34. Охотно ли вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у вас много друзей?
38. Часто ли вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Ответы

- Коммуникативные склонности (+) да 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37
 (-) нет 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39
- Организаторские склонности (+) да 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38
 (-) нет 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40

Обработка результатов теста

Определяются уровни коммуникативных и организаторских склонностей в зависимости от набранных баллов по этим параметрам. Максимальное количество баллов отдельно по каждому параметру – 20. Подсчитываются баллы отдельно по коммуникативным и отдельно по организаторским склонностям с помощью ключа для обработки данных «КОС-2».

За каждый ответ «да» или «нет» для высказываний, совпадающих с отмеченными в ключе отдельно по соответствующим склонностям, приписывается один балл. Экспериментально установлено пять уровней коммуникативных и организаторских склонностей. Примерное распределение баллов по этим уровням показано ниже.

Уровни коммуникативных и организаторских склонностей

Сумма баллов	1-4	5-8	9-12	13-16	17-20
Уровень	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Высший

Испытуемые, получившие оценку *1-4 балла*, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

Набравшие *5-8 баллов* имеют коммуникативные и организаторские склонности на уровне ниже среднего. Они не стремятся к общению, предпочитают проводить время наедине с собой. В новой компании или коллективе чувствуют себя скованно. Испытывают трудности в установлении контактов с людьми. Не отстаивают своего мнения, тяжело переживают обиды. Редко проявляют инициативу, избегают принятия самостоятельных решений.

Для испытуемых, набравших *9-12 баллов*, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, отстаивают свое , однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Требуется дальнейшая воспитательная работа по формированию и развитию этих качеств личности.

Оценка *13-16 баллов* свидетельствует о высоком уровне проявления коммуникативных и организаторских склонностей испытуемых. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, стремятся расширить круг своих знакомых, помогают близким и друзьям, проявляют инициативу в общении, способны принимать решения в трудных, нестандартных ситуациях.

Высший уровень коммуникативных и организаторских склонностей (*17-20 баллов*) у испытуемых свидетельствует о сформированной потребности в коммуникативной и организаторской деятельности. Они быстро ориентируются в трудных ситуациях. Непринужденно ведут себя в новом коллективе. Инициативны. Принимают самостоятельные решения. Отстаивают свое мнение и добиваются принятия своих решений. Любят организовывать игры, различные мероприятия. Настойчивы и одержимы в деятельности.

ИСТОЧНИКИ:

Диагностика коммуникативных и организаторских склонностей (КОС-2) / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., 2002. С.263-265.

Тест 2. ТЕСТ ОЦЕНКИ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ

Шкалы: уровень развития коммуникативных умений

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Понятие "коммуникативные умения" включает в себя оценку собеседника, определение его сильных и слабых сторон, умение установить дружескую атмосферу, умение понять проблемы собеседника и т.д. Методика предназначена для проверки этих качеств .

Вариант I

Инструкция к тесту

"Отметьте ситуации, которые вызывают у Вас неудовлетворение или досаду и раздражение при беседе с любым человеком – будь то Ваш товарищ, сослуживец, непосредственный начальник, руководитель или просто случайный собеседник".

ТЕСТ

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть, что сказать, но нет возможности вставить слово.
2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время разговора, и я не уверен, слушает ли он меня.
4. Разговор с таким партнером часто вызывает чувство пустой траты времени.
5. Собеседник постоянно суетится, карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова.
6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство недовольства и тревоги.
7. Собеседник отвлекает меня вопросами и комментариями.
8. Что бы я ни сказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.
9. Собеседник всегда старается опровергнуть меня.
10. Собеседник передергивает смысл моих слов и вкладывает в них другое содержание.
11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
12. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается по сторонним: играет сигаретой, протирает стекла и т.д., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.
15. Собеседник делает выводы за меня.
16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
17. Собеседник всегда смотрит на меня очень внимательно, не мигая.
18. Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это меня беспокоит.
19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.
20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
21. Когда я говорю о серьезном, а собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты.
22. Собеседник часто глядит на часы во время разговора.
23. Когда я вхожу в кабинет, он бросает все дела и все внимание обращает на меня.
24. Собеседник ведет себя так, будто я мешаю ему делать что-нибудь важное.
25. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: "Вы тоже так думаете?" или "Вы с этим не согласны?"

Интерпретация результатов теста

Подсчитайте процент ситуаций, вызывающих у Вас досаду и раздражение.

- 70%-100% – Вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.
- 40%-70% – Вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям. Вам еще недостает некоторых достоинств хорошего собеседника, избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимание на манере говорить, не притворяйтесь, не ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.
- 10%-40% – Вы хороший собеседник, но иногда отказываете партнеру в полном внимании. Повторяйте вежливо его высказывания, дайте ему время раскрыть свою мысль полностью, приспособливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с Вами будет еще приятнее.
- 0%-10% – Вы отличный собеседник. Вы умеете слушать. Ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

Вариант II

Инструкция к тесту

"На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются":

- "почти всегда" – 2 балла;
- "в большинстве случаев" – 4 балла;
- "иногда" – 6 баллов;
- "редко" – 8 баллов;
- "почти никогда" – 10 баллов.

Тестовый материал

1. Стараетесь ли Вы "свернуть" беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны Вам?
2. Раздражают ли Вас манеры Вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать Вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли Вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым Вам человеком.
5. Имеете ли Вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли Вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли Вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто Ваш собеседник?
8. Меняете ли Вы тему разговора, если он коснулся неприятной для Вас темы?
9. Поправляете ли Вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, название, вульгаризмы?
10. Бывает ли у Вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к собеседнику?

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то слушатель "выше среднего уровня". Обычно средний балл слушателей 55.

ИСТОЧНИКИ

Тест оценки коммуникативных умений // Психологические тесты / Под ред. А.А.Карелина: В 2т. – М., 2001. – Т.2. С.50-53.

Тест 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОРГАНИЗАТОРСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ В РАМКАХ ОРГАНИЗУЕМОЙ ГРУППЫ (Л.И.УМАНСКИЙ, А.Н.ЛУТОШКИН, А.С.ЧЕРНЫШОВ, Н.П.ФЕТИСКИН)

Шкалы: психологическая избирательность, практически-психологический ум, психологический такт, социальная ответственность, требовательность к другим людям, критичность, склонность к организаторской деятельности, индивидуальные различия в организаторских способностях личности

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Методика предназначена для определения интегральных организаторских способностей личности.

Инструкция к тесту

В форме таблиц представлены наиболее значимые организаторские способности личности и их составляющие. Пользуясь пятибалльной системой, вам необходимо произвести оценку каждого качества либо в форме самооценки, либо в виде оценки независимого эксперта. Желательно давать объективные и искренние ответы, не допуская пропусков. Значения пятибалльной оценки:

- 5 – черта ярко выражена, проявляется зримо и постоянно.
- 4 – черта проявляется довольно часто.
- 3 – эпизодически проявляется черта, иногда в заметной или слабой форме.
- 2 – качество проявляется очень редко и малозаметно.
- 1 – качество полностью отсутствует.

В колонке «б» отмечаются изменения качеств в последнее время. В случаях усиления оно обозначается знаком (+), ослабления (-) и неизменяемости (=).

В графе «в» отмечаются возможные изменения оцениваемых качеств в ближайший временной период. Позитивно усиливающиеся изменения обозначаются знаком (+), знаком (-) – угасающие, ослабевающие изменения и знаком (=) – отсутствие каких-либо изменений в обозримом периоде.

ТЕСТ

Профиль личностных качеств, составляющих структуру организаторских способностей

1. Психологическая избирательность (*способность наиболее полно и глубоко отражать психологию других людей*)

№

5 4 3 2 1 6

в

1. Способность быстро увидеть психологические особенности и состояния другого человека.
2. Способность переживать то, что переживают, чувствуют другие люди (эмоциональная синхронность).
3. Способность выделять психологические особенности людей по произведениям искусства и литературы (в кинофильмах, книгах, картинах).
4. Способность давать меткие характеристики людям.
5. Повышенный интерес и внимание к другим людям как к товарищам по совместной деятельности.
6. Видит ли важные (существенные) психологические особенности других людей.
7. Склонность и способность анализировать поведение и поступки других людей.
8. Глубокая вера в силы, возможности и способности коллектива.
9. Способен ли мысленно поставить себя в психологическую ситуацию другого человека.

Общий балл (Σ)

Средний балл (M); $M = \Sigma/n$, где

n – количество качеств

2. Практически-психологический ум (*ум «практика-психолога», владение практической психологией*)

1. Способность распределять обязанности, поручения при коллективной деятельности с учетом индивидуальных особенностей людей.
2. Способность быстро ориентироваться во взаимоотношениях людей.
3. Способность учитывать психологические состояния людей в конкретных жизненных ситуациях.
4. Способность заинтересовывать людей делом, найти моральные и материальные стимулы заинтересованности.
5. Учет взаимоотношений, личных симпатий и антипатий людей при их группировке для выполнения общей задачи.
6. Способность обучаться организаторским знаниям, навыкам и умениям:

- быстро
- прочно

7. Способность быстро и легко усваивать опыт лучших организаторов (сверстников и старших) и обучаться организаторской деятельности.
8. Способность мысленно «прикидывать», «взвешивать», находить соответствие между возникающими задачами практики и количеством возможных исполнителей.
9. Тенденции ставить на первое место в решении практических задач наличие людских возможностей (а не материальных и других).

Общий балл (Σ)

Средний балл (M); $M = \Sigma/n$, где

n – количество качеств

3. Психологический такт (*способность находить меру подхода к людям при установлении взаимоотношений и взаимодействия с ними*)

1. Способность сдерживать себя во взаимоотношениях с людьми в состоянии возбуждения, бурной радости, гнева.
2. Способность находить верный тон, если возбужденное состояние возникло у другого человека.
3. Умение находить общий язык с разными людьми в разных обстоятельствах (отсутствие «речевого шаблона»).
4. Способность находить индивидуальный подход к людям в зависимости от их индивидуально-психологических особенностей.
5. То же, но в зависимости от временных состояний.
6. То же, но в зависимости от обстоятельств, влияющих на взаимоотношения людей друг с другом.
7. Готовность прийти на помощь другим, чуткость, внимательность, участливость по отношению к людям.
8. Естественность в обращении с людьми, способность всегда оставаться самим собой (без наигранности, нарочитости поведения).
9. Выраженное чувство справедливости в подходе к другим людям.

Общий балл (Σ)

Средний балл (M); $M = \Sigma/n$, где

n – количество качеств

4. Социальная воздейственность (*способность «заражать» и «заряжать» энергией других людей, способность воздействовать на них*)

1. Способность речью воздействовать на других, побуждать их к действию.
2. Способность к волевому воздействию на других.

3. Способность «заражать» и «заряжать» других своей энергией.
4. Способность «заражать» других своим отношением к людям, событиям.
5. Способность воздействовать на других убедительностью доводов.
6. Способность «заражать» и «заряжать» других своими эмоциями, чувствами.
7. Способность воздействовать на других личностной деятельностью (действием, включением в работу).
8. Способность создавать в группе уверенность в успехе дела.
9. Способность правильно выбирать момент решающего воздействия.

Общий балл (Σ)

Средний балл (M); $M = \Sigma/n$, где

n – количество качеств

5. Требовательность к другим людям *(следует заметить, что это качество личности не всегда в равной мере сочетается с требовательностью к себе)*

1. Способность быстро принимать решения о предъявлении требования.
2. Постоянство в предъявлении требований.
3. Самостоятельность в требованиях.
4. Гибкость в требованиях.
5. Настойчивость в требовательности.
6. Способность выражать требования в разной форме (от приказа до шутки).
7. Способность находить наилучшую форму требования в зависимости от индивидуальных особенностей человека.

Общий балл (Σ)

Средний балл (M); $M = \Sigma/n$, где

n – количество качеств

6. Критичность *(способность анализировать отклонения от принятых организатором норм в деятельности и поведении других людей. Это качество не всегда сочетается с самокритичностью)*

1. Способность увидеть и выделить у людей существенные, но мало заметные для других положительные или отрицательные стороны.
2. Самостоятельность в оценках недостатков и положительных особенностей.
3. Способность легко анализировать недостатки и положительные особенности.
4. Прямота и смелость, критичность без придирчивости.
5. Логичность и аргументированность критических замечаний.
6. Глубина и существенность критических замечаний.
7. Постоянство критичности.

8. Доброжелательность критичности.

Общий балл (Σ)

Средний балл (M); $M = \Sigma/n$, где

n – количество качеств

7. Склонность к организаторской деятельности *(в отличие от стремления командовать, стать над другими, главенствовать)*

1. Потребность в организаторской деятельности.
2. Самостоятельность в оценке недостатков и положительных особенностей.
3. Способность легко анализировать недостатки и положительные особенности.
4. Смелость и готовность принимать на себя роль организатора и ответственного за других.
5. Неутомимость в организаторской работе.
6. Чувство удовлетворенности (положительное самочувствие) в процессе организаторской работы.
7. Легкость и свобода в выполнении организаторской деятельности (чувствует себя в организаторской деятельности как рыба в воде).
8. Пониженное настроение при отсутствии организаторской деятельности.

Общий балл (Σ)

Средний балл (M); $M = \Sigma/n$, где

n – количество качеств

8. Индивидуальные различия в организаторских способностях личности

1. Проявляет организаторские способности во многих видах деятельности.
2. Проявляет организаторские способности в каком-то одном сравнительно узком виде деятельности (например, не в художественной самодеятельности, а только в танцах).
3. Способность хорошо организовывать и сверстников, и младших.
4. Способен хорошо организовать преимущественно сверстников.
5. Способен хорошо организовать преимущественно младших.
6. Уровень выраженности организаторских способностей в зависимости от пола организуемых:

- одинаково хорошо организует и мальчиков, и девочек;
- преимущественно мальчиков;
- преимущественно девочек.

7. Уровень выраженности организаторских способностей в зависимости от того, руководит ли характеризуемый другими организаторами или непосредственно исполнителями:

- одинаково хорошо руководит и организаторами, и исполнителями;
- организаторами лучше, чем исполнителями (сверстниками, одноклассниками и др.);
- исполнителями лучше, чем другими организаторами.

8. Ведущие, преобладающие формы воздействия на организуемых (если различные формы сочетаются, то характеризуйте каждую);

- словесно-логическая форма воздействия (склонен воздействовать логикой доказательств);
- практически-активная форма воздействия (склонен воздействовать показом, действием);
- эмоциональная форма воздействия («заражает» других своими чувствами, эмоциями).

9. Проявляет себя в организаторской деятельности:

- настойчиво, напористо, энергично, активно;
- склонен организовать других порывами;
- в организаторской деятельности быстр, переключаем, (действует «и скоро, и скоро»);
- организаторскую деятельность не снижают, не задерживают сильные жизненные воздействия, резкое неодобрение, неудачи;
- в организаторской деятельности проявляет себя как чувствительный, но ломкий прибор.

Общий балл (Σ)

Средний балл (M); $M = \Sigma/n$, где

n – количество качеств

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

По каждому из исследуемых качеств определяется общий (Σ) и усредненный показатель (M) в баллах. На основе этих данных необходимо сделать обобщение либо в форме таблицы, либо «личностного профиля»

О степени выраженности того или иного качества можно судить по содержательной характеристике приведенной выше пятибалльной системы.

Если при обобщении независимых характеристик встречаются случаи, когда по одному и тому же показателю разные люди дают разные оценки, превышающие два и более балла (например, один характеризующий ставит 5 баллов, а другой – 3, или соответственно 4 и 2, 3 и 1, тем более 5 и 1, 5 и 2, 4 и 1), то среднюю арифметическую оценку выводить

неправомерно. Здесь необходимо дополнительное изучение характеризуемой личности по данному показателю. Во всяком случае, подобное несовпадение должно быть специально отмечено при обобщении. Психологическую характеристику **организаторских способностей** необходимо дать на основе обобщения данных таблицы (психологической избирательности, практически-психологическому уму, психологическому такту и др.) Обобщение завершается указанием на наиболее значимые для данной личности индивидуальные различия в организаторских способностях, а также тенденций их развития. На основе указанного выше материала делается общий краткий вывод об изучаемой личности с точки зрения ее организаторских возможностей: не способен к самостоятельной организаторской деятельности, проявляет слабые или средние организаторские способности, проявляет хорошие способности, очень способный организатор.

Практическая работа №2.

Тема: Выявление личностных особенностей, влияющих на потребность в общении и эффективность общения с помощью психологических тестов. Самоанализ результатов тестирования, рефлексия, составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.

Задание: Используя тестовые методики, выявить особенности вашей личности, влияющие на потребность в общении и эффективность общения. Провести самоанализ результатов с составлением плана по коррекции.

Дополнительно: Самостоятельно найти и принести на практическое занятие методики: Тест на определение преобладающего типа темперамента (Белов); МЕТОДИКА ИЗУЧЕНИЯ АКЦЕНТУАЦИЙ ЛИЧНОСТИ К.ЛЕОНГАРДА (МОДИФИКАЦИЯ С.ШМИШЕКА)

Материалы: Тест 1. ПОТРЕБНОСТЬ В ОБЩЕНИИ

Шкалы: уровень потребности в общении

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Диагностика потребности в общении.

Инструкция к тесту

Ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы.

ТЕСТ

1. Мне доставляет удовольствие участвовать в различного рода торжествах.
2. Я могу подавить свои желания, если они противоречат желаниям моих товарищей.
3. Мне нравится высказывать кому-либо свое расположение.
4. Я больше сосредоточен на приобретении влияния, чем дружбы.

5. Я чувствую, что в отношении к моим друзьям у меня больше прав, чем обязанностей.
6. Когда я узнаю об успехе моего товарища, у меня почему-то ухудшается настроение.
7. Чтобы быть удовлетворенным собой, я должен кому-то в чем-то помочь.
8. Мои заботы исчезают, когда я оказываюсь среди товарищей по работе.
9. Мои друзья мне основательно надоели.
10. Когда я делаю плохую работу, присутствие людей меня раздражает.
11. Прижатый к стене, я говорю лишь ту долю правды, которая, по моему мнению, не повредит моим друзьям и знакомым.
12. В трудной ситуации я больше думаю не столько о себе, сколько о близком человеке.
13. Неприятности у друзей вызывают у меня такое состояние, что я могу заболеть.
14. Мне приятно помогать другим, если даже это доставит мне значительные трудности.
15. Из уважения к другу я могу согласиться с его мнением, даже если он не прав.
16. Мне больше нравятся приключенческие рассказы, чем рассказы о любви.
17. Сцены насилия в кино внушают мне отвращение.
18. В одиночестве я испытываю тревогу и напряженность больше, чем когда я нахожусь среди людей.
19. Я считаю, что основной радостью в жизни является общение.
20. Мне жалко брошенных собак и кошек.
21. Я предпочитаю иметь поменьше друзей, но более мне близких.
22. Я люблю бывать среди людей.
23. Я долго переживаю ссоры с близкими.
24. У меня определенно больше близких людей, чем у многих других.
25. Во мне больше стремления к достижениям, чем к дружбе.
26. Я больше доверяю собственной интуиции и воображению во мнении о людях, чем суждениям о них со стороны других людей.
27. Я придаю большее значение материальному благополучию и престижу, чем радости общения с приятными мне людьми.
28. Я сочувствую людям, у которых нет близких друзей.
29. По отношению ко мне люди часто неблагодарны.
30. Я люблю рассказы о бескорыстной любви и дружбе.
31. Ради друга я могу пожертвовать всем.
32. В детстве я входил в компанию, которая держалась вместе.
33. Если бы я был журналистом, мне нравилось бы писать о силе дружбы.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Ключ к тесту

За каждый ответ, совпадающий с ключом, ставится 1 балл.

- Ответы «да» на вопросы: 1, 2, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 17, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30, 31, 32, 33,
- Ответы «нет» на вопросы: 3, 4, 5, 6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29.

ИСТОЧНИКИ

Потребность в общении / Елисеев О.П. Практикум по психологии личности – СПб., 2003. С.428-430.

МНОГОФАКТОРНЫЙ ЛИЧНОСТНЫЙ ОПРОСНИК FPI. ФОРМА В (И.ФАРЕНБЕРГ, Х.ЗАРГ, Р.ГАМПЕЛ)

Шкалы: невротичность, спонтанная агрессивность, депрессивность, раздражительность, общительность, уравновешанность, реактивная агрессивность, застенчивость, открытость, экстраверсия - интроверсия, эмоциональная лабильность, маскулинность - фемининность

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Личностный опросник создан главным образом для прикладных исследований с учетом опыта построения и применения таких широко известных опросников, как 16PF, MMPI, EPI и др. Шкалы опросника сформированы на основе результатов факторного анализа и отражают совокупность взаимосвязанных факторов. Опросник предназначен для диагностики состояний и свойств личности, которые имеют первостепенное значение для процесса социальной адаптации и регуляции поведения.

Опросник FPI содержит 12 шкал; форма В отличается от полной формы только в два раза меньшим числом вопросов. Общее количество вопросов в опроснике – 114. Один (первый) вопрос ни в одну из шкал не входит, так как имеет проверочный характер.

Исследование может проводиться индивидуально либо с группой испытуемых. В последнем случае необходимо, чтобы каждый из них имел не только персональный бланк ответного листа, но и отдельный опросник с инструкцией. Размещаться испытуемые должны так, чтобы не создавать помех друг другу в процессе работы. Психолог-исследователь кратко излагает цель исследования и правила работы с опросником. Важно при этом достичь положительного, заинтересованного отношения исследуемых к выполнению задания. Их внимание обращается на недопустимость взаимных консультаций по ответам в процессе работы и каких-либо обсуждений между собой.

После этих разъяснений психолог предлагает внимательно изучить инструкцию, отвечает на вопросы, если они возникли после ее изучения, и предлагает перейти к самостоятельной работе с опросником.

Инструкция:

«Предлагается ряд утверждений, каждое из которых подразумевает относящийся к вам вопрос о том, соответствует или не соответствует данное утверждение каким-то особенностям вашего поведения, отдельных поступков, отношения к людям, взглядам на жизнь и т.п. Если вы считаете, что такое соответствие имеет место, то дайте ответ «да», в противном случае – ответ «нет». Свой ответ зафиксируйте в имеющемся у вас ответном листе, поставив крестик в клеточку, соответствующую номеру утверждения в опроснике

и виду вашего ответа. Ответы необходимо дать на все вопросы.

Успешность исследования во многом зависит от того, насколько внимательно выполняется задание. Ни в коем случае не следует стремиться своими ответами произвести на кого-то лучшее впечатление, так как ни один ответ не оценивается как хороший или плохой. Не надо долго размышлять над каждым вопросом. Старайтесь как можно быстрее решить, какой из двух ответов, пусть весьма относительно, но все-таки кажется вам ближе к истине. Вас не должно смущать, если некоторые из вопросов покажутся слишком личными, поскольку исследование не предусматривает анализа каждого вопроса и ответа, а опирается лишь на количество ответов одного и другого вида. Кроме того, вы должны знать, что результаты индивидуально-психологических исследований, как и медицинских, не подлежат широкому обсуждению».

ТЕСТ

1. Я внимательно прочел инструкцию и готов откровенно ответить на все вопросы анкеты.
2. По вечерам я предпочитаю развлекаться в веселой компании (гости, дискотека, кафе и т.п.).
3. Моему желанию познакомиться с кем-либо всегда мешает то, что мне трудно найти подходящую тему для разговора.
4. У меня часто болит голова.
5. Иногда я ощущаю стук в висках и пульсацию в области шеи.
6. Я быстро теряю самообладание, но и так же быстро беру себя в руки.
7. Бывает, что я смеюсь над неприличным анекдотом.
8. Я избегаю о чем-либо расспрашивать и предпочитаю узнавать то, что мне нужно, другим путем.
9. Я предпочитаю не входить в комнату, если не уверен, что мое появление пройдет незамеченным.
10. Могу так вспылить, что готов разбить все, что попадет под руку.
11. Чувствую себя неловко, если окружающие почему-то начинают обращать на меня внимание.
12. Я иногда чувствую, что сердце начинает работать с перебоями или начинает биться так, что, кажется, готово выскочить из груди.
13. Не думаю, что можно было бы простить обиду.
14. Не считаю, что на зло надо отвечать злом, и всегда следую этому.
15. Если я сидел, а потом резко встал, то у меня темнеет в глазах и кружится голова.
16. Я почти ежедневно думаю о том, насколько лучше была бы моя жизнь, если бы меня не преследовали неудачи.
17. В своих поступках я никогда не исхожу из того, что людям можно полностью доверять.
18. Могу прибегнуть к физической силе, если требуется отстоять свои интересы.
19. Легко могу развеселить самую скучную компанию.
20. Я легко смущаюсь.
21. Меня ничуть не обижает, если делаются замечания относительно моей работы или меня лично.
22. Нередко чувствую, как у меня немеют или холодеют руки и ноги.
23. Бываю неловким в общении с другими людьми.
24. Иногда без видимой причины чувствую себя подавленным, несчастным.
25. Иногда нет никакого желания чем-либо заняться.
26. Порой я чувствую, что мне не хватает воздуха, будто бы я выполнял очень тяжелую работу.
27. Мне кажется, что в своей жизни я очень многое делал неправильно.
28. Мне кажется, что другие нередко смеются надо мной.

29. Люблю такие задания, когда можно действовать без долгих размышлений.
30. Я считаю, что у меня предостаточно оснований быть не очень-то довольным своей судьбой.
31. Часто у меня нет аппетита.
32. В детстве я радовался, если родители или учителя наказывали других детей.
33. Обычно я решителен и действую быстро.
34. Я не всегда говорю правду.
35. С интересом наблюдаю, когда кто-то пытается выпутаться из неприятной истории.
36. Считаю, что все средства хороши, если надо настоять . на своем.
37. То, что прошло, меня мало волнует.
38. Не могу представить ничего такого, что стоило бы доказывать кулаками.
39. Я не избегаю встреч с людьми, которые, как мне кажется, ищут ссоры со мной.
40. Иногда кажется, что я вообще ни на что не годен.
41. Мне кажется, что я постоянно нахожусь в каком-то напряжении и мне трудно расслабиться.
42. Нередко у меня возникают боли “под ложечкой” и различные неприятные ощущения в животе.
43. Если обидят моего друга, я стараюсь отомстить обидчику.
44. Бывало, я опаздывал к назначенному времени.
45. В моей жизни было так, что я почему-то позволил себе мучить животное.
46. При встрече со старым знакомым от радости я готов броситься ему на шею.
47. Когда я чего-то боюсь, у меня пересыхает во рту, дрожат руки и ноги.
48. Частенько у меня бывает такое настроение, что с удовольствием бы ничего не видел и не слышал.
49. Когда ложусь спать, то обычно засыпаю уже через несколько минут.
50. Мне доставляет удовольствие, как говорится, ткнуть носом других в их ошибки.
51. Иногда могу похвастаться.
52. Активно участвую в организации общественных мероприятий.
53. Нередко бывает так, что приходится смотреть в другую сторону, чтобы избежать нежелательной встречи.
54. В свое оправдание я иногда кое-что выдумывал.
55. Я почти всегда подвижен и активен.
56. Нередко сомневаюсь, действительно ли интересно моим собеседникам то, что я говорю.
57. Иногда вдруг чувствую, что весь покрываюсь потом.
58. Если сильно разозлюсь на кого-то, то могу его и ударить.
59. Меня мало волнует, что кто-то плохо ко мне относится.
60. Обычно мне трудно возражать моим знакомым.
61. Я волнуюсь и переживаю даже при мысли о возможной неудаче.
62. Я люблю не всех своих знакомых.
63. У меня бывают мысли, которых следовало бы стыдиться.
64. Не знаю почему, но иногда появляется желание испортить то, чем восхищаются.
65. Я предпочитаю заставить любого человека сделать то, что мне нужно, чем просить его об этом.
66. Я нередко беспокойно двигаю рукой или ногой.
67. предпочитаю провести свободный вечер, занимаясь любимым делом, а не развлекаясь в веселой компании.
68. В компании я веду себя не так, как дома.
69. Иногда, не подумав, скажу такое, о чем лучше бы помолчать.
70. Боюсь стать центром внимания даже в знакомой компании.
71. Хороших знакомых у меня очень немного.
72. Иногда бывают такие периоды, когда яркий свет, яркие краски, сильный шум вызывают у меня

- болезненно неприятные ощущения, хотя я вижу, что на других людей это так не действует.
73. В компании у меня нередко возникает желание кого-нибудь обидеть или разозлить.
 74. Иногда думаю, что лучше бы не родиться на свет, как только представлю себе, сколько всяких неприятностей, возможно, придется испытать в жизни.
 75. Если кто-то меня серьезно обидит, то получит свое сполна.
 76. Я не стесняюсь в выражениях, если меня выведут из себя.
 77. Мне нравится так задать вопрос или так ответить, чтобы собеседник растерялся.
 78. Бывало, откладывал то, что требовалось сделать немедленно.
 79. Не люблю рассказывать анекдоты или забавные истории.
 80. Повседневные трудности и заботы часто выводят меня из равновесия.
 81. Не знаю, куда деться при встрече с человеком, который был в компании, где я вел себя неловко.
 82. К сожалению, отношусь к людям, которые бурно реагируют даже на жизненные мелочи.
 83. Я робею при выступлении перед большой аудиторией.
 84. У меня довольно часто меняется настроение.
 85. Я устаю быстрее, чем большинство окружающих меня людей.
 86. Если я чем-то сильно взволнован или раздражен, то чувствую это как бы всем телом.
 87. Мне докучают неприятные мысли, которые назойливо лезут в голову.
 88. К сожалению, меня не понимают ни в семье, ни в кругу моих знакомых.
 89. Если сегодня я посплю меньше обычного, то завтра не буду чувствовать себя отдохнувшим.
 90. Стараюсь вести себя так, чтобы окружающие опасались вызвать мое неудовольствие.
 91. Я уверен в своем будущем.
 92. Иногда я оказывался причиной плохого настроения кого-нибудь из окружающих.
 93. Я не прочь посмеяться над другими.
 94. Я отношусь к людям, которые за словом в карман не лезут.
 95. Я принадлежу к людям, которые ко всему относятся достаточно легко.
 96. Подростком я проявлял интерес к запретным темам.
 97. Иногда зачем-то причинял боль любимым людям.
 98. У меня нередко конфликты с окружающими из-за их упрямства.
 99. Часто испытываю угрызения совести в связи со своими поступками.
 100. Я нередко бываю рассеянным.
 101. Не помню, чтобы меня особенно опечалили неудачи человека, которого я не могу терпеть.
 102. Часто я слишком быстро начинаю досадовать на других.
 103. Иногда неожиданно для себя начинаю уверенно говорить о таких вещах, в которых на самом деле мало что смыслю.
 104. Часто у меня такое настроение, что я готов взорваться по любому поводу.
 105. Нередко чувствую себя вялым и усталым.
 106. Я люблю беседовать с людьми и всегда готов поговорить и со знакомыми и с незнакомыми.
 107. К сожалению, я зачастую слишком поспешно оцениваю других людей.
 108. Утром я обычно встаю в хорошем настроении и нередко начинаю насвистывать или напевать.
 109. Не чувствую себя уверенно в решении важных вопросов даже после длительных размышлений.
 110. Получается так, что в споре я почему-то стараюсь говорить громче своего оппонента,
 111. Разочарования не вызывают у меня сколь либо сильных и длительных переживаний.
 112. Бывает, что я вдруг начинаю кусать губы или грызть ногти.
 113. Наиболее счастливым я чувствую себя тогда, когда бываю один.
 114. Иногда одолевает такая скука, что хочется, чтобы все перессорились друг с другом.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Ключ к тесту

№ Шкалы	Название шкалы	Вопросов	Ответ "Да"	Ответ "Нет"	Ответ
I	Невротичность	17	4, 5, 12, 15, 22, 26, 31, 41, 42, 57, 66, 72, 85, 86, 89, 105		49
II	Спонтанная агрессивность	13	32, 35, 45, 50, 64, 73, 77, 93, 97, 98, 103, 112, 114		99
III	Депрессивность	14	16, 24, 27, 28, 30, 40, 48, 56, 61, 74, 84, 87, 88, 100		
IV	Раздражительность	11	6, 10, 58, 69, 76, 80, 82, 102, 104, 107, 110		
V	Общительность	15	2, 19, 46, 52, 55, 94, 106	3, 8, 23, 53, 67, 71, 79, 113	
VI	Уравновешанность	10	14, 21, 29, 37, 38, 59, 91, 95, 108, 111		
VII	Реактивная агрессивность	10	13, 17, 18, 36, 39, 43, 65, 75, 90, 98		
VIII	Застенчивость	10	9, 11, 20, 47, 60, 70, 81, 83, 109		33
IX	Открытость	13	7, 25, 34, 44, 51, 54, 62, 63, 68, 78, 92, 96, 101		
X	Экстраверсия – интроверсия	12	2, 29, 46, 51, 55, 76, 93, 95, 106, 110		20, 87
XI	Эмоциональная лабильность	14	24, 25, 40, 48, 80, 83, 84, 85, 87, 88, 102, 112, 113		59
XII	Маскулинность – фемининность	15	18, 29, 33, 50, 52, 58, 59, 65, 91, 104		16, 20, 31, 47, 84

Перевод первичных оценок в стандартные

Первичная

оценка	Стандартная оценка											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	3	3	1	1	3	3	1	1	2	1
2	4	3	4	4	1	2	4	5	1	1	3	1
3	4	4	4	5	1	3	5	6	2	2	4	1
4	5	5	5	6	2	4	6	6	3	3	4	1
5	5	5	6	7	2	5	7	7	3	4	5	2
6	6	7	6	7	3	6	8	7	4	4	6	3
7	7	8	7	8	4	8	9	9	5	6	7	5
8	7	8	7	8	4	8	9	9	5	6	7	5
9	8	8	8	9	5	9	9	9	6	7	8	6
10	8	9	8	9	5	9	9	9	8	8	8	8
11	8	9	8	9	6			8	9	8	8	
12	8	9	9	7				9	9	9	9	
13	9	9	9	8				9	9	9		
14	9	9	9	9					9	9		
15	9									9		
16	9											
17	9											

Обработка и интерпретация результатов теста

Анализ результатов следует начинать с просмотра всех ответных листов, заполненных исследуемыми, уточняя, какой ответ дан на первый вопрос. При отрицательном ответе, означающем нежелание испытуемого отвечать откровенно на поставленные вопросы, следует считать исследование несостоявшимся. При положительном ответе на первый вопрос, после

обработки результатов исследования, внимательно изучается графическое изображение профиля личности, выделяются все высокие и низкие оценки. К низким относятся оценки в диапазоне 1-3 балла, к средним – 4–6 баллов, к высоким – 7–9 баллов.

Следует обратить особое внимание на оценку по шкале IX, имеющую значение для общей характеристики достоверности ответов. Интерпретация полученных результатов, психологическое заключение и рекомендации должны быть даны на основе понимания сути вопросов в каждой шкале, глубинных связей исследуемых факторов между собой и с другими психологическими и психофизиологическими характеристиками и их роли в поведении и деятельности человека.

Шкалы опросника I–IX являются основными, или базовыми, а X–XII – производными, интегрирующими. Производные шкалы составлены из вопросов основных шкал и обозначаются иногда не цифрами, а буквами E, N и M соответственно.

Шкала I (невротичность) характеризует уровень невротизации личности. Высокие оценки соответствуют выраженному невротическому синдрому астенического типа со значительными психосоматическими нарушениями.

Шкала II (спонтанная агрессивность) позволяет выявить и оценить психопатизацию интрогенсивного типа. Высокие оценки свидетельствуют о повышенном уровне психопатизации, создающем предпосылки для импульсивного поведения.

Шкала III (депрессивность) дает возможность диагностировать признаки, характерные для психопатологического депрессивного синдрома. Высокие оценки по шкале соответствуют наличию этих признаков в эмоциональном состоянии, в поведении, в отношениях к себе и к социальной среде.

Шкала IV (раздражительность) позволяет судить об эмоциональной устойчивости. Высокие оценки свидетельствуют о неустойчивом эмоциональном состоянии со склонностью к аффективному реагированию.

Шкала V (общительность) характеризует как потенциальные возможности, так и реальные проявления социальной активности. Высокие оценки позволяют говорить о наличии выраженной потребности в общении и постоянной готовности к удовлетворению этой потребности.

Шкала VI (уравновешенность) отражает устойчивость к стрессу. Высокие оценки свидетельствуют о хорошей защищенности к воздействию стресс-факторов обычных жизненных ситуаций, базирующейся на уверенности в себе, оптимистичности и активности.

Шкала VII (реактивная агрессивность) имеет целью выявить наличие признаков психопатизации экстратенсивного типа. Высокие оценки свидетельствуют о высоком уровне психопатизации, характеризующемся агрессивным отношением к социальному окружению и выраженным стремлением к доминированию.

Шкала VIII (застенчивость) отражает предрасположенность к стрессовому реагированию на обычные жизненные ситуации, протекающему по пассивно-оборонительному типу. Высокие оценки по шкале отражают наличие тревожности, скованности, неуверенности, следствием чего являются трудности в социальных контактах.

Шкала IX (открытость) позволяет характеризовать отношение к социальному окружению и уровень самокритичности. Высокие оценки свидетельствуют о стремлении к доверительно-откровенному взаимодействию с окружающими людьми при высоком уровне самокритичности. Оценки по данной шкале могут в той или иной мере способствовать анализу искренности ответов обследуемого при работе с данным опросником, что соответствует шкалам лжи других опросников.

Шкала X (экстраверсия – интроверсия). Высокие оценки по шкале соответствуют выраженной экстравертированности личности, низкие – выраженной интровертированности.

Шкала XI (эмоциональная лабильность). Высокие оценки указывают на неустойчивость эмоционального состояния, проявляющуюся в частых колебаниях настроения, повышенной возбудимости, раздражительности, недостаточной саморегуляции. Низкие оценки могут характеризовать не только 'высокую стабильность эмоционального состояния как такового, но и хорошее умение владеть собой.

Шкала XII (маскулинность – фемининность). Высокие оценки свидетельствуют о протекании психической деятельности преимущественно по мужскому типу, низкие – по женскому.

ИСТОЧНИКИ

Многофакторный личностный опросник FPI (форма В) / Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога. – М., 1999. Кн.1.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНО-ХАРАКТЕРОЛОГИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ (Т.ЛИРИ). ДИАГНОСТИКА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ДМО ЛИРИ

Шкалы: доминирование, дружелюбие, властность, уверенность в себе, требовательность, упрямство, уступчивость, доверчивость, конформизм, отзывчивость

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Установить преобладающие характерологические тенденции личности. Исследование характерологических тенденций состоит из двух методик. На первом этапе используется методика самооценки испытуемым собственных свойств, а на втором – методика взаимооценки. Поэтому в исследовательскую группу входят экспериментатор и два испытуемых, желательно таких, которые знают друга друга хотя бы 1,5-2 месяца.

Инструкция к тесту

Инструкция первому испытуемому для самооценки черт характера: перед вами перечень признаков или черт, с помощью которых можно описать психологический портрет любого человека. Отберите из всего набора те, которые вы с полной уверенностью можете отнести к себе, и обведите соответствующий номер черты в регистрационном бланке. Старайтесь быть искренним и по возможности объективным.

Инструкция второму испытуемому для взаимооценки черт характера: перед вами

перечень признаков или черт, с помощью которых можно описать психологический портрет любого человека. Отберите из всего набора те, которые вы с полной уверенностью можете отнести к Н. (первому испытуемому) и обведите номер соответствующей черты в регистрационном бланке. Старайтесь быть по возможности объективным.

ТЕСТ

1. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи.
2. Уверен в себе.
3. Пользуется уважением у других.
4. Не терпит, чтобы им командовали.
5. Откровенный.
6. Жалобщик.
7. Часто прибегает к помощи других.
8. Ищущий одобрения.
9. Доверчив и стремится радовать других.
10. Любит ответственность.
11. Производит впечатление значительности.
12. Обладает чувством достоинства.
13. Ободряющий.
14. Благодарный.
15. Злой, жестокий.
16. Хвастливый.
17. Свокорыстный.
18. Способен признать свою неправоту.
19. Деспотичный.
20. Умеет настоять на своем.
21. Великодушен, терпим к недостаткам.
22. Начальственно-повелительный.
23. Стремится покровительствовать.
24. Способен вызвать восхищение.
25. Предоставляет другим принимать решения.
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 к призывам о помощи.
50. Умеет распоряжаться, приказывать.
51. Часто разочаровывается.
52. Неумолимый, но беспристрастный.
53. Часто гневлив.
54. Критичен к другим.
55. Всегда дружелюбен.
56. Сноб (судит о людях по рангу и достатку, а не по личным качествам).
57. Способен проявлять недоверие.
58. Очень почитает авторитеты.
59. Ревнивый.
60. Любит «поплакаться».
61. Робкий.
62. Обидчивый, щепетильный.
63. Часто бывает недружелюбен.
64. Властный.
65. Безынициативный.
66. Способен быть суровым.
67. Деликатный.
68. Всем симпатизирует.
69. Деловитый, 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 друзей.
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. Холодный, вселяющий уверенность.
104. Холодный, черствый.
105. Стремящийся к успеху.
106. Нетерпим к ошибкам других.
107. Благорасположенный ко всем без разбора.
108. Строгий, но справедливый.
109. Всех любит.
110. Любит, чтобы его опекали.
111. Почти никогда и никому не возражает.
112. Мягкотельный.
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. Самобичующий.
128. Бесчувственный, равнодушный.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Цель обработки результатов – получить индексы восьми характерологических тенденций и на их основе высчитать показатели двух основных тенденций –

доминирование и дружелюбие. Результаты исследования по методикам самооценки и взаимооценки обрабатываются по одному и тому же принципу: сначала подсчитывают в баллах индексы по каждой тенденции с помощью нижеприведенного ключа и результаты заносят в таблицу, а потом по специальной формуле определяют показатели доминирования и дружелюбия.

Формулы для подсчета показателей основных тенденций составляются из величин восьми характерологических тенденций, обозначенных римскими цифрами.

Доминирование = $I - V + 0,7 * (VIII + II - IV - VI)$.

Дружелюбие = $VII - III + 0,7 * (VIII - II - IV + VI)$.

Ключ к тесту

Номера тенденций	Номера перечня черт
I	3, 10, 11, 19, 20, 22, 24, 30, 33, 40, 50, 64, 83, 86, 105, 113
II	2, 12, 16, 28, 32, 47, 56, 69, 72, 74, 78, 79, 93, 104, 118, 123
III	5, 15, 17, 37, 52, 53, 54, 63, 66, 99, 106, 108, 115, 116, 120, 128
IV	4, 6, 34, 35, 38, 51, 57, 59, 60, 62, 88, 89, 90, 114, 119, 122
V	18, 27, 41, 44, 45, 48, 61, 65, 77, 96, 100, 101, 112, 117, 125, 127
VI	9, 7, 8, 14, 25, 31, 39, 58, 75, 82, 85, 87, 95, 110, 111, 121
VII	1, 36, 43, 55, 68, 71, 73, 76, 81, 84, 94, 97, 102, 107, 109, 124
VIII	13, 21, 23, 26, 29, 42, 46, 49, 67, 70, 80, 91, 92, 98, 103, 126

Анализ результатов теста

Вначале анализируются показатели каждой из восьми характерологических тенденций, устанавливаются наиболее и наименее выраженные тенденции в характере испытуемого по методике самооценки и взаимооценки. Минимальное значение тенденции – 0, максимальное – 16.

Каждая характерологическая тенденция имеет три степени выраженности. Эти степени приведены в расшифровке последовательно и подчеркнуты.

Первая степень при величинах индексов от 1 до 5 баллов представляет собой адаптивный вариант проявляющейся черты характера по отношению к другим людям.

Вторая степень – промежуточный вариант при баллах от 6 до 10.

Третья степень, если индекс более 10 баллов, свидетельствует о дезадаптивности тенденции характера.

В целом можно считать, что чем больше величина индекса, тем значимее соответствующая характерологическая тенденция.

Номера тенденций расшифровываются следующим образом.

- Первая тенденция (I) – доминантность – властность – деспотичность – отражает лидерские данные, стремление к доминированию, независимости, способность брать на себя ответственность.
- Вторая тенденция (II) – уверенность в себе – самоуверенность – самовлюбленность – отражает уверенность в себе, независимость, деловитость, в крайнем проявлении – эгоистичность и черствость.
- Третья тенденция (III) – требовательность – непримиримость – жестокость – позволяет оценить такие качества, как раздражительность, критичность, нетерпимость к ошибкам партнера. Крайняя выраженность этой тенденции может проявляться в насмешливости и язвительности.
- Четвертая тенденция (IV) – скептицизм – упрямство – негативизм – характеризует недоверчивость, подозрительность, ревность, обидчивость и злопамятность.
- Пятая тенденция (V) – уступчивость – кротость – пассивная подчиняемость – позволяет оценить критичность к себе, скромность, робость, стыдливость.
- Шестая тенденция (VI) – доверчивость – послушность – зависимость – оценивает такие качества, как уважительность, благодарность, стремление доставлять радость партнеру.
- Седьмая тенденция (VII) – добросердечие – несамостоятельность – чрезмерный конформизм – характеризует способность к взаимопомощи, общительность, доброжелательность, внимательность.
- Восьмая тенденция (VIII) – отзывчивость – бескорыстие – жертвенность – отражает деликатность, нежность, стремление заботиться о близких, а также терпимость к недостаткам и умение прощать.

ИСТОЧНИКИ

Исследование коммуникативно-характерологических тенденций (Т.Лири) / Диагностика межличностных отношений ДМО Лири / Пашукова Т.И., Допира А.И., Дьяконов Г.В. Психологические исследования. М., 1996. Исследование коммуникативно-характерологических тенденций (Т.Лири) / Диагностика межличностных отношений ДМО Лири / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., 2002. С.125-129. Исследование коммуникативно-характерологических тенденций (Т.Лири) / Диагностика межличностных отношений ДМО Лири / Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. Ред. и сост. Райгородский Д.Я. – Самара, 2001. С.408-418.

Практическая работа №3.

Тема: Выявление способности к эмпатии и диагностика уровня поликоммуникативной эмпатии с помощью психологических тестов. Самоанализ результатов тестирования,

рефлексия, составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению

Задание: Используя тестовые методики, выявить индивидуальные особенности проявления эмпатии. Провести самоанализ результатов с составлением плана по коррекции.

Материалы: Тест 1. ДИАГНОСТИКА СОЦИАЛЬНОЙ ЭМПАТИИ

Шкалы: индекс эмпатийности

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Анализ результатов

Эмоциональная отзывчивость на переживания других, называемая в психологии эмпатией, относится к высшим нравственным чувствам. Эмпатия в форме сочувствия или сопереживания (независимо от того, радости или печали) связана с умением человека “проникать” в мир чувств других людей. В разнообразных жизненных ситуациях эмоциональный отклик зависит от адекватности восприятия переживаний людей и эмоций животных, а также от представления о вызвавших их причинах. Такая отзывчивость становится побудительной силой, направленной на оказание помощи.

Инструкция

Тест содержит 33 утверждения. Прочитайте их и по ходу чтения дайте ответ, вспоминая или предполагая, какие чувства в подобной ситуации возникали или могли бы возникнуть лично у вас. Если ваши переживания, мысли, реакции соответствуют тем, что предложены в утверждении, то в бланке ответов против соответствующего номера, совпадающего с номером утверждения, подчеркните ответ “да”, а если они иные, то есть не соответствуют утверждению, то подчеркните ответ “нет”.

Помните, что в тесте нет хороших или плохих ответов. Не старайтесь своими ответами произвести благоприятное впечатление. Свое мнение выражайте свободно и искренне, только в этом случае вы получите действительное представление о своих психологических особенностях. Лучше давать тот ответ, который первым пришел вам в голову. Каждое последующее утверждение читайте после того, как ответите на предыдущее, старайтесь также не оставлять данные вопросы-утверждения без ответа.

Если у вас возникнут какие-либо вопросы, связанные с заполнением бланка, задайте их исследователю, прежде чем начнете работу по тесту.

ТЕСТ

1. Меня огорчает, когда я вижу, что незнакомый человек чувствует себя среди людей одиноко.
2. Люди преувеличивают способность животных понимать и переживать.
3. Мне неприятно, когда люди не умеют сдерживаться и открыто проявляют свои чувства.
4. Меня раздражает в несчастных людях то, что они сами себя жалеют.
5. Когда кто-то рядом со мной нервничает, я тоже начинаю нервничать.
6. Я считаю, что плакать от счастья глупо.
7. Я принимаю близко к сердцу проблемы моих друзей.
8. Порой песни о любви вызывают у меня сильные переживания.

9. Я сильно волнуюсь, если приходится сообщать людям неприятные для них известия.
10. На мое настроение сильно влияют окружающие люди.
11. Я считаю иностранцев холодными и бесчувственными.
12. Мне хотелось бы получить профессию, связанную с общением с людьми.
13. Я не расстраиваюсь, когда мои друзья поступают необдуманно.
14. Мне очень нравится наблюдать, как люди принимают подарки.
15. По моему мнению, одинокие пожилые люди недоброжелательны.
16. Когда я вижу плачущего человека, то и сам (сама) расстраиваюсь.
17. Слушая некоторые песни, я порой чувствую себя счастливым человеком.
18. Читая книгу (роман, повесть и т. п.), я так переживаю, как будто все, о чем читаю, происходит на самом деле.
19. Когда я вижу, что с кем-то плохо обращаются, то всегда сержусь или переживаю, негодую.
20. Я могу не волноваться, даже если все вокруг волнуется.
21. Если мой друг или подруга начинают обсуждать со мной мои проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.
22. Мне неприятно, если люди вздыхают и плачут, когда смотрят кинофильм.
23. Чужой смех меня не заражает.
24. Когда я принимаю решение, чувства других людей на него, как правило, не влияют.
25. Я теряю душевное спокойствие, если окружающие чем-то угнетены.
26. Я переживаю, если вижу людей, легко расстраивающихся из-за пустяка.
27. Я очень расстраиваюсь, когда вижу страдание животных.
28. Глупо переживать то, что происходит в кино или о чем читаешь в книге.
29. Я очень расстраиваюсь, когда вижу беспомощных старых людей.
30. Чужие слезы вызывают у меня раздражение, а не сочувствие.
31. Я очень переживаю, когда смотрю фильмы.
32. Я могу оставаться равнодушным (равнодушной) к любому волнению вокруг.
33. Маленькие дети плачут без причин.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Цель обработки результатов – получение индекса эмпатийности (или эмпатических тенденций) испытуемого.

Чтобы получить индекс эмпатийности, нужно подсчитать количество ответов, совпадающих со следующим ключом:

Ответ "Да"	1	5	7	9	10	12	14	16	17	18	19	25	26	27	29	31
Ответ "Нет"	2	3	4	6	11	13	15	20	21	22	23	24	28	30	32	33

Таким образом, индекс эмпатийности (Иэ) является суммой совпадений ответов по вопросам-утверждениям, предполагающим ответ “да”, и по вопросам-утверждениям, предполагающим ответ “нет”.

Для определения уровня эмпатических тенденций предлагается таблица интерпретации индекса Иэ с учетом возраста и пола респондента.

Пол	Уровни эмпатических тенденций		
	Высокий	Средний	Низкий
Юноши	33-25	24-17	16-8
Девушки	33-29	28-22	21-12

ИСТОЧНИКИ

Диагностика социальной эмпатии / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. С.21-23

Тест 2. ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ ПОЛИКОММУНИКАТИВНОЙ ЭМПАТИИ (И.М.ЮСУПОВ)

Шкалы: эмпатия к родителям, животным, пожилым людям, детям, героям художественных произведений, знакомым и незнакомым людям

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Опросник содержит 6 диагностических шкал эмпатии, выражающих отношение к родителям, животным, пожилым людям, детям, героям художественных произведений, знакомым и незнакомым людям.

В опроснике 36 утверждений, по каждому из которых испытуемый должен оценить, в какой мере он с ним согласен или не согласен, используя 6 вариантов ответов:

- «не знаю» (0);
- «никогда или нет» (1);
- «иногда» (2);
- «часто» (3);
- «почти всегда» (4);
- «всегда или да» (5).

Каждому варианту ответа соответствует числовое значение (указано в скобках): 0, 1, 2, 3, 4, 5.

Инструкция к тесту

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

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

ТЕСТ

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю «Современные ритмы».
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя людьми.
8. Старые люди, как правило, обижаются без причин.
9. Когда в детстве я слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были не правы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покаленного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.
35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.
36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

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

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

Кроме того, следует выявить:

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

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

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

При достоверных результатах исследования дальнейшая обработка данных направлена на получение количественных показателей эмпатии и ее уровня. Единая метрическая униполярная шкала интервалов позволяет, пользуясь ключом-дешифратором, получить характеристику эмпатии на основании данных, которые представляют все диагностические шкалы и дают характеристику отдельных составляющих эмпатии.

Ключ к тесту

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

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

Уровень Количество баллов

по шкалам в целом

Очень высокий	15	82-90
Высокий	13-14	63-81
Средний	5-12	37-62
Низкий	2-4	12-36
Очень низкий	0-1	5-11

Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций.

Уровневые характеристики эмпатии

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

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

37 до 62 баллов – нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать вас «толстокожим», но в то же время вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях более склонны судить о других по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но чаще вы держите их под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать

свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому их поступки порой оказываются для вас неожиданными. Вы не отличаетесь раскованностью чувств, и это мешает вашему полноценному восприятию людей.

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

11 баллов и менее – очень низкий уровень эмпатийности. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны для вас контакты с детьми и лицами, которые намного старше вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неуклюжем положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком центрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выглядите в лучшем свете. С иронией относитесь к сентиментальным проявлениям. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Вам необходима гимнастика чувств.

ИСТОЧНИКИ

Диагностика уровня поликоммуникативной эмпатии (И.М.Юсупов) / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. С.153-156
Диагностика уровня поликоммуникативной эмпатии (И.М.Юсупов) / Диагностика эмоционально-нравственного развития. Ред. и сост. И.Б.Дерманова. – СПб., 2002. С.114-118

Практическая работа №4.

Тема: Выявление деструктивных установок в межличностных отношениях с помощью психологических тестов. Самоанализ результатов тестирования, рефлексия, составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.

Задание: Выявить деструктивные установки в межличностных отношениях с помощью методики **В.В.БОЙКО «ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЕСТРУКТИВНЫХ УСТАНОВОК В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ»**

Шкалы: завуалированная жестокость, открытая жестокость, обоснованный негативизм, брюзжание, негативный опыт общения

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Вам надо прочитать каждое из предложенных ниже суждений и ответить «да» или «нет», выражая согласие или несогласие с ними. Рекомендуем воспользоваться листом бумаги, на котором фиксируется номер вопроса и ваш ответ; затем по ходу наших дальнейших пояснений обращайтесь к своей записи. Будьте внимательны и искренни.

ТЕСТ

1. Мой принцип в отношениях с людьми: доверяй, но проверяй.
2. Лучше думать о человеке плохо и ошибиться, чем наоборот (думать хорошо и ошибиться).
3. Высокопоставленные должностные лица, как правило, ловкачи и хитрецы.
4. Современная молодежь разучилась испытывать глубокое чувство любви.
5. С годами я стал более скрытным, потому что часто приходилось расплачиваться за свою доверчивость.
6. Практически в любом коллективе присутствует зависть или подсиживание.
7. Большинство людей лишены чувства сострадания к другим.
8. Большинство работников на предприятиях и в учреждениях стараются прибрать к рукам все, что плохо лежит.
9. Большинство подростков сегодня воспитаны хуже, чем когда бы то ни было.
10. В моей жизни часто встречались циничные люди.
11. Бывает так: делаешь добро людям, а потом жалеешь об этом, потому что они платят неблагодарностью.
12. Добро должно быть с кулаками.
13. С нашим народом можно построить счастливое общество в недалеком будущем.
14. Неумных вокруг себя видишь чаще, чем умных.
15. Большинство людей, с которыми приходится иметь деловые отношения, разыгрывают из себя порядочных, но по сути они иные.
16. Я очень доверчивый человек.
17. Правы те, кто считает, что надо больше бояться людей, а не зверей.
18. Милосердие в нашем обществе в ближайшем будущем останется иллюзией.
19. Наша действительность делает человека стандартным, безликим.
20. Воспитанность в моем окружении на работе – редкое качество.
21. Я практически всегда останавливаюсь, чтобы дать по просьбе прохожего жетон для телефона-автомата в обмен на деньги.
22. Большинство людей готовы совершить безнравственные поступки ради личных интересов.
23. Люди, как правило, безынициативны в работе.
24. Большинство пожилых людей показывают свою озлобленность каждому.
25. Большинство людей на работе любят посплетничать друг о друге.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Завуалированная жестокость в отношении к людям, в суждениях о них

Вернитесь, пожалуйста, к вопросам, на которые вы отвечали в самом начале раздела. О завуалированной жестокости в отношении к людям свидетельствуют такие варианты ответов (в скобках указывается количество баллов, начисляемых за соответствующий вариант): 1 – да (3); 6 – да (3); 11 – да (7), 16 – нет (3); 21 – нет (4).

Максимально можно набрать 20 баллов. Чем больше заработанных баллов, тем отчетливее

выражена завуалированная жестокость в отношении к людям.

Открытая жестокость в отношении к людям

Личность не скрывает и не смягчает свои негативные оценки и переживания по поводу большинства окружающих: выводы о них резкие, однозначные и сделаны, возможно, навсегда. Об открытой жестокости вы можете судить по таким вопросам из выше приведенного опросника: 2 – да (9); 7 – да (8); 12 – да (10); 17 – да (10); 22 – да (8).

Обоснованный негативизм в суждениях о людях

Выражается в объективно обусловленных отрицательных выводах о некоторых типах людей и отдельных сторонах взаимодействия.

Обоснованный негативизм обнаруживается в таких вопросах и вариантах ответов: 3 – да (1); 8 – да (1); 13 – нет (1); 18 – да (1); 23 – да (1). Максимальное число баллов – 5, набрать их не считается зазорным. Однако обращает на себя внимание особый тип опрашиваемых. Они демонстрируют весьма выраженную жестокость – завуалированную или открытую, либо и ту и другую сразу, но в то же время словно носят розовые очки: то, что вызывает обоснованный негативизм, они не замечают.

Брюзжание, то есть склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношения с партнерами и в наблюдении за социальной действительностью

О наличии такого компонента в негативной установке свидетельствуют следующие вопросы из упомянутого опросника: 4 – да (2); 9 – да (2); 14 – да (2); 19 – да (2); 24 – да (2). Максимальное количество баллов – 10.

Негативные личный опыт общения с окружающими

Данный компонент установки показывает, в какой мере вам повезло в жизни на ближайший круг знакомых и партнеров по совместной деятельности (в предыдущих показателях оценивались скорее общие ситуации). О негативном личном опыте контактов свидетельствуют вопросы: 5 – да (5); 10 – да (5); 15 – да (5); 20 – да (4); 25 – да (1). Максимально возможное число баллов – 20.

Практическая работа №5.

Тема: Выявление ролевых позиций в межличностных отношениях (по Э. Берну). Самоанализ результатов тестирования, рефлексия, составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.

Задание: с помощью вопросов психологического теста, определите свою ролевую позицию в межличностных отношениях.

Материалы: Тест «ОПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛЕВЫХ ПОЗИЦИЙ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ (ПО Э.БЕРНУ)»

Шкалы: родитель, дитя, взрослый

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Согласно Э. Берну, обращаясь к другому человеку, мы выбираем одно из возможных состояний нашего «Я»: состояние Родителя, Взрослого или Ребенка (Дитя). Попробуйте оценить, как сочетаются эти три «Я» в вашем поведении. Для этого оцените приведенные утверждения в баллах от 0 до 10.

ТЕСТ

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, что мне хочется подурочиться, как маленькому.
8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить.
13. Как и многие люди, я бываю обидчив.
14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети безусловно должны следовать указаниям родителей.
16. Я увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека – объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.
19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.
20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать правила независимо от обстоятельств.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Оценка результатов

Подсчитайте сумму баллов отдельно по строкам таблицы:

Дитя (Д)	1	4	7	10	13	16	19
Взрослый (В)	2	5	8	11	14	17	20
Родитель (Р)	3	6	9	12	15	18	21

Расположите соответствующие символы в порядке убывания их значения. Если у вас получилась формула ВДР, то вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны и не склонны к назиданиям и нравоучениям. Постарайтесь сохранить эти качества.

Если вы получили формулу РДВ, то для вас характерны категоричность и

самоуверенность. Кроме того, «Родитель» с детской непосредственностью режет «правду-матку», ни в чем не сомневаясь и не заботясь о последствиях. Поэтому таким людям желательно работать не с людьми, а с машинами, кульманом, этюдником и т. п.

Если на первом месте в формуле Д, то это вполне приемлемый вариант для научной работы. Но детская непосредственность хороша только до определенных пределов. Если она начинает мешать делу, то пора взять свои эмоции под контроль.

Практическое занятие №6.

Тема: Формирование способности к конструктивному и рациональному поведению в конфликтной ситуации .

Задание: с помощью предложенных методик выявите уровень вашей агрессивности и конфликтности, проанализируйте способность к конструктивному и рациональному поведению в конфликтной ситуации, выявите поведенческий стиль в конфликтной ситуации. Проведите самоанализ и составьте план по коррекции результатов.

Материалы: МЕТОДИКА «ЛИЧНОСТНАЯ АГРЕССИВНОСТЬ И КОНФЛИКТНОСТЬ»

Шкалы: вспыльчивость, наступательность, обидчивость, неуступчивость, компромиссность, мстительность, нетерпимость к мнению других, подозрительность; позитивная агрессивность, негативная агрессивность, конфликтность

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Методика предназначена для выявления склонности субъекта к конфликтности и агрессивности как личностных характеристик.

Инструкция к тесту

Вам предлагается ряд утверждений. При согласии с утверждением в карте опроса в соответствующем квадратике поставьте знак «+» («Да»), при несогласии – знак «-» («Нет»).

ТЕСТ

1. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
2. В спорах я всегда стараюсь захватить инициативу.
3. Мне чаще всего не воздают должное за мои дела.
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не уступлю.
5. Я стараюсь делать все, чтобы избежать напряженности в отношениях.
6. Если по отношению ко мне поступают несправедливо, то я про себя накликаю обидчику всякие несчастья.
7. Я часто злюсь, когда мне возражают.
8. Я думаю, что за моей спиной обо мне говорят плохо.
9. Я гораздо более раздражителен, чем кажется.
10. Мнение, что нападение – лучшая защита, правильное.

11. Обстоятельства почти всегда благоприятнее складываются для других, чем для меня.
12. Если мне не нравится установленное правило, я стараюсь его не выполнять.
13. Я стараюсь найти такое решение спорного вопроса, которое удовлетворило бы всех.
14. Я считаю, что добро эффективнее мести.
15. Каждый человек имеет право на свое мнение.
16. Я верю в честность намерений большинства людей.
17. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмеются.
18. В споре я часто перебиваю собеседника, навязывая ему мою точку зрения.
19. Я часто обижаюсь на замечания других, даже если и понимаю, что они справедливы.
20. Если кто-то корчит из себя важную персону, я всегда поступаю ему наперекор.
21. Я предлагаю, как правило, среднюю позицию.
22. Я считаю, что лозунг из мультфильма «Зуб за зуб, хвост за хвост» справедлив.
23. Если я все обдумал, то я не нуждаюсь в советах других.
24. С людьми, которые со мной любезнее, чем я мог ожидать, я держусь настороженно.
25. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю на это внимания.
26. Я считаю бестактным не давать высказаться в споре другой стороне.
27. Меня обижает отсутствие внимания со стороны окружающих.
28. Я не люблю поддаваться в игре даже с детьми.
29. В споре я стараюсь найти то, что устроит обе стороны.
30. Я уважаю людей, которые не помнят зла.
31. Утверждение: «Ум – хорошо, а два – лучше» – справедливо.
32. Утверждение: «Не обманешь – не проживешь» тоже справедливо.
33. У меня никогда не бывает вспышек гнева.
34. Я могу внимательно и до конца выслушать аргументы спорящего со мной.
35. Я всегда обижаюсь, если среди награжденных за дело, в котором я участвовал, нет меня.
36. Если в очереди кто-то пытается доказать, что он стоит впереди меня, я ему не уступаю.
37. Я стараюсь избегать обострения отношений.
38. Часто я воображаю те наказания, которые могли бы обрушиться на моих обидчиков.
39. Я не считаю, что я глупее других, поэтому их мнение мне не указ.
40. Я осуждаю недоверчивых людей.
41. Я всегда спокойно реагирую на критику, даже если она кажется мне несправедливой.
42. Я всегда убежденно отстаиваю свою правоту.
43. Я не обижаюсь на шутки друзей, даже если они злые.
44. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение важного для всех вопроса.
45. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
46. Я верю, что за зло можно отплатить добром, и действую в соответствии с этим.
47. Я часто обращаюсь к коллегам, чтобы узнать их мнение.
48. Если меня хвалят, значит, этим людям от меня что-то нужно.
49. В конфликтной ситуации я хорошо владею собой.
50. Мои близкие часто обижаются на меня за то, что в разговоре с ними я им рта не даю раскрыть.
51. Меня не трогает, если при похвале за общую работу не упоминается мое имя.

52. Ведя переговоры со старшим по должности, я стараюсь ему не возражать.
53. В решении любой проблемы я предпочитаю золотую середину.
54. У меня отрицательное отношение к мстительным людям.
55. Я не думаю, что руководитель должен считаться с мнением подчиненных, ведь отвечать за все ему.
56. Я часто боюсь подвохов со стороны других людей.
57. Меня не возмущает, когда люди толкают меня на улице или в транспорте.
58. Когда я разговариваю с кем-то, меня так и подмывает скорее изложить свое мнение.
59. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо.
60. Я всегда стараюсь выйти из вагона раньше других.
61. Вряд ли можно найти такое решение, которое бы всех удовлетворило.
62. Ни одно оскорбление не должно оставаться безнаказанным.
63. Я не люблю, когда другие лезут ко мне с советами.
64. Я подозреваю, что многие поддерживают со мной знакомство из корысти.
65. Я не умею сдерживаться, когда меня незаслуженно упрекают.
66. При игре в шахматы или настольный теннис я больше люблю атаковать, чем защищаться.
67. У меня вызывают сожаление чрезмерно обидчивые люди.
68. Для меня не имеет большого значения, чья точка зрения в споре окажется правильной – моя или чужая.
69. Компромисс не всегда является лучшим разрешением спора.
70. Я не успокаиваюсь до тех пор, пока не отомщу обидчику.
71. Я считаю, что лучше посоветоваться с другими, чем принимать решение одному.
72. Я сомневаюсь в искренности слов большинства людей.
73. Обычно меня трудно вывести из себя.
74. Если я вижу недостатки у других, я не стесняюсь их критиковать.
75. Я не вижу ничего обидного в том, что мне говорят о моих недостатках.
76. Будь я на базаре продавцом, я не стал бы уступать в цене за свой товар.
77. Пойти на компромисс – значит показать свою слабость.
78. Справедливо ли мнение, что если тебя ударили по одной щеке, то надо подставить и другую?
79. Я не чувствую себя ущемленным, если мнение другого оказывается более правильным.
80. Я никогда не подозреваю людей в нечестности.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Ключ к тесту

Вспыльчивость

- Ответы «Да» по позициям: 1, 9, 17, 65;
- Ответы «Нет» по позициям: 25, 33, 41, 49, 57, 73.

Напористость, наступательность

- Ответы «Да» по позициям: 2, 10, 18, 42, 50, 58, 66, 74;
- Ответы «Нет» по позициям: 26, 34.

Обидчивость

- Ответы «Да» по позициям: 3, 11, 19, 27, 35, 59;
- Ответы «Нет» по позициям: 43, 51, 67, 75.

Неуступчивость

- Ответы «Да» по позициям: 4, 12, 20, 28, 36, 60, 76;
- Ответы «Нет» по позициям: 44, 52, 68.

Бескомпромиссность

- Ответы «Да» по позициям: 5, 13, 21, 29, 37, 45, 53;
- Ответы «Нет» по позициям: 61, 69, 77

Мстительность

- Ответы «Да» по позициям: 6, 22, 38, 62, 70;
- Ответы «Нет» по позициям: 14, 30, 46, 54, 78.

Нетерпимость к мнению других

- Ответы «Да» по позициям: 7, 23, 39, 55, 63;
- Ответы «Нет» по позициям: 15, 31, 47, 71, 79.

Подозрительность

- Ответы «Да» по позициям: 8, 24, 32, 48, 56, 64, 72;
- Ответы «Нет» по позициям: 16, 40, 80.

Сумма баллов по шкалам «наступательность (напористость)» и «неуступчивость» дает суммарный показатель позитивной агрессивности субъекта.

Сумма баллов, набранная по шкалам «нетерпимость к мнению других» и «мстительность», дает показатель негативной агрессивности субъекта.

Сумма баллов по шкалам «бескомпромиссность», «вспыльчивость», «обидчивость», «подозрительность» дает обобщенный показатель конфликтности.

Обработка результатов теста

За каждый ответ «Да» или «Нет» в соответствии с ключом к каждой шкале начисляется 1 балл. По каждой шкале испытуемые могут набрать от 0 до 10 баллов.

ИСТОЧНИКИ

Методика «Личностная агрессивность и конфликтность» / Диагностика эмоционально-нравственного развития. Ред. и сост. И.Б.Дерманова. – СПб., 2002. С.142-146

ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ АГРЕССИИ (ОПРОСНИК БАССА-ДАРКИ)

Шкалы: физическая агрессия, косвенная агрессия, раздражительность, негативизм, обидчивость, подозрительность, вербальная агрессия, чувство вины

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Создавая свой опросник, дифференцирующий проявления агрессии и враждебности, А.Басс и А.Дарки выделили следующие виды реакций:

- Физическая агрессия – использование физической силы против другого лица.

- Косвенная – агрессия, окольным путем направленная на другое лицо или ни на кого не направленная.
- Раздражение – готовность к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (вспыльчивость, грубость).
- Негативизм – оппозиционная манера в поведении от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся обычаев и законов.
- Обида – зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.
- Подозрительность – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что другие люди планируют и приносят вред.
- Вербальная агрессия – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).
- Чувство вины – выражает возможное убеждение субъекта в том, что он является плохим человеком, что поступает зло, а также ощущаемые им угрызения совести.

При составлении опросника использовались следующие принципы:

- вопрос может относиться только к одной форме агрессии.
- вопросы формулируются таким образом, чтобы в наибольшей степени ослабить влияние общественного одобрения ответа на вопрос.

Опросник состоит из 75 утверждений, на которые испытуемый отвечает "да" или "нет".

ТЕСТ

1. Временами я не могу справиться с желанием причинить вред другим
2. Иногда сплетничаю о людях, которых не люблю
3. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не выполню
5. Я не всегда получаю то, что мне положено
6. Я не знаю, что люди говорят обо мне за моей спиной
7. Если я не одобряю поведение друзей, я даю им это почувствовать
8. Когда мне случалось обмануть кого-нибудь, я испытывал мучительные угрызения совести
9. Мне кажется, что я не способен ударить человека
10. Я никогда не раздражаюсь настолько, чтобы кидаться предметами
11. Я всегда снисходителен к чужим недостаткам
12. Если мне не нравится установленное правило, мне хочется нарушить его
13. Другие умеют почти всегда пользоваться благоприятными обстоятельствами
14. Я держусь настороженно с людьми, которые относятся ко мне несколько более дружелюбно, чем я ожидал
15. Я часто бываю несогласен с людьми
16. Иногда мне на ум приходят мысли, которых я стыжусь
17. Если кто-нибудь первым ударит меня, я не отвечу ему

18. Когда я раздражаюсь, я хлопаю дверями
19. Я гораздо более раздражителен, чем кажется
20. Если кто-то воображает себя начальником, я всегда поступаю ему наперекор
21. Меня немного огорчает моя судьба
22. Я думаю, что многие люди не любят меня
23. Я не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной
24. Люди, увиливающие от работы, должны испытывать чувство вины
25. Тот, кто оскорбляет меня и мою семью, напрашивается на драку
26. Я не способен на грубые шутки
27. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмеются
28. Когда люди строят из себя начальников, я делаю все, чтобы они не зазнавались
29. Почти каждую неделю я вижу кого-нибудь, кто мне не нравится
30. Довольно многие люди завидуют мне
31. Я требую, чтобы люди уважали меня
32. Меня угнетает то, что я мало делаю для своих родителей
33. Люди, которые постоянно изводят вас, стоят того, чтобы их "щелкнули по носу"
34. Я никогда не бываю мрачен от злости
35. Если ко мне относятся хуже, чем я того заслуживаю, я не расстраиваюсь
36. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю внимания
37. Хотя я и не показываю этого, меня иногда гложет зависть
38. Иногда мне кажется, что надо мной смеются
39. Даже если я злюсь, я не прибегаю к "сильным" выражениям
40. Мне хочется, чтобы мои грехи были прощены
41. Я редко даю сдачи, даже если кто-нибудь ударит меня
42. Когда получается не по-моему, я иногда обижаюсь
43. Иногда люди раздражают меня одним своим присутствием
44. Нет людей, которых бы я по-настоящему ненавидел
45. Мой принцип: "Никогда не доверять "чужакам"
46. Если кто-нибудь раздражает меня, я готов сказать, что я о нем думаю
47. Я делаю много такого, о чем впоследствии жалею
48. Если я разозлюсь, я могу ударить кого-нибудь
49. С детства я никогда не проявлял вспышек гнева
50. Я часто чувствую себя как пороховая бочка, готовая взорваться
51. Если бы все знали, что я чувствую, меня бы считали человеком, с которым нелегко работать
52. Я всегда думаю о том, какие тайные причины заставляют людей делать что-нибудь приятное для меня
53. Когда на меня кричат, я начинаю кричать в ответ
54. Неудачи огорчают меня
55. Я дерусь не реже и не чаще чем другие
56. Я могу вспомнить случаи, когда я был настолько зол, что хватал попавшуюся мне под руку вещь и ломал ее
57. Иногда я чувствую, что готов первым начать драку
58. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо
59. Раньше я думал, что большинство людей говорит правду, но теперь я в это не верю

60. Я ругаюсь только со злости
61. Когда я поступаю неправильно, меня мучает совесть
62. Если для защиты своих прав мне нужно применить физическую силу, я применяю ее
63. Иногда я выражаю свой гнев тем, что стучу кулаком по столу
64. Я бываю грубоват по отношению к людям, которые мне не нравятся
65. У меня нет врагов, которые бы хотели мне навредить
66. Я не умею поставить человека на место, даже если он того заслуживает
67. Я часто думаю, что жил неправильно
68. Я знаю людей, которые способны довести меня до драки
69. Я не огорчаюсь из-за мелочей
70. Мне редко приходит в голову, что люди пытаются разозлить или оскорбить меня
71. Я часто только угрожаю людям, хотя и не собираюсь приводить угрозы в исполнение
72. В последнее время я стал занудой
73. В споре я часто повышаю голос
74. Я стараюсь обычно скрывать свое плохое отношение к людям
75. Я лучше соглашусь с чем-либо, чем стану спорить

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Ключ к тесту

Ответы оцениваются по восьми шкалам следующим образом:

1. Физическая агрессия:

- "да" = 1, "нет" = 0: 1, 25, 33, 48, 55, 62, 68;
- "нет" = 1, "да" = 0: 9, 17, 41.

2. Косвенная агрессия:

- "да" = 1, "нет" = 0: 2, 18, 34, 42, 56, 63;
- "нет" = 1, "да" = 0: 10, 26, 49.

3. Раздражение:

- "да" = 1, "нет" = 0: 3, 19, 27, 43, 50, 57, 64, 72;
- "нет" = 1, "да" = 0: 11, 35, 69.

4. Негативизм:

- "да" = 1, "нет" = 0: 4, 12, 20, 23, 36;

5. Обида:

- "да" = 1, "нет" = 0: 5, 13, 21, 29, 37, 51, 58.
- "нет" = 1, "да" = 0: 44.

6. Подозрительность:

- "да" = 1, "нет" = 0: 6, 14, 22, 30, 38, 45, 52, 59;
- "нет" = 1, "да" = 0: 65, 70.

7. Вербальная агрессия:

- "да" = 1, "нет" = 0: 7, 15, 28, 31, 46, 53, 60, 71, 73;
- "нет" = 1, "да" = 0: 39, 66, 74, 75.

8. Чувство вины:

- "да" = 1, "нет" = 0: 8, 16, 24, 32, 40, 47, 54, 61, 67

Индекс враждебности включает в себя 5 и 6 шкалу, а индекс агрессивности (как прямой, так и мотивационной) включает в себя шкалы 1, 3, 7.

Враждебность = Обида + Подозрительность;

Агрессивность = Физическая агрессия + Раздражение + Вербальная агрессия.

Интерпретация результатов теста

Нормой агрессивности является величина ее индекса, равная 21 ± 4 , а враждебности – $6-7 \pm 3$.

ИСТОЧНИКИ

Диагностика состояния агрессии (опросник Басса-Дарки) / Диагностика эмоционально-нравственного развития. Ред. и сост. Дерманова И.Б. – СПб., 2002. С.80-84.

ДОМИНИРУЮЩИЕ СТРАТЕГИИ КОНФЛИКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ (МЕТАФОРИЧЕСКИЙ ВАРИАНТ)

Шкалы: стратегии конфликтного поведения

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Использование диагностического материала в форме метафор (поговорки, устоявшиеся истины) нацелено на снижение стереотипов, самоидеализации, квазиответов. Данная методика ориентирована на выявление наиболее распространенных стратегий в конфликтных ситуациях: стратегию достижения эгоцентричных (личных) целей и стратегию сохранения благоприятных межличностных отношений. По соотношению этих двух стратегий в данной методике выделено пять метафорических стратегий.

Инструкция к тесту

Сейчас вам будет дано необычное задание. Оно заключается в оценке степени использования предложенных поговорок в своей поведенческой практике. В ходе работы следует придерживаться правила: не существует плохих или хороших ответов, а существуют реальные, наиболее употребляемые в тех или иных жизненных ситуациях. Следуя этому правилу, в бланке ответов рядом с номером вопроса поставьте один из трех ответов: “да” или “+”; “нет” или “-”; “трудно сказать” или “+/-”. К последней форме ответа старайтесь прибегать в исключительных случаях. Порядок заполнения построчный, слева направо.

ТЕСТ

1. Худой мир лучше доброй ссоры.
2. Если вы не можете заставить другого сделать так, как вы хотите, заставьте его делать так, как вы думаете.
3. Мягко стелет, да жестко спат.
4. Рука руку моет (почеши мне спину, а я тебе почешу).
5. Ум хорошо, а два лучше.
6. Из двух спорщиков умнее тот, кто первым замолчит.
7. Кто сильнее, тот и правее.

8. Не подмажешь – не поедешь.
9. С паршивой овцы хоть шерсти клок.
10. Правда то, что мудрый знает, а не то, о чем все болтают.
11. Кто ударит и убежит, тот сможет драться и на следующий день.
12. Слово “победа” четко написано только на спинах врагов.
13. Убивай врагов своей добротой.
14. Честная сделка не вызывает ссоры.
15. Ни у кого нет полного ответа, но у каждого есть, что добавить.
16. Держись подальше от людей, которые не согласны с тобой.
17. Сражение выигрывает тот, кто верит в победу.
18. Доброе слово не требует затрат, а ценится дорого.
19. Ты – мне, я – тебе.
20. Только тот, кто откажется от своей монополии на истину, сможет извлечь пользу из истин, которыми обладают другие.
21. Кто спорит – ни гроша не стоит.
22. Кто не отступает, тот обращает в бегство.
23. Ласковое телятко двух маток сосет, а упрямое – ни одной.
24. Кто дарит, друзей наживает.
25. Выноси заботы на свет и держи с другими совет.
26. Лучший способ решать конфликты – избегать их.
27. Семь раз отмерь, один раз отрежь.
28. Кротость торжествует над гневом.
29. Лучше синица в руках, чем журавль в облаках.
30. Чистосердечие, честность и доверие сдвигают горы.
31. На свете нет ничего, что заслуживало бы спора.
32. В этом мире есть только две породы людей – победители и побежденные.
33. Если в тебя швырнули камень, брось в ответ кусок ваты.
34. Взаимные уступки прекрасно решают дела.
35. Комай и комай без усталости и докопайся до истины.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Подсчитывается количество баллов в каждой из пяти колонок.

Наибольшее количество баллов в той или иной колонке свидетельствует о приверженности исследуемого той или иной стратегии в конфликтных ситуациях. Если в каких-то колонках наблюдается одинаковое количество баллов, то это свидетельствует о равнозначности использования двух стратегий.

I	II	III	IV	V
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

По соотношению двух доминирующих целей, отражающих направленность “на себя” и “взаимодействие с другими людьми”, выделены следующие метафорические стратегии конфликтного поведения:

- Тип I. “*Черепаха*” – стратегия ухода под панцирь, то есть отказа как от достижения личных целей, так и от ориентации на благоприятные взаимоотношения с окружающими.
- Тип II. “*Акула*” – силовая стратегия. Для приверженцев этой стратегии цели очень важны, взаимоотношения – нет. Им неважно, любят ли их. Они считают, что конфликты решаются лишь выигравшей одной из сторон и проигравшей второй.
- Тип III. “*Медвежонок*” – стратегия сглаживания острых углов. Взаимоотношения важны, цели – нет. Такие люди хотят, чтобы их принимали, любили, ради чего жертвуют целями.
- Тип IV. “*Лиса*” – стратегия компромисса. Умеренно важны и цели, и взаимоотношения; такие люди готовы отказаться от части целей, чтобы сохранить взаимоотношения.
- Тип V. “*Сова*” – стратегия открытой и честной конфронтации. Ценят и цели, и взаимоотношения. Открыто определяют позиции и ищут выход в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

ИСТОЧНИКИ

Доминирующие стратегии конфликтного поведения (метафорический вариант) / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., 2002. С.208-210.

САМООЦЕНКА КОНСТРУКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

Шкалы: конструктивное, деструктивное поведение в конфликте

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Инструкция к тесту

Проанализируйте свои действия по пяти позициям “конструктивного поведения” в конфликтах, которые происходили с вашим участием, и оцените их по пятибалльной шкале по следующей матрице.

5 4 3 2 1

1 Открытость ума. Вы настроены на понимание доводов и аргументов оппонента.	Вы никогда не стремитесь понять своего оппонента.
2 Позитивное отношение к оппоненту.	Негативное отношение к оппоненту.
3 Рациональное мышление. Вы контролируете свои эмоции.	Вы отдаетесь стихиям и эмоциям.

4 Сотрудничество. Вы не делаете ставку на односторонний выигрыш, ориентируетесь на равенство и сотрудничество.	Вы стремитесь к одностороннему выигрышу.
5 Терпимость. Вы признаете право людей быть такими, какие они есть.	Вы нетерпимы к оппоненту, вас раздражают эмоции, его позиция или точка зрения, не совпадающая с вашей.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Отклонение влево от показателя 3 по среднему арифметическому по всем позициям свидетельствует о том, что вы обладаете достаточными признаками “конструктивного поведения” в конфликте.

Отклонение вправо от выбранного показателя свидетельствует о том, что вы обладаете достаточными признаками “деструктивного поведения” в конфликте. В этом случае вам необходимо обратиться к технологиям рационального поведения в конфликте и заняться тренингом эмоциональной саморегуляции.

САМООЦЕНКА РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

Шкалы: рациональное поведение в конфликте

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Инструкция к тесту

Проанализируйте свои действия по 11 позициям в конфликтах, которые происходили с вашим участием, и оцените их по пятибалльной шкале по следующей матрице: оценка 1 означает полное соответствие вашего поведения по той или иной позиции, а оценка 5 – для вас не характерно такое поведение.

ТЕСТ

1. Критически оцениваю партнера.
2. Приписываю ему низменные или плохие намерения.
3. Демонстрирую знаки превосходства.
4. Обвиняю и приписываю ответственность только партнеру.
5. Игнорирую интересы соперника.
6. Вижу все только со своей позиции.
7. Уменьшаю заслуги партнера.
8. Преувеличиваю свои заслуги.
9. Задеваю “больные точки” и уязвимые места партнера.
10. Предъявляю партнеру множество претензий.
11. Раздражаюсь, перехожу на крик.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Отклонение вправо от показателя 3 по среднему арифметическому по всем позициям свидетельствует о том, что вы обладаете достаточными навыками рационального поведения в конфликте.

Отклонение влево от выбранного показателя свидетельствует о том, что вы не обладаете достаточными навыками рационального поведения. В этом случае вам необходимо проанализировать причины недостаточно развитых навыков рационального поведения в конфликте и заняться тренировками.

Практическая работа №7

Тема: Использование приемов саморегуляции поведения в процессе межличностного общения

Задание: самостоятельно выбрать, разработать и применить подходящие для себя приёмы саморегуляции:

Аутотренинг;

Релаксацию;

Дыхательную гимнастику

Визуализацию.

Провести рефлекссию, проанализировать результативность применения отдельных приёмов саморегуляции, указать субъективное значение результатов деятельности.

Практическая работа №8

Тема: Выявление барьеров в общении с помощью психологических тестов. Самоанализ результатов тестирования, рефлексия, составление плана действия по коррекции результатов, мешающих эффективному общению с учетом профессиональной деятельности.

Методики подбираются студентами самостоятельно.

Практическая работа №9

Тема: Выявление перцептивно-невербальной компетентности с помощью психологических тестов. Самоанализ результатов тестирования, рефлексия, составление плана действия по коррекции результатов, мешающих эффективному общению с учетом профессиональной деятельности

Материалы ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ПЕРЦЕПТИВНО-НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ (Г.Я.РОЗЕН)

Шкалы: уровень невербальной компетентности

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Инструкция к тесту

Прочитайте внимательно каждый вопрос и выберите один из предложенных вариантов ответа (а, б, в).

ТЕСТ

1. Хорошо ли вы разбираетесь в языке жестов?
 1. да;
 2. и да, и нет;
 3. нет.
2. Чувствительны ли вы к чужим нуждам?
 1. да, чувствителен;
 2. не знаю;
 3. нет, не чувствителен.
3. Сразу ли вы замечаете, что кому-то стало скучно при разговоре с вами?
 1. сразу;
 2. верно нечто среднее;
 3. не замечаю вообще.
4. Вы умеете слушать других?
 1. да, умею;
 2. и да, и нет
 3. нет, не умею.
5. Всегда ли вы одинаково обходительны в общении?
 1. да, всегда;
 2. в зависимости от обстоятельств;
 3. никогда.
6. Можете ли вы тотчас определить, что кто-то из собеседников осуждает вас?
 1. да, могу;
 2. не всегда;
 3. нет, не могу.
7. Всегда ли вы верно оцениваете других людей?
 1. да, всегда;
 2. от случая к случаю;
 3. никогда.
8. Можете ли вы сразу почувствовать, что вызываете у собеседника симпатию, расположение?
 1. да, могу;
 2. и да, и нет;
 3. нет, не могу.
9. Способны ли вы предсказать, между кем из ваших знакомых может завязаться дружба?
 1. да, способен;
 2. не знаю;
 3. нет, не способен.
10. Всегда ли вы чувствуете, что у собеседника есть что-то скрытое на уме?
 1. да, всегда;
 2. в зависимости от обстоятельств;
 3. не всегда.

11. Умеете ли вы вовремя почувствовать, когда не следует быть слишком настойчивым?
1. да, умею;
 2. когда как;
 3. нет, не умею.
12. Часто ли люди приходят к вам со своими проблемами?
1. часто;
 2. от случая к случаю;
 3. редко.
13. Как вы думаете, всегда ли вам удается распознать ложь?
1. думаю, что всегда;
 2. не знаю;
 3. думаю, что нет.
14. Сразу ли вы чувствуете, что собеседник находится в плохом расположении духа?
1. да, сразу;
 2. и да, и нет;
 3. нет, не сразу.
15. Предчувствуете ли вы, что собеседник может вот-вот неожиданно разрыдаться (или взорваться)?
1. да, предчувствую;
 2. когда как;
 3. нет, не предчувствую.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Ключ к тесту

За ответы а – 2 балла; б – 1 балл; в – 0 баллов.

Обработка и интерпретация результатов теста

Суммируйте оценки по пунктам опросника.

Преобразуйте “сырые” баллы в стены с помощью таблицы “Стеновые нормы”.

Стены	Баллы
1	0
2	1-4
3	5-8
4	9-12
5	13
6	14-17
7	18-21
8	22-25
9	26-29
10	30

Предложенная шкала невербальной компетентности педагога выявляет степень выраженности умения налаживать отношения и прочитывать контекст общения. Каждый исследуемый может быть отнесен к одной из трех групп:

- с низким уровнем невербальной компетентности (1-3 стен);
- с умеренным уровнем невербальной компетентности (4-7 стен);
- с высоким уровнем невербальной компетентности (8-10 стен).

Лица, отнесенные к первой группе, поглощены своими собственными проблемами и недостаточно внимательны к проблемам других. Они обнаруживают неспособность к налаживанию отношений и пониманию характера межличностного взаимодействия, в которое вовлечены.

Личности, отнесенные к третьей группе, напротив, характеризуются поглощенностью проблемами других людей и невниманием к своим собственным.

ДИАГНОСТИКА КОММУНИКАТИВНОЙ ТОЛЕРАНТНОСТИ (В.В.БОЙКО)

Шкалы: коммуникативная толерантность

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Инструкция к тесту

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

Меру согласия с суждения выразите следующим образом:

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

ТЕСТ

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

- Медлительные люди обычно действуют мне на нервы.
- Меня раздражают суетливые, непоседливые люди.
- Шумные детские игры переношу с трудом.
- Оригинальные, нестандартные, яркие личности обычно действуют на меня отрицательно.
- Безупречный во всех отношениях человек насторожил бы меня.

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

- Меня обычно выводит из равновесия несообразительный собеседник.
- Меня раздражают любители поговорить.
- Я тяготился бы разговором с безразличным для меня попутчиком в поезде, самолете, если бы он проявил инициативу.
- Я тяготился бы разговорами случайного попутчика, который уступает мне по уровню знаний и культуры.
- Мне трудно найти общий язык с партнерами иного интеллектуального уровня, чем у меня.

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

- Современная молодежь вызывает неприятные чувства своим внешним видом (прическа, косметика, наряды).
- Так называемые «новые русские» обычно производят неприятное впечатление либо бескультурьем, либо рвачеством.
- Представители некоторых национальностей в моем окружении откровенно несимпатичны мне.
- Есть тип мужчин (женщин), который я не выношу.
- Терпеть не могу деловых партнеров с низким профессиональным уровнем.

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

- Считаю, что на грубость надо отвечать тем же.
- Мне трудно скрыть, если человек чем-либо неприятен.
- Меня раздражают люди, стремящиеся в споре настоять на своем.
- Мне неприятны самоуверенные люди.
- Обычно мне трудно удержаться от замечания в адрес озлобленного или нервного человека, который толкается в транспорте.

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

- Я имею привычку поучать окружающих.
- Невоспитанные люди возмущают меня.
- Я часто ловлю себя на том, что пытаюсь воспитывать кого-либо.
- Я по привычке постоянно делаю кому-либо замечания.
- Я люблю командовать близкими.

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

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

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

- Обычно я надеюсь, что моим обидчикам достанется по заслугам.
- Меня часто упрекают в ворчливости.
- Я долго помню обиды, причиненные мне теми, кого я ценю или уважаю.
- Нельзя прощать сослуживцам бестактные шутки.
- Если деловой партнер непреднамеренно заденет мое самолюбие, то я на него тем не менее обижусь.

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

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

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

- Обычно мне трудно идти на уступки партнерам.
- Мне трудно ладить с людьми, у которых плохой характер.
- Обычно я с трудом приспосабливаюсь к новым партнерам по совместной работе.
- Я избегаю поддерживать отношения с несколькими странными людьми.
- Обычно я из принципа настаиваю на своем, даже если понимаю, что партнер прав.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Итак, вы ознакомились с некоторыми поведенческими признаками, свидетельствующими о низком уровне общей коммуникативной толерантности. Подсчитайте сумму баллов, полученных вами по всем признакам, и сделайте вывод: чем больше баллов, тем ниже уровень коммуникативной толерантности. Максимальное число баллов, которые можно заработать – 135, свидетельствует об абсолютной нетерпимости к окружающим, что вряд ли возможно для нормальной личности. Точно так же невероятно получить ноль баллов – свидетельство терпимости ко всем типам партнеров во всех ситуациях. В среднем, по нашим данным, опрошенные набирают:

- руководители медицинских учреждений и подразделений – 40 баллов,
- медсестры – 43 балла,
- воспитатели – 31 балл.

Сравните свои данные с приведенными и сделайте вывод о своей коммуникативной толерантности.

Обратите внимание на то, по каким из 9 предложенных выше поведенческих признаков у вас высокие суммарные оценки (здесь возможен интервал от 0 до 15 баллов). Чем больше баллов по конкретному признаку, тем менее вы терпимы к людям в данном аспекте отношений с ними. Напротив, чем меньше ваши оценки по тому или иному

поведенческому признаку, тем выше уровень общей коммуникативной толерантности по данному аспекту отношений с партнерами. Разумеется, полученные данные позволяют подметить лишь основные тенденции, свойственные вашим взаимодействиям с партнерами. В непосредственном, живом общении личность проявляется ярче и многообразнее.

Практическая работа №10

Анализ ролевых игр, направленных на отработку техник и приёмов эффективного общения; правил слушания, ведения беседы, убеждения.

Тема: Анализ ролевых игр, направленных на развитие навыков корректного ведения диспута, развитие навыков публичного выступления, на умение аргументировать и убеждать.

Задание:

Материалы Известный психолог Дейл Карнеги советует избегать споров, как гремучих змей. Он считает, что 90% из участников спора убеждается в своей правоте еще тверже, чем прежде. Спор практически нельзя выиграть. Так как если вы из спора выходите победителем, то теряете друга, партнера по сделке. Это естественно, поскольку человек чувствует себя неуютно, проиграв в споре.

За место спора собеседника можно убедить, найти аргументы в пользу своей позиции.

Сейчас мы потренируемся убеждению.

Упражнение «Семь богатырей» (30 минут)

Одна участница будет играть роль царевны. Кто хочет? Остальные поделитесь на команды по 3-4 участника.

Давайте, для того чтобы потренировать умение убеждать, вспомним и разыграем сказку А.С. Пушкина о мертвой царевне и семи богатырях. В частности, тот эпизод, где семь богатырей, у которых жила царевна, уговаривают ее выйти за одного из них замуж и остаться с ними навсегда. В нашей сказке будет то же самое, но богатыри, прошедшие ряд тренингов и владеющие даром убеждения, смогут лучше, чем сказочные, убедить царевну отказаться от королевича Елисея и остаться в их доме. Каждая мини-группа должна будет подготовить самые заманчивые предложения для того, чтобы уговорить царевну остаться у них, показать ей все преимущества такого конца сказки.

Вам дается 5 минут на подготовку, после чего один посланник от каждой группы выступает, обращаясь к царевне со своими аргументами.

Рефлексия (10 минут)

После выступлений царевна говорит о том, захотелось ли ей остаться у богатырей, какие плюсы и минусы увидела она в выступлениях каждого.

Какие эмоции вы испытывали, выполняя это упражнение?

Следующее упражнение «Завтрак с героем»

«Завтрак с героем» (30 минут)

Необходимый материал. Бумага, карандаши.

Представьте себе следующую ситуацию: у каждого из присутствующих есть возможность позавтракать с любым человеком. Это может быть знаменитость настоящего, или историческая фигура прошлого, или обыкновенный человек, который произвел на вас впечатление в какой-то момент его жизни. Каждый должен решить для себя, с кем он хотел бы встретиться, и почему.

Запишите имя своего героя на листе бумаги. Теперь поделитесь на пары, в паре надо решить с кем из двоих героев вы будете встречаться. На дискуссию у вас 2 минуты.

Теперь пары объединяются в четверки, которым, в свою очередь, необходимо выбрать только одного героя. На дискуссию у вас так же 2 минуты.

Теперь четверки объединяются между собой и в течении 2 минут выбирают одного героя.

А теперь все объединяются, и решаете с кем вы будете завтракать.

Рефлексия: (10 минут)

- Почему остался именно этот герой?
- Легко было уступать и почему вы уступали?

В беседе играет роль настроение. Какие способы поднятия настроения есть, сейчас мы узнаем и за одно подвигаемся.

Упражнение «А я счастлив» (10 минут).

Мы сидим с вами в круге, нам нужно поставить еще один стул.

Начинает тот, у кого свободный стул справа. Он должен пересесть на свободный стул и сказать: «А я счастлив». Следующий, у кого справа оказался пустой стул, пересаживается и говорит: «А я тоже», третий участник говорит: «А я учусь у... (называет имя любого участника)». Тот, чье имя назвали, бежит на пустой стул и называет способ поднятия настроения, затем все по аналогии повторяется сначала. Повторять имена нельзя.

Рефлексия: (5 минут)

Какой из предложенных способов поднятия настроения показался вам наиболее интересным?

Наше следующее упражнение называется «Леопольд»

Упражнение «Леопольд» (25 минут)

Из группы выбирается одна «мышь», все остальные становятся «котами».

Каждый «кот» получает бумажку со своим именем, одного из них зовут Леопольдом, а всех остальных – прочими кошачьими именами, например, Василием, Муркой и т.д. При этом Леопольдом может стать участник любого пола, и тренер подчеркивает это группе.

Тренер напоминает группе сюжет мультфильма про Леопольда. В этом мультфильме дружелюбный и безобидный кот Леопольд пытается подружиться с мышами, которые постоянно устраивают ему постоянные пакости.

В данном упражнении котам тоже нужно будет убедить мышь, что они безобидны и с ними можно иметь дело. Фокус состоит в том, что у нас из всех котов только одного зовут Леопольд и именно он хочет подружиться с мышами. Все остальные коты – опасные хищники, которые только притворяются дружелюбными. Задача каждого кота – убедить мышь, что именно он – безобидный Леопольд. Задача мыши – определить настоящего Леопольда.

Котам дается 5 минут на подготовку, после чего они выступают, объясняя «мышам», почему они безобидны. «Мышь» оценивает выступления и говорит, кому из котов она поверила.

Рефлексия: (5 минут)

Вопросы для обсуждения.

- Почему мы доверяем одному человеку, но не доверяем другому?
- Что можно сделать для того, чтобы нам больше доверяли?

В общении не малую роль играет интонация. Одну и ту же фразу, слово можно сказать по-разному.

Упражнение «Передать одним словом» (20 минут)

Я раздам вам карточки, на которых написаны названия эмоций, а вы, не показывая их другим участникам, скажете слово «Здравствуйте» с интонацией, соответствующей эмоции, написанной на вашей карточке. Остальные отгадывают, какую эмоцию пытался изобразить участник.

Теперь я перемешиваю карточки и еще раз вам раздам их.

Та же задача только теперь читаем короткий стишок «уронили мишку на пол».

Список эмоций.

- Радость.

- Удивление.
- Сожаление.
- Разочарование.
- Подозрительность.
- Грусть.
- Веселье.
- Холодное равнодушие.
- Спокойствие.
- Заинтересованность.
- Уверенность.
- Желание помочь.
- Усталость.
- Волнение.
- Энтузиазм.

Рефлексия: (5 минут)

Насколько легко удавалось угадать эмоцию по интонациям?

В реальной жизни, насколько часто в телефонном разговоре вы по интонации с первых слов понимаете, в каком настроении находится ваш собеседник?

Помимо общения словами, есть не вербальное общение.

Невербальное общение – это все сигналы, символы, жесты, манеры, тембр, мимика то есть неречевая форма общения, взаимопонимания.

Упражнение «Всеобщее внимание» (10 минут)

Всем участники игры выполняют одну и ту же простую задачу любыми средствами, не прибегая к физическим действиям и не разговаривая, нужно привлечь внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно ее выполняют все участники.

Рефлексия: (5 минут)

- Кому удалось привлечь к себе внимание других и за счет, каких средств?

Упражнение «Попроси шоколадку» (15 минут)

Выберем водящего. Для этого скажите кто в вашей группе самый справедливый? (голосование).

(Самый справедливый становится водящим он садится по центру).

Я даю ему шоколадку. Ваша задача по очереди попросить шоколадку у водящего, так что бы он захотел отдать ее именно вам. После каждого круга водящий говорит, кому он не отдал бы

шоколадку (выбирает 2 участника), они выбывают. Так пока не останется победитель. У каждого для просьбы есть 30 секунд. Победителю достается шоколадка.

Рефлексия: (5 минут)

- Какой способ просьбы оказался самым эффективным?

Практическое занятие №11

Тема: Разработка этических норм своей профессиональной деятельности с групповым обсуждением результатов работы.

Практическое занятие №12

Тема: Выявление уровня доброжелательности и коммуникативной толерантности с помощью психологических тестов. Самоанализ результатов тестирования, рефлексия, составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.

Тема: Выявление уровня доброжелательности, совестливости и коммуникативной толерантности с помощью психологических тестов. Самоанализ результатов тестирования, рефлексия, составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.

Задание:

Материалы: ДИАГНОСТИКА ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ (ПО ШКАЛЕ КЭМПБЕЛЛА)

Шкалы: уровень доброжелательности

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Инструкция к тесту

Внимательно прочитайте (прослушайте) пары суждений опросника. Если вы считаете, что какое-либо суждение из пары верно и соответствует вашему представлению о себе и других людях, то в банке ответов напротив номера суждения отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу.

Если у вас возникли какие-нибудь вопросы, задайте их, прежде чем начнете выполнять тест.

ТЕСТ

1. Выберите верное суждение

1. Человек чаще всего может быть уверен в других людях.
2. Доверять другому небезопасно, так как он может использовать это в своих целях.

2. Выберите верное суждение

1. Люди скорее будут помогать друг другу, чем оскорблять друг друга.
2. В наше время вряд ли найдется такой человек, которому можно было бы полностью довериться.

3. Выберите верное суждение

1. Ситуация, когда человек работает для других, полна опасности.
2. Друзья и сотрудники выступают лучшим гарантом безопасности.
4. Выберите верное суждение
 1. Вера в других является основой выживания в наше время.
 2. Доверять другим равнозначно поиску неприятностей.
5. Выберите верное суждение
 1. Если знакомый просит в займы, лучше найти способ отказать ему.
 2. Способность помочь другому составляет одну из лучших сторон нашей жизни.
6. Выберите верное суждение
 1. «Договор дороже денег» – все еще лучшее правило в наше время.
 2. В наше время необходимо стремиться угрожать всем независимо от собственных принципов.
7. Выберите верное суждение
 1. Невозможно перепрыгнуть через себя.
 2. Там, где есть воля, есть и результат.
8. Выберите верное суждение
 1. В деловых отношениях не место дружбе.
 2. Основная функция деловых отношений состоит в возможности помочь другому.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Ключ к тесту

Выборы, отражающие доброжелательное отношение к другим людям: 1А, 2А, 3В, 4А, 5В, 6А, 7В, 8В.

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

Интерпретация результатов теста

- 2 балла и меньше – низкий показатель доброжелательного отношения к другим;
- 3 – 5 баллов – средний показатель доброжелательного отношения к другим;
- 6 баллов и выше – высокий показатель доброжелательного отношения к другим.

Тема: Выявление манипулятивного отношения к окружающим с помощью психологических тестов. Самоанализ результатов тестирования, рефлексия, составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.

Задание:

Материалы: ДИАГНОСТИКА МАНИПУЛЯТИВНОГО ОТНОШЕНИЯ (ПО ШКАЛЕ БАНТА)

Шкалы: показатель манипулятивного отношения

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

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

- 5 – практически всегда;
- 4 – часто;

- 3 – иногда;
- 2 – случайно;
- 1 – очень редко.

ТЕСТ

1. Большинство людей ответят грубостью на грубость.
2. Большинство людей не верят во что-либо новое до тех пор, пока не испытают это на себе.
3. Тот, кто полностью доверяет другим людям, часто находится в затруднительном положении.
4. Большинство людей работают в полную силу только в том случае, если их заставляют это делать.
5. Даже самые отвратительные преступники имеют хоть капельку приличия.
6. Каждый нормальный человек будет бороться за то, что важно для него, даже если это будет стоить ему рабочего места (не задумываясь о последствиях).
7. Большинство людей не задумываются о том, что для них плохо, а что хорошо.
8. Некоторые самые блестящие люди обладают самыми отвратительными пороками.
9. Большинство людей намного легче забывают смерть своих родителей, чем потерю собственности.
10. Многие люди любят похвалиться, когда для этого нет достаточных оснований.
11. Большинству людей нравится преодолевать сложные ситуации.
12. Большинство людей отличаются храбростью.
13. Природа так создала человека, что он способен достичь меньше того, чем ему хотелось бы.
14. Самая большая разница между преступниками и другими людьми заключается в том, что преступники были настолько глупы, что дали себя поймать.
15. Наилучший способ поладить с людьми – говорить им то, что они хотели бы услышать.
16. Более безопасно помнить о том, что люди имеют пороки, которые проявляются в самых неожиданных ситуациях.
17. По природе своей люди добры.
18. Неверно считать, что в мире каждую минуту рождаются подлецы.
19. Для человеческой природы характерно поступать только с выгодой для себя.
20. Большинство людей удовлетворяются тем, что похоже на правду, но не является таковой.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Баллы суммируются.

- 80 баллов и больше – высокий показатель манипулятивного отношения;
- 60-80 баллов – средний показатель с тенденцией к высокому;
- 40-60 баллов – средний показатель с тенденцией к низкому;
- 40 баллов и меньше – низкий показатель.