

Андрей Геннадьевич Грецов, А. А. Азбель

Психологические тесты для старшекласников и студентов



Чем умнее человек, тем больше различий находит он между людьми.
Паскаль

Предисловие

Эта книга – о тебе. Ты человек уникальный. Как, впрочем, и любой из людей. Хочешь лучше узнать самого себя, понять, в чем твои сильные и слабые стороны, как проявляется твоя индивидуальность? Тогда эта книга – именно то, что тебе нужно. Психологи давно изучают качества, отличающие людей друг от друга, позволяющие охарактеризовать их, выявляющие уникальность каждой личности, и разрабатывают методики для их определения. У тебя будет возможность узнать об основных из этих качеств и определить выраженность каждого из них у себя с помощью тестов.

Ты, наверное, обращал внимание, как много тестов предлагается для этого: кажется, ни один номер популярных журналов не обходится без какого-нибудь теста. Здесь действует известный рыночный закон: спрос определяет предложение. А спрос есть, ведь многие хотят узнать про себя и своих близких как можно больше. Между тем многие люди – загадка для себя самих. Они не вполне понимают причины собственных поступков, переживаний, мыслей, высказываний. Они могут часами рассказывать про своих родственников и знакомых, но если хотят что-то сказать о себе – начинают спотыкаться буквально на каждом слове.

Какая польза может быть от самопознания? Когда человек понимает, как он «устроен»,

каковы его особенности, его сильные и слабые стороны, он гораздо лучше приспосабливается к самым разным жизненным обстоятельствам. Любое более или менее сложное техническое устройство (например, велосипед, машина или фотоаппарат) имеет свои «индивидуальные особенности» – некие нюансы, которые надо знать и к которым надо привыкнуть, чтобы извлекать из него максимальную пользу. А представляешь, насколько сложнее любой машины устроен ты сам! И к себе ведь тоже надо суметь «приспособиться», чтобы максимально эффективно ладить самому с собой. Нужно рассмотреть себя повнимательнее, чтобы понять, как «устроена» твоя личность и как извлечь из этого «устройства» максимум пользы для счастливой жизни.

Часто приходится наблюдать, как по-разному реагируют люди на одно и то же событие. Один обожает одиночество, а другой часа не может прожить без общения. Один из-за любого пустяка поднимает шум, другой остается спокойным даже в очень нервной обстановке. Кто-то считает, что все в жизни зависит от его собственных усилий, а кто-то уверен, что все происходит исключительно по воле обстоятельств. И так далее и тому подобное. У нас разные предпочтения, разные интересы, вкусы, привязанности. В нас много самобытного, неповторимого. И вместе с тем все мы очень похожи. Каждый хочет любви, понимания, интересных событий, материального достатка. Мы радуемся успехам, огорчаемся неудачам. Размышляем, переживаем, теряем, находим. Мы все – живые люди и мечтаем жить не абы как, а хорошо и счастливо. Вот как раз для того, чтобы воплотить эти мечты, и пригодятся знания о самом себе.

Человек познает себя несколькими путями. Вот наиболее важные из них:

- ◆ наблюдение за самим собой в различных жизненных ситуациях, осмысливание собственного поведения;
- ◆ наблюдение за окружающими, сравнение себя с ними;
- ◆ получение информации о себе от других людей;
- ◆ «приложение» к себе знаний об устройстве человеческой психики, которые он получает из книг, телепередач и других источников информации.

Использование всех этих механизмов в психологических тестах помогает получить знания о самом себе. В основе ответов на вопросы тестов обычно лежит самонаблюдение. Но не любое, а целенаправленное, «сфокусированное». Вопросы концентрируют внимание именно на тех проявлениях индивидуально-психологических особенностей, о которых идет речь и которые, согласно результатам исследований, в наибольшей степени свидетельствуют о их наличии у человека. Наряду с этим в тестах приводятся и средние значения по каждому показателю, что дает тебе возможность сравнить себя с окружающими и на основе этого получить информацию о себе, ознакомившись с выполненными профессиональным психологом характеристиками.

Тесты позволяют сделать выводы, выходящие за пределы того, о чем непосредственно спрашивается. Другими словами, результаты теста выходят за рамки простого самонаблюдения. Это становится возможным благодаря тому, что в основе любого психологического теста лежат исследования психологических качеств, отличающих людей друг от друга. Мы уже сказали, что разные люди совершенно по-разному реагируют на одни и те же жизненные события и обстоятельства. Многие психологические исследования посвящены попыткам классифицировать эти различия, привести их в систему (эта область психологического знания называется дифференциальной психологией). Психологические описания личности, темперамента или характера – это как раз такие «оси измерений», которые позволяют представить

индивидуальное своеобразие наших реакций на жизненные события.

Иногда кажется, что психологический тест – это какой-то беспорядочный набор случайных вопросов, на основе ответов на которые делаются произвольные выводы о личности. Однако на самом деле это совершенно не так. Есть множество требований и к содержанию тестовых вопросов, и к тому, как их формулировать, и к способам подсчета и обсуждения результатов. Психодиагностика, занимающаяся разработкой и применением методов изучения индивидуальных особенностей психики, – обширная и сложная область психологической науки. Создание тестов – это не просто придумывание вопросов, а серьезные исследования и основательная работа по «доведению до ума» получающихся методик. Именно поэтому тесты всегда информативны.

Однако за все, как известно, надо платить. За получение достоверной и научно обоснованной информации мы «расплачиваемся» объемом методик: многие из них включают более 100 вопросов и требуют определенных интеллектуальных усилий как для ответов на них, так и для обработки результатов. Тем, кто привык к популярным тестам, публикуемым в газетах и журналах, работа с этой книгой может показаться довольно утомительной. Ведь такие тесты очень просты: 10–20 несложных вопросов, элементарная схема подсчета баллов – и через минуту-другую результат готов. Но невозможно получить достоверную информацию о личности человека с помощью такого небольшого числа простых вопросов! Популярные тесты на это и не рассчитаны, их создают и печатают главным образом для того, чтобы заинтересовать читателей, привлечь их внимание к газете или журналу. А задача этой книги – не развлекать тебя, а вооружить надежными знаниями о себе.

Но, используя психологические тесты, нужно помнить о том, что они отнюдь не идеальны, и не воспринимать их результаты как бесспорное и окончательное заключение. Ведь на любые их вопросы отвечаешь исходя из самовосприятия, представлений о себе (бывают, конечно, методики, где это не так, но их интерпретация слишком сложна и требует множества специальных знаний, поэтому в этой книге ты их не найдешь). Поэтому если представления о себе совершенно неверные или вообще отсутствуют – значит, и результат теста окажется неадекватным. Это одна из причин, по которой никогда нельзя быть уверенным в том, что результат теста на 100 % точен. Работа с методиками, которые приведены в этой книге (как и с другими личностными опросниками), требует привычки наблюдать за самим собой и умения это делать. Кроме того, отвечая на вопросы тестов, человек исходит из прошлого опыта. А на основе ответов делается вывод о том, как он, скорее всего, поведет себя в будущем. В этом – еще одна причина того, что результаты не бывают абсолютно надежными и достоверными.

Сами по себе вопросы тестов тоже могут быть восприняты неоднозначно. Практически невозможно сформулировать вопросы так, чтобы все понимали их совершенно одинаково. Например, есть в тесте такой несложный вопрос: «Часто ли ты испытываешь тягу к новым впечатлениям?» Но что это, собственно говоря, означает? «Часто» – это каждую минуту, раз в час или раз в день? «Испытываешь тягу» – это когда просто подумаешь, что неплохо бы сделать что-то, или когда от нетерпения на месте усидеть не можешь? «К новым впечатлениям» – к каким именно? Следует ли считать новыми впечатлениями посещение дискотеки или музея, спуск на лыжах с высокой горки, покупку новой кофточки или интересное знакомство? Подобным образом можно «разобрать по косточкам» практически любой вопрос из включенных в тесты. Уточнить все нюансы невозможно, и в результате, отвечая на одни и те же вопросы, каждый все равно подразумевает что-то

свое.

Короче, есть много причин, по которым результаты личностных тестов не бывают (и не могут быть) абсолютно точными и достоверными. Поэтому если ты убежден, что твой результат неверен, – скорее всего, «ошибается» тест, а не ты.

Надеемся, что методики, предлагаемые в этой книге, помогут тебе лучше узнать себя, разглядеть свои сильные и слабые стороны. Вот некоторые советы о том, как работать с этими методиками, чтобы они принесли тебе наибольшую пользу.

♦ Помни, что прохождение тестов требует усилий и предполагает деловой настрой. Чтобы от этой книги была польза, ее недостаточно просто прочитать, как детектив или приключенческий роман. С ней нужно работать. Вдумчиво, пунктуально, с карандашом в руках. Ведь здесь приводятся не развлекательные анкеты, как в глянцевых журналах, а серьезные, научно обоснованные психологические методики.

♦ «Правильных» и «неправильных» вариантов ответов в этих методиках нет. Приемлем любой вариант ответа, свидетельствующий о твоём индивидуальном своеобразии. Хочешь получить достоверные знания о себе – значит, отвечай искренне. А если кто-то отвечает неискренне, выдавая желаемое за действительное, – он обманывает только сам себя.

♦ Не пытайся запоминать ответы на вопросы и потом по памяти подсчитывать результаты – вопросов много, что-нибудь обязательно напутаешь. Записывай свои ответы, можно даже прямо в книге, но еще лучше – на отдельных листочках (ведь тогда книгой сможет воспользоваться еще кто-то, кроме тебя).

♦ Учитывай, что на результаты самоисследований сильно влияет твоё эмоциональное состояние. Поэтому нежелательно отвечать на вопросы, будучи чем-нибудь сильно расстроенным или находясь в состоянии безудержного веселья: полученные при этом результаты могут оказаться недостоверными.

♦ Помни, что даже самое точное описание личности не дает оснований абсолютно уверенно сказать, как именно человек поведет себя в том или ином случае. Ведь наше поведение зависит от качеств личности в среднем на 30 %, а на оставшиеся 70 % – от тех ситуаций, в которых мы оказываемся. Поэтому не стоит рассматривать полученные результаты тестирования как истину в последней инстанции.

Ну а теперь перейдем от общих рассуждений к знакомству с конкретными психологическими характеристиками. В добрый путь!

Часть 1

Наедине с собой: особенности личности и характера

«Большая пятерка» личностных качеств [1 - Методика разработана А. Г. Грецовым. В основу положена модель личности Косты и Мак-Крея (1985), а также «Сквозной биполярный перечень» Голдберга (1992).]

В современной психологии выделяют пять главных характеристик личности. Они были выявлены на основе обобщения результатов множества исследований. Это так называемая «большая пятерка» личностных качеств. Приведенная ниже методика позволяет определить степень их выраженности.

Инструкция. Оцени применимость к себе каждого из приведенных ниже утверждений. Свои ответы обозначай одной из цифр:

- 0 – нет, это не обо мне;
- 1 – иногда это обо мне, иногда – нет;
- 2 – да, это точно обо мне.

Пожалуйста, отвечай искренне – «правильных» и «неправильных» ответов здесь нет, каждый из них свидетельствует о твоём индивидуальном своеобразии. Отвечай быстро, не задумываясь слишком долго над вопросами; выбирай тот вариант, который первым приходит в голову. Ответы записывай в бланк, приведенный чуть ниже (если не хочешь делать записи прямо в книге – скопируй его на отдельный лист бумаги).

Пояснение. В верхней строке бланка для ответов римскими цифрами обозначены качества личности в соответствии с «большой пятеркой». Арабские цифры – номера вопросов, ответы на которые надо записать с помощью цифр.

1. Для меня лучший отдых – пообщаться в веселой компании.
2. Я иногда чувствую себя очень веселым или печальным даже без серьезной причины.
3. Меня очень интересует все новое, что появляется вокруг.
4. Я всегда выполняю то, что запланировал.
5. Когда я с кем-то в ссоре, то обычно сам делаю первый шаг, чтобы помириться.
6. Я часто нуждаюсь в друзьях, которые могли бы меня поддержать и утешить.
7. Мое настроение легко меняется.
8. Мне кажется, что пословица «Все новое – это хорошо забытое старое» неверна.
9. Я умею рассчитывать свое время так, что успеваю сделать все нужное.
10. Меня можно назвать человеком мягкосердечным.
11. Я очень люблю ходить в гости.
12. Иногда я волнуюсь так сильно, что не могу усидеть на месте.
13. Меня можно назвать человеком весьма любопытным.
14. Думаю, что окружающие считают меня очень ответственным человеком.
15. Я человек доверчивый.
16. Меня часто тянет к приключениям, я люблю «встряхнуться».
17. Однообразие мне быстро надоедает, вызывает скуку.
18. У меня широкий круг интересов, разнообразные увлечения.
19. Я аккуратен и осмотрителен в словах и в делах.
20. Я охотно откликаюсь на самые разнообразные просьбы друзей и знакомых.
21. Большинство интересных сведений я получаю из общения, а не тогда, когда читаю или учусь.
22. Бывает, я чувствую себя очень уставшим без всякой причины.
23. Я легко ориентируюсь в неожиданных ситуациях.
24. Если мои желания вступают в противоречие с необходимостью, то я всегда выбираю не то, что хочу, а то, что должен делать.
25. Думаю, что окружающие не считают меня эгоистом.
26. Я человек разговорчивый.
27. Считаю, что характеристика «спокойный» мне не подходит.
28. Думаю, большинство окружающих считает, что я человек творческий, с богатым воображением.
29. Полагаю, что назвать меня ленивым нельзя.
30. Я избегаю соперничества с другими людьми.

31. Мне нравятся большие шумные компании.
32. Меня часто одолевают сомнения по самым разным поводам.
33. Я люблю размышлять над причинами и последствиями происходящих в моей жизни событий.
34. Если я поставил перед собой цель, то готов преодолеть большие трудности на пути к ней.
35. Думаю, что я человек щедрый.
36. У меня лучше получается работать в обществе других людей, а не в одиночестве.
37. У меня легко вызвать яркие эмоции.
38. Мне нравится узнавать все новое, даже когда это идет вразрез с моими знаниями и убеждениями.
39. Прежде чем сделать что-либо, я всегда задумываюсь о возможных последствиях.
40. Мне доставляет удовольствие помогать другим людям.

Бланк для ответов

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.
31.	32.	33.	34.	35.
36.	37.	38.	39.	40.

Ключ. Посчитай сумму баллов в каждом из столбцов. Полученные суммы свидетельствуют о выраженности соответствующих качеств личности, входящих в «большую пятерку» (их перечень приведен ниже).

Интерпретация результатов. Показатели степени выраженности:

0–4 – низкая;

5–7 – ниже среднего;

8–10 – средняя;

11–13 – выше среднего;

14–16 – высокая.

//-- Пять характеристик личности --//

I. Экстраверсия – интроверсия. Это направленность личности на внешний либо свой внутренний мир. В первом случае человек общительный, оптимистичный, активный, любящий повеселиться, более продуктивно выполняющий любую работу в компании, чем в одиночестве. Во втором – сдержанный, критично мыслящий, замкнутый, ориентированный не на общение, а на дело. Такому человеку сложнее в коллективе, по натуре он индивидуалист. Такие люди находят себя в деятельности, не требующей интенсивного общения. Чем выше показатель, тем ярче выражена экстраверсия.

II. Нейротизм (повышенная эмоциональность реакций) – эмоциональная устойчивость.

Это показатель эмоциональной стабильности. Устойчивые люди проявляют спокойствие и уверенность, не склонны к бурному выражению чувств, даже немножко толстокожи. У них повышенная стрессоустойчивость, они продуктивно работают в напряженных ситуациях. Те же, кому свойственен высокий нейротизм, бурно реагируют на любые жизненные события, они эмоциональны, менее устойчивы к стрессу. Но в то же время эти люди более чуткие, отзывчивые, динамичные. Высокие баллы свидетельствуют о нейротизме.

III. Открытость – закрытость новому опыту. В первом случае человек легко воспринимает все то новое, что появляется вокруг, демонстрирует любопытство, гибкость и готовность к изменениям, обычно склонен к творчеству. Но это может оборачиваться некоторой поверхностностью, неустойчивостью убеждений и интересов. Во втором случае человек настороженно относится ко всему новому и неожиданному, предпочитает стабильность, с трудом меняет свои принципы и убеждения. Ему тяжело ориентироваться в неожиданных ситуациях, он любит стабильность и стремится обеспечить ее в своей жизни. Высокие баллы свидетельствуют об открытости новому опыту.

IV. Сознательность – несобранность (рефлексивность – импульсивность). Люди, проявляющие сознательность, характеризуются как усердные, пунктуальные, целеустремленные, надежные, честлюбивые и настойчивые. Но иногда это оборачивается неоправданным упрямством, желанием всех и все контролировать, а также мучительным переживанием вины из-за своих реальных или мнимых ошибок. Противоположный полюс – беспечность, небрежность, слабоволие, лень и любовь к наслаждениям. Но в то же время такие люди обычно более расслабленные, жизнерадостные, приятные в общении, они легко переносят проблемы и неприятности. Чем выше показатель, тем ярче выражена сознательность.

V. Доброжелательность – враждебность (склонность к кооперации / к конкуренции). В первом случае человек благожелателен, доверчив, готов к бескорыстной помощи. Такие качества помогают ему располагать к себе окружающих, хотя иногда те начинают злоупотреблять бескорыстностью этого человека, садятся ему на шею. Во втором случае человек насторожен, недоверчив, склонен воспринимать окружающих как конкурентов. Он себе на уме, не дает злоупотреблять своим доверием, но нередко отталкивает от себя окружающих своими бесконечными подозрениями, оказываясь в итоге одиноким. Высокие показатели свидетельствуют о преобладании доброжелательности.

На основе анализа результатов, полученных по этой методике, можно сделать вывод и еще об одной очень важной психологической характеристике человека – типе его темперамента.

//-- Темперамент --//

Представьте себе такую ситуацию: сел человек на скамейку, положив рядом свою шляпу. Через некоторое время к этой же скамейке подошел еще кто-то, но не увидел, что на ней чужая шляпа лежит: прямо на нее и сел! Как будет реагировать на это владелец шляпы? Вскочит, как ошпаренный, и накинется на виновника инцидента с руганью, а то и с кулаками? Молча нахлобучит помятую шляпу на голову и внешне не проявит своих эмоций? Расстроится, начнет тихо жаловаться на судьбу? А может, спокойно попросит виновника компенсировать материальный ущерб? Реакции на одну и ту же ситуацию могут быть самыми разными.

Можно ли как-то классифицировать людей по их склонности так или иначе реагировать на жизненные ситуации? Оказывается, да. Обычно психологи говорят о двух основных

характеристиках реакций, которые отличают людей друг от друга. С одной стороны, это то, насколько быстро и бурно люди реагируют на события. С другой стороны, это направленность реакции на внешнее окружение либо на самого себя (как ты, наверное, заметил, это первые две характеристики из состава «Большой пятерки»). Различные сочетания этих характеристик лежат в основе выделения типов темперамента.

В современной психологии под темпераментом понимается характеристика психики с точки зрения ее динамических качеств – интенсивности и скорости протекания психических процессов. Чтобы понять, кто ты, отложи в системе координат на горизонтальной оси свои показатели по шкале «экстраверсия – интроверсия», а на вертикальной – по шкале «эмоциональная устойчивость» из методики ««Большая пятерка» личностных качеств» (рис. 1). Если показатели попали в правую верхнюю четверть, то ты холерик, в правую нижнюю – сангвиник, в левую верхнюю – меланхолик, в левую нижнюю – флегматик [2 - Наряду с таким подходом в российской психологии широко распространено и выделение типов темперамента на основе сочетания психофизиологических свойств высшей нервной деятельности. Меланхолик рассматривается как носитель слабого типа высшей нервной деятельности, остальные – сильного; сангвиник отличается уравновешенностью и подвижностью нервной системы, флегматик – уравновешенностью и инертностью, холерик – неуравновешенностью.]. Это названия основных типов темперамента. На графике указаны и некоторые психологические характеристики, часто проявляющиеся у представителей каждого из этих типов. Если же твои результаты оказались внутри круга – это говорит о том, что твой тип темперамента выражен не очень ярко, для тебя в той или иной степени характерны черты всех четырех типов.

Обсудим типы темперамента подробнее.

«Темперамент» – слово древнегреческое, и буквально оно обозначает «надлежащее соотношение частей». Откуда такое странное название? Оказывается, начиная с Гиппократ (знаменитого древнегреческого врача и философа, жившего в V веке до нашей эры) считалось, что реакции человека на внешние события зависят от того, какой жидкости больше в его организме («соотношение частей» – это и есть сочетание разных жидкостей в нашем теле). Если преобладает кровь (сангвис), то человек в меру активный и общительный. Его называют сангвиником. Когда в организме преобладает лимфа (флегма), это делает человека неспешным, невозмутимо спокойным, медлительным, обстоятельным. Такого человека называют флегматиком. Если преобладает желчь (холе), что внешне проявляется в неумной активности, бурной реакции на внешние обстоятельства, суетливости, – это холерик. А когда преобладает так называемая «черная желчь» (на самом деле такой жидкости в организме нет, однако древние греки верили в ее существование), человек становится очень чувствительным ко всему происходящему вокруг, слишком остро на все реагирует. Его называют меланхоликом.

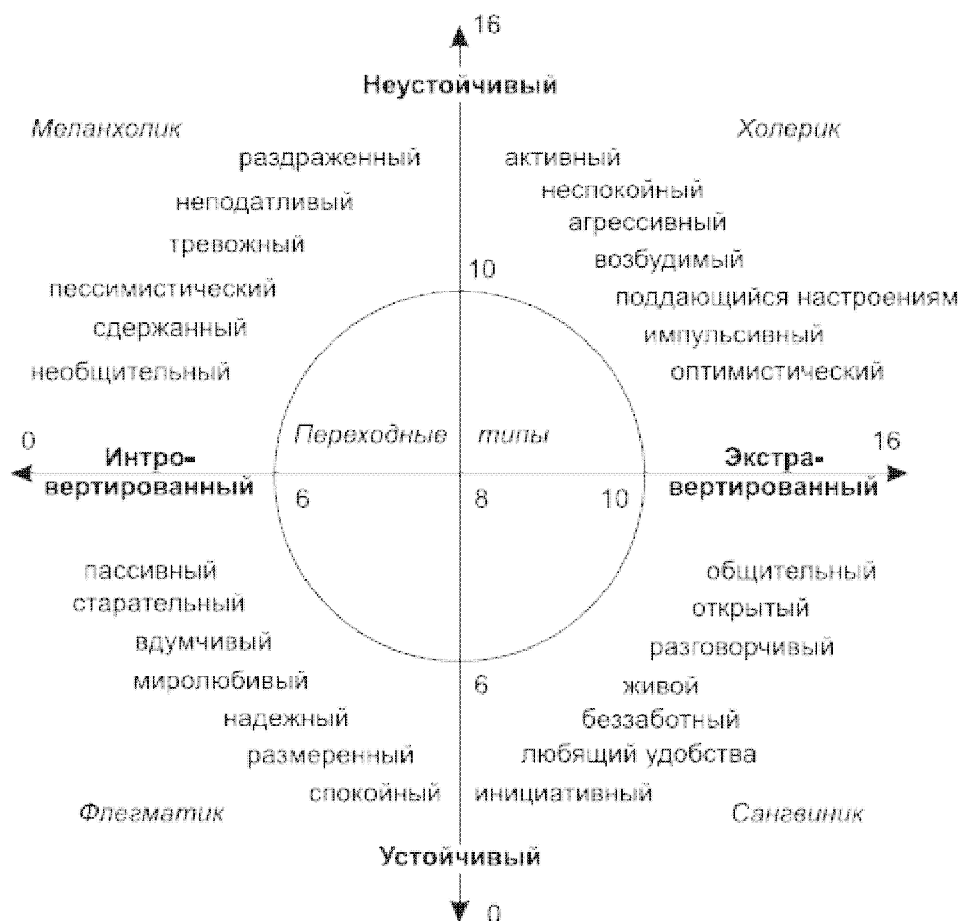


Рис. 1

Вывод о столь прямой зависимости типа темперамента от жидкостей в нашем организме с современных научных позиций выглядит, конечно, довольно наивно. Однако древние греки очень точно подметили и описали характерные типы людей по их реакциям на происходящее вокруг. И эти четыре типа темперамента до сих пор используются, когда говорят о психологических различиях между людьми. Какие же психологические особенности характерны для разных типов темперамента?

♦ Сангвиник – быстро приспосабливается к новым условиям, легко сходится с людьми, общителен. Эмоции и чувства у такого человека быстро возникают и сменяются, мимика богатая и выразительная. Сравнительно легко переживает неприятности, удары судьбы. При отсутствии серьезных целей может стать поверхностным, непостоянным.

♦ Холерик – эмоционален, склонен к порывистым действиям, энергичен, активен и инициативен. Способен страстно отдаваться делу, которое его заинтересовало. Любит разнообразие во всем, нуждается в постоянных источниках новых ярких впечатлений. Плохо переносит однообразие, скуку – в таких условиях становится раздражительным, непоследовательным.

♦ Флегматик – спокойный и ровный, невозмутимый, редко выходит из себя, к бурному выражению эмоций не склонен. Чувства отличаются постоянством и глубиной. В зависимости от условий у такого человека могут сформироваться как положительные (выдержка, вдумчивость, глубина мыслей), так и отрицательные (пассивность, вялость, безразличие к окружающему) черты.

♦ Меланхолик – чувствительный, утонченный. Такой человек тонко реагирует на слабые

раздражители, но сильные способны надолго вывести его из душевного равновесия. Однако внешне его переживания проявляются сдержанно. В благоприятных условиях это человек глубокий, содержательный, в неблагоприятных же (например, в ситуации сильного стресса) может стать замкнутым, боязливым, тревожным.

А теперь вернись к примеру со смятой шляпой, с которого был начат этот разговор, и подумай, представителям каких типов темперамента свойственны описанные там реакции. Конечно, такие примеры несколько утрированы, ведь людей не всегда однозначно можно отнести к какому-то одному из этих типов, часто встречаются и промежуточные варианты.

Представители какого типа темперамента лучше приспособлены к жизни? Это зависит от ситуаций. Как говорил один из основателей научной психологии немецкий ученый В. Вундт, надо быть в будничных радостях и горестях сангвиником, в важных событиях жизни – меланхоликом, относительно влечений, затрагивающих наши интересы, – холериком, а в исполнении принятых решений – флегматиком. К сожалению, в жизнь это воплотить трудно, ведь темперамент – характеристика преимущественно врожденная, и так легко менять его в зависимости от жизненных ситуаций не получается (хотя под воздействием длительного направленного самовоспитания он может измениться довольно существенно, особенно у представителей смешанных типов).

Зато в разных ситуациях в более выигранном положении оказываются носители разных типов. Различия по темпераменту – это различия не по возможностям психики, а по своеобразию ее проявлений. У каждого из этих типов есть сильные и слабые стороны. Так, скажем, холерик хорошо ориентируется в быстро меняющихся ситуациях, легко переключается с одного вида работы на другой, а флегматик, наоборот, легко справляется с длительной однообразной работой, но частые переключения для него сложны. Меланхолик хорошо ориентируется в тонких нюансах человеческих переживаний, но недостаточно устойчив к стрессу. Сангвиник же к стрессу устойчив, зато он бывает несколько поверхностен.

Методика «Семь качеств личности» [3 - В основу положен фрагмент «Методики многофакторного исследования личности» Р. Кеттелла, модификация А. Г. Грецова.]

Инструкция. Перед тобой 42 вопроса и по три варианта ответа на каждый из них: «А», «Б» или «В». Отвечая на каждый вопрос, выбери один из этих вариантов – тот, который в большей степени соответствует твоим представлениям о себе. Старайся как можно реже прибегать к промежуточному, неопределенному варианту «Б». Помни, что здесь нет и не может быть правильных или неправильных ответов: все люди разные, и каждый может высказать индивидуальное мнение. Отвечай искренне и точно, не обдумывая долго варианты ответов. Отмечай тот ответ, который первым приходит в голову.

№	Вопрос	Варианты ответов		
		А	Б	В
1	Я вполне мог бы жить в одиночестве, далеко от людей	да	иногда	нет
2	Если я лег спать, то...	засыпаю быстро	когда как	засыпаю с трудом
3	Если бы я вел машину по дороге, где много других автомобилей, то я предпочел бы...	чтобы меня обгонял тот, кто хочет	не знаю	обогнать все идущие впереди машины
4	Находясь в компании, я предоставляю другим возможность шутить и рассказывать всякие истории	да	иногда	нет, лучше сам расскажу
5	Большинство людей, с которыми я общаюсь, несомненно, рады меня видеть	да	иногда	нет
6	Я часто замечаю, что люди поступают совсем не так, как они потом рассказывают об этом	да	иногда	нет
7	Если мне нагрубит близкий человек, я могу быстро простить это	верно	когда как	неверно
8	Я скорее раскрыв бы свои сокровенные мысли...	своим хорошим друзьям	не знаю кому	в личном дневнике
9	Когда это необходимо, у меня всегда хватает энергии	да	трудно сказать	нет
10	Меня больше раздражают люди...	грубые шутки которых заставляют других покраснеть	затрудняюсь ответить	которые опаздывают на условленную встречу со мной

продолжение ►

№	Вопрос	Варианты ответов		
		А	Б	В
11	Мне очень нравится приглашать друзей и развлекать их	верно	не знаю	неверно
12	Мне очень часто приходится преодолевать смущение	да	возможно	нет
13	Если знакомый обманывает меня в мелочах, то я скорее предпочту сделать вид, что не заметил этого, а не «разоблачать» его	да	иногда	нет
14	Мои прошлые поступки и ошибки волнуют меня...	часто	время от времени	не волнуют
15	Думаю, что мне была бы интереснее работа, связанная с...	техническими устройствами	трудно сказать	людьми
16	Если что-то отвлекает мое внимание от того, чем я занимаюсь, эта ситуация...	раздражает меня	когда как	не беспокоит меня
17	Если я стану очень богатым, то позабочусь о том, чтобы...	не вызывать к себе зависти	не знаю	жить, ни в чем себя не стесняя
18	Худшее наказание для меня — ...	тяжелая работа	не знаю	быть в одиночестве
19	Мне говорили, что ребенком я был...	спокойным, любил оставаться один	не знаю	живым и подвижным, общительным
20	Я думаю, что большинство свидетелей говорят правду, даже если это нелегко для них	да	трудно сказать	нет
21	Я никогда не чувствую себя настолько несчастным, чтобы хотелось плакать	верно	не знаю	неверно

продолжение ►

№	Вопрос	Варианты ответов		
		А	Б	В
22	Я скорее предпочел бы работать...	там, где мне пришлось бы все время быть среди людей	затрудняюсь ответить	там, где буду трудиться один в тихой комнате
23	То, что я делаю, у меня не получается...	редко	иногда	часто
24	В большинстве дел я...	предпочитаю рискнуть	не знаю	предпочитаю действовать наверняка
25	Вероятно, некоторые люди считают, что я слишком много говорю	скорее, это так	не знаю	думаю, что нет
26	Я принимаю решения...	быстрее, чем большинство людей	когда как	медленнее, чем большинство людей
27	Я считаю, что я человек, склонный к сотрудничеству	да	нечто среднее	нет
28	Если человек не отвечает мне сразу после того, как я что-нибудь сказал ему, я чувствую, что, должно быть, сказал какую-нибудь глупость	верно	не знаю	неверно
29	Я соглашусь назначить встречу на время, удобное для другого человека, даже если это немного неудобно для меня	да	смотря какой это человек	нет
30	Непродолжительные приступы тошноты или головокружения без определенной причины у меня...	бывают иногда	возможно, и были	не были

продолжение ►

№	Вопрос	Варианты ответов		
		А	Б	В
31	Я предпочту скорее отказаться от своей просьбы, чем доставить лишнее неудобство тому, к кому хочу с ней обратиться	это так	вряд ли	нет
32	Я живу сегодняшним днем в большей степени, чем большинство других людей	верно	трудно сказать	неверно
33	Я высказываю свое мнение независимо от того, сколько людей могут его услышать	да	иногда	нет
34	Иногда мне очень хочется влезть в чужие дела, которые меня не очень-то и касаются	да	редко	нет
35	Если я вижу, что мой старый друг не хочет со мной общаться, я обычно думаю:	«У него плохое настроение»	«Ну, всякое бывает...»	«Интересно, чем я его обидел?»
36	Бывает, что все утро я не желаю ни с кем разговаривать	часто	иногда	никогда
37	Мне бывает скучно	часто	время от времени	редко
38	Про меня говорят, что мне нравится делать все своим, оригинальным способом	верно	когда как	неверно
39	Я считаю, что если хочешь сохранить здоровье, то нужно избегать лишних волнений	да	иногда	нет
40	Я с осторожностью отношусь к завязыванию дружбы с новыми людьми	да	иногда	нет

продолжение ►

№	Вопрос	Варианты ответов		
		А	Б	В
41	Я подозреваю, что люди, которых я считаю своими друзьями, на самом деле могут оказаться отнюдь не друзьями	да, в большинстве случаев	иногда	редко
42	У меня бывают необоснованные страхи (боязнь опасных животных, каких-либо мест и т. п.)	да	изредка	нет

Ключ. Результаты подсчитываются отдельно по семи шкалам. Каждый ответ «Б» оценивается в 1 балл. Варианты «А» или «В» оцениваются в 2 балла, если они совпадают с приведенным ниже ключом, или в 0 баллов, если не совпадают.

Шкала 1: 1-В, 8-А, 15-В, 22-А, 29-А, 36-В

Шкала 2: 2-А, 9-А, 16-В, 23-А, 30-В, 37-В

Шкала 3: 3-В, 10-В, 17-А, 24-А, 31-В, 38-А

Шкала 4: 4-В, 11-А, 18-В, 25-А, 32-А, 39-В

Шкала 5: 5-А, 12-В, 19-В, 26-А, 33-А, 40-В

Шкала 6: 6-А, 13-В, 20-В, 27-В, 34-А, 41-А

Шкала 7: 7-В, 14-А, 21-В, 28-А, 35-В, 42-А

Сумма баллов по каждой шкале может быть от 0 до 12.

Интерпретация результатов. Показатели от 0 до 4 – низкие, 5–8 – средние, 9–12 – высокие.

А теперь посмотрим, что же это за шкалы и о каких качествах личности они говорят.

Шкала 1: «замкнутость – общительность». Низкие показатели говорят о том, что человек необщителен, замкнут, иногда излишне строг в оценке окружающих. Любит быть в одиночестве, не очень склонен к откровенности даже с друзьями. Высокие показатели свидетельствуют, что человек общителен, открыт и добродушен. Ему свойственны мягкосердечность, непринужденность в поведении. Он охотно взаимодействует с людьми, активен в устранении конфликтов, не боится критики, живо откликается на любые события.

Шкала 2: «эмоциональная неустойчивость – устойчивость». Низкие показатели: человек подвержен чувствам, бурно реагирует на препятствия на пути к достижению целей, его настроение переменчиво. Высокие показатели: человек выдержанный, реалистически настроенный. Он лучше следует требованиям группы, характеризуется постоянством интересов, но иногда может проявлять недостаточную гибкость, нечувствительность к переживаниям окружающих.

Шкала 3: «склонность к подчинению – к доминированию». Низкие оценки показывают, что человек склонен уступать другим, брать вину на себя, тревожиться о своих возможных ошибках. Ему свойственны тактичность, почтительность, иногда проявляется застенчивость. Высокие оценки говорят о человеке властном, независимом, самоуверенном, напористом, упрямом, который иногда склонен проявлять агрессивность. Он независим в суждениях и поведении, не признает давления со стороны, своенравный.

Шкала 4: «сдержанность – экспрессивность». Человеку с низкими показателями свойственны благоразумие, осторожность, рассудительность. Он склонен проявлять озабоченность и беспокойство о будущем, избегает внешнего проявления ярких эмоций, поэтому окружающим может казаться несколько скучным, вялым. Высокие оценки говорят об обратном: человек жизнерадостен, импульсивен, беспечен, весел, активен. Он эмоционален, верит в удачу, в компаниях часто становится лидером, организатором совместной деятельности.

Шкала 5: «робость – смелость». Низкие оценки: человек робок, сдержан, проявляет осторожность, не вполне уверен в своих силах, отличается повышенной чувствительностью к угрозе. Высокие оценки: человек смел, активен, склонен к риску, готов иметь дело с незнакомыми обстоятельствами и людьми.

Шкала 6: «доверчивость – подозрительность». Низкие оценки характеризуют человека как откровенного, доверчивого, благожелательного по отношению к окружающим. Обычно такой человек независтлив, легко ладит с людьми и хорошо работает в коллективе, однако окружающие могут злоупотреблять его доверчивостью. Высокие оценки говорят о том, что человек отличается повышенной подозрительностью, относится к окружающим настороженно, склонен видеть в их действиях подвох. Его интересы обычно обращены на самого себя, он осторожен в своих поступках и словах.

Шкала 7: «уверенность в себе – тревожность». Низкие показатели: человек уверен в

себе, безмятежен, хладнокровен, спокоен. Высокие показатели: человеку свойственны переживания по самым разным поводам, он впечатлительный и ранимый.

Теперь, когда ты узнал о некоторых качествах своей личности, возникает вполне резонный вопрос: а что с этим делать? Ответ на этот вопрос зависит от того, удовлетворены ли ты сам собой и своими взаимоотношениями с другими людьми. Если тебя полностью устраивают характеристики своей личности, ты добиваешься всего, чего желаешь, не испытываешь дискомфорта в общении и близкие люди тоже вполне тобой довольны, то можно за тебя только порадоваться. Но, знаешь, на самом-то деле так бывает довольно редко! Скорее всего, ты чувствуешь, что какие-то из твоих качеств помогают полноценной интересной жизни, а какие-то мешают, «тормозят». И если ты хорошо себя знаешь, то можешь сознательно «шлифовать» те качества личности, которые тебя не устраивают. Если тебя «доставляет» тревожность, ты можешь специально тренировать свою уверенность или эмоциональную устойчивость, либо развивать сдержанность.

Конечно, невозможно, да и не нужно «перекраивать» себя заново. Но тебе вполне по силам сделать какие-то пусть сначала и не очень большие, но конкретные шаги в направлении личностного роста и самосовершенствования. А в тех ситуациях, когда ты встречаешься с какими-то проблемами, причины которых могут быть связаны с качествами твоей личности, внимательно наблюдай за собой, старайся максимально полно осознавать то, что с тобой происходит. И постепенно ты станешь замечать происходящие в тебе изменения.

Локус контроля [4 - «Методика диагностики уровня субъективного контроля» Дж. Роттера, модификация А. Г. Грецова.]

Так называется психологическая характеристика, свидетельствующая о том, в чем человеку видятся причины происходящих с ним событий: в том, что он может контролировать сам, либо в том, что от него не зависит, предопределяется внешними причинами.

Инструкция. В этой методике приведены 44 утверждения, касающиеся различных сторон человеческой жизни. Отметь, пожалуйста, степень своего согласия с каждым из этих утверждений:

0 – не согласен;

1 – согласен частично;

2 – согласен полностью.

Будь, пожалуйста, внимательным и искренним!

Перечень утверждений

1. Я думаю, что карьерные успехи больше зависят от удачного стечения обстоятельств, чем от способностей и усилий человека.
2. Наверное, большинство разводов происходит оттого, что люди не захотели приспособиться друг к другу.
3. Болезнь – дело случая; если уж суждено заболеть, то ничего не поделаешь.
4. Люди оказываются одинокими из-за того, что сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.
5. Осуществление моих желаний часто зависит от везения.

6. Бесплезно предпринимать усилия для того, чтобы завоевать симпатию других людей.
7. Внешние обстоятельства (например, материальный достаток) влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.
8. Я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной.
9. Как правило, руководство оказывается более эффективным, когда начальство полностью контролирует подчиненных, а не полагается на их самостоятельность.
10. Мои отметки в школе больше зависят от случайных обстоятельств (например, от настроения учителя), чем от моих собственных усилий.
11. Когда я строю планы, то я, в общем, верю, что смогу осуществить их.
12. То, что многим людям кажется удачей или везением, на самом деле является результатом долгих, целенаправленных усилий.
13. Думаю, что правильный образ жизни больше помогает здоровью, чем врачи и лекарства.
14. Если люди не подходят друг другу, то, как бы они ни старались, наладить семейную жизнь все равно не смогут.
15. То хорошее, что я делаю, обычно бывает по достоинству оценено другими.
16. Дети вырастают такими, какими их воспитывают родители.
17. Думаю, что счастливый случай и судьба не играют важной роли в моей жизни.
18. Я стараюсь не планировать далеко вперед, потому что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства.
19. Мои отметки в школе больше всего зависят от моих усилий и степени подготовленности.
20. В конфликтах с родителями я чаще чувствую вину за собой, чем за ними.
21. Жизнь большинства людей зависит от стечения обстоятельств.
22. Я предпочитаю такое руководство, при котором можно самостоятельно определять, что и как делать.
23. Думаю, что мой образ жизни ни в коей мере не является причиной моих болезней.
24. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успеха в своем деле.
25. В конце концов, за плохое управление страной ответственны сами люди, которые в ней живут.
26. Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся отношениях в семье.
27. Если я очень захочу, то смогу расположить к себе почти любого.
28. На молодежь влияет так много разных обстоятельств, что усилия родителей по воспитанию часто оказываются бесполезными.
29. То, что со мной случается, – это дело моих собственных рук.
30. Я не особо стремлюсь понять, почему те, кто руководит мной, поступают так или иначе: им виднее.
31. Человек, который не смог добиться успеха в своей работе, скорее всего, не приложил достаточно усилий.
32. Чаще всего я могу добиться от членов моей семьи того, чего я хочу.
33. В неприятностях и неудачах, которые случались в моей жизни, другие люди были виноваты чаще, чем я сам.
34. Практически всегда можно уберечься от простуды, если этого захотеть.
35. В сложных обстоятельствах я предпочитаю подождать, пока проблемы разрешатся сами собой.

36. Успех является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.

37. Я чувствую, что от меня больше, чем от кого бы то ни было, зависит счастье моей семьи.

38. Мне всегда было трудно понять, почему я нравлюсь одним людям и не нравлюсь другим.

39. Я всегда предпочитаю принять решение и действовать самостоятельно, а не надеяться на помощь других людей или на судьбу.

40. К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.

41. В семейной жизни бывают такие ситуации, которые невозможно разрешить даже при самом сильном желании.

42. Способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны винить в этом только самих себя.

43. Многие мои успехи были возможны только благодаря помощи других людей.

44. Большинство неудач в моей жизни произошло от неумения, незнания или лени, и мало что зависело от везения или невезения. Ключ. Методика включает семь шкал, связанных с разными областями жизни. Баллы подсчитываются по каждой из них отдельно. Сначала суммируются баллы за вопросы, отмеченные знаком «+», затем – отмеченные знаком «—», а потом из первой суммы вычитается вторая.

1. Общая интернальность (этот термин обозначает внутренний локус контроля: человек рассматривает причины происходящих с ним событий как следствие того, что он может контролировать сам, что зависит от его усилий):

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

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

2. Область достижений:

+: 12, 15, 27, 32, 36, 37;

–: 1, 5, 6, 14, 26, 43.

3. Область неудач:

+: 2, 4, 20, 31, 42, 44;

–: 7, 24, 33, 38, 40, 41.

4. Семейные отношения:

+: 2, 16, 20, 32, 37;

–: 7, 14, 26, 28, 41.

5. Деловые отношения:

+: 19, 22, 25, 36, 42;

–: 1, 9, 10, 30, 43.

6. Личные отношения:

+: 4, 27;

–: 6, 38.

7. Здоровье:

+: 13, 34;

–: 3, 23.

Интерпретация результатов. Что становится причиной событий, происходящих в жизни людей, – их собственные усилия и действия или внешние, не зависящие от человека силы? Оказывается, ответ человека на этот вопрос отражает одно из важнейших качеств его личности – локус контроля. Это приписывание причин событий, происходящих в жизни,

собственным действиям либо внешним, не зависящие от человека силам. Тот, для кого характерен внутренний локус контроля (интернальность), считает возможным контролировать события своей жизни, влиять на происходящее с ним. Тот же, кто характеризуется внешним локусом (экстернальностью), не считает себя способным контролировать собственную жизнь, а видит происходящие с ними события как последствия действий каких-то внешних сил: окружающих людей, обстоятельств, судьбы, расположения звезд на небе, кармы и еще чего-нибудь подобного.

В песне Андрея Макаревича «Разговор в вагоне» есть такие слова:

Один говорил: «Наша жизнь – это поезд!»

Другой говорил: «Перрон!»

//-- * * * --//

А первый кричал: «Куда хотим, туда и едем,

И можем, если надо, свернуть».

Второй отвечал, что поезд проедет

Лишь там, где проложен путь.

Если результат по какой-либо шкале теста оказывается отрицательным числом – это свидетельствует о преобладании экстернальности, то есть причины событий в этой жизненной сфере приписываются преимущественно действию внешних факторов, которые не зависят от человека, он скорее чувствует себя «пассажиром поезда».

Положительное число говорит об интернальности: жизненные события рассматриваются по большей части как результат собственных усилий; такой человек воспринимает жизнь с позиции «машиниста».

Для того чтобы более точно установить, следует ли считать свой результат по каждой из шкал низким, средним или высоким, воспользуйся приведенной ниже таблицей.

	Показатели		
	Низкие (экстернальность)	Средние	Высокие (интернальность)
Общая интернальность	< -10	-10 / +14	> 14
Область достижений	< -4	-4 / +6	> 6
Область неудач	< -3	-3 / +7	> 7
Семейные отношения	< -3	-3 / +5	> 5
Деловые отношения	< -3	-3 / +5	> 5
Личные отношения	< -1	-1 / +1	> 1
Здоровье	< -1	-1 / +1	> 1

Какой локус контроля лучше – внутренний или внешний? Те, у кого преобладает внутренний локус контроля (кто приписывает причины жизненных событий собственным действиям и усилиям), имеют больше возможностей для саморазвития, достижения

жизненного успеха. Результаты психологических исследований показывают, что эти люди обычно чувствуют себя более счастливыми. Это качество тесно связано и с такой характеристикой, как ответственность. В то же время у людей с внешним локусом контроля жизнь, как правило, спокойнее и проще.

Локус контроля может различаться, когда речь идет о ситуациях успеха либо неудачи. Большинство людей (хотя далеко не все) более склонны считать успехи результатами своих усилий, а неудачи объяснять действием внешних сил, случайностью. Дескать, если экзамен сдан хорошо – это потому, что я умный и тщательно подготовился к нему, если плохо – «несчастливый билет» попался или экзаменатор был злой и «хотел меня завалить». Это вполне естественная защитная реакция, ведь признать ответственность за свою неудачу бывает очень нелегко. В то же время, если человек постоянно так рассуждает, он теряет возможность развиваться, избавляться от своих слабых сторон. О каком же саморазвитии может идти речь, если причины любых неудач видятся в том, что «обстоятельства так сложились», а не в том, что ты сам допустил какие-то промахи? Кстати, если речь идет об объяснении причин успехов и неудач не самого себя, а других людей, то зачастую происходит все наоборот: их успехи приписываются случайному стечению обстоятельств, а неудачи – их собственным промахам.

Направленность личности [5 - «Методика диагностики направленности личности» Б. Басса (с изменениями).]

Направленность личности – это система интересов, побуждений, мотивов, жизненных ценностей человека, определяющая направление его активности. Понятно, что она включает в себя самые разные компоненты.

Методика диагностики направленности личности включает 27 вопросов, на каждый из которых предлагается по три варианта ответов. Выбери в каждом из вопросов тот вариант ответа, который тебе ближе всего, и обозначь его знаком «+». Потом выбери тот вариант, который, наоборот, абсолютно не совпадает с твоим мнением, и отметь его знаком «—».

1. Наибольшее удовлетворение я получаю:
 - а) от одобрения моей работы;
 - б) осознания того, что работа сделана хорошо;
 - в) осознания того, что меня окружают друзья.
2. Если бы я играл в футбол (волейбол, баскетбол), то я хотел бы быть:
 - а) тренером, который разрабатывает тактику игры;
 - б) известным игроком;
 - в) капитаном, которого выбрала команда.
3. По-моему, лучшим педагогом является тот, кто:
 - а) проявляет интерес к учащимся и к каждому имеет индивидуальный подход;
 - б) может заинтересовать своим предметом так, что учащиеся с удовольствием занимаются им и вне школы;
 - в) создает в коллективе такую атмосферу, когда никто не боится высказать свое мнение.
4. Мне нравится, когда люди:
 - а) радуются выполненной работе;
 - б) с удовольствием работают в коллективе;
 - в) стремятся выполнить свою работу лучше других.

5. Я хотел бы, чтобы мои друзья:
- а) были отзывчивы и помогали людям, когда для этого предоставляются возможности;
 - б) были верны и преданны мне;
 - в) были умными и интересными людьми.
6. Лучшими друзьями я считаю тех:
- а) с кем складываются хорошие взаимоотношения;
 - б) на кого всегда можно положиться;
 - в) кто может многого достичь в жизни.
7. Больше всего я не люблю, когда:
- а) у меня что-то не получается;
 - б) портятся отношения с товарищами;
 - в) меня критикуют.
8. По-моему, хуже всего, когда педагог:
- а) не скрывает, что некоторые учащиеся ему несимпатичны, насмехается и подшучивает над ними;
 - б) вызывает дух соперничества в коллективе;
 - в) недостаточно хорошо знает предмет, который преподает.
9. В детстве мне больше всего нравилось:
- а) проводить время с друзьями;
 - б) чувствовать, что хорошо выполнил какое-нибудь дело;
 - в) получать за что-нибудь похвалу.
10. Я хотел бы быть похожим на тех, кто:
- а) добился успеха в жизни;
 - б) по-настоящему увлечен своим делом;
 - в) отличается дружелюбием и доброжелательностью.
11. В первую очередь школа должна:
- а) научить решать задачи, которые ставит жизнь;
 - б) развивать прежде всего индивидуальные способности ученика;
 - в) воспитывать качества, помогающие взаимодействовать с людьми.
12. Если бы у меня было больше свободного времени, охотнее всего я использовал бы его:
- а) для общения с друзьями;
 - б) для отдыха и развлечений;
 - в) для своих любимых дел и самообразования.
13. Наибольших успехов я добиваюсь, когда:
- а) работаю с людьми, которые мне симпатичны;
 - б) у меня интересная работа;
 - в) мои усилия хорошо вознаграждаются.
14. Больше всего я люблю, когда:
- а) другие люди меня ценят;
 - б) испытываю удовлетворение от хорошо выполненной работы;
 - в) приятно провожу время с друзьями.
15. Если бы обо мне решили напечатать в газете, то мне хотелось бы, чтобы:
- а) рассказали о каком-либо интересном деле, в котором мне довелось участвовать;
 - б) написали о моей деятельности;

в) обязательно рассказали о моем коллективе, друзьях.

16. Лучше всего я учусь, если преподаватель:

- а) находит ко мне индивидуальный подход;
- б) умеет вызвать у меня интерес к предмету;
- в) устраивает коллективные обсуждения изучаемых проблем.

17. Для меня нет ничего хуже, чем:

- а) оскорбление личного достоинства;
- б) неудача при выполнении важного дела;
- в) потеря друзей.

18. Больше всего я ценю:

- а) успех;
- б) возможности хорошей совместной работы;
- в) здравый смысл и смекалку.

19. Я не люблю людей, которые:

- а) считают себя хуже других;
- б) часто ссорятся и конфликтуют;
- в) возражают против всего нового.

20. Приятно, когда:

- а) работаешь над важным для всех делом;
- б) имеешь много друзей;
- в) вызываешь восхищение и всем нравишься.

21. По-моему, руководитель в первую очередь должен быть:

- а) доступным;
- б) авторитетным;
- в) требовательным.

22. В свободное время я охотно прочитал бы книги:

- а) о том, как заводить друзей и поддерживать хорошие отношения с людьми;
- б) о жизни знаменитых и интересных людей;
- в) о последних достижениях науки и техники.

23. Если бы у меня были способности к музыке, я предпочел бы быть:

- а) дирижером;
- б) композитором;
- в) солистом.

24. Мне больше хотелось бы:

- а) придумать интересный конкурс;
- б) победить в конкурсе;
- в) организовать конкурс и руководить им.

25. Для меня важнее всего знать:

- а) что я хочу сделать;
- б) как достичь цели;
- в) как организовать людей для достижения цели.

26. Человек должен стремиться к тому, чтобы:

- а) другие были им довольны;
- б) прежде всего выполнить свою задачу;
- в) его не могли упрекнуть за выполненную работу.

27. Лучше всего я отдыхаю в свободное время:

- а) общаясь с друзьями;
- б) просматривая развлекательные фильмы;
- в) занимаясь своим любимым делом.

Обработка результатов. Воспользуйся ключом, приведенным в таблице, чтобы подсчитать свои баллы по трем шкалам: «Я», «Общение», «Дело». Тот вариант ответа, который у тебя отмечен знаком «+», оценивается в 2 балла, неотмеченный – в 1 балл, а отмеченный знаком «—» – в 0 баллов.

№ вопроса	«Я»	Общение	Дело	№ вопроса	«Я»	Общение	Дело
1	А	В	Б	15	Б	В	А
2	Б	В	А	16	А	В	Б
3	А	В	Б	17	А	В	Б
4	В	Б	А	18	А	Б	В
5	Б	А	В	19	А	Б	В
6	В	А	Б	20	В	Б	А
7	В	Б	А	21	Б	А	В
8	А	Б	В	22	Б	А	В
9	В	А	Б	23	В	А	Б
10	А	В	Б	24	Б	В	А
11	Б	В	А	25	А	В	Б
12	Б	А	В	26	В	А	Б
13	В	А	Б	27	Б	А	В
14	А	В	Б				

1. Шкала «Я». Направленность на себя – ориентация на достижение своих целей, пусть даже за счет окружающих. Проявляется через такие качества, как властность, склонность к соперничеству. Нередко сочетается с тревогой, связанной с возможностью потерять свой статус, оказаться публично униженным и т. п. Очень высокие показатели (более 40 баллов) могут свидетельствовать об эгоизме. В профессиональной деятельности люди с преобладанием направленности на собственное «Я» – это преимущественно индивидуалисты, ориентированные на достижение личного успеха, не слишком склонные к работе в команде. Они тяготеют к профессиям, в которых результативность работы определяется главным образом собственными усилиями, а не слаженными действиями коллектива.

2. Шкала «Общение». Направленность на общение выражается через стремление поддерживать отношения с людьми при любых условиях. Это ориентация на совместную деятельность, иногда даже в ущерб выполнению конкретных дел. Для таких людей важно одобрение окружающих; может проявляться зависимость от группы, повышенная потребность в близких эмоциональных отношениях с людьми. Такие люди предпочитают работать в команде, а не в одиночестве, выбирают профессии, подразумевающие широкие возможности для общения. Но порой они начинают воспринимать работу как место, куда приходят именно пообщаться, а не выполнять профессиональные обязанности, что, естественно, ведет к снижению продуктивности их деятельности.

3. Шкала «Дело». Направленность на дело выражается через заинтересованность в решении деловых проблем, выполнении работы как можно лучше. Такие люди ориентированы на деловое сотрудничество, в интересах общего дела они готовы пойти даже на ухудшение личных взаимоотношений с окружающими. Обычно работают весьма продуктивно, хотя у них может развиваться склонность к трудоголизму (чрезмерной увлеченности работой в ущерб другим сторонам жизни и собственному здоровью, что в конечном счете снижает и продуктивность работы) и не всегда гладко складываются отношения с коллегами, которые не столь увлечены трудом.

Чем более высокие баллы набраны по каждой из этих шкал, тем в большей степени к тебе применимы приведенные выше описания.

Акцентуации характера [6 - Тест акцентуации характера (Психология подростка. Практикум / Под ред. А. А. Реана. – СПб., 2003. – С. 49–58), с изменениями.]

Характер – это индивидуальная устойчивая система привычных способов поведения человека. Это слово происходит от древнегреческого корня, обозначающего «отпечаток», «отличительная черта», «признак», «примета», «особенность». Характер – это, по большей части, результат воспитания и самовоспитания. В отличие от темперамента, в значительной степени обусловленного врожденными качествами, характер складывается преимущественно на протяжении жизни, под влиянием общения с другими людьми.

Акцентуации характера – это резкие обострения отдельных качеств характера, которые при неблагоприятных условиях могут приводить к возникновению жизненных проблем.

Инструкция. Оцени степень своего согласия или несогласия с каждым из приведенных ниже утверждений:

- + 2: совершенно верно, я, как правило, так и делаю;
- + 1: верно, но все же бывают заметные исключения;
- 0: трудно сказать;
- 1: неверно, но все же иногда бывают такие ситуации;
- 2: совершенно неверно, это несвойственно для моей обычной жизни.

Свои ответы записывай в «Бланк для ответов», напечатанный после вопросов (если не хочешь делать записи прямо в книге, скопируй бланк). Старайся избегать варианта «Трудно сказать», лучше выбери один из остальных четырех ответов, соотнеси его со своими привычками, желаниями, поступками.

Утверждения

1. Я никогда не доверяю незнакомым людям и не раз убеждался, что в этом я прав.
2. Мне не раз приходилось убеждаться, что дружат из выгоды.
3. Я всегда чувствую себя бодрым и полным сил. Как правило, настроение у меня хорошее.
4. Мое самочувствие очень зависит от того, как относятся ко мне окружающие.
5. Мое настроение улучшается, когда меня оставляют одного.
6. Я не могу спокойно спать, если утром надо вставать в определенный час, так как боюсь проспать.
7. Малейшие неприятности сильно огорчают меня; после огорчений и беспокойств я плохо себя чувствую.
8. У меня беспокойный сон, часто бывают мучительно-тоскливые сновидения.

9. Мое настроение обычно такое же, как у окружающих меня людей.
10. По друзьям, с которыми пришлось расстаться, я долго не скучаю и быстро нахожу новых.
11. Я плохо сплю ночью и чувствую сонливость днем, часто бываю раздражителен.
12. Мое настроение легко меняется от незначительных причин.
13. Недели хорошего самочувствия чередуются у меня с неделями, когда я чувствую себя плохо.
14. Я считаю, что у человека должна быть большая и серьезная цель, ради которой стоит жить.
15. У меня случаются приступы плохого самочувствия с раздражительностью и чувством тоски.
16. Я сплю мало, но утром встаю бодрым и энергичным.
17. Мое настроение сильно зависит от общества, в котором я нахожусь.
18. Никогда не следую общей моде, а ношу то, что мне самому понравилось.
19. Плохое самочувствие появляется у меня от волнения и ожидания неприятностей.
20. Бывали случаи, когда я стеснялся есть при посторонних людях.
21. Всегда боюсь, что мне не хватит денег, и очень не люблю брать в долг.
22. Я считаю, что самому не следует выделяться среди окружающих.
23. Я легко завожу новые знакомства.
24. О своей одежде я мало думаю.
25. В какие-то дни я встаю веселым и жизнерадостным, в другие – без всякой причины с утра угнетен и уныл.
26. Временами у меня бывает волчий аппетит, временами ничего есть не хочется.
27. Жизнь научила меня не быть слишком откровенным даже с друзьями.
28. Сон у меня очень крепкий, но иногда бывают жуткие, кошмарные сновидения.
29. Я люблю лакомства и деликатесы, но ненавижу думать о связанных с ними расходах.
30. Мой сон богат яркими сновидениями.
31. Я не могу найти себе друга по душе и страдаю от того, что меня не понимают.
32. Мое настроение портится от ожидания возможных неприятностей, от неуверенности в себе, беспокойства за близких.
33. Если у меня взяли в долг, я стесняюсь об этом напомнить.
34. Мне кажется, что окружающие меня презирают и смотрят на меня свысока.
35. Прежде чем познакомиться с кем-то, я всегда хочу узнать, что это за человек, что о нем говорят люди.
36. Я стремлюсь быть с людьми, трудно переношу одиночество.
37. Я очень переживаю по поводу того, что в будущем может ухудшиться мое здоровье.
38. Я уделяю повышенное внимание своей одежде.
39. Временами мне нравятся большие дружеские компании, временами я избегаю их и ищу одиночества.
40. У меня не бывает уныния и грусти, но могут быть ожесточенность и гнев.
41. Измены я никогда не простил бы.
42. Я легко схожусь с людьми в любой обстановке, охотно завожу новые знакомства.
43. Я люблю яркую, броскую одежду.
44. Я люблю одиночество; свои неудачи я переживаю сам.
45. Мне тяжело принимать решения, я много раз взвешиваю все «за» и «против» и все никак не решаюсь рискнуть.

46. Моя застенчивость мешает мне подружиться с тем, с кем мне хотелось бы.
47. Я избегаю новых знакомств, мне не хватает решительности заводить их.
48. Стараюсь жить так, чтобы окружающие не могли сказать обо мне ничего плохого.
49. Не люблю много раздумывать о своем будущем и тем более заранее продумывать все свои действия.
50. Я часто чувствую себя таким больным, что мне не до друзей.
51. Временами я отношусь к деньгам легко и трачу их не задумываясь; временами боюсь остаться без денег.
52. Временами мне хорошо с людьми, временами они меня тяготят.
53. Меня привлекает лишь то новое, что соответствует моим принципам и интересам.
54. Для меня главное, чтобы одежда была удобной, аккуратной и чистой.
55. Я убежден, что в будущем исполнятся все мои желания и планы.
56. Считаю, что мои друзья должны быть очень внимательны ко мне.
57. Я люблю придумывать новое, все переиначивать и делать по-своему, не так, как все.
58. Часто беспокоюсь, что моя одежда не в порядке.
59. Я боюсь одиночества, и тем не менее так получается, что нередко оказываюсь в одиночестве.
60. В одиночестве я чувствую себя спокойнее.
61. Я считаю, что любой человек не должен отрываться от коллектива.
62. Люблю разнообразие и перемены в жизни.
63. Меня быстро утомляет и раздражает, если вокруг много людей.
64. Периоды, когда я не очень слежу за тем, чтобы соблюдать все правила, чередуются с периодами, когда я упрекаю себя за недисциплинированность.
65. Временами я доволен собой, временами ругаю себя за нерешительность и вялость.
66. Я не боюсь одиночества, свои неудачи я переживаю сам и ни у кого не ищу сочувствия и помощи.
67. Я очень аккуратен в денежных делах, расстраиваюсь, когда не хватает денег.
68. Я люблю перемены в жизни: новые впечатления, новых людей, новую обстановку вокруг.
69. Я не переношу одиночества, всегда стремлюсь быть среди людей; больше всего со стороны окружающих ценю внимание ко мне.
70. Я допускаю опеку над собой в повседневной жизни, но не над моим духовным миром.
71. Я часто подолгу размышляю, правильно или неправильно я что-либо сказал или сделал в отношении окружающих.
72. Я часто боюсь, что меня по ошибке примут за нарушителя закона.
73. Будущее кажется мне мрачным и бесперспективным, неудачи угнетают меня, и прежде всего я виню самого себя.
74. Для меня главное, чтобы окружающим было рядом со мной хорошо и комфортно.
75. При неудачах мне хочется убежать куда-нибудь подальше и не возвращаться.
76. Незнакомые люди меня раздражают, к знакомым я уже как-то привык.
77. Я легко ссорюсь, но быстро и мирюсь.
78. Временами я люблю «задавать тон», быть первым, но иногда мне это надоедает.
79. Я уверен, что в будущем докажу всем свою правоту.
80. Предпочитаю раз и навсегда установленный порядок, мне нравится учить людей правилам и порядку.

81. Я люблю разные приключения, даже опасные, охотно иду на риск.
82. Приключения и риск привлекают меня, если в них мне достается первая роль.
83. Я люблю опекать кого-либо одного, кто мне понравится.
84. В одиночестве я невольно думаю о возможных неприятностях и бедах, которые могут случиться в будущем.
85. Новое меня привлекает, но вместе с тем беспокоит и тревожит; неудачи приводят меня в отчаяние.
86. Я боюсь перемен в жизни, новая обстановка меня пугает.
87. Я охотно слеую за авторитетными людьми.
88. Одним людям я готов подчиниться, но другими хочу командовать сам.
89. Я охотно слушаю советы, которые касаются моего здоровья.
90. Бывает, что совершенно незнакомый человек сразу внушает мне доверие и симпатию.
91. Временами мое будущее кажется мне светлым, временами – мрачным.
92. Всегда находятся люди, которые слушают меня и признают мой авторитет.
93. Если в моих неудачах кто-то виноват, я не оставляю это безнаказанным.
94. Я считаю, что при выполнении интересного и заманчивого дела разные правила и законы можно обойти.
95. Я люблю быть первым, люблю, чтобы мне подражали, чтобы за мной следовали другие.
96. Я не слушаю возражений и критики, всегда думаю и делаю по-своему.
97. Если случается неудача, я всегда ишу, что же я сделал неправильно.
98. В детстве я был обидчивым и чувствительным ребенком.
99. Я не люблю командовать людьми, ответственность меня пугает.
100. Считаю, что ничем не отличаюсь от большинства людей.
101. Мне не хватает усидчивости и терпения.
102. Новое меня привлекает, но часто быстро утомляет и надоедает; мне не до приключений.
103. Когда все благополучно, я вполне доволен собой, но в минуты дурного настроения мне кажется, что я нехороший человек.
104. Временами я легко переношу перемены в своей жизни и даже люблю их, но иногда начинаю бояться и избегать их.

Бланк для ответов

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78
79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104

Ключ. Подсчитывается сумма баллов в каждой колонке. При определении суммы

учитывается знак балла – «+» или «—». Сумма баллов любой колонки находится в диапазоне от +16 (если все восемь утверждений оценены +2 балла, то есть совершенно верно) до -16 (если все утверждения оценены -2 балла, то есть совершенно неверно).

Интерпретация результатов. Сумма баллов, набранная в каждой из колонок, свидетельствует о степени выраженности описанных ниже акцентуаций характера. Средними считаются показатели в диапазоне от -10 до +10. Если показатель выше – это свидетельствует о наличии соответствующей акцентуации. Если ниже – это говорит о чертах характера, противоположных тем, что свойственны обладателям этой акцентуации.

Типы акцентуаций имеют названия, похожие на медицинские термины, однако их наличие отнюдь не свидетельствует о каких-либо психических расстройствах. Это не болезнь, а индивидуальное своеобразие характера. Для подростков проявления акцентуаций характера очень типичны и, если не приводят к серьезным проблемам в общении, считаются совершенно нормальными. По мере дальнейшего взросления акцентуации обычно несколько сглаживаются (что, кстати, служит одним из признаков личностного роста). Поэтому не пугайся названий и приступай к расшифровке.

I (1, 14, 27, 40, 53, 66, 79, 92) – параноик.

Обладатели такой акцентуации характера склонны к глубокой фиксации на каких-либо идеях, определяющих все их поведение. Такие люди настойчивы и последовательны в достижении своих целей, обычно отличаются сильной волей. Но часто бывают злопамятными, подозрительными, мстительными (хотя это не всегда можно сразу заметить по их поведению – они умеют терпеливо ждать подходящего момента). Им свойственны стремление быть первыми, упрямство, жизнь они склонны воспринимать как борьбу, а окружающих – как конкурентов или даже как врагов. Часто складывается впечатление, что в детстве эти люди «не наигрались в разведчиков» и продолжают такие игры во взрослой жизни.

II (2, 15, 28, 41, 54, 67, 80, 93) – эпилептоид.

Такой человек постоянно находится в напряжении, предъявляет повышенные требования к окружающим (но необязательно к самому себе), любит властвовать. В общении легко переходит от ласки и лести к вспышкам гнева и наоборот, но обычно очень предан родным. Педантичен, любит скрупулезный порядок во всем (как «образцовая хозяйка» из телерекламы моющих средств, теряющая душевный покой из-за любого пятнышка). Любит стабильность, тяжело переносит изменения.

III (3, 16, 29, 42, 55, 68, 81, 94) – гипертим.

Самой заметной чертой представителей этого типа является постоянное (или частое) пребывание в приподнятом настроении, даже при отсутствии каких-либо внешних причин для этого. Это люди активные, жаждущие деятельности, общительные, способные к преодолению трудностей, с оптимистичным взглядом на жизнь.

Плохо переносят ситуации, в которых требуется подчинение жесткой дисциплине. Отрицательные черты этого типа – легкомыслие, склонность к неоправданному риску и разного рода приключениям.

IV (4, 17, 30, 43, 56, 69, 82, 95) – истероид (или демонстративный тип).

Такой человек всегда стремится быть в центре внимания, жаждет любви и восхищения, ему очень важно быть замеченным окружающими. Поэтому его поведение отличается демонстративностью, оригинальностью, позерством. Обладатели такой акцентуации артистичны и обаятельны, но иногда склонны привлекать к себе внимание нелепыми, вычурными способами (безудержные рыдания, заламывание рук и т. п.). Они живут

чувствами, склонны преувеличивать свои переживания и рассказывать о них окружающим. При взгляде на них часто складывается впечатление, что это актеры, которые воспринимают всю жизнь как театральные подмостки и ведут себя соответствующим образом.

V (5, 18, 31, 44, 57, 70, 83, 96) – шизоид.

При яркой выраженности этой акцентуации человек характеризуется замкнутостью, отчужденностью, живет в мире собственных идей и фантазий. В поступках оригинален и непредсказуем, в силу чего может прослыть чудачком. Устанавливать эмоциональные контакты с людьми ему сложно, да и не очень интересно, зато он любит обсуждать отвлеченные, философские темы. Именно про таких людей говорят «немножко не от мира сего». Как правило, они беспомощны в решении житейских проблем, но проявляют огромную настойчивость и последовательность в достижении значимых для себя целей. Они предпочитают переживаниям рассуждения и умопостроения, их мышление обычно оригинально и самобытно. Это интеллектуалы с богатой интуицией, у которых всегда есть собственный взгляд на мир.

VI (6, 19, 32, 45, 58, 71, 84, 97) – психастеник.

Представители этого типа отличаются повышенной чувствительностью, неуверенностью в себе и склонностью сомневаться во всем. Им бывает сложно принять даже незначительное решение, так как это сопровождается у них множеством сомнений и опасений, недовольством собой. В то же время эти люди отличаются повышенной совестливостью, щепетильностью, способностью к глубокому самоанализу, отсутствием самодовольства и бахвальства, склонностью брать вину на себя.

VII (7, 20, 33, 46, 59, 72, 85, 98) – сензитив.

Наиболее приметная черта таких людей – повышенная впечатлительность в отношении самых разных событий или фактов. Они легко приходят в восторг от радостных событий и в отчаянье – от печальных, что ярко выражается внешне. Эти люди очень чувствительны к переживаниям окружающих, легко «настраиваются на волну» самых разных собеседников, интуитивно чувствуют тонкие нюансы их эмоционального состояния.

VIII (8, 21, 34, 47, 60, 73, 86, 99) – гипотимный (дистимный) тип.

Такие люди значительную часть времени сконцентрированы на мрачных, печальных сторонах жизни. Это проявляется и в поведении, и в особенностях мировосприятия. Обычно это люди вдумчивые, серьезные, обстоятельные, реалистичные, но и пессимистичные, склонные к мрачному настроению. Им совершенно не свойственно витание в облаках или взгляд на мир сквозь розовые очки. Пословица «Лучше синица в руках, чем журавль в небе» – это про них.

IX (9, 22, 35, 48, 61, 74, 87, 100) – конформный тип.

Такой человек склонен подчиняться внешним воздействиям, плыть по течению, а не вступать в конфронтацию с окружающими людьми или внешними жизненными обстоятельствами. Представители конформного типа предпочитают позицию «серой мышки», стремятся быть как все, недостаточно настойчивы в достижении своих целей. Легко попадают под влияние авторитарных лидеров (например, они больше, чем другие, рискуют оказаться в секте). Это люди компанейские, любят находиться в обществе, в одиночестве же им скучно.

X (10, 23, 36, 49, 62, 75, 88, 101) – неустойчивый тип.

Наиболее заметная особенность людей этого типа – выраженная импульсивность поведения. Реакции, зачастую довольно бурные, возникают под влиянием спонтанных побуждений, что может проявляться как низкая терпимость к действиям других людей. Манера поведения в значительной мере зависит не от логики и рационального осмысливания обстоятельств, а от сиюминутных порывов. В то же время для таких людей характерна спонтанность, живость, гибкость.

XI (11, 24, 37, 50, 63, 76, 89, 102) – астеник.

Это люди, у которых повышенная впечатлительность и чувствительность сочетается с раздражительностью и быстрой утомляемостью. У них часто снижена самооценка, они живут с ощущением своей неполноценности, но вместе с тем болезненно самолюбивы и легкоранимы. Чутко реагируют на отношение к ним окружающих, болезненно переживают несправедливость. Опасаются перемены мест, незнакомых людей и ситуаций. Иногда у них бывают вспышки гнева, но впоследствии они раскаиваются. В то же время эти люди способны глубоко проникать в суть вещей; душевно тонкие, они часто находят свое призвание в умственном труде.

XII (12, 25, 38, 51, 64, 77, 90, 103) – лабильный (эмотивный) тип.

Такие люди характеризуются высокой чувствительностью и сильными реакциями, когда дело касается тонких душевных переживаний. Обычно они мягкосердечные, добрые, эмоционально отзывчивые, иногда им свойственна плаксивость (глаза на мокром месте). Им тяжело приспособляться к ситуациям, связанным со стрессом, который вызывает слишком сильные эмоции. В силу высокой чувствительности настроение легко меняется под влиянием самых разных событий. Очень чувствительны как к критике, так и к похвале.

XIII (13, 26, 39, 52, 65, 78, 91, 104) – циклоид.

Представителям этого типа свойственно чередование периодов повышенной активности и хорошего настроения и, наоборот, упадков настроения и фиксации на мрачных сторонах действительности. Это люди настроения: иногда все воспринимается ими в положительном ключе, иногда – в отрицательном. Это зависит от происходящих в их жизни радостных или печальных событий, хотя нередко такие смены настроения возникают и без связи с тем, что происходит вокруг.

Ты уже, наверное, догадался, что в характере каждого человека присутствуют самые разные качества, выраженные в неодинаковой степени. Какие-то из них сильно преобладают, даже «выпячиваются», тогда и говорят об акцентуации. Можно прибегнуть к такому сравнению: если характер – это катящееся по жизненному пути колесо, то акцентуации – это неровности колеса. Пока дорога ровная и мягкая, а скорость не очень большая, их практически не заметно. Но если колесо сильно разгоняется (жизнь принимает очень быстрый оборот) или дорога становится жесткой и неровной (человек сталкивается с неблагоприятными жизненными обстоятельствами), могут возникнуть проблемы. Зная об особенностях своего характера, ты сможешь обоснованно предположить, какие ситуации для тебя в этом плане наиболее опасны и возникновения каких проблем можно ожидать. И это даст тебе возможность заранее избегать таких ситуаций или свести к минимуму их последствия.

Тип поведенческой активности [7 - В основу методики положен фрагмент опросника Л. И. Вассермана и Н. В. Гуменюка, модификация А. Г. Грецова.]

Инструкция. Внимательно прочитай каждый вопрос, выбери и запиши тот вариант ответа, который точнее всего соответствует твоему поведению.

1. Правда ли, что тебе трудно найти время, чтобы сходить в парикма*~~censored~~*скую:
 - 1) нет;
 - 2) иногда;
 - 3) почти всегда.
2. Твоя повседневная жизнь в основном заполнена:
 - 1) делами, требующими немедленного решения;
 - 2) обыденными делами;
 - 3) скучными, рутинными делами.
3. Жизнь некоторых людей часто полна неожиданностей, непредвиденных обстоятельств. Как часто тебе приходится сталкиваться с такими событиями:
 - 1) несколько раз в день;
 - 2) несколько раз в неделю;
 - 3) примерно раз в день;
 - 4) раз в неделю;
 - 5) раз в месяц или реже.
4. В случае если тебя что-то сильно гнетет, давит или люди слишком многого требуют от тебя, то ты:
 - 1) теряешь аппетит;
 - 2) ешь чаще и/или больше обычного;
 - 3) не замечаешь изменений аппетита.
5. В случае, если тебя что-то беспокоит или у тебя есть неотложные заботы, то ты:
 - 1) стремишься немедленно решить проблему;
 - 2) тщательно обдумываешь проблему, прежде чем начать действовать;
 - 3) когда как.
6. Как быстро ты обычно ешь:
 - 1) заканчиваю есть раньше других;
 - 2) ем немного быстрее других;
 - 3) ем с такой же скоростью, как и большинство людей;
 - 4) ем медленнее, чем большинство людей.
7. Как часто ты делаешь несколько дел одновременно, например ешь и читаешь:
 - 1) делаю несколько дел одновременно каждый раз, когда это возможно;
 - 2) делаю это только тогда, когда не хватает времени;
 - 3) делаю это редко;
 - 4) никогда не делаю.
8. Когда ты слушаешь кого-либо, а этот человек слишком долго не может закончить мысль, хочешь ли тебе поторопить его:
 - 1) часто;
 - 2) иногда;
 - 3) почти никогда.
9. Как часто ты перебиваешь медленно говорящего человека и заканчиваешь за него мысль, чтобы ускорить разговор:
 - 1) часто;
 - 2) иногда;
 - 3) почти никогда.

10. Часто ли ты раздражаешься, если тебе слишком нудно пытаются что-то объяснить:

- 1) практически всегда;
- 2) довольно часто;
- 3) редко;
- 4) почти никогда.

11. Испытываешь ли ты дискомфорт, если нужно делать одновременно несколько дел:

- 1) да, такая ситуация для меня некомфортна;
- 2) когда как;
- 3) нет, это для меня вполне естественно.

12. Предположим, что ты должен с кем-то встретиться в условленное время и этот человек опаздывает уже на 10 минут. Ты:

- 1) спокойно подождешь;
- 2) начнешь проявлять нетерпение;
- 3) найдешь, чем себя занять (например, позвонишь кому-нибудь).

13. Если тебе приходится стоять в очереди, то ты:

- 1) спокойно ждешь своей очереди;
- 2) испытываешь нетерпение, но не показываешь этого;
- 3) чувствуешь такое нетерпение, что это замечают окружающие;
- 4) активно пытаешься пролезть без очереди.

14. Играя в какую-либо спортивную игру, ты:

- 1) напрягаешь все силы для победы;
- 2) стараешься выиграть, но не тратишь на это слишком много сил;
- 3) играешь скорее для удовольствия, чем для победы.

15. Наверное, можно сказать, что ты:

- 1) упорно и постоянно стремишься быть во всем первым и лучшим;
- 2) иногда стараешься во всем быть первым и лучшим;
- 3) обычно расслаблен и доволен тем, какой ты есть;
- 4) всегда расслаблен и не склонен соревноваться.

16. Как ты оцениваешь свою общую активность:

- 1) недостаточная активность, медлительность; надо быть активнее;
- 2) средне; всегда есть какое-то занятие;
- 3) высокая активность, бьющая через край энергия.

17. Согласились бы хорошо знающие тебя люди с утверждением, что ты менее энергичен, чем большинство окружающих:

- 1) да, наверняка;
- 2) скорее да;
- 3) скорее нет;
- 4) точно нет.

18. Можно ли сказать, что ты живешь спокойной и размеренной жизнью:

- 1) да, абсолютно;
- 2) возможно, да;
- 3) возможно, нет;
- 4) абсолютно нет.

19. Верно ли, что большинство дел ты делаешь в спешке:

- 1) да, наверняка;
- 2) скорее да;

- 3) скорее нет;
 - 4) точно нет.
20. Про твой характер можно сказать, что он:
- 1) вспыльчивый и с трудом поддающийся контролю;
 - 2) вспыльчивый, но поддающийся контролю;
 - 3) вполне уравновешенный;
 - 4) очень уравновешенный, я почти никогда не выхожу из себя.
21. Когда ты погружен в какое-либо дело и кто-то прерывает тебя:
- 1) ты чувствуешь себя вполне хорошо, так как после неожиданного перерыва работается лучше;
 - 2) ты чувствуешь легкую досаду;
 - 3) ты чувствуешь раздражение, потому что это мешает делу.
22. Часто ли ты сам определяешь себе сроки выполнения какой-либо работы:
- 1) нет;
 - 2) не очень часто;
 - 3) да, весьма часто.
23. Если бы ты работал и получил возможность выбора, то предпочел бы:
- 1) получать больше, но без перспектив карьерного роста;
 - 2) получать меньше, но иметь хорошие перспективы карьерного роста.
24. Ты обычно стремишься остаться дома, если не очень хорошо себя чувствуешь:
- 1) да;
 - 2) нет.
25. Если ты чувствуешь, что начинаешь уставать от работы, то:
- 1) некоторое время работаешь менее активно, чтобы отдохнуть;
 - 2) стремишься продолжать работать активно, несмотря на усталость.
26. Когда ты оказываешься в коллективе, другие ожидают, что ты возьмешь на себя роль лидера:
- 1) редко;
 - 2) не чаще, чем от других;
 - 3) чаще, чем от других.
27. Ты соблюдаешь четкий распорядок дня (что и когда именно нужно сделать):
- 1) никогда;
 - 2) иногда;
 - 3) часто.
28. Если кто-то поступает по отношению к тебе нечестно, то:
- 1) ты прямо указываешь ему на это;
 - 2) ты находишься в нерешительности и поступаешь в зависимости от обстоятельств;
 - 3) ты делаешь вид, что ничего не заметил.
29. По сравнению с другими людьми, делающими то же, что и ты, ты прилагаешь:
- 1) гораздо больше усилий;
 - 2) несколько больше усилий;
 - 3) примерно столько же усилий;
 - 4) немного меньше усилий;
 - 5) гораздо меньше усилий.
30. По сравнению с другими людьми, делающими то же, что и ты, ты спешишь:
- 1) гораздо чаще;

- 2) несколько чаще;
- 3) столько же;
- 4) несколько реже;
- 5) гораздо реже.

31. По сравнению с другими людьми твое отношение к делам:

- 1) гораздо более серьезное;
- 2) несколько более серьезное;
- 3) мало отличается от отношения других;
- 4) несколько менее серьезное;
- 5) значительно менее серьезное.

Обработка результатов. Варианты ответов к каждому вопросу оцениваются в баллах по приведенной ниже таблице. Набранные баллы суммируются.

№ вопроса	Вариант ответа / начисляемые баллы				
	1	2	3	4	5
1	0	2	4		
2	4	2	0		
3	4	3	2	1	0
4	0	3	2		
5	3	0	1		
6	3	2	1	0	

№ вопроса	Вариант ответа / начисляемые баллы				
	1	2	3	4	5
7	4	2	1	0	
8	3	1	0		
9	3	2	0		
10	3	2	1	0	
11	0	1	3		
12	0	2	3		
13	0	1	3	4	
14	2	1	0		
15	4	3	1	0	
16	0	2	3		
17	0	1	2	3	
18	0	1	2	4	
19	4	2	1	0	
20	3	2	1	0	
21	0	1	3		
22	0	1	2		
23	0	3			
24	0	2			
25	0	2			
26	0	2	3		
27	0	2	3		
28	3	1	0		
29	4	3	2	1	0
30	4	3	2	1	0
31	4	3	2	1	0

Максимально возможная сумма баллов – 100.

- ◆ Более 85 баллов – с высокой вероятностью диагностируется выраженный тип поведенческой активности «А»;
- ◆ 85–65 баллов – диагностируется определенная тенденция к поведенческой активности типа «А» (тип «А1»);
- ◆ 64–45 баллов – диагностируется промежуточный (переходный) тип активности «АБ»;
- ◆ 44–30 баллов – диагностируется определенная тенденция к поведенческой активности типа «Б» («Б1»);
- ◆ менее 30 баллов – с высокой вероятностью диагностируется выраженный поведенческий тип личностной активности «Б».

Интерпретация результатов

1. Для людей с выраженной поведенческой активностью типа «А» характерны:

- преувеличенная потребность в деятельности – сверхвовлеченность в работу, инициативность, неумение отвлечься от работы, расслабиться; нехватка времени для отдыха и развлечений;
- постоянное напряжение душевных и физических сил в борьбе за успех, высокая мотивация достижения при неудовлетворенности достигнутым, упорство и

сверхактивность в достижении целей;

- нежелание отказаться от достижения цели несмотря на неудачи, резкая реакция на возникающие препятствия;
- неумение и нежелание выполнять каждодневную рутинную и однообразную работу;
- неспособность к длительной и устойчивой концентрации внимания;
- нетерпеливость, стремление делать все быстро: ходить, есть, говорить, принимать решения;
- энергичная, эмоционально окрашенная речь, которая подкрепляется жестами и мимикой и нередко сопровождается напряжением мышц лица и шеи;
- импульсивность, эмоциональная несдержанность в спорах, неумение выслушать собеседника до конца;
- соревновательность, склонность к соперничеству и признанию, амбициозность, агрессивность по отношению к тем, кто мешает в достижении планов;
- стремление к доминированию в коллективе.

2. Для людей, у которых диагностируется тенденция к поведенческой активности типа «А1», характерны:

- повышенная деловая активность, напористость, увлеченность работой, целеустремленность. Нехватка времени для отдыха в определенной мере компенсируется расчетливостью и умением выбрать главное направление деятельности, быстрым принятием решений;
- энергичная, выразительная речь и мимика;
- эмоционально насыщенная жизнь, честолюбие, стремление к успеху и лидерству, неполная удовлетворенность достигнутым, постоянное желание улучшить результаты проделанной работы;
- повышенная чувствительность к похвале и критике;
- неустойчивость настроения и поведения в стрессовых ситуациях;
- стремление к соревновательности, однако без амбициозности и агрессивности;
- легко возникающее при обстоятельствах, препятствующих выполнению намеченных планов, чувство тревоги;
- снижение уровня контроля личности, которое преодолевается волевым усилием.

3. Для тех, у кого диагностируется промежуточный (переходный) тип поведенческой активности «АБ», характерна активная и целенаправленная деловитость, разносторонность интересов, умение сочетать напряженную работу со сменой занятий и умело организованным отдыхом. Такие люди не показывают явной склонности к доминированию, но в определенных ситуациях и обстоятельствах уверенно берут на себя роль лидера; для них характерна эмоциональная стабильность и предсказуемость в поведении, довольно высокая устойчивость к стрессам, хорошая приспособляемость к различным видам деятельности.

4. Для тех, у кого выявляется тенденция к поведенческой активности типов «Б» или «Б1», характерно стремление к спокойной и размеренной жизни. Эти люди стараются организовать свою жизнедеятельность так, чтобы она протекала неторопливо, без суеты, без лишних стрессов. Обычно они не ставят перед собой особо сложных целей и не стремятся к выдающимся достижениям, а предпочитают жить так, как сложится, и

наслаждаться каждым текущим моментом. Они не очень любят ситуации новизны и неопределенности, стремятся жить и работать в более или менее предсказуемой обстановке, не терпят стрессов и стремятся избегать их. Таким людям присуща рациональность, они стремятся действовать осмысленно и осторожно, а не лезть на рожон. К проявлению лидерских качеств чаще всего не склонны, им комфортнее, когда власть и ответственность берет на себя кто-то другой.

Психометрический тест [8 - Полное описание методики см.: Алексеев А. А., Громова Л. А. Психометрия для менеджеров. – СПб., 1991.]

Это методика для выявления качеств личности, в которой тебе не понадобится отвечать ни на какие вопросы. Быть может, внешне она покажется тебе недостаточно серьезной, больше похожей на игру. Однако эта методика научно обоснована и дает точные результаты примерно в 80 % случаев. Для психологического теста это очень хороший показатель.

Инструкция. Посмотри на пять фигур. Выбери из них ту фигуру, в отношении которой можешь сказать: это – я! Только не занимайся никаким логическим анализом и умопостроениями. Просто постарайся почувствовать свою форму. Если ты испытываешь сильное затруднение, выбери из фигур ту, которая первой привлекла внимание, когда ты посмотрел на страницу с их изображением. Запиши ее название под № 1. Из оставшихся четырех фигур опять выбери самую близкую и запиши ее название под № 2. И так пронумеруй все 5 фигур. Пожалуйста, постарайся обойтись без долгих раздумий!

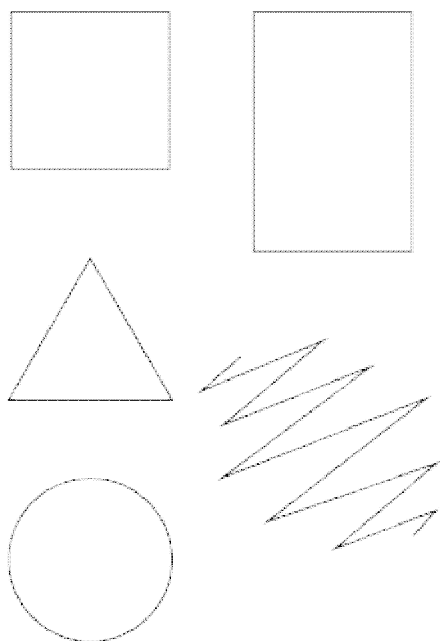



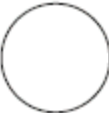

Рис. 2

Интерпретация результатов. Пронумеровав фигуры, прочитай психологические характеристики, с которыми обычно связан их выбор. К тебе в наибольшей степени применимы характеристики, связанные с фигурами, которые ты выбрал как фигуры № 1 и

№ 2. Что касается характеристик, связанных с фигурой, которую ты выбрал последней, – это отвергаемые тобой черты. Скорее всего, тебе будет довольно сложно общаться с людьми, у которых активно проявляются эти черты.

Фигура	Психологические свойства	
	<p>Положительные Организованный Внимательный к деталям Трудлюбивый Рациональный, благоразумный Эрудированный Упорный, настойчивый Твердый в решениях Терпеливый Бережливый</p>	<p>Отрицательные Педант, дотошный, мелочный Из-за деревьев не видит леса Трудоголик Холодный, отчужденный Излишне осторожный Не очень богатая фантазия Упрямый Консервативный, сопротивляющийся Выжидающий, затягивающий принятие решения Скупой</p>
	<p>Положительные Лидер, ведущий за собой Принимающий ответственность на себя Решительный Сконцентрированный на цели Ориентированный на суть дела Конкурентный, нацеленный на победу Уверенный в себе Честолюбивый Энергичный</p>	<p>Отрицательные Эгоцентричный, эгоистичный Категоричный, не терпящий возражений Нетерпеливый, прерывает других Коварный, хитрый Самонадеянный Ориентированный на статус, карьеру Неудержимый</p>

продолжение ►

Фигура	Психологические свойства	
	Положительные Возбужденный, активный Ищущий Любознательный Легко усваивающий новое Чувствительный Без лишних амбиций Смелый	Отрицательные Напряженный, находится в состоянии замешательства Непоследовательный, непостоянный Легковерный, внушаемый Наивный Эмоционально неустойчивый С низкой самооценкой Безрассудный
	Положительные Дружелюбный, доброжелательный Добродушный Заботливый, поддерживающий, преданный Сочувствующий Великодушный Щедрый Способен убеждать других Доверчивый Спокойный Рефлексивный (склонный к самоосознанию) Бесконфликтный	Отрицательные Нетребовательный, уступающий Беспечный Навязчивый Болтливый, любит посплетничать Склонный к самообвинениям Расточительный Играет на чувствах других Легковерный Ленивый Не очень стремится к достижениям Нерешительный Слабый «политик»
	Положительные Творческий подход к жизни Теоретическая установка Мечтательность, направленность в будущее Интуитивность Остроумие Экспрессивность Прямота Стремление к новизне Восторженность, воодушевленность	Отрицательные Неорганизованность Непрактичность Нереалистичность Нелогичность, непоследовательность Эксцентричность Несдержанность, непосредственность Непостоянство настроения, поведения и отношений Наивность

Обрати внимание на тот факт, что в колонках «Положительные» и «Отрицательные» речь иногда идет об очень сходных психологических характеристиках, просто выраженных разными словами (твердый в решениях – упрямый, щедрый – расточительный и т. д.). На самом деле, по сути, эти психологические характеристики очень близки, а вот будут ли они положительными или отрицательными, зависит от того, как именно они проявляются и насколько это соответствует внешним условиям. А еще от того, как к ним относятся окружающие и сам человек.

Часть 2

Среди людей: межличностное общение

Потребность в общении [9 - Методика О. П. Елисеева, модификация для старшеклассников выполнена А. Г. Грецовым.]

Потребность в общении с себе подобными – одно из важнейших качеств нашей психики. Но степень выраженности этой потребности у разных людей неодинакова. Приведенная ниже методика позволит определить уровень этой потребности.

Инструкция. Ответь «да», «нет» или «не знаю» на каждый из следующих вопросов. Не задумывайся слишком долго над вопросами, давай тот ответ, который первым приходит в голову. Старайся, чтобы ответов «не знаю» было как можно меньше.

1. Мне нравится, когда меня приглашают в гости.
2. Я могу подавить свои желания, если они противоречат желаниям моих друзей.
3. Мне нравится выражать кому-либо свое расположение.
4. Для меня важнее возможность влиять на людей, чем дружить с ними.
5. Я чувствую, что по отношению к моим друзьям у меня больше прав, чем обязанностей.
6. Когда я узнаю об успехах моих товарищей, у меня почему-то ухудшается настроение.
7. Чтобы быть удовлетворенным собой, мне важно помогать другим людям.
8. Мои заботы исчезают, когда я оказываюсь среди друзей.
9. Мои сверстники мне основательно надоели.
10. Когда я занят работой, то присутствие людей меня раздражает.
11. Я говорю что-либо про знакомых, только если уверен, что сказанное мною им не повредит.
12. В трудной ситуации я больше думаю не столько о себе, сколько о близких людях.
13. Неприятности друзей приводят меня в такое состояние, что я и сам могу заболеть.
14. Мне приятно помогать другим, даже если это доставляет мне массу хлопот.
15. Из уважения к другу я могу согласиться с его мнением, даже если он неправ.
16. Если бы я был журналистом, я писал бы о человеческих взаимоотношениях.
17. Я люблю проводить время в компаниях.
18. В одиночестве я испытываю тревогу больше, чем когда нахожусь среди людей.
19. Я считаю, что главная радость в жизни – это общение.
20. Ради друзей я готов многим пожертвовать.
21. Думаю, что лучше иметь немного близких друзей, чем много, но не столь близких.
22. Я люблю бывать среди людей.
23. Я долго переживаю ссоры с близкими.
24. Думаю, у меня больше близких, чем у большинства других людей.
25. Я больше стремлюсь к достижениям, чем к дружбе.
26. Составляя свое мнение о человеке, я больше доверяю собственной интуиции, чем суждениям о нем других людей.
27. Я придаю большее значение материальному благополучию, чем радости от общения с приятными мне людьми.
28. Я сочувствую людям, у которых нет близких друзей.
29. По отношению ко мне люди часто бывают неблагодарны.
30. Я люблю рассказы о бескорыстной любви и дружбе.

Ключ. Каждый ответ «да» или «нет» оценивается в 1 балл. Складываются: баллы за ответы «да» на вопросы 1, 2, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30 и

баллы за ответы «нет» на вопросы 3, 4, 5, 6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29. За каждый ответ «не знаю» ставится 0, 5 балла, которые приплюсовываются к общей сумме.

Интерпретация результатов.

- ◆ Менше 11 баллов – низкий уровень потребности в общении;
- ◆ 11–16 – уровень ниже среднего;
- ◆ 17–23 – средний уровень;
- ◆ 24–25 – уровень выше среднего;
- ◆ больше 25 – высокий уровень.

Чем выше показатели, тем сильнее человек стремится к другим людям, активнее идет на контакты, старается постоянно быть в окружении друзей, предпочитает трудиться не в одиночку, а в коллективе. Но он тяжело переносит ситуации, когда возможности для общения ограничены, ему сложно работать в одиночестве (и, соответственно, он хуже справляется с теми видами труда, которые не подразумевают постоянного общения), он сильно зависит от мнения окружающих. Нередко он становится слишком навязчивым во взаимоотношениях, «утомляет собой» собеседников и весьма болезненно реагирует, когда в результате они начинают его избегать.

При невысоких же показателях человек не стремится постоянно находиться в обществе, ему вполне комфортно и одному. Обычно такой человек самобытен, независим и самодостаточен, по натуре он индивидуалист. Ему лучше удастся работа в одиночестве, чем в коллективе. Он предпочитает шумным веселым компаниям общество немногих близких друзей. В то же время ему обычно сложнее устанавливать отношения, а круг его общения гораздо уже, чем у людей с высокой потребностью в общении, что несколько обедняет его жизнь.

Как правило, высоким показателям потребности в общении сопутствует экстраверсия, а низким – интроверсия (см. методику изучения «“Большой пятерки” личностных качеств»). Если же у человека наблюдается обратная картина (при низкой потребности в общении преобладает экстраверсия или при высокой – интроверсия), то это, скорее всего, сигнализирует о каком-то внутриличностном конфликте.

Объективность суждений о людях [10 - Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. – СПб., 2001. – С. 340–342 («Тест на объективность»). Модификация методики для старшеклассников выполнена А. Г. Грецовым.]

Инструкция. Перед тобой 12 вопросов и по 3 варианта ответов на каждый из них. Выбери тот ответ, который в наибольшей степени соответствует твоему мнению.

1. Как ты думаешь, что характерно для тех, кто особенно тщательно придерживается принятых правил поведения и хорошего тона:

- а) они вежливы и приятны в общении;
- б) они строго воспитаны;
- в) по существу, они неискренни и за всем этим старательно скрывают свой истинный характер.

2. Если муж и жена никогда не ссорятся, то они, скорее всего:

- а) счастливы;

- б) равнодушны друг к другу;
- в) скрывают свои отношения от посторонних людей, не доверяют друг другу.

3. Ты впервые видишь своего сверстника, и он тут же начинает рассказывать анекдоты, острить. Каков он:

- а) шутник, остряк;
- б) чувствует себя неуверенно в вашей компании и таким образом пытается выйти из неприятного для себя положения;
- в) просто хочет произвести приятное впечатление.

4. Ты разговариваешь с кем-то на тему, интересующую вас обоих. Собеседник в процессе беседы активно жестикулирует. Как ты считаешь, о чем это свидетельствует:

- а) о его внутреннем волнении;
- б) о том, что он слишком устал, переутомлен;
- в) о том, что он неискренен.

5. Ты решил узнать поближе кого-нибудь из знакомых. Лучше всего это сделать:

- а) пригласив его в какую-нибудь компанию;
- б) понаблюдав за ним в каком-либо деле;
- в) посмотрев, как он ведет себя в конфликтной, эмоционально напряженной ситуации.

6. Человек склонен оставлять большие чаевые официантам в кафе. Как ты думаешь, почему он так поступает:

- а) хочет произвести впечатление на окружающих;
- б) хочет завоевать доверие официантов;
- в) он просто добрый и щедрый человек по натуре.

7. Некоторые люди никогда не начинают разговор первыми. Каковы они на самом деле, по твоему мнению:

- а) скрытны и не разговаривают, чтобы не выдать себя;
- б) слишком робкие;
- в) мнительны и боятся, что скажут что-то не так и их обидят.

8. Некоторых людей, не разговаривая с ними, можно оценить по выражению лица. Что, по-твоему, означает низкий нахмуренный лоб у человека:

- а) глуповатость;
- б) упрямство;
- в) не могу сказать ничего конкретного.

9. Что ты думаешь о человеке, который при разговоре не смотрит прямо в глаза:

- а) у него низкая самооценка;
- б) он недостаточно искренен в том, что говорит;
- в) он просто слишком рассеян.

10. Наверное, ты знаешь людей, которые, случись что-либо неприятное, сразу заявляют о том, что они все давно знали и предвидели, но ничего не предпринимали заранее, потому что не хотели попадать в неприятную историю. Что это за люди:

- а) люди с волевым характером, выдержанные;
- б) люди, у которых попросту нет ничего за душой;
- в) хвастуны.

11. Представь себе человека, у которого хорошее материальное положение, но который всегда покупает очень дешевые вещи. Почему, на твой взгляд, он так поступает:

- а) он скромн, непритязателен;
- б) он бережлив;

в) он скряга.

12. Тебе наверняка когда-либо приходилось оценивать людей по внешнему виду.

Полные люди, по-твоему:

- а) симпатичнее других, так как всегда общительны, добры и веселы;
- б) не очень симпатичны, так как обычно ленивы и бесхарактерны;
- в) они такие же, как и все, среди них есть и хорошие, и плохие люди.

Ключ

Номер вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
«Стоимость» ответа	а	2	2	1	4	1	4	2	1	1	1	2	2
	б	4	1	2	2	2	2	4	2	4	4	4	1
	в	1	4	4	1	4	1	1	4	2	2	1	4

Максимально возможная сумма – 48 баллов, минимально – 12. Интерпретация результатов

♦ 42 и более баллов – ты легко составляешь мнение о людях и, скорее всего, столь же легко сообщаяшь его тому, к кому это мнение относится. Но в таких вынесенных «на скорую руку» суждениях о людях немало домыслов и излишней самоуверенности.

♦ 41–31 – ты умеешь объективно оценивать других, но помнишь о том, что в этом деле всегда возможны ошибки, и не боишься их признавать.

♦ 30–21 – в целом ты умеешь составлять мнение о людях, но довольно часто сомневаешься в его правильности и, как следствие, легко меняешь его, поддаваясь влиянию других.

♦ 20 и меньше баллов – наверное, ты слишком доверчив и склонен судить о людях необъективно, довольно поверхностно, часто ошибаясь при этом.

Качества, проявляемые в отношениях [11 - Методика Т. Лири, модификация для старшекласников выполнена А. Г. Грецовым.]

Инструкция. Поставь знак «+» напротив тех качеств, которые соответствуют твоему представлению о себе (если нет полной уверенности, знак «+» не ставь). Будь искренним. Правильных и неправильных вариантов ответов здесь нет, приемлем любой вариант, свидетельствующий о твоём своеобразии. Свои варианты записывай в бланк для ответов, приведенный после перечня качеств (римскими цифрами обозначены блоки вопросов, арабскими – номера вопросов).

Перечень качеств

I

1. Умеет распоряжаться, приказывать.
2. Умеет настоять на своем.
3. Другие думают о нем благосклонно.
4. Производит впечатление на окружающих.

II

5. Обладает чувством собственного достоинства.

6. Независимый.
7. Способен сам позаботиться о себе.
8. Склонен проявлять безразличие.

III

9. Может быть суровым.
10. Строгий, но справедливый.
11. Может быть искренним.
12. Критичен к другим.

IV

13. Любит поплакаться.
14. Часто печален.
15. Может проявлять недоверие.
16. Часто разочаровывается.

V

17. Склонен быть критичным к себе.
18. Способен признать свою неправоту.
19. Охотно подчиняется.
20. Уступчивый.

VI

21. Благородный.
22. Восхищающийся и склонный к подражанию.
23. Уважительный.
24. Ищет одобрения.

VII

25. Способен к сотрудничеству.
26. Стремится ужиться с другими.
27. Дружелюбный, доброжелательный.
28. Внимательный и ласковый.

VIII

29. Деликатный.
30. Одобряющий.
31. Отзывчивый к просьбам о помощи.
32. Бескорыстный.

I

33. Способен вызвать восхищение.
34. Пользуется уважением у других.
35. Обладает талантом руководителя.
36. Любит ответственность.

II

- 37. Уверен в себе.
- 38. Самоуверен и напорист.
- 39. Деловит и практичен.
- 40. Любит соревноваться.

III

- 41. Умеющий быть строгим, где надо.
- 42. Неумолимый, но беспристрастный.
- 43. Раздражительный.
- 44. Открытый и прямолинейный.

IV

- 45. Не терпит, чтобы им командовали.
- 46. Скептический.
- 47. На него трудно произвести впечатление.
- 48. Обидчивый, щепетильный.

V

- 49. Легко смущается.
- 50. Неуверен в себе.
- 51. Уступчивый.
- 52. Скромный.

VI

- 53. Часто прибегает к помощи других.
- 54. Очень почитает авторитеты.
- 55. Охотно принимает советы.
- 56. Доверчив и стремится радовать других.

VII

- 57. Всегда любезен с окружающими.
- 58. Дорожит мнением окружающих.
- 59. Общительный и уживчивый.
- 60. Добросердечный.

VIII

- 61. Добродушный.
- 62. Нежный и мягкосердечный.
- 63. Любит заботиться о других.
- 64. Бескорыстный, щедрый.

I

- 65. Любит давать советы.
- 66. Производит впечатление значимости.
- 67. Начальственно-повелительный.

68. Властный.

II

69. Хвастливый.

70. Надменный и самодовольный.

71. Думает только о себе.

72. Хитрый и расчетливый.

III

73. Нетерпим к ошибкам других.

74. Своекорыстный.

75. Откровенный.

76. Часто недружелюбен.

IV

77. Озлобленный.

78. Жалобщик.

79. Ревнивый.

80. Долго помнит обиды.

V

81. Склонный к самообвинению.

82. Застенчивый.

83. Безынициативный.

84. Кроткий.

VI

85. Зависимый, несамостоятельный.

86. Любит подчиняться.

87. Предоставляет другим возможность принимать решения.

88. Легко попадает впросак.

VII

89. Легко попадает под влияние друзей.

90. Готов довериться любому.

91. Благодушен по отношению ко всем.

92. Всем симпатизирует.

VIII

93. Прощает все.

94. Чрезмерно сочувствующий.

95. Терпим к недостаткам.

96. Стремится покровительствовать.

I

97. Стремится к успеху.

- 98. Ожидает восхищения от каждого.
- 99. Распоряжается другими.
- 100. Деспотичный.

II

- 101. Смотрит на окружающих свысока.
- 102. Тщеславный.
- 103. Эгоистичный.
- 104. Холодный, черствый.

III

- 105. Язвительный, насмешливый.
- 106. Злобный, жестокий.
- 107. Часто гневливый.
- 108. Бесчувственный, равнодушный.

IV

- 109. Злопамятный.
- 110. Силен дух противоречия.
- 111. Упрямый.
- 112. Недоверчивый и подозрительный.

V

- 113. Робкий.
- 114. Стыдливый.
- 115. Стремится всем угодить.
- 116. Мягкотельный.

VI

- 117. Почти никогда и никому не возражает.
- 118. Ненавязчивый.
- 119. Любит, чтобы его опекали.
- 120. Чрезмерно доверчив.

VII

- 121. Стремится снискать расположение каждого.
- 122. Со всеми соглашается.
- 123. Всегда дружелюбен.
- 124. Всех любит.

VIII

- 125. Слишком снисходителен к окружающим.
- 126. Старается утешить каждого.
- 127. Заботится о других в ущерб себе.
- 128. Портит людей чрезмерной добротой.

Бланк для ответов

I				II				III				IV			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112

V				VI				VII				VIII			
17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128

Обработка результатов. Подсчитываются суммы баллов в каждом из восьми отмеченных римскими цифрами блоков в бланке для ответов. Максимальная оценка по каждой из шкал – 16 баллов, но она разделена на четыре уровня выраженности:

Сумма баллов	Степень выраженности качеств	Комментарий
0–4	Низкая	Поведение, способствующее адаптации
5–8		
9–12	Высокая	Поведение настолько ярко выражено, что это препятствует адаптации
13–16	Очень высокая	

Интерпретация результатов. Методика направлена на выяснение представлений человека о самом себе и на то, как он относится к окружающим:

- ◆ склонен к доминированию либо к подчинению;
- ◆ дружелюбно либо враждебно.

Помимо этих двух основных характеристик методика позволяет выявить восемь более частных особенностей отношений к другим.

I. Авторитарный

13–16 – диктаторский, властный характер, ярко выраженные лидерские качества. Всех наставляет, поучает, но не склонен принимать советы других. Окружающие отмечают эту властность, но признают ее.

9–12 – доминантный, энергичный, компетентный, авторитетный лидер, успешный в делах, любит давать советы, требует к себе уважения.

0–8 – человек самодостаточный, но по натуре обычно не лидер, упорный и настойчивый в собственных делах, но не во взаимоотношениях с окружающими.

II. Эгоистичный

13–16 – стремится быть над всеми, но одновременно в стороне от всех, самолюбивый, расчетливый, независимый. Трудности перекладывает на окружающих, хвастливый, самодовольный, заносчивый.

6–12 – эгоистические черты (ориентация на себя, склонность к соперничеству) выражены умеренно.

0–5 – эгоистические черты выражены незначительно, такой человек скорее поступится собственными интересами (чем окружающие порой могут злоупотреблять).

III. Агрессивный

13–16 – жесткий и враждебный по отношению к окружающим, резкий; агрессивность может провоцировать асоциальное (неприемлемое в обществе) поведение.

9–12 – требовательный, прямолинейный, откровенный, строгий и резкий в оценке других, непримиримый, склонный во всем обвинять окружающих, насмешливый, ироничный, раздражительный.

0–8 – человек миролюбивый и не склонный к агрессии, хотя при этом вполне может быть уверенным в себе, настойчивым и энергичным.

IV. Подозрительный

14–16 – отчужденный по отношению к враждебному и злобному миру, подозрительный, обидчивый, склонный к сомнениям, злопамятный, часто на всех жалуется, недоволен окружающими.

9–13 – критичный, необщительный, испытывает трудности в межличностных контактах из-за недостаточной уверенности в себе, подозрительности и боязни плохого отношения, замкнутый, скептический, разочарованный в людях, скрытный.

5–8 – критичность выражена умеренно.

0–4 – критичность по отношению окружающей действительности выражена слабо, такой человек склонен принимать все за чистую монету.

V. Подчиняемый

13–16 – покорный, склонный к самоунижению, слабовольный, склонный уступать всем и во всем, всегда ставит себя на последнее место и осуждает себя, приписывает себе вину, пассивный, стремится найти опору в ком-либо более сильном.

9–12 – застенчивый, кроткий, легко смущается, склонен подчиняться более сильному, не учитывая при этом ситуацию.

5–8 – скромный, эмоционально сдержанный, способный как подчиняться, так и брать на себя роль лидера.

0–4 – не умеющий подчиняться, самобытный, испытывающий дискомфорт в ситуациях, когда нужно слушаться других.

VI. Зависимый

13–16 – неуверенный в себе, склонен переживать страхи и опасения, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, от чужого мнения.

9–12 – послушный, боязливый, беспомощный, не умеет сопротивляться, искренне считает, что другие всегда правы.

0–8 – мягкий, ожидает помощи и советов, доверчивый, положительно относится к окружающим, вежливый, готовый уверенно отстаивать свои интересы, не будучи при этом ни застенчивым, ни агрессивным.

VII. Дружелюбный

9–16 – дружелюбный и любезный со всеми, ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремится удовлетворить требования всех, быть хорошим для всех вне зависимости от ситуации, стремится к достижению общих целей, эмоционально подвижный.

0–8 – склонный к сотрудничеству, гибкий и компромиссный как при решении проблем, так и в конфликтных ситуациях, стремится быть в согласии с мнением окружающих. Следует условностям, правилам и принципам хорошего тона в отношениях с людьми, инициативный энтузиаст в достижении целей группы, стремится помогать, быть в центре внимания, заслужить признание и любовь, общительный, проявляет теплоту и

дружелюбие в отношениях.

VIII. Альтруистический [12 - Альтруизм – бескорыстная забота о благе других людей, готовность жертвовать для них своими интересами.]

9–16 – чрезмерно ответственный, всегда приносит в жертву свои интересы, стремится помочь всем, сострадает всем, навязчивый в своей помощи и слишком активный по отношению к окружающим, принимает на себя ответственность за других (но это может быть только внешняя маска, скрывающая личность противоположного типа).

0–8 – ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый, эмоциональное отношение к людям проявляет в сострадании, симпатии, заботе, ласке, умеет подбодрить и успокоить окружающих, бескорыстный и отзывчивый.

У гармоничной личности большинство показателей лежат в пределах от 4 до 8 баллов. Чрезмерно высокие (13 и больше) или очень низкие (0–2) показатели по каким-либо шкалам свидетельствуют о «зонах риска», тех особенностях, которые могут стать предпосылками психологических проблем.

Воспользовавшись приведенными ниже формулами, можно определить показатели доминирования и дружелюбия (на место римских цифр нужно поставить свои показатели по соответствующим шкалам).

$$\blacklozenge \text{Доминирование} = (I-V) + 0,7 \times (VIII-II-IV-VI)$$

Доминирование – это стремление брать верх над теми, с кем человек общается, соперничать с ними, руководить, подчинять других своей воле.

$$\blacklozenge \text{Дружелюбие} = (VII-III) + 0,7 \times (VIII-II-IV + VI)$$

Дружелюбие – стремление к установлению доверительных отношений, подразумевающих равенство партнеров и основанных на взаимопомощи, взаимопонимании и эмоциональном контакте.

Степень выраженности данных качеств:

0–4 – низкая;

5–8 – умеренная;

9–12 – высокая;

13–16 – очень высокая.

Коммуникативные и организаторские склонности [13 - Методика «Выявление коммуникативных и организаторских склонностей» (КОС-2) В. В. Синявского и Б. А. Федоришина (с изменениями).]

Инструкция. Методика предназначена для выявления коммуникативных склонностей и организаторских способностей (умение четко и быстро устанавливать контакты с людьми, стремление расширять круг общения, участвовать в групповых мероприятиях, умение влиять на людей, инициативность и т. д.). Методика содержит 40 вопросов, на каждый из которых нужно дать ответ «да» или «нет».

Перечень вопросов

1. Есть ли у тебя стремление знакомиться с самыми разными людьми?
2. Нравится ли тебе заниматься общественной работой?
3. Долго ли ты переживаешь обиду, причиненную кем-либо из товарищей?
4. Трудно ли тебе ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Много ли у тебя друзей, с которыми ты постоянно общаешься?

6. Часто ли тебе удается склонить большинство своих товарищей к принятию твоего мнения?
7. Верно ли, что тебе приятнее и проще проводить время за чтением или за каким-либо подобным занятием, чем с людьми?
8. Если возникли некоторые помехи в осуществлении твоих намерений, то легко ли тебе отказаться от них?
9. Легко ли ты устанавливаешь контакты с людьми, которые значительно старше тебя по возрасту?
10. Любишь ли ты придумывать или организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли тебе входить в новые компании?
12. Часто ли ты откладываешь на другие дни дела, которые нужно было бы сделать сегодня?
13. Легко ли тебе удается устанавливать контакты и общаться с незнакомыми людьми?
14. Стремись ли ты добиться, чтобы окружающие действовали в соответствии с твоим мнением?
15. Трудно ли тебе освоиться в новом коллективе?
16. Верно ли, что у тебя почти не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний и обязанностей?
17. Стремись ли ты при любом удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел ты принимаешь инициативу на себя?
19. Часто ли бывает, что тебя раздражают окружающие люди и хочется побыть одному?
20. Правда ли, что тебе тяжело ориентироваться в незнакомой обстановке?
21. Нравится ли тебе постоянно находиться среди людей?
22. Раздражаешься ли ты, когда не удается закончить начатое дело?
23. Испытываешь ли ты затруднение, если приходится проявлять инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что ты утомляешься от частого общения с товарищами?
25. Любишь ли ты участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли ты проявляешь инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы твоих товарищей?
27. Правда ли, что ты чувствуешь себя неуверенно среди незнакомых людей?
28. Верно ли, что ты редко стремишься к доказательству своей правоты?
29. Полагаешь ли ты, что тебе не представляет особого труда внести оживление в малознакомую группу?
30. Принимаешь ли ты участие в общественной работе в школе (или в институте)?
31. Правда ли, что круг твоих знакомых не очень широк?
32. Верно ли, что ты не особо стремишься отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято товарищами?
33. Чувствуешь ли ты себя непринужденно, попав в незнакомую компанию?
34. Охотно ли ты приступаешь к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что у тебя вызывают беспокойство ситуации, когда нужно говорить что-либо большой группе людей?

36. Часто ли ты опаздываешь на встречи, свидания?
 37. Верно ли, что у тебя много друзей?
 38. Часто ли ты оказываешься в центре внимания своих товарищей?
 39. Часто ли ты смущаешься, чувствуешь неловкость при общении с малознакомыми людьми?
 40. Правда ли, что ты не очень уверенно чувствуешь себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка и интерпретация результатов. Каждый ответ, совпадающий с приведенным в ключе, оценивается в 1 балл. Баллы суммируются по двум шкалам отдельно.

Ключ. Шкала «Коммуникативные склонности» (общение с людьми, установление взаимопонимания):

- ♦ ответ «да» на вопросы 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;
- ♦ ответ «нет» на вопросы 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

Шкала «Организаторские способности» (управление другими людьми, организация совместной деятельности):

- ♦ ответ «да» на вопросы 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;
- ♦ ответ «нет» на вопросы 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Насколько высокими можно считать полученные результаты, устанавливается по приведенной ниже таблице.

Результаты	Коммуникативные склонности	Организаторские способности
Низкие	< 4	< 3
Ниже среднего	5–8	4–7
Средние	9–12	8–11
Выше среднего	13–17	12–15
Высокие	> 18	> 16

Лидерские качества [14 - Методика Р. С. Немова, модификация для старшеклассников выполнена А. Г. Грецовым.]

Инструкция. Эта методика предназначена для того, чтобы оценить способность человека быть лидером. Нужно ответить на 50 вопросов, делая это искренне: верных и неверных вариантов здесь нет, приемлем любой из них, свидетельствующий о своеобразии личности. Из двух или трех предложенных вариантов ответа на каждый вопрос необходимо выбрать и отметить только один.

Перечень вопросов

1. Часто ли ты оказываешься в центре внимания окружающих?
а) да; б) нет.
2. Верно ли, что статус многих окружающих тебя сверстников выше, чем твой?
а) да; б) нет.
3. Бывает ли, что ты, находясь в компании, стесняешься высказать свое мнение, даже когда это необходимо?
а) да; б) нет.
4. Когда ты был ребенком, нравилось ли тебе быть лидером среди сверстников?

- а) да; б) нет.
5. Испытываешь ли ты удовольствие, когда удается убедить кого-то в чем-либо?
а) да; б) нет.
6. Часто ли тебя называют нерешительным человеком?
а) да; б) нет.
7. Согласен ли ты с утверждением: «Все самое полезное в мире есть результат деятельности небольшого числа выдающихся людей»?
а) да; б) нет; в) не понимаю смысл этого выражения.
8. Нуждаешься ли ты в советчике, который помог бы решить, как строить дальнейшую карьеру?
а) да; б) нет.
9. Теряешь ли ты иногда выдержку в разговоре с людьми?
а) да; б) нет.
10. Доставляет ли тебе удовольствие видеть, что окружающие тебя побаиваются?
а) да; б) нет.
11. Стремись ли ты занимать в компании такую позицию, которая позволяла бы быть в центре внимания?
а) да; б) нет.
12. Считаешь ли ты, что производишь на людей яркое впечатление?
а) да; б) нет.
13. Считаешь ли ты себя мечтателем?
а) да; б) нет.
14. Теряешься ли ты, если окружающие не согласны с тобой?
а) да; б) нет.
15. Случалось ли тебе по личной инициативе заниматься организацией каких-либо коллективов?
а) да; б) нет.
16. Если то, что ты наметил, не дало ожидаемых результатов, то ты:
а) будешь рад, если ответственность за это дело возложат на кого-нибудь другого;
б) возьмешь на себя ответственность и постарайся довести дело до конца.
17. Какое из этих двух мнений тебе ближе:
а) настоящий руководитель должен уметь сам делать то дело, которым он руководит, и лично участвовать в нем;
б) настоящий руководитель должен прежде всего уметь руководить другими и необязательно делать дело сам.
18. С кем тебе больше нравится общаться:
а) с покорными людьми;
б) с независимыми и самостоятельными людьми.
19. Стараешься ли ты избегать острых дискуссий?
а) да; б) нет.
20. Когда ты был ребенком, часто ли ты вынужден был уступать жестким, но необоснованным требованиям родителей?
а) да;
б) нет;
в) мои родители вообще не выдвигали жестких требований.
21. Умеешь ли ты в споре привлечь на свою сторону тех, кто раньше был с тобой не

согласен?

а) да; б) нет.

22. Представь себе такую сцену: во время прогулки с друзьями по лесу вы потеряли дорогу. Приближается вечер, и нужно принимать решение. Как ты поступишь:

а) дам возможность принять решение тому из нас, кто лучше всего ориентируется;

б) сам не буду ничего делать, рассчитывая на других.

23. Есть такая пословица: «Лучше быть первым в деревне, чем последним в городе».

Справедлива ли она?

а) да; б) нет.

24. Считаешь ли ты себя человеком, который оказывает влияние на других?

а) да; б) нет.

25. Может ли неудача в проявлении инициативы заставить тебя больше никогда этого не делать?

а) да; б) нет.

26. Кто, по твоему мнению, истинный лидер:

а) тот, кто умеет расположить к себе окружающих;

б) тот, у кого самый волевой характер.

27. Всегда ли ты стараешься понять и по достоинству оценить людей?

а) да; б) нет.

28. Умеешь ли ты соблюдать дисциплину?

а) да; б) нет.

29. Как ты считаешь, какой руководитель будет работать эффективнее:

а) тот, который все решает сам;

б) тот, который внимателен к мнениям других.

30. Какой из следующих стилей руководства более эффективен:

а) коллегиальный (власть и ответственность делятся между всеми работниками);

б) авторитарный (власть и ответственность полностью сконцентрированы в руках начальника).

31. Часто ли у тебя создается впечатление, что окружающие злоупотребляют отношениями с тобой?

а) да; б) нет.

32. Какой из следующих двух «портретов» больше напоминает тебя:

а) человек с громким голосом, выразительными жестами, за словом в карман не лезет;

б) человек со спокойным, тихим голосом, сдержанный, задумчивый.

33. Как ты поведешь себя на собрании, если считаешь свое мнение верным, но остальные с ним не согласны:

а) лучше я промолчу;

б) буду отстаивать свое мнение.

34. Подчиняешь ли ты свои интересы тому делу, которым занимаешься?

а) да; б) нет.

35. Возникает ли у тебя чувство тревоги, если нужно нести ответственность за какое-либо важное дело?

а) да; б) нет; в) я не несу ответственности за важные дела.

36. Что ты предпочел бы:

а) работать под руководством умного и хорошего человека;

б) работать самостоятельно, без руководителя.

37. Как ты относишься к утверждению: «Для того чтобы семейная жизнь была хорошей, необходимо, чтобы решение в семье принимал один из супругов»?

а) согласен; б) не согласен.

38. Случалось ли тебе покупать что-либо, поддаваясь убеждениям продавца, а не исходя из собственной потребности?

а) да; б) нет.

39. Считаешь ли ты, что у тебя хорошо развиты организаторские способности?

а) да; б) нет.

40. Как ты реагируешь на трудности:

а) у меня опускаются руки;

б) у меня появляется сильное желание их преодолеть.

41. Упрекаешь ли ты людей, если они этого заслуживают?

а) да; б) нет.

42. Считаешь ли ты, что твоя нервная система способна выдержать сильные стрессы, нагрузки?

а) да; б) нет.

43. Как ты поступил бы, окажись ректором того института, где учишься (или директором своей школы):

а) немедленно изменю то, что считаю неправильным;

б) не буду торопиться и сначала все тщательно обдумаю.

44. Сумеешь ли ты прервать слишком болтливого собеседника, если тебе надоело его слушать?

а) да; б) нет.

45. Согласен ли ты с утверждением: «Для того чтобы быть счастливым, надо жить скромно»?

а) да; б) нет.

46. Считаешь ли ты, что каждый успешный человек должен сделать что-либо выдающееся?

а) да; б) нет.

47. Кем ты предпочел бы стать:

а) художником, поэтом, композитором, ученым;

б) выдающимся руководителем, политическим деятелем.

48. Какую музыку тебе приятнее слушать:

а) громкую и бодрую;

б) спокойную и мелодичную;

в) я вообще не люблю музыку.

49. Волнуешься ли ты, ожидая встречи с важными людьми?

а) да; б) нет; в) я вообще не встречаюсь с такими людьми.

50. Часто ли ты встречал людей с более сильной волей, чем у тебя?

а) да; б) нет.

Оценка и интерпретация результатов. В соответствии с ключом определяется сумма баллов, набранных тобой.

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

За каждый ответ, совпадающий с ключом, начисляется 1 балл, если не совпадает – 0 баллов.

◆ Сумма баллов до 25: качества лидера выражены слабо, такому человеку комфортнее позиция подчиненного.

◆ Сумма баллов от 26 до 35: качества лидера выражены средне. В обычных ситуациях такой человек предпочитает позицию подчиненного, но при необходимости может взять функции лидера и на себя.

◆ Сумма баллов от 36 до 40: лидерские качества выражены сильно.

◆ Сумма баллов больше 40: этот человек как лидер склонен к диктату; его желание вести за собой других выражено слишком ярко, что может вызвать у окружающих недовольство и сопротивление.

Быть лидером означает:

◆ Уметь повести людей за собой, добиться того, чтобы тебя слушали и тебе подчинялись.

◆ Располагать к себе людей, оказываться в центре их внимания, вызывать уважение и симпатию к себе.

◆ Быть готовым взять на себя ответственность за происходящее, принимать решения и нести ответственность за их последствия.

◆ Уметь вызывать к себе доверие окружающих, быть в их глазах авторитетом.

◆ Быть способным сплачивать людей, объединять их вокруг какой-либо общей идеи или вокруг самого себя.

Лидерами обычно становятся люди, ведущие себя уверенно. Хотя и не все уверенные в себе люди стремятся к лидерству, у некоторых из них эта потребность выражена не очень ярко.

Независимость от окружающих [15 - Методика Р. С. Немова, модификация для старшекласников выполнена А. Г. Грецовым.]

Инструкция. В этой методике к каждому утверждению даны три варианта ответов. Нужно выбрать один наиболее подходящий в каждом из них. Верных и неверных вариантов здесь нет, приемлем любой ответ.

Утверждения

1. Я принял (или планирую принять) решение о том, где учиться или работать после школы:

- а) самостоятельно, следуя своим увлечениям и оценке своих способностей;
- б) прислушиваясь к мнению своих родителей и родственников;
- в) прислушиваясь к совету близких друзей.

2. Поступая (или планируя поступить) в выбранное учебное заведение, я рассчитываю:

- а) только на свои силы;
- б) на связи и благоприятный результат вступительных экзаменов;
- в) только на связи с людьми, которые обещали помочь.

3. При подготовке к экзаменам и занятиям я:

- а) делаю упор на свое трудолюбие, рассчитываю на него;
- б) иногда обращаюсь за помощью к окружающим;

- в) по большей части рассчитываю на чужую помощь.
4. Я думаю, что лучше всего устраиваться на работу:
- а) по целевому набору (договор между вузом и предприятием, на которое и устраивается выпускник);
- б) используя для этого информацию сведущих людей;
- в) благодаря знакомствам, связям.
5. В сложных ситуациях я принимаю решения:
- а) рассчитывая только на свой опыт и знания;
- б) иногда консультируюсь со знающими людьми;
- в) всегда советуясь с окружающими.
6. Думаю, что выбор мужа/жены должен в первую очередь основываться:
- а) на решении, принятом совершенно самостоятельно;
- б) на мнении близких и знакомых людей;
- в) на решении родителей, принятом независимо от меня.
7. Если близкие мне люди находятся в отъезде, я способен принять важные жизненные решения:
- а) да, и сделать это полностью самостоятельно;
- б) да, но лучше все-таки найти возможность посоветоваться с близкими;
- в) нет, я буду ждать их возвращения.
8. Будучи подростком, я упорно отстаивал (отстаиваю) свое мнение:
- а) почти всегда;
- б) обычно да, но в бурных спорах с окружающими;
- в) нет, чаще я был готов уступить.
9. Думаю, мое дальнейшее развитие связано с тем, что я буду:
- а) рассчитывать только на свои силы;
- б) рассчитывать как на свои силы, так и на поддержку близких;
- в) полностью полагаться на поддержку близких.

Обработка и интерпретация результатов. Каждый ответ «А» оценивается в 4 балла, «Б» – в 2, «В» – в 0. Набранные баллы суммируются.

На основе суммы делается вывод о степени развития такого качества личности, как независимость.

♦ От 27 до 36 баллов: человек чересчур независим в своих суждениях и поступках и фактически не считаете с мнением окружающих людей.

♦ От 12 до 26 баллов: человек достаточно независим, но в своей независимости все же внимательно и с уважением относится к мнениям других людей.

♦ От 0 до 11 баллов: индивид рассматривается как зависимый от окружающих людей, несамостоятельный, недостаточно уверенный в себе.

Самооценка конфликтности [16 - Анкета С. М. Емельянова.]

Инструкция. Оцени по 7-балльной шкале, насколько у тебя выражено каждое свойство, приведенное в таблице. 7 баллов означает, что в поведении всегда проявляется свойство, описанное в левой части таблицы, 1 балл – что оно не проявляется никогда, для тебя характерна его противоположность, описанная в правой части таблицы.

1. Рвусь в спор	7 6 5 4 3 2 1	Уклоняюсь от спора
2. Свои выводы излагаю тоном, не терпящим возражений	7 6 5 4 3 2 1	Свои выводы излагаю извиняющимся тоном
3. Считаю, что скорее добьюсь своего, если буду рьяно возражать	7 6 5 4 3 2 1	Считаю, что если буду слишком активно возражать, то не добьюсь своего
4. Не обращаю внимания на то, что другие не принимают моих доводов	7 6 5 4 3 2 1	Сожалею, если вижу, что другие не принимают моих доводов
5. Спорные вопросы обсуждаю в присутствии оппонента	7 6 5 4 3 2 1	Рассуждаю о спорных проблемах в отсутствие оппонента
6. Не смущаюсь, если попадаю в напряженную обстановку	7 6 5 4 3 2 1	В напряженной обстановке чувствую себя неловко
7. Считаю, что в спорах надо проявлять свой характер	7 6 5 4 3 2 1	Считаю, что в споре нужно сохранять невозмутимость
8. Никогда не уступаю в спорах	7 6 5 4 3 2 1	Легко уступаю в спорах
9. Считаю, что люди легко выходят из конфликта	7 6 5 4 3 2 1	Считаю, что люди с трудом выходят из конфликта
10. Если «взрываешься», то считаешь, что без этого нельзя	7 6 5 4 3 2 1	Если «взрываешься», то вскоре ощущаешь чувство вины

Обработка результатов. Подсчитай общую сумму баллов и оцени степень своей конфликтности:

60 и более баллов – высокая степень конфликтности. Зачастую ты сам ищешь повод для споров. Не обижайся, если тебя будут считать любителем поскандалить. Лучше подумай, не скрывается ли за таким поведением глубокое чувство собственной неполноценности?

50–60 баллов – выраженная конфликтность. Ты настойчиво отстаиваешь свое мнение, даже если это может отрицательно повлиять на взаимоотношения с окружающими. За это тебя не всегда любят, но зато уважают.

30–50 баллов – конфликтность выражена слабо. Ты умеешь сглаживать конфликты и избегать критических ситуаций, но при необходимости готов решительно отстаивать свои интересы.

15–30 баллов – конфликтность не выражена. Ты тактичен, не любишь конфронтации. Если же приходится вступать в спор, ты учиываешь, как это может отразиться на взаимоотношениях с окружающими.

Менее 15 баллов – тебе свойственно избегать конфликтных ситуаций. Скорее ты откажешься от своих интересов, но будешь избегать напряженности в отношениях. Не думаешь ли ты, что во многих ситуациях тем самым теряешь уважение окружающих?

Стратегии поведения в конфликте [17 - «Методика диагностики предрасположенности личности к конфликтному поведению» К. Томаса, модификация А. Г. Грецова.]

Инструкция. В таблице приведены описания возможных вариантов поведения в конфликтных ситуациях, сгруппированные в 30 пар. Выбери из каждой пары то суждение, которое более типично для твоего поведения (одно суждение из каждой пары). Некоторые формулировки, как ты заметишь, повторяются по несколько раз, но они все время находятся в разных сочетаниях друг с другом, так что выбор все равно нужно делать заново в каждой паре.

№	Вариант А	Вариант Б
1	Я предпочитаю, чтобы ответственность за решение спорных вопросов брал на себя не я, а кто-то другой	Чем спорить о том, в чем наши мнения не совпадают, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны

продолжение ►

№	Вариант А	Вариант Б
2	Я стараюсь найти такие выходы из конфликтов, когда каждый что-то теряет, но что-то и приобретает взамен	Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов как другого человека, так и моих собственных
3	Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего	Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения
4	Я стараюсь найти компромиссное решение	Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека
5	Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у окружающих	Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности
6	Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей	Для меня важнее всего добиться своего
7	Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно	Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться чего-то другого
8	Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего	Я прежде всего стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы
9	Разногласия, возникающие между мной и окружающими, меня не очень волнуют	Я прикладываю усилия, чтобы добиться своего
10	Я твердо стремлюсь достичь своего	Я стараюсь найти такие выходы из конфликтов, когда каждый что-то теряет, но что-то и приобретает взамен
11	Прежде всего я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы	Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения
12	Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры	Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу
13	Я предлагаю среднюю позицию	Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему
14	Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах	Я пытаюсь показать другому преимущества моих взглядов

продолжение ►

№	Вариант А	Вариант Б
15	Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения	Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности
16	В конфликтах я стараюсь не задеть чувства другого	Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции
17	Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего	Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности
18	Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем	Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу
19	Прежде всего я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы	Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно
20	Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия	Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих
21	Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого	Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы
22	Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека	Я отстаиваю свои желания
23	Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас	Я предпочитаю, чтобы ответственность за решение спорных вопросов брал не я, а кто-то другой
24	Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям	Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу
25	Я пытаюсь показать другому преимущества моих взглядов	Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого
26	Я предлагаю среднюю позицию	Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас

продолжение ►

№	Вариант А	Вариант Б
27	Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры	Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем
28	Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего	Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого
29	Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека	Разногласия, возникающие между мной и окружающими, меня не очень волнуют
30	В конфликтах я стараюсь не задеть чувства другого	Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха

Ключ. Подсчет баллов выполняется с помощью приведенной ниже таблицы. Столбики таблицы, пронумерованные от 1 до 5, – это пять стратегий поведения в конфликтных ситуациях. Каждый из вариантов ответа оценивается в 1 балл в пользу той стратегии, к

которой он относится (то есть баллы нужно подсчитывать по каждому столбику отдельно).

№	1	2	3	4	5
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А

№	1	2	3	4	5
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

Максимально возможное значение по каждому из показателей теста – 12 баллов, среднее – 6. Если по какому-то параметру набрано больше 8 баллов – это стратегия поведения в конфликтных ситуациях, которую ты предпочитаешь; меньше 4 – стратегия, которую ты избегаешь.

Интерпретация результатов. Эта методика позволяет определить, к каким стратегиям поведения в конфликтных ситуациях ты склонен:

1. Соперничество – стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому.
 2. Сотрудничество – выбор альтернативы, максимально отвечающей интересам обеих сторон.
 3. Компромисс – выбор, при котором каждая сторона что-то выигрывает, но что-то и теряет.
 4. Избегание – уход от конфликтных ситуаций, отсутствие как стремления к кооперации, так и попыток достижения собственных целей.
 5. Приспособление – принесение в жертву собственных интересов ради другого.
- Эти стратегии можно графически отразить в системе координат «свои интересы –

интересы другого участника конфликта» таким образом:



Давай поразмышляем о плюсах и минусах разных стратегий разрешения конфликтов. Как и в обсуждении любых характеристик личности, попробуем избежать категорий «хорошо» или «плохо», потому что одна и та же стратегия поведения может быть и плохой, и хорошей смотря для кого, в каждой конкретной ситуации.

Вот некоторые рекомендации, когда и какую стратегию поведения лучше применять.

Сотрудничество может состояться тогда, когда у тех, кто вступил в конфликт, есть возможность найти какие-то общие точки интересов, чтобы удовлетворить потребности и одного, и другого. Примерно как в притче о двух людях, которые поссорились из-за того, что не могли поделить лимон. А на самом деле одному из них нужна была мякоть, чтобы испечь пирожок, а другому – шкурка, чтобы сварить компот. Определись они сразу, что кому нужно, – и никакого конфликта не было бы. Сотрудничество – лучший способ решения конфликтов, но оно, к сожалению, возможно не всегда, в жизни довольно много ситуаций, когда достижение целей одним означает поражение другого (классические примеры – два парня «делят» девушку или две спортивные команды играют матч на выбывание).

Соперничество – это стратегия, к которой имеет смысл прибегать при совпадении двух условий:

- ◆ причина конфликта для тебя важнее, чем дружеские отношения с тем, с кем ты конфликтуешь;
- ◆ ты уверен в превосходстве своих сил. Ведь если ты инициировал соперничество – тебе, скорее всего, ответят тем же.

Приспособление, напротив, более оправданно тогда, когда для тебя сохранение хороших отношений важнее, чем причина конфликта, или когда ты столкнулся с давлением грубой превосходящей силы. С тремя злобными грабителями, вооруженными ножами и пистолетами, одинокому безоружному прохожему лучше не соперничать, сам понимаешь...

Компромисс уместен тогда, когда конфликт возможно уладить таким образом, чтобы каждый, в чем-то пойдя на уступки, большую часть своих интересов все же удовлетворил. Избегание же наиболее оправданно тогда, когда собственное спокойствие тебе дороже повода для конфликта, а еще тогда, когда конфликт тебе навязывают, пытаюсь удовлетворить какие-то свои потребности. Глупо конфликтовать с торговым агентом, пытающимся «втюхать» тебе какую-нибудь дрянь; куда проще просто захлопнуть перед

его носом дверь квартиры (а еще лучше – вообще не открывать!) или молча уйти от него на улице.

А теперь разберем такой пример: в темном переулке на тебя напал грабитель, который требует отдать ему все деньги. Возможные сценарии действия:

- 1) соперничество – оказать физическое сопротивление;
- 2) сотрудничество – попытаться «навести» этого грабителя на более богатого знакомого, поставив условие: вырученные таким путем деньги поделить;
- 3) компромисс – договориться с грабителем, что он возьмет только часть имеющихся денег в обмен на твое обещание не обращаться с заявлением в милицию;
- 4) избегание – попытаться убежать;
- 5) приспособление – безропотно отдать всю имеющуюся наличность.

Когда предпочтителен первый способ? Когда есть гарантия, что грабитель слабее и трусливее соперника. Но если грабитель вооружен, а вступающий в соперничество дрожит как осиновый лист? Разрешение такого конфликта может стать трагедией. Второй способ может быть приемлем в описанной ситуации только в том случае, если и жертва окажется грабителем (есть все основания надеяться, что они оба когда-нибудь плохо кончат). Третий способ (дипломатический) в общении с грабителем, пожалуй, не вполне уместен, хотя чудачки бывают всякие. Попытаться убежать в описанной выше ситуации – стратегия очень хорошая для умеющих быстро бегать и знающих, куда бежать. А вот безропотно отдать всю имеющуюся наличность очень обидно, но иногда именно это абсолютно оправданные действия. Думается, в этом примере самая выгодная стратегия все-таки четвертая – избегание, но не в смысле «делать ноги», а в смысле по максимуму избегать возможности в такую ситуацию попасть. Как, впрочем, и в другие подобные ситуации.

Часть 3

Желания и возможности: эмоциональном и мотивационная сфера

Уровень эмоциональности [18 - В основу методики положен фрагмент опросника формально-динамических свойств индивидуальности В. М. Русалова, модификация А. Г. Грецова.]

Эмоциональность – это общая склонность человека к самым разным переживаниям, как положительным, так и отрицательным. Методика, представленная ниже, позволяет определить общий уровень эмоциональности и конкретизировать, с какими именно жизненными сферами она связана, какие источники эмоций наиболее значимы для человека.

Инструкция. Пожалуйста, оцени степень применимости к себе ряда утверждений, касающихся твоего поведения в различных ситуациях. Давай первый ответ, который придет на ум. Отвечай быстро и точно. Помни, что здесь нет хороших и плохих ответов. Отмечай в бланке для ответов степень применимости к себе каждого из утверждений

цифрами:

- 1 – нет, это совсем не про меня;
- 2 – на меня это не очень похоже;
- 3 – на меня это довольно похоже;
- 4 – это точно про меня.

Перечень утверждений

1. Обычно я сильно волнуюсь перед ответственным разговором.
2. Я очень переживаю, если сдал экзамен менее успешно, чем ожидал.
3. Я испытываю страх, переходя улицу перед движущимся транспортом.
4. При общении с людьми я часто чувствую себя неуверенно.
5. Я огорчаюсь, если допускаю ошибки при выполнении интеллектуальной работы.
6. Меня огорчает, что я недостаточно ловкий.
7. Думаю, что меня можно назвать человеком ранимым.
8. Я переживаю, если выполняю учебные задания не так, как следовало бы.
9. Я огорчаюсь, если мне не удастся что-то смастерить самому.
10. Я выхожу из себя, если меня не понимают при разговоре.
11. Я очень сильно волнуюсь перед предстоящим экзаменом.
12. Я огорчаюсь оттого, что пишу медленно и иногда не успеваю записывать необходимую информацию.
13. Я сильно волнуюсь, когда мне приходится выяснять отношения с друзьями.
14. Я периодически испытываю дискомфорт оттого, что боюсь не справиться с делами, требующими умственного напряжения.
15. Когда я делаю что-либо, требующее повышенной точности в движениях, то испытываю волнение.
16. В разговоре с кем-либо я легко обижаюсь по пустякам.
17. Меня часто огорчают незначительные ошибки, допущенные при решении какой-либо задачи.
18. Меня огорчает то, что физически я менее развит, чем хотелось бы.
19. Споры с друзьями вызывают у меня огорчение.
20. Я часто не могу заснуть оттого, что мне не удастся найти решение какой-либо проблемы.
21. Я радуюсь, когда имею возможность размяться физически (например, побегать, погонять мяч).
22. Иногда мне без всякой серьезной причины кажется, что близкие относятся ко мне плохо.
23. У меня портится настроение, если я долго не могу решить какую-либо проблему.
24. Я переживаю из-за того, что у меня недостаточно способностей для освоения какого-либо двигательного навыка (например, не получается кататься на роликах).
25. Я легко обижаюсь, если окружающие указывают на мои недостатки.
26. Я склонен преувеличивать свои неудачи, связанные с умственной деятельностью.
27. Думаю, что пословица «Худой мир лучше доброй ссоры» – это точно не про меня.
28. Я испытываю сильную досаду, когда у меня не хватает ловкости в спортивных играх.
29. Приступая к решению даже несложной задачи, я испытываю чувство неуверенности.
30. У меня часто портится настроение из-за того, что сделанная мною вещь оказывается не совсем удачной.

31. Я нуждаюсь в людях, которые меня ободряют и утешают.
32. Во время контрольных работ я испытываю сильное беспокойство.
33. Я испытываю неудобство из-за того, что у меня плохой почерк.
34. Меня очень обижает то, что окружающие, кажется, обходятся со мной хуже, чем следовало бы.
35. Я основательно планирую предстоящую умственную работу, чтобы избежать возможных ошибок.
36. Когда я что-то мастерю, то обращаю внимание даже на незначительные недостатки получающегося изделия.

Бланк для ответов

1	2	3
4	5	6
7	8	9
10	11	12
13	14	15
16	17	18
19	20	21
22	23	24
25	26	27
28	29	30
31	32	33
34	35	36

Ключ. Следует посчитать сумму баллов в каждом из столбцов. Три полученные суммы – это показатели выраженности эмоциональности, связанной с различными жизненными сферами:

- 1) коммуникативная эмоциональность;
- 2) интеллектуальная эмоциональность;
- 3) психомоторная эмоциональность.

Интерпретация результатов. Шкала 1 (сумма баллов в первом столбике) – коммуникативная эмоциональность – связана с общением, взаимоотношениями с окружающими людьми. Чаще всего подростки получают самый высокий показатель именно по этой шкале, и это неудивительно, ведь повышенная значимость того, что происходит во взаимоотношениях с окружающими, – одна из характерных особенностей психологического развития в этом возрасте.

Шкала 2 (сумма баллов во втором столбике) – интеллектуальная эмоциональность – связана с размышлениями, эмоции – с познанием, открытием чего-то нового, усвоением и осмысливанием информации.

Шкала 3 (сумма баллов в третьем столбике) – психомоторная эмоциональность – показывает, в какой мере источником переживаний оказывается все, что связано с движениями тела. Это могут быть и подвижные виды спорта, и возможность смастерить что-либо своими руками, и даже просто энергичная пешая прогулка.

Средними считаются значения от 26 до 34 баллов. Если набранная сумма меньше 26 – это свидетельствует о низкой выраженности соответствующей разновидности эмоциональности, если больше 34 – о высокой. По каждой из этих трех шкал минимально возможный показатель составляет 12, максимально возможный – 48 (если сумма вдруг оказалась больше или меньше, значит, допущена ошибка в подсчетах).

Суммировав баллы, набранные по всем этим трем шкалам, можно определить уровень своей общей эмоциональности (минимально возможная сумма – 36 баллов, максимально – 144):

- ◆ меньше 70 – низкий уровень;
- ◆ 70–84 – уровень ниже среднего;
- ◆ 85–100 – средний уровень;
- ◆ 101–115 – уровень выше среднего;
- ◆ больше 115 – высокий уровень.

Низкие показатели эмоциональности означают, что различные внешние события вызывают у человека относительно слабый внутренний отклик; для него характерны спокойствие, невозмутимость, уверенность в себе, даже некоторая толстокожесть. Такой человек хорошо справляется с ситуациями, которые вызывают эмоциональное напряжение и связаны со стрессами. Но таким людям обычно сложнее устанавливать близкие отношения с окружающими, понимать переживания других. Высокие же показатели означают, что даже незначительные события могут вызвать у человека интенсивные переживания – как положительные (например, радость), так и отрицательные. Такой человек более эффективно действует в спокойных ситуациях, не связанных с повышенным уровнем стрессов. Кроме того, он чувствителен к эмоциям и чувствам других людей, что помогает ему устанавливать и поддерживать близкие и доверительные отношения с ними. Но напряженные ситуации, связанные с конфликтами, необходимостью выполнять очень сложную и ответственную работу, способны надолго выбить его из колеи.

Уровень тревожности [19 - Методика разработана А. Г. Грецовым на основе фрагмента опросника Тейлора «Методика измерения уровня тревожности».]

Инструкция. Методика включает 38 утверждений. Нужно оценить, применимо ли каждое из них к тебе. Те, которые применимы, отмечай знаком «+», которые неприменимы – знаком «—». Оценить следует все утверждения, ничего не пропуская; даже если затрудняешься ответить точно, укажи тот вариант, который представляется более правдоподобным.

Перечень утверждений

1. Обычно я спокоен и вывести меня из себя нелегко.
2. По сравнению со своими друзьями я считаю себя вполне смелым человеком.
3. Я застенчив не более, чем другие.
4. Я довольно часто устаю оттого, что нервничаю по какому-либо поводу.
5. Полагаю, что мне не хватает уверенности в себе.
6. Порой мне кажется, что я ни на что не годен.
7. У меня бывают периоды такого беспокойства, что я не могу усидеть на месте.

8. Если я понервничаю, это может привести к расстройству пищеварения.
9. У меня не хватает духу вынести все предстоящие трудности.
10. Я хотел бы быть таким же счастливым, как другие.
11. Я практически никогда не краснею.
12. Я почти всегда чувствую себя вполне счастливым.
13. Порой мне кажется, что передо мной встают такие трудности, которые мне не преодолеть.
14. Мне нередко снятся кошмары.
15. Я замечаю, что мои руки начинают дрожать, когда я волнуюсь.
16. У меня беспокойный и прерывистый сон.
17. Меня весьма тревожат возможные неудачи.
18. Мне приходилось испытывать страх даже в тех случаях, когда я точно знал, что мне ничего не угрожает.
19. Мне трудно сосредоточиться на задании, если я знаю, что оно будет строго оцениваться.
20. Я легко прихожу в замешательство.
21. Я почти все время испытываю тревогу из-за кого-либо или из-за чего-либо.
22. Я склонен воспринимать все слишком серьезно.
23. Я довольно часто расстраиваюсь и даже плачу.
24. Я часто боюсь, что вот-вот покраснею.
25. Меня весьма беспокоит мое материальное положение или моей семьи.
26. Нередко я думаю о таких вещах, о которых ни с кем не хотелось бы говорить.
27. У меня бывали периоды, когда тревога лишала меня сна.
28. Когда я нахожусь в замешательстве, то сильно потею.
29. Временами я так возбужден, что мне трудно заснуть.
30. Даже в холодные дни я легко потею, если волнуюсь.
31. Я человек легковозбудимый.
32. Временами я чувствую себя совершенно беспомощным.
33. Порой мне кажется, что мои нервы сильно расшатаны и я вот-вот выйду из себя.
34. Я часто ловлю себя на том, что меня что-то тревожит.
35. Я чувствительнее к жизненным невзгодам, чем большинство других людей.
36. Нередко я расстраиваюсь из-за пустяков.
37. В жизни я часто оказываюсь в ситуациях напряжения.
38. Ожидание кого-либо или чего-либо всегда нервирует меня.

Обработка результатов. Каждый ответ «да» на высказывания с 4-го по 10-й и с 13-го по 38-й оценивается в 1 балл. Каждый ответ «нет» на вопросы с 1-го по 3-й и 11–12 тоже оценивается в 1 балл. Набранные баллы суммируются.

Интерпретация результатов:

♦ Менее 8 баллов: низкий уровень тревожности. Такой человек либо обладает невозмутимым спокойствием, либо не признает у себя наличие тревоги, подавляет ее волевым усилием. Обычно он ведет себя уверенно, однако может не замечать либо игнорировать реальные опасности, что повышает его шансы попадать в неприятные ситуации.

♦ 9–15 баллов: тревожность ниже среднего уровня. Такой человек ведет себя достаточно

уверенно, умеет сохранять невозмутимость. В опасных или вызывающих тревогу ситуациях он обычно может взять свои переживания под контроль.

♦ 16–21 балл: средний уровень тревожности. В спокойной обстановке такой человек ведет себя достаточно уверенно, однако в эмоционально напряженных, стрессовых ситуациях начинает тревожиться и может потерять самообладание.

♦ 22–30 баллов: тревожность выше среднего. Такие люди склонны преувеличивать опасности и легко впадают в переживания по этому поводу. В подобных ситуациях их поведение становится недостаточно уверенным, сильная тревога мешает им действовать быстро, рационально и целенаправленно.

♦ Более 30 баллов: высокий уровень тревожности. Такой человек видит окружающий мир как наполненный опасностями, склонен тревожиться даже по незначительным поводам. Обычно он ведет себя не очень уверенно, руководствуясь в первую очередь принципом «как бы чего не вышло», что мешает ему проявлять активность и достигать поставленных целей.

Потребность во впечатлениях [20 - Методика М. Цукермана, модификация А. А. Азбель, А. Г. Грецова.]

Человеческая психика устроена так, что она нуждается в постоянном поступлении впечатлений из внешнего мира, так называемой «средовой нагрузке». Ее источники многообразны: это и усвоение новой информации, и общение с разными собеседниками, и обучение новым видам деятельности, и путешествия, и еще много чего. Люди нуждаются в определенной доле новизны, динамики, необычности того, что их окружает, и иногда сами готовы потратить массу усилий, чтобы придать своей жизни эту новизну и необычность. А вот интенсивность того, насколько они нуждаются в этом, у разных людей неодинакова. Методика поможет тебе определить, насколько ты нуждаешься в новых впечатлениях, готов ли тратить усилия для их получения.

Инструкция. Ниже приведен ряд утверждений, объединенных в пары. Из каждой пары следует выбрать одно, которое наиболее характерно для тебя, и отметить в бланке для ответов соответствующую букву («а» или «б»).

Перечень утверждений

1. а) Я предпочел бы работу, требующую многочисленных разъездов, путешествий,
б) Я предпочел бы работать на одном месте.
2. а) Мне не нравятся никакие парфюмерные запахи,
б) Мне нравится запах некоторых духов.
3. а) Меня взбадривает свежий, прохладный день,
б) В прохладный день я не могу дождаться, когда попаду домой.
4. а) Я предпочел бы жить в стабильном, неизменном обществе, без революций и потрясений,
б) Я предпочел бы жить в такой период, когда ситуация в стране резко меняется.
5. а) Я рискнул бы попробовать какой-нибудь наркотик, чтобы испытать новые ощущения,
б) Я не стал бы пробовать наркотик, так как не испытываю потребности в каких-то особенных ощущениях.
6. а) Мне трудно понять водителей, которые любят быстро ездить по скользкой дороге,

- б) Думаю, что мне и самому понравилось бы погонять на машине.
7. а) Я люблю риск, азарт,
б) Я не люблю рискованные мероприятия и действую по принципу «семь раз отмерь и один раз отрежь».
8. а) Споры меня не увлекают,
б) Я люблю поспорить.
9. а) Я не люблю однообразную деятельность: она меня усыпляет,
б) Я спокойно отношусь к однообразной работе.
10. а) Я не хотел бы оказаться загипнотизированным,
б) Я хотел бы попробовать быть загипнотизированным.
11. а) Наиболее важная цель в жизни – жить на полную катушку и взять от жизни столько, сколько возможно,
б) Думаю, что счастье – это спокойная, размеренная жизнь.
12. а) В холодную воду я вхожу постепенно, давая себе время привыкнуть к ней,
б) Я люблю сразу нырнуть в холодную воду, чтобы ощутить обжигающее чувство.
13. а) Я могу по многу раз подряд с удовольствием слушать передаваемые по радио популярные песни,
б) Мне быстро надоедают популярные песни.
14. а) Худший недостаток человека – быть скучным, занудой,
б) Худший недостаток человека – быть всегда веселым, легкомысленным.
15. а) Мне понравилось бы ездить на мотоцикле «с ветерком»,
б) Мне не нравятся мотоциклы: они слишком опасны.
16. а) Я предпочитаю людей спокойных, даже «отрегулированных»,
б) Я предпочитаю эмоциональных людей, даже если они немного неуравновешенные.

Бланк для ответов

1.	а	б	2.	а	б
3.	а	б	4.	а	б
5.	а	б	6.	а	б
7.	а	б	8.	а	б
9.	а	б	10.	а	б
11.	а	б	12.	а	б
13.	а	б	14.	а	б
15.	а	б	16.	а	б

Обработка результатов. Суммируется количество ответов «а» в первом столбце (вопросы с нечетными номерами) и ответов «б» во втором (вопросы с четными номерами).

Интерпретация результатов. Высокий уровень потребности во впечатлениях (11–16 баллов) означает наличие влечения, возможно, бесконтрольного, к новым щекочущим нервы впечатлениям, что может провоцировать тебя на участие в разного рода рискованных мероприятиях и авантюрах. Нередко высокая потребность во впечатлениях сопутствует повышенной открытости новому опыту (см. методику изучения «“Большой пятерки” личностных качеств»).

Средний уровень потребности во впечатлениях (6–10 баллов) свидетельствует об

умении контролировать эту потребность, об умеренности в ее удовлетворении, то есть, с одной стороны – об открытости новому опыту, с другой – о сдержанности и рассудительности в определенные моменты жизни.

Низкий уровень потребности во впечатлениях (0–5 баллов) говорит о предусмотрительности и осторожности даже в ущерб получению новых впечатлений и информации. Человек с таким показателем предпочитает стабильность и упорядоченность неизвестному и неожиданному.

//-- Мотивация к достижению и избеганию [21 - Методики диагностики мотивации к достижению успеха / к избеганию неудач Т. Элерса (с изменениями).] --//

На человека всегда действует много различных сил, которые заставляют его делать или не делать что-либо. Иногда это внешние силы, например требования окружающих. Но есть и внутренние силы, побуждающие человека к определенному поведению (в психологии это называется «мотивы», а их система – «мотивация»). Приведенная далее методика, состоящая из двух частей, направлена на изучение некоторых особенностей мотивации.

//-- Часть 1: мотивация к достижению успеха --//

Инструкция. Методика включает 30 вопросов, на каждый из них нужно ответить «да» (1 балл) или «нет» (0 баллов). Если тебе сложно дать ответ, можешь поставить оценку 0,5 балла. Не раздумывай слишком долго над вопросами, давай тот ответ, который первым придет в голову. Будь искренним!

1. Я раздражаюсь, когда замечая, что не могу на все 100 % выполнить задание.
2. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
3. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из первых.
4. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
5. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
6. Обычно я нахожу возможность заниматься именно теми делами, которые меня привлекают.
7. Я более целеустремлен, чем другие.
8. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
9. В процессе работы я нуждаюсь лишь в небольших паузах для отдыха.
10. Похвала стимулирует меня гораздо сильнее, чем порицание.
11. Я знаю, что мои знакомые считают меня дельным человеком.
12. Препятствия делают мои решения более твердыми.
13. Когда я работаю с вдохновением, это хорошо заметно.
14. Как правило, я не откладываю то, что должен сделать сразу.
15. Убежден, что нужно полагаться только на самого себя.
16. Я готов прикладывать огромные усилия, чтобы заработать много денег.
17. Я более честолюбив, чем многие другие.
18. В конце каникул я обычно радуюсь, что скоро начнется учеба.
19. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
20. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
21. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
22. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
23. Когда мне приходится принимать решение, я отношусь к этому со всей возможной

серьезностью.

24. Думаю, что ленивым меня окружающие не считают.

25. Мои успехи зависят от меня самого гораздо больше, чем от окружающих.

26. Я обычно обращаю много внимания на свои достижения.

27. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работа других.

28. Почти все, за что я берусь, я довожу до конца.

29. Я не завидую людям, у которых свободного времени в избытке.

30. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду на крайние меры.

Ключ. Подсчитывается сумма баллов.

1–12 баллов – низкая мотивация к успеху;

13–18 баллов – средний уровень мотивации;

19–24 балла – умеренно высокий уровень мотивации;

25 баллов и более – очень высокий уровень мотивации к успеху.

//-- Часть 2: мотивация к избеганию неудач --//

Инструкция. В списке – 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке выбери только одно из трех слов, которое наиболее точно тебя характеризует, и отметь его.

1	2	3
1. Смелый	Бдительный	Предприимчивый
2. Кроткий	Робкий	Упрямый

1	2	3
3. Осторожный	Решительный	Пессимистичный
4. Непостоянный	Бесцеремонный	Внимательный
5. Неумный	Трусливый	Недумающий
6. Ловкий	Бойкий	Предусмотрительный
7. Хладнокровный	Колеблющийся	Решительный
8. Стремительный	Легкомысленный	Боязливый
9. Незадумывающийся	Манерный	Непредусмотрительный
10. Оптимистичный	Добросовестный	Чуткий
11. Меланхолический	Сомневающийся	Неустойчивый
12. Трусливый	Небрежный	Взволнованный
13. Опрометчивый	Тихий	Боязливый
14. Внимательный	Неблагодарный	Смелый
15. Рассудительный	Быстрый	Мужественный
16. Предприимчивый	Осторожный	Предусмотрительный
17. Взволнованный	Рассеянный	Робкий
18. Малодушный	Неосторожный	Бесцеремонный
19. Пугливый	Нерешительный	Нервный
20. Исполнительный	Преданный	Авантюрный
21. Предусмотрительный	Бойкий	Отчаянный
22. Подчиняющийся	Безразличный	Небрежный
23. Осторожный	Беззаботный	Терпеливый
24. Разумный	Заботливый	Храбрый
25. Предчувствующий	Неустранимый	Добросовестный
26. Поспешный	Пугливый	Беззаботный
27. Рассеянный	Опрометчивый	Пессимистичный
28. Осмотрительный	Рассудительный	Предприимчивый
29. Тихий	Неорганизованный	Боязливый
30. Оптимистичный	Бдительный	Беззаботный

Ключ. Обработка результатов этой методики несколько сложнее, чем предыдущей. В один балл оцениваются варианты выбора, приведенные в ключе (цифра перед знаком «/» означает номер строки, после этого знака – номер столбца, в котором находится слово. Например, 15/1 означает, что в 15-й строке слово, получающее балл, находится в первом столбце – это слово «рассудительный»). За другие выборы баллы не ставятся.

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

Чем больше набранная сумма баллов, тем выше уровень мотивации к избеганию неудач, защите от возможных неприятностей.

- ◆ 0–10 баллов – низкая мотивация к избеганию неудач;
- ◆ 11–16 баллов – средний уровень мотивации;
- ◆ 17–21 балл – уровень мотивации выше среднего;
- ◆ 22 балла и более: высокий уровень мотивации к избеганию неудач, защите от возможных неприятностей.

Интерпретация результатов. Можно выделить два общих, довольно универсальных типа мотивации.

С одной стороны, мотивация может быть направлена на достижение успеха, то есть деятельность выполняется с целью достигнуть чего-то положительного, получить вознаграждение.

- ◆ Готовлюсь к экзамену, чтобы сдать его на отлично.
- ◆ Тренируюсь, чтобы победить на состязании, получить «золото».
- ◆ Слежу за сковородкой, чтобы ужин получился вкусный.

С другой стороны, мотивация может быть направлена на избегание неудачи, то есть человек делает что-либо с целью избежать неприятностей, с которыми предстоит столкнуться, если этого сделано не будет.

- ◆ Готовлюсь к экзамену, чтобы не получить двойку.
- ◆ Тренируюсь, чтобы не проиграть на соревновании.
- ◆ Слежу за поставленной на плиту сковородкой, чтобы не сжечь обед.

Как ты думаешь, какая из этих разновидностей мотивации в большей степени приведет к успеху? Скорее первая, направляющая человека на достижение успеха и обычно связанная с высокой самооценкой.

Если человек думает о том, как бы избежать чего-то неприятного, в его сознании волея-неволей возникает образ неудачи. Думаешь, «как бы не получить двойку на экзамене», – скорее всего, вслед за этим в воображении возникнет картина, как тебе эту самую двойку ставят. Едешь на роликах, думая «как бы не упасть», – и тут же представляешь себе, как падаешь. И эта картина, сначала возникнув только в воображении, имеет все шансы претвориться в реальность. Ведь когда мы представляем себе образ возможной неудачи, происходит произвольное самопрограммирование на нее. Даже если эта картина и не станет реальностью, все равно при фиксации внимания на ней возникнут негативные эмоции – тревога, страх обиды и т. п. А значит, эффективность твоей деятельности окажется ниже, чем могла бы быть, ведь часть сил уйдет не на дело, а на эти переживания.

Если же мы, приступая к какому-либо делу, ориентируемся на достижение успеха, то включается такой же механизм, но теперь он работает в нашу пользу. Представляя себе ситуацию успеха, мы самопрограммируемся на него и получаем положительные эмоции, которые активизируют нас, позволяют найти силы для того, чтобы работать более продуктивно. И при этом возрастают шансы, что мы действительно добьемся желаемого успеха. У спортсменов даже есть такое понятие – «идеомоторная тренировка». Совершенствуясь в выполнении какого-либо упражнения, часть тренировочного времени они тратят на «фантазии», а именно на то, чтобы во всех деталях воспроизводить в своем воображении успешное выполнение этого упражнения. И на самом деле это оказывает тренировочный эффект и помогает им сделать желаемое действительным. Поэтому при желании достигнуть успеха стоит в первую очередь думать именно об этом успехе, о том, на что можно опереться на пути к нему. И лишь во вторую очередь – о том, какие препятствия и неудачи могут возникнуть, как их избежать.

Мотивация одобрения [22 - Опросник С. Марлоу-Крауна «Оценка мотивации одобрения» (с изменениями).]

Инструкция. Внимательно прочитай каждое из приведенных ниже суждений и ответь на него «да» или «нет» в зависимости от того, соответствует оно особенностям твоего поведения или нет. Будь искренним. Не раздумывай слишком долго над суждениями, а давай тот ответ, который первым приходит в голову. Ответ «да» отмечай знаком «+», ответ «нет» – знаком «—».

1. Прежде чем сказать что-либо, я обычно думаю о том, какое впечатление мои слова произведут на окружающих.
2. Если я увижу, что кто-то оказался в беде, то без колебаний приду ему на помощь.
3. Я всегда внимательно слежу за тем, как я одет.
4. Обедая дома в одиночестве, я веду себя так же, как если бы это происходило в кафе, в компании друзей.
5. Пожалуй, я никогда не испытывал ни к кому сильных симпатий.
6. Были случаи, когда я бросал что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.
7. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.
8. Я не всегда внимательно слушаю собеседника, кем бы он ни был.
9. Были случаи, когда я придумывал «вескую» причину, чтобы оправдаться в своей оплошности.
10. Случалось, что я пользовался оплошностью другого человека.
11. Я всегда охотно признаю свои ошибки.
12. Иногда вместо того, чтобы простить обидевшего меня человека, я стараюсь отплатить ему тем же.
13. Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему, несмотря на риск спровоцировать конфликт.
14. Обычно я весьма охотно откликаюсь на просьбы оказать услугу.
15. У меня никогда не возникает чувства досады, если высказываемое кем-либо мнение противоположно моему.
16. Готовясь отправиться куда-либо, я всегда тщательно продумываю, что взять с собой.
17. Были случаи, когда я сильно завидовал удаче других.
18. Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с просьбами.
19. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они заслужили их.
20. Я никому не говорю что-нибудь неприятное с умыслом.

Ключ. В 1 балл оценивается каждый из следующих вариантов ответов:

♦ ответ «да» на вопросы 1, 2, 3, 4, 5, 8, 11, 14, 15, 16, 20;

♦ ответ «нет» на вопросы 6, 7, 9, 10, 12, 13, 17, 18, 19.

Набранные баллы суммируются. Максимально возможная сумма – 20 баллов, минимально возможная – 0.

Интерпретация результатов. Чем выше полученная сумма баллов, тем в большей степени ты в своем поведении ориентирован на то, чтобы произвести благоприятное впечатление на окружающих, заслужить их одобрение.

♦ 7 баллов и меньше – низкий уровень мотивации одобрения;

♦ 8–10 – уровень мотивации одобрения ниже среднего;

♦ 11–13 – средний уровень мотивации;

♦ 14–16 – уровень мотивации выше среднего;

♦ 17 и больше – высокий уровень мотивации одобрения.

Люди, у которых потребность в одобрении выражена слабо, обычно ведут себя

подчеркнуто независимо, делают то, что сами считают нужным, не слишком заботясь о том, что о них подумают окружающие. С одной стороны, это говорит об их уверенности в себе, самостоятельности, неподатливости вредным влияниям. Но, с другой стороны, если эти свойства выражены чрезмерно, то ситуация чревата многочисленными конфликтами с окружающими. Обычно у таких людей друзей мало или нет совсем, они чувствуют себя довольно одинокими, и порой у них складывается впечатление, что весь мир против них.

Если же потребность в одобрении выражена сильно, то человек стремится производить на всех благоприятное впечатление, быть для окружающих «удобным», всем угождать. Если эта потребность становится чрезмерной, то человек превращается в подхалима, который не высказывает собственного мнения, а всегда соглашается со всеми. И для него тяжелым разочарованием становится тот факт, что невозможно понравиться сразу всем, ведь что ни делай, все равно кто-нибудь да останется недовольным. Как гласит народная мудрость, «человек – это не сторублевка, чтобы всем нравиться!».

Мотивация общения [23 - Методика Р. С. Немова (с изменениями).]

Инструкция. Методика включает 32 утверждения. Оцени, применимы ли они к тебе. Применимые отмечай знаком «+», неприменимые – знаком «—». Оценить следует все утверждения, не пропуская ни одного; даже если затрудняешься ответить точно, дай тот ответ, который представляется более правдоподобным.

Перечень утверждений

1. Я стесняюсь идти в малознакомую компанию.
2. Если вечеринка мне не нравится, я все равно не уйду первым.
3. Меня очень задело бы, если бы мой близкий друг стал противоречить мне при посторонних людях.
4. Я стараюсь меньше общаться с людьми, склонными к критике.
5. Обычно я легко схожусь с незнакомыми людьми.
6. Я не откажусь пойти в гости из-за того, что там будут люди, которые меня не любят.
7. Когда два моих друга спорят, я предпочитаю не вмешиваться в их спор, даже если с кем-то из них не согласен.
8. Если я попрошу знакомого пойти со мной куда-либо, а он откажется, то я не решусь попросить его об этом снова.
9. Я осторожен в высказывании своего мнения до тех пор, пока хорошо не узнаю человека.
10. Если во время разговора я чего-то не понял, то лучше промолчу, чем прерву говорящего и переспрошу его.
11. Я открыто критикую людей и ожидаю от них того же.
12. Мне трудно говорить людям «нет».
13. Я все равно могу получить удовольствие от вечеринки, даже если понимаю, что одет немодно.
14. Я болезненно воспринимаю критику в свой адрес.
15. Если я не нравлюсь кому-то, то стараюсь избегать этого человека.
16. Я не стесняюсь обращаться к людям за помощью.
17. Я редко противоречу людям, так как боюсь их задеть, обидеть.
18. Мне часто кажется, что незнакомые люди относятся ко мне критически.

19. Когда мне предстоит идти в незнакомую компанию, я предпочитаю брать с собой друга.
20. Я часто говорю то, что думаю, даже если это неприятно собеседнику.
21. Я легко осваиваюсь в новом коллективе.
22. Временами у меня возникает чувство, что я никому не нужен.
23. Я долго переживаю, если посторонний человек нелестно высказался в мой адрес.
24. Я никогда не чувствую себя одиноким в компании.
25. Меня очень легко обидеть, хотя это незаметно со стороны.
26. После встречи с новым человеком меня обычно мало волнует, правильно ли я себя вел.
27. Когда мне нужно за чем-то обратиться к официальному лицу, я почти всегда жду, что мне откажут.
28. Если нужно попросить продавца показать понравившуюся мне вещь, то я чувствую себя неловко.
29. Если я недоволен тем, как ведет себя мой знакомый, я обычно прямо указываю ему на это.
30. Если в транспорте я сижу, когда кто-то стоит, то мне кажется, что люди смотрят на меня с укором.
31. Оказавшись в незнакомой компании, я скорее включаюсь в беседу, чем остаюсь в стороне.
32. Я стесняюсь напоминать, чтобы мне вернули книгу или какую-либо другую вещь, взятую на время.

Обработка результатов. Методика включает в себя две шкалы. Оценка результатов по ним производится в соответствии с приведенным ниже ключом. Ответы, совпадающие с ключом, оцениваются в 1 балл, затем подсчитываются суммы баллов по каждой шкале в отдельности.

Шкала «Стремление к людям»: +1, +2, -3, -4, +5, -6, +7, -8, -9, -10, -11, +12, -13, +14, +15, -16, +17, -18, -19, +20, -21, +22, -23, -24, -25, +26, -27, -28, -29, +30, +31, -31.

Шкала «Боязнь быть отвергнутым»: +1, +2, +3, +4, -5, -6, +7, +8, +9, +10, -11, +12, -13, +14, +15, -16, +17, +18, +19, -20, -21, +22, +23, -24, +25, -26, +27, +28, -29, +30, -31, +32.

Таблица, приведенная ниже, позволит оценить, насколько высокими следует считать результаты, полученные по каждой из этих шкал.

Уровень	Шкала «Стремление к людям»	Шкала «Боязнь быть отвергнутым»
Низкий	0–8	0–8
Ниже среднего	9–15	9–15
Средний	16–20	16–20
Выше среднего	21–25	21–26
Высокий	26–32	27–32

Интерпретация результатов. Возможны следующие типичные сочетания результатов по этим двум шкалам:

1. Высокий уровень развития мотива «стремление к людям», сочетаемый с высоким уровнем развития мотива «боязнь быть отвергнутым». Человек, имеющий такое сочетание обоих мотивов, характеризуется сильно выраженным внутренним конфликтом между

стремлением к людям и их избеганием, который возникает каждый раз, когда ему приходится встречаться с незнакомыми людьми.

2. Высокий уровень развития мотива «стремление к людям», сочетаемый с низким уровнем развития мотива «боязнь быть отвергнутым». Такой человек активно ищет контактов и общения с окружающими, испытывая от этого в основном только положительные эмоции.

3. Высокий уровень развития мотива «боязнь быть отвергнутым» в совокупности с низким уровнем развития мотива «стремление к людям». Индивид, обладающий таким сочетанием обоих мотивов, напротив, активно избегает контактов с людьми, ищет одиночества.

4. Низкий уровень развития обоих мотивов. Такое сочетание характерно для человека, который, живя среди людей, общаясь с ними, не испытывает от этого ни положительных, ни отрицательных эмоций и хорошо себя чувствует как среди людей, так и без них.

При средних уровнях развития обоих мотивов ничего определенного о возможном поведении человека и его переживаниях, связанных с человеческими отношениями, утверждать нельзя.

В заключение отметим, что уверенным в себе людям более свойственно такое сочетание, при котором «стремление к людям» развито сильно, а «боязнь быть отвергнутым» – не выше среднего.

Часть 4

Есть проблемы – есть решения: реакции на жизненные сложности

Стратегии преодоления жизненных проблем [24 - Методика Д. Амирхана, модификация А. Г. Грецова.]

Инструкция. В методике приведен ряд утверждений, описывающих различные способы, с помощью которых люди решают встающие перед ними жизненные проблемы. Отметь, пожалуйста, применимо ли каждое из этих утверждений к тебе в ситуациях, когда ты сталкиваешься с серьезными проблемами. Свои ответы обозначай одной из цифр:

0 – нет, это не про меня;

1 – иногда это про меня, иногда – нет;

2 – да, это точно про меня.

Пожалуйста, отвечай искренне – правильных и неправильных ответов здесь нет, каждый вариант свидетельствует о твоем индивидуальном своеобразии. Отвечай быстро, не задумываясь слишком долго над вопросами; давай тот вариант, который первым приходит в голову.

При возникновении проблемы я:

1. Делюсь переживанием с другом.

2. Стараюсь сделать все от меня зависящее, чтобы найти самое оптимальное решение проблемы.

3. Пытаюсь найти все возможные решения, прежде чем что-либо предпринять.
4. Пытаюсь переключиться с проблемы на что-нибудь другое.
5. Жду, что кто-нибудь проявит сочувствие ко мне.
6. Делаю все, чтобы не дать окружающим возможности заметить, что мои дела плохи.
7. Обсуждаю ситуацию с людьми, так как это обсуждение помогает мне чувствовать себя лучше.
8. Ставлю для себя ряд целей, позволяющих постепенно справиться с ситуацией.
9. Очень тщательно взвешиваю все возможности решить эту проблему.
10. Мечтаю, фантазирую о лучших временах.
11. Пытаюсь различными способами разрешить проблему, пока не найду наиболее подходящий.
12. Доверяю свои переживания другу или родственнику.
13. Больше времени, чем обычно, провожу в одиночестве.
14. Рассказываю людям о своей проблеме, так как только ее обсуждение помогает мне прийти к ее решению.
15. Все время думаю о том, что нужно сделать, чтобы исправить положение.
16. Сосредотачиваюсь полностью на решении проблемы.
17. Обдумываю про себя план действий.
18. Смотрю телевизор дольше, чем обычно, – это помогает мне отвлечься от переживаний.
19. Прошу кого-нибудь помочь мне.
20. Проявляю упорство и борюсь за то, чтобы сделать нужное мне в этой ситуации.
21. Избегаю общения с людьми, замыкаюсь в себе.
22. Переключаюсь на свои увлечения или занимаюсь спортом, чтобы отвлечься от проблемы.
23. Иду к другу, чтобы он помог мне лучше понять ситуацию.
24. Иду к другу за советом, как исправить ситуацию.
25. Принимаю сочувствие друзей и знакомых, у которых такая же проблема.
26. Сплю больше обычного.
27. Мечтаю о том, что все могло быть иначе.
28. Представляю себя героем книги или кино, который успешно преодолевает все трудности.
29. Пытаюсь решить проблему всеми способами, которые знаю.
30. Хочу, чтобы люди оставили меня одного.
31. Принимаю помощь от друга или родственника.
32. Ищу успокоения у тех, кому доверяю.
33. Пытаюсь тщательно планировать свое поведение, а не действовать под влиянием эмоций.

Интерпретация результатов. Баллы суммируются отдельно по каждой из трех шкал.

Шкала «Самостоятельное разрешение проблемы» — ответы на вопросы 2, 3, 8, 9, 11, 15, 16, 17, 20, 29, 33.

Шкала «Поиск поддержки других людей» — ответы на вопросы 1, 5, 7, 12, 14, 19, 23, 24, 25, 31, 32.

Шкала «Избегание проблемы» — ответы на вопросы 4, 6, 10, 13, 18, 21, 22, 26, 27, 28, 30.

Если по какой-либо шкале набрано 6 баллов и меньше – это низкий показатель; 7–10 – ниже среднего, 11–14 – средний; 15–18 – выше среднего; 19 и больше – высокий

показатель.

Следующая методика позволит уточнить, какие именно способы психологической защиты от возникающих проблем и неприятностей ты используешь.

Защитные механизмы личности [25 - Методика разработана А. А. Азбель при участии А. Г. Грецова.]

Инструкция. Ниже приводятся описания неприятных ситуаций (они отмечены римскими цифрами), с которыми ты можешь столкнуться в жизни. На каждую ситуацию предложены три варианта реакции, внимательно прочитай их и выбери ту, которая в наибольшей степени подошла бы именно тебе. Рядом с каждым из этих вариантов стоит ее код – цифра от 1 до 5. Запиши код выбранной реакции на отдельном листке. Возможно, что какие-то варианты реакций покажутся тебе равноценными, но, тем не менее, выбери тот единственный вариант, который в наибольшей степени соответствует твоему мнению.

1. Родители запретили тебе смотреть телевизор, так как в школе ты получил подряд несколько неудовлетворительных отметок. Что ты сделаешь или что подумаешь в такой ситуации?

2. Вообще-то, можно прожить и без телевизора: книжки и общение с другом никто не отменял.

3. Наверно, я просто расплачусь или наору на родителей.

5. Подумаю: «Ага, они мне все запрещают, как будто сами в школе круглыми отличниками были».

II. Учитель собирается поставить тебе неудовлетворительную отметку за то, что ты пришел неподготовленным. Какое из предложенных объяснений ты выбрал бы или как ты себя повел бы?

1. Я скажу, что дома забыл тетрадь с записями и хотел бы за ней быстренько сбежать.

2. Я не смог сделать задание, так как у меня вчера вечером был отключен свет.

4. Не буду ничего говорить, пусть ставит «двойку», я тогда на парте нарисую.

III. Ты опаздываешь на контрольную работу. Как ты, скорее всего, повел бы себя?

1. Если я все равно опоздал, может, мне лучше вообще не ходить, чем что-то придумывать в оправдание?

2. Я скажу, что опоздал, потому что мой автобус застрял в пробке.

5. Я скажу, что преподаватели сами периодически опаздывают на урок и ничего нам при этом не объясняют.

IV. Ты хочешь, чтобы родители купили тебе собаку, но они всячески препятствуют этому, ссылаясь на мамину аллергию, отсутствие времени на прогулки и т. д. Что ты подумаешь или сделаешь в этой ситуации?

2. Я приведу данные полицейской статистики: квартиры, в которых живут собаки, грабят в 10 раз реже, чем остальные, а *censored*ганы не нападают на людей, если с ними рядом собака.

3. Папа очень не любит, когда я плачу или кричу, поэтому мне просто нужно быть настойчивей.

4. Пока родители не купят мне собаку, я буду собирать календари и открытки с изображением собак, а также повешу в коридоре огромный постер с моей любимой породой.

V. Родители, собирая тебя на зимнюю прогулку с друзьями, настаивают, чтобы ты надел вместо красивой яркой куртки теплое зимнее пальто, которое не очень красивое, немодное и неудобное. Как ты, скорее всего, поведешь себя в такой ситуации?

1. Я не буду с ними обсуждать эту тему, а быстро соберусь и сбегу в чем был одет.
3. Я могу расплакаться и обругать их, а потом отказаться от утреннего чая.
4. Нужно будет оторвать у этого пальто рукав и потерять его во время прогулки.

VI. На вечеринке ты видишь, что твой лучший друг (подруга) активно проявляет симпатию к твоей девушке (к твоему молодому человеку). Какая будет твоя основная мысль или реакция?

1. Я уйду с вечеринки, решив, что больше никогда не буду с ним (ней) общаться, так как мне не нужны друзья-предатели.
2. Пусть развлечется, все равно он (она) любит только меня.
4. Чтобы вызвать ревность, я приглашу на медленный танец другую девушку (молодого человека).

VII. Ты посещаешь музыкальную школу, преподаватель которой задает тебе довольно сложные этюды. Ты все свободное время разучиваешь их, играешь, но преподаватель все равно недоволен твоим исполнением. О чем ты подумал бы в такой ситуации?

1. Лучше в следующий раз я вообще не пойду «на музыку».
3. Наверно, я не выдержу больше этого мучения, расплачусь или накричу на эту «музыкантшу».
5. Подумаю: «Придирается ко мне, как будто она сама лауреат международного конкурса им. П. И. Чайковского».

VIII. Ты не набрал нужное количество баллов, чтобы поступить на бесплатное отделение учебного заведения, в котором давно мечтал учиться, но шанс поступить еще остался. Какие будут твои мысли и действия в такой ситуации?

2. Подумаю, что это событие – знак свыше: раз не поступил, значит, мне и не нужно становиться студентом этого учебного заведения.
4. Решу, что приемный экзамен проводился нечестно, и мне захочется в ответ на это как-нибудь напакостить, например разрисовать двери приемной комиссии.
5. Если они меня не примут, то им же хуже: значит, они потеряют очень хорошего студента, а в будущем – замечательного специалиста.

IX. Твой старший брат считает, что ты слушаешь «плохую» музыку. Как ты отреагируешь на это?

1. Я больше никогда не покажу ему свою музыкальную коллекцию, не буду при нем вообще слушать музыку и не буду обсуждать с ним что-либо.
3. Я выскажу ему все, что о нем думаю, и скажу, что он сам слушает какую-то ерунду.
4. Раз меня могут критиковать за музыкальные предпочтения, значит, и я могу критиковать. Сейчас подумаем, кого и за что...

X. Твои одноклассники очень недовольны тем, что ты плохо пробежал эстафету, из-за чего ваша команда проиграла.

1. Я больше никогда не соглашусь участвовать в соревнованиях.
4. Это повод, чтобы задуматься и пойти заниматься в специальную спортивную секцию и уже через пол год а всех переплюнуть.
5. Я припомню им все случаи, когда они сами неудачно выступали на соревнованиях.

XI. Тебя раздражает, что ты уже такой взрослый, а тебя продолжают встречать из школы, с экскурсии, из театра и т. д.

1. Я постараюсь уходить пораньше и самостоятельно добираться до дома или буду идти самостоятельно, не показывая, что меня встречают.

3. Я демонстративно громко обругаю встречающего, чтобы впредь было неповадно.

5. Я подумаю, что родители специально это делают, потому что не хотят, чтобы у меня были настоящие друзья, с которыми можно было бы общаться без посторонних.

XII. Тебе нравится самая красивая девочка (самый симпатичный парень) в классе, но все твои попытки обратить на себя внимание она (он) отвергла. Как ты повел бы себя в такой ситуации?

3. Наверно, я буду сильно расстроен... Пойду погоняю на мотороллере, и если со мной вдруг что-нибудь случится – пусть поперевживает.

4. Я начну вести дневник, где буду писать стихи (рисовать картинки, сочинять музыку) о своих чувствах.

5. Все девушки (юноши) не заслуживают моего внимания... Обойдусь и без них. Если им нужно, пусть за мной бегают, а я буду отвергать их...

XIII. В твоём классе есть популярная компания, быть членом которой ты не отказался бы, но тебя в компанию не принимают. Что ты в этой ситуации предпринял бы или подумал?

2. Не принимают – ну и ладно, мне все равно с ними было бы скучно.

4. Нужно придумать, как их поссорить между собой.

5. Пожалуй, я попытаюсь создать свою компанию, и пусть они мне позавидуют.

XIV. Родители недовольны тем, что ты попросил у них денег на покупку канцелярских принадлежностей к новому учебному году, а вместо этого купил рюкзак, о котором давно мечтал. Как ты объяснишь этот факт родителям?

2. «Канцелярщина» у меня осталась еще с прошлого года, а вот моя сумка совсем износилась: неужели я должен ждать, когда она совсем порвется?

3. Я демонстративно заброшу рюкзак в дальний угол и не буду его использовать.

5. Напомню, что мама купила себе новую шубу. Так почему я не могу купить себе новый рюкзак?

XV. Ты просишь одноклассника дать переписать решение примера, который не смог решить дома, но одноклассник неожиданно отказывается тебе в помощи. Каковы будут твои мысли или действия в такой ситуации?

2. Не дал списать – ну и ладно, в конце концов – это его законное право.

3. Я просто наору на него и обзову его как-нибудь пообиднее.

4. Пойду и спрячу его рюкзак, пусть поищет.

XVI. В воскресенье вы с друзьями собрались на загородную прогулку, но твои родители не хотят отпускать тебя без сопровождения взрослых, ссылаясь на небезопасность такой прогулки. Каковы будут твои мысли или действия в такой ситуации?

1. Останусь дома, но в следующий раз в подобной ситуации скажу им, что мне нужно идти в библиотеку.

2. А может, эта прогулка действительно плохая идея, в воскресенье я смогу отоспаться, телевизор посмотреть...

3. Я выскажу все, что о них думаю, хлопну дверью и уйду.

XVII. Родители не хотят покупать тебе новый компьютер, потому что ты закончил год не с самыми лучшими результатами. Как ты думаешь, какие мысли и действия будут сопровождать такую ситуацию?

1. Хорошо, раз у меня дома не будет «компа», тогда я буду уходить к другу, чтобы

посидеть за компьютером...

2. Я попытаюсь им доказать, что компьютер – это не только игры, но и современный стиль работы, что если у меня будет компьютер, то я стану преуспевать в учебе за счет использования современных технологий.

3. Я же знаю, что если хорошенько понуть или поплакать, то они рано или поздно сдадутся и купят.

XVIII. Ты сделал экстравагантную прическу, оделся по последней моде, но, когда пришел в класс, одноклассники обсмеяли твой внешний вид. Что ты сказал бы или подумал в ответ на такую ситуацию?

3. Я буду стоять в стороне и не стану разговаривать с этими глупыми людьми.

4. Найду «слабого» одноклассника, который отличается от других, и буду его публично высмеивать.

5. Решу, что они мне попросту завидуют.

XIX. Ты едешь в набитом автобусе, и тебе очень не хочется уступать место пожилому человеку, а самому ехать стоя. Каковы будут твои мысли и действия в такой ситуации?

1. Закрою глаза и сделаю вид, что заснул.

2. Буду думать о том, что стоящую рядом со мной старушку никто не заставляет ездить в автобусе в час пик.

5. Почему я должен уступать место, если я тоже очень сильно устал и у меня нет никаких сил ехать дальше стоя?

XX. Тебе кажется, что новый учитель тебя недолюбливает и специально занижает тебе оценки. Как ты будешь реагировать на сложившуюся ситуацию?

1. Я буду находить разные благовидные предлоги, чтобы реже посещать уроки этого учителя.

4. Буду иногда организовывать мелкие пакости перед уроком этого учителя.

5. При каждом удобном случае буду говорить о том, что предмет преподается очень плохо, а учитель некомпетентен.

Ключ. Чтобы определить свой тип реагирования на неприятные ситуации, следует посчитать количество выборов каждого из кодов: сколько раз выбраны варианты реакций с кодом «1», сколько раз – с кодом «2» и так далее по всем пяти группам. Для твоего поведения, скорее всего, будет характерен тот защитный механизм, по которому набрано наибольшее количество баллов. Защитные механизмы личности – это такие способы поведения или искажения информации, которые помогают человеку сохранить внутреннее равновесие, не допуская в сознание сведения, несущие угрозу для благополучия.

К этим защитным механизмам относятся:

- 1) избегание/вытеснение;
- 2) рационализация;
- 3) регрессия;
- 4) замещение/сублимация;
- 5) проекция.

Максимально возможное значение по каждой из шкал – 12 баллов, минимально возможное – 0.

1. Избегание – стремление избежать новой информации, не совместимой со сложившимися представлениями о себе, или тех ситуаций, которые могут оказаться

неприятными, создают риск потери самоуважения. Человек становится невосприимчивым к тем сферам жизни и событиям, которые могут вызвать отрицательные переживания. Когда в чем-то никак нельзя признаться самому себе, то об этой сфере жизни вообще не хочется думать или говорить. Так, некоторые молодые люди после того, как от них ушла подруга, довольно долго вообще избегают общения с девушками. А если школьник не может справиться с учебным предметом, то он часто сначала заявляет о ненужности этого предмета, а потом при каждом удобном случае стремится вообще его прогулять. Это для него гораздо проще и комфортнее, чем приложить усилия для освоения этого предмета или, на худой конец, признать свою бестолковость и невозможность справиться с ним... Близко к этому защитному механизму и вытеснение – недопущение в сознание того, что не хочется осознавать. Потому, например, что это неприятно, может снизить самооценку, противоречит моральным убеждениям и т. п. Так, например, многие люди прекрасно забывают (совершенно искренне!) совершенные ими неблагоприятные поступки, скажем, невыполнение собственных обещаний. Ведь если об этом помнить, то изрядно снизится уважение к себе, что неприятно. Столь же легко забывается и то, что нужно сделать, да очень уж не хочется. С вытеснением связано и то, что многие молодые люди охотно воспринимают похвалу в свой адрес, но едва их начинают критиковать – они как будто все пропускают мимо ушей и через непродолжительное время просто-напросто забывают об этом разговоре. Или помнят, что их «обидели», но чем именно – вспомнить не могут.

2. Рационализация – придумывание «разумных» доводов для оправдания своих неприемлемых качеств или поступков. Так, агрессивный подросток обычно говорит, что он сильный и поэтому «никому не позволит сесть себе на шею», трусливый – что он «благоразумный и осторожный», а неуверенный в себе и застенчивый – что он «деликатный», «хорошо воспитанный» и т. д. А если не получается достигнуть желаемого, то через некоторое время подростки обычно начинают говорить, что на самом деле это не очень-то им и нужно. Яркий пример рационализации описан в басне Эзопа о лисице, которая не смогла дотянуться до винограда, после чего заявила, что ей этого не очень-то и хотелось, – дескать, все равно он кислый. Особенно изобретательными люди становятся тогда, когда нужно придумать оправдание, почему ты не сделал того, что обещал. Тут уж тысяча и одна причина найдется, и все звучат красиво, но обещанное в результате так и не делается.

3. Регрессия – возврат к незрелым, детским формам поведения. Попав в какую-то сложную ситуацию, требующую активных усилий по ее преодолению, подросток вдруг... начинает реветь или дуться, как маленький ребенок. И даже не пытается предпринять что-нибудь для того, чтобы решить проблему. То есть реагирует как беспомощный малыш: бежал, споткнулся, упал, заревел и лежит – ждет, когда мамочка откликнется на его плач, подойдет, поднимет и пожалеет. Кстати, есть обоснованная точка зрения, что курение, к которому многие люди прибегают как к способу «снять напряжение, расслабиться», – это тоже регрессия. Плачущему младенцу дают соску, чтобы он успокоился и перестал плакать. Взрослый для «успокоения нервов» точно так же начинает «сосать» сигарету. Так что рассматривать курение как признак взрослости, как это делают некоторые подростки, мягко говоря, нелепо... На самом деле это тоже одно из проявлений регрессии – «впадание в детство» в ответ на жизненные трудности.

4. Замещение – перенос каких-либо побуждений с недоступных объектов на доступные. Чаще всего это связано со злостью, агрессией. Скажем, разозлился подросток на учительницу, несправедливо поставившую «двойку», но показать ей свое недовольство не

решился. Зато сорвал злость на других: по дороге из школы пнул ни в чем не виноватую собаку, случайно подвернувшуюся под ноги. Собака, убегая от него, наткнулась на мирно шедшую по своим делам пенсионерку, которую и покусала. Придя домой, подросток накричал на младшую сестренку. Та ему возразить не посмела, вместо этого взяла куклу и злобно отодрала у нее голову. А ставшая невольной причиной всех этих бед учительница, быть может, поставила подростку несправедливую отметку лишь потому, что пришла в класс, взвинченная неприятным разговором с директором школы (который, в свою очередь, сорвался на нее после выговора, полученного от чиновника из Комитета по образованию). Во всех этих действиях проявлялось замещение, в результате которого страдали невинные. Еще один пример замещения – привычка некоторых школьников и студентов злобно разрывать или сжигать свои тетради по нелюбимым предметам, как только сдан соответствующий экзамен. Близка к этому защитному механизму и сублимация – перевод неприемлемых (например, агрессивных) побуждений в приемлемую форму. В отличие от замещения здесь меняется не сам объект, а способ взаимодействия с ним. Агрессивный человек может, например, заняться боксом, а склонный к риску – найти себя в экстремальных видах спорта. Или, скажем, девушка, страдающая от неразделенной любви, какое-то время пытается добиться внимания своего избранника, а потом, когда это не получается, вдруг переключается – изливает свои чувства в стихах.

5. Проекция – приписывание окружающим того, чего не хочется замечать в себе. Скажем, завистливые люди обычно пребывают в убеждении, что все окружающие им завидуют, а агрессивные считают, что все вокруг желают им зла и что вообще весь мир настроен против них. Проекция проявляется в двух формах: либо как распространение собственных мыслей и чувств на других людей, либо как перенос на них ответственности за собственные неудачи. Например, школьник, плохо успевающий по какому-либо предмету, обычно пребывает в убеждении, что учитель сам посредственно знает этот предмет и не умеет его преподавать. Обостренное восприятие подростками недостатков других людей, несправедливостей в обществе – это в значительной мере отражение их неуверенности в себе и внутренних конфликтов. Когда нет гармонии в своем внутреннем мире, становишься очень чувствительным и к неладам в том мире, который тебя окружает. Это тоже действует проекция. В Библии сказано: «И что ты смотришь на *censored* в глазе брата твоего, а бревна в твоём глазе не чувствуешь?» [26 - Евангелие от Луки, гл. 6, стих 41.] Если ты все время замечаешь в окружающих какие-то раздражающие тебя отрицательные качества – присмотришься внимательнее к себе! Не потому ли ты так чувствителен к этим качествам у других людей, что боишься признать их наличие у себя?

Интерпретация результатов. Наиболее благоприятный результат – когда показатели лежат в пределах 3–7 баллов. Это значит, что у тебя нет явно преобладающего защитного механизма: в разных ситуациях ты отдаешь предпочтение разным из них. Это говорит о том, что ты воспринимаешь действительность гибко, при необходимости можешь воспользоваться различными защитными механизмами, но не «сросся» с каким-либо из них. Опасность психологических защит заключается в том, что какая-либо из них может стать устойчивым способом взаимодействия личности с собой и миром. Если по какой-то из шкал ты набрал намного больше баллов, чем по другим, то есть основания предполагать, что так и происходит. В таком случае о саморазвитии можно забыть: ведь защита не меняет реальность, а только искажает ее восприятие. По сути, человек начинает

жить в полувывымышленном мире. Такая ситуация чаще всего возникает у подростков с низкой самооценкой. Они воспринимают любую негативную информацию о себе как личную угрозу, реагируют на нее, выстраивая психологическую защиту, и эти сведения чаще всего вообще не доходят до их сознания. Если же у молодого человека высокая самооценка и он уверен в себе, то он обычно реагирует на критику более адекватно, потому что она не воспринимается им как угроза для своей личности в целом, а только свидетельствует о конкретных недостатках, которые можно и нужно исправлять. Ведь если человек знает о какой-то плохой своей черте, то вполне может работать над ее исправлением. Если же он приходит к убеждению, что у него плохо сразу все, – возникает только расстройство...

Следует помнить о том, что наиболее конструктивная реакция при столкновении с жизненными проблемами – сначала попытаться решить их. И только потом, если это оказалось невозможно, прибегать к защитным механизмам личности. Ведь любой защитный механизм по своей сути – это не решение проблемы, а уход от нее.

Защитные стратегии в общении [27 - Методика «Стратегии психологических защит в общении» В. В. Бойко, модификация для старшеклассников выполнена А. Г. Грецовым.]

Инструкция. Методика включает 24 утверждения, к каждому из которых предлагается по три варианта ответов. Нужно выбрать один из этих вариантов, наиболее соответствующий тебе. Отвечай искренне!

Перечень утверждений

1. Зная себя, могу сказать, что я, скорее, человек:
 - а) миролюбивый, покладистый;
 - б) гибкий, способный обходить острые ситуации, избегать конфликтов;
 - в) идущий напрямую, бескомпромиссный, категоричный.
2. Когда я выясняю отношения со своим обидчиком, то чаще всего:
 - а) ищу способ примирения;
 - б) стремлюсь вообще не иметь с ним дел;
 - в) стремлюсь его наказать или поставить на место.
3. В спорной ситуации, когда собеседник явно не стремится меня понять, я, вероятнее всего:
 - а) буду спокойно добиваться того, чтобы он меня понял;
 - б) постараюсь свести к минимуму общение с ним;
 - в) буду горячиться, обижаться или злиться.
4. Если, защищая свои важные интересы, я почувствую, что могу поссориться с хорошим человеком, то:
 - а) пойду на значительные уступки;
 - б) отступлю от своих требований;
 - в) все равно буду отстаивать свои интересы.
5. В ситуации, когда меня пытаются обидеть или унижить, я, скорее всего:
 - а) постараюсь запастись терпением и довести дело до конца;
 - б) не вступая в конфликт, уйду от контактов;
 - в) дам достойный отпор.

6. Думаю, что в общении с властным и в то же время несправедливым начальником я:
- а) смогу сотрудничать с ним во имя интересов дела;
 - б) постараюсь как можно меньше контактировать с ним;
 - в) буду сопротивляться ему, активно защищая свои интересы.
7. Если мне надо решать, помочь или нет человеку, который задел мое самолюбие, то я:
- а) все равно пойду ему навстречу;
 - б) уйду от общения;
 - в) прямо откажу ему в помощи.
8. Если кто-то из друзей время от времени будет позволять себе обидные выпады в мой адрес, я:
- а) не стану придавать этому особого значения;
 - б) постараюсь ограничить или прекратить наше общение;
 - в) буду давать ему достойный отпор.
9. Если у партнера есть претензии ко мне и он при этом раздражен, то мне привычнее:
- а) сначала успокоить его, а затем реагировать на претензии;
 - б) избежать общения с партнером, когда он в таком состоянии;
 - в) поставить его на место или прервать.
10. Если кто-нибудь из знакомых станет пересказывать мне все то плохое, что говорят обо мне другие, то я:
- а) тактично выслушаю все до конца;
 - б) пропущу его рассказ мимо ушей;
 - в) прерву рассказ на полуслове.
11. Если знакомый слишком напорист и хочет получить выгоду за мой счет, то я:
- а) пойду на уступку ради наших хороших отношений;
 - б) уклонюсь от окончательного решения;
 - в) однозначно дам знакомому понять, что он не получит выгоду за мой счет.
12. Когда я имею дело с человеком, который действует по принципу «урвать побольше», я:
- а) терпеливо добиваюсь своих целей;
 - б) предпочитаю ограничить взаимодействие с ним;
 - в) решительно ставлю такого человека на место.
13. Имея дело с нагловатой личностью, я:
- а) нахожу к ней подход посредством терпения и дипломатии;
 - б) свожу общение до минимума;
 - в) добиваюсь своего, проявляя наглость.
14. Когда спорщик настроен по отношению ко мне враждебно, я обычно:
- а) спокойно и терпеливо преодолеваю его настрой;
 - б) ухожу от общения;
 - в) действую так же, как и он.
15. Когда мне задают неприятные вопросы или вопросы с подковыркой, я чаще всего:
- а) спокойно отвечаю на них;
 - б) ухожу от прямых ответов;
 - в) завожусь, теряю самообладание.
16. Когда возникают острые разногласия между мной и окружающими, то это чаще всего:
- а) заставляет меня искать выход из положения, идти на уступки;

- б) побуждает сглаживать противоречия, не подчеркивать различия в позициях;
- в) активизирует желание доказать свою правоту.

17. Если партнер выигрывает в споре, мне привычнее:

- а) поздравить его с победой;
- б) сделать вид, что ничего особенного не происходит;
- в) сражаться «до последнего патрона».

18. В случаях, когда отношения с партнером обретают конфликтный характер, мне более свойственна позиция:

- а) «мир любой ценой» – признать свое поражение, принести извинения, пойти навстречу пожеланиям партнера;
- б) «пас в сторону» – ограничить контакты, уйти от спора;
- в) «расставить точки над “i”» – выяснить все разногласия, непременно найти выход из ситуации.

19. Если конфликт затрагивает мои интересы, то мне чаще всего удастся его выигрывать благодаря:

- а) дипломатичности и гибкости ума;
- б) спокойствию, выдержке и терпению;
- в) жесткости и настойчивости.

20. Если кто-либо из одноклассников (одногоруппников) намеренно заденет мое самолюбие, я:

- а) мягко и корректно сделаю ему замечание;
- б) не стану обострять ситуацию, сделав вид, будто ничего не случилось;
- в) дам достойный отпор.

21. Когда близкие критикуют меня, то я обычно:

- а) принимаю их замечания с благодарностью;
- б) стараюсь не обращать внимания на критику;
- в) раздражаюсь, сопротивляюсь или злюсь.

22. Если кто-либо из родных или близких говорит мне неправду, я предпочитаю:

- а) спокойно и тактично добиваться истины;
- б) сделать вид, что не заметил ложь;
- в) решительно вывести лгуна на чистую воду.

23. Когда я раздражен, нервничаю, то чаще всего:

- а) ищу сочувствия, понимания;
- б) уединяюсь, чтобы не сорваться на окружающих;
- в) на ком-нибудь отыгрываюсь, ищу козла отпущения.

24. Когда кто-то из одноклассников или одногоруппников, менее достойный и способный, чем я, получает более высокую отметку, я:

- а) радуюсь за него;
- б) не придаю особого значения этому факту;
- в) расстраиваюсь, огорчаюсь или злюсь.

Обработка результатов. Для определения предпочитаемых стратегий поведения в общении надо суммировать количество ответов каждого типа: «а» – миролюбие, «б» – избегание, «в» – агрессия. Чем больше ответов того или иного типа, тем отчетливее выражена соответствующая стратегия. Если количество ответов каждого типа примерно одинаковое, значит, в контакте с партнерами активно используются разные способы

поведения.

Если по какой-то стратегии набрано 6 и менее баллов – она выражена незначительно, 7–11 – на среднем уровне, 12 и более – выше среднего.

Интерпретация результатов. В чем же суть этих стратегий?

Миролюбие – психологическая стратегия, в которой ведущую роль играют интеллект и характер. Интеллект погашает или нейтрализует энергию эмоций в тех случаях, когда возникает угроза для «Я» личности. Миролюбие предполагает партнерство и сотрудничество, умение идти на компромиссы, уступки и быть податливым, готовность жертвовать некоторыми своими интересами во имя главного – сохранения собственного достоинства. В ряде случаев миролюбие означает приспособление, стремление уступать напору партнера, не обострять отношения и не ввязываться в конфликты, чтобы не подвергать испытаниям свое «Я».

Одного интеллекта, однако, часто недостаточно, чтобы миролюбие стало преобладающей стратегией защиты. Важно еще иметь подходящий характер – мягкий, уравновешенный, общительный. Интеллект в сочетании с «хорошим» характером создает психологическую предпосылку для миролюбия. Разумеется, бывает и так, что человек с неважным характером также вынужден показывать миролюбие. Скорее всего, когда-то его уже обломала жизнь, и он сделал мудрый вывод: лучше жить в мире и согласии. В таком случае его стратегия защиты обусловлена опытом и обстоятельствами. В конце концов, не так уж важно, что движет человеком – природные склонности, или жизненный опыт, или и то и другое вместе. Главное – результат: выступает ли миролюбие ведущей стратегией общения или проявляется лишь эпизодически, наряду с другими стратегиями. Но не следует полагать, что миролюбие – безукоризненная стратегия, пригодная во всех случаях. Сплошное или слащавое миролюбие – доказательство неспособности постоять за себя, утраты чувства собственного достоинства. Лучше всего, когда миролюбие преобладает, но сочетается и с другими стратегиями.

Избегание – психологическая стратегия общения, основанная на экономии интеллектуальных и эмоциональных ресурсов. Индивид привычно обходит или без боя покидает зоны конфликтов и напряжений, избегает тех ситуаций, когда его «Я» подвергается атакам. При этом он в открытую не растрчивает энергию эмоций и минимально напрягает интеллект. Почему же он так поступает? Причины бывают разные. Возможно, склонность к избеганию обусловлена природными особенностями человека. У него слабая от рождения энергия: небогатые эмоции, вялый темперамент. Вероятен иной вариант: человек обладает высоким интеллектом и использует его, чтобы уходить от напряженных контактов, не связываться с теми, кто досаждаст ему. Правда, наблюдения показывают, что одного ума для доминирующей стратегии избегания недостаточно. Умные люди часто вовлекаются в активную самозащиту, и это естественно: интеллект призван стоять на страже наших потребностей, интересов, ценностей и достигнутых успехов. Очевидно, для этого нужна еще и воля. Наконец, не исключается и такой вариант, когда человек сознательно заставляет себя обходить острые углы в общении и конфликтные ситуации, умеет вовремя сказать себе: «Сохраняй спокойствие!» Для этого надо обладать крепкой нервной системой, волей и, несомненно, жизненным опытом, который в нужный момент напоминает: «не тяни на себя одеяло», «не плюй против

ветра», «сделай пас в сторону».

Таким образом, стратегия миролюбия строится на основе интеллекта и уживчивого характера, то есть предъявляет весьма высокие требования к личности. Избегание будто бы проще, не требует особых умственных и эмоциональных затрат, но и для его применения нужны крепкая нервная система и воля. Иное дело – агрессия, использовать которую в качестве стратегии защиты своего «Я» проще простого.

Агрессия – психологическая стратегия, в основе которой лежат инстинктивные побуждения. Инстинкт агрессии – один из «большой четверки» инстинктов, свойственных всем животным: голод, секс, страх и нападение (к которому и провоцирует агрессия). Этим сразу объясняется тот факт, что агрессия не выходит за рамки эмоционального реагирования: когда человек находится под ее влиянием, возможности для использования интеллекта сводятся к минимуму. Достаточно окинуть мысленным взором типичные ситуации общения, чтобы убедиться, сколь расхожа, легко воспроизводима и привычна агрессия в жестких или мягких формах. Агрессивных видно издалека. Чем в большей степени человек воспринимает ситуацию как несущую ему угрозу, тем более он склонен к агрессивным проявлениям.

Агрессия вполне совместима с высоким уровнем интеллекта, однако она в большинстве случаев свидетельствует о неуверенности человека в себе. Он воспринимает действия окружающих как угрозу собственному «Я», своему благополучию, часто без реального повода к этому. А дальше действует исходя из принципа «лучший способ защиты – это нападение».

Волевые качества

Когда после Бородинского сражения 1812 г. наполеоновский маршал Мюрат укорял своих подчиненных за то, что кавалерийские атаки слабые и вялые, один из генералов ответил ему: «Во всем виноваты лошади – они недостаточно патриотичны. Наши солдаты воюют блестяще, если у них нет даже хлеба, но лошади без сена не трогаются с места». В этой фразе заключено одно из основных отличий между поведением человека и животных – наличие у нас воли.

На первый взгляд может показаться, что слово «воля» в разговорном языке обозначает совершенно разные вещи, например:

- ◆ свободу («Выйти из тюрьмы на волю»);
- ◆ желание («Волю первую твою я исполню как свою», – так говорил мудрецу царь в «Сказке о Золотом петушке»);
- ◆ сознательный выбор («Граждане России проявили свою волю на выборах президента»);
- ◆ упорство и настойчивость («Боксер получил тяжелый удар, но проявил волю и продолжил схватку»).

Если же присмотреться внимательнее, то нетрудно обнаружить, что все эти определения, по существу, говорят об одном и том же. Человек может чувствовать себя свободным только в том случае, когда он сам определенно выбирает, какой поступок он хочет или не хочет совершить, и проявляет настойчивость в достижении этого.

Приведенные ниже две методики [28 - Методики Е. П. Ильина, Е. К. Фещенко.]

позволяют определить степень выраженности двух волевых качеств – упорства и настойчивости.

//-- Изучение упорства --//

Инструкция. Опросник содержит описание ряда ситуаций. Представь себя в таких ситуациях и оцени, насколько они для тебя характерны. При согласии с утверждением поставь знак «+», при несогласии – знак «—».

1. Если это необходимо, я до конца выполняю даже скучную, однообразную работу.
2. Обычно я работаю до тех пор, пока есть желание.
3. Мне нравится решать трудные задачи, головоломки, все то, что называют «крепким орешком».
4. Даже если в работе не все получается, я стараюсь продолжать начатое дело.
5. Я много раз пытался планировать свой день, но не смог выполнить намеченного.
6. По возможности я избегаю трудной работы.
7. Если у меня что-то не получается, я делаю это еще и еще раз.
8. Установив распорядок дня, я тщательно его соблюдаю, даже когда мне этого не хочется.
9. При затруднении я часто начинаю сомневаться, стоит ли продолжать начатую работу.
10. Если мне кто-то не позволяет сделать то, что я хочу, я все равно стараюсь выполнить задуманное.
11. Когда что-то не ладится, я нетерпелив и готов послать все к черту.
12. Когда я играю в шахматы или другую игру, то сопротивляюсь до последнего.
13. В споре я чаще не стремлюсь переубедить других.
14. Я всегда стараюсь до конца выполнить порученное мне дело, несмотря на возникающие трудности.
15. Я всегда отстаиваю свое мнение, если уверен, что прав.
16. При решении трудной задачи я стараюсь сам разобраться в ней, а не надеюсь на помощь других.
17. В споре я обычно тушуюсь перед напором оппонента.
18. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я могу работать сколько угодно, даже если мне будут мешать.

Ключ и интерпретация результатов. Начисляется по одному баллу за ответы «да» на утверждения 1, 3, 4, 7, 8, 10, 12, 14, 15, 16, 18 и за ответы «нет» на утверждения 2, 5, 6, 9, 11, 13, 17. Максимально возможная сумма баллов – 18.

Чем больше баллов набрано, тем сильнее развито у тебя упорство – стремление достичь желаемого или необходимого, несмотря на временные неудачи.

//-- Изучение настойчивости --//

Инструкция. Ниже приводится ряд утверждений. Согласие с каждым из них обозначай знаком «+», несогласие – знаком «—».

1. Я уже определил свою цель на будущее и готовлюсь к ее достижению.
2. Я систематически стремлюсь к намеченной цели, какой бы далекой она ни была.
3. У меня обычно пропадает желание добиваться далекой цели, если что-нибудь этому препятствует.
4. Даже при неудачах я уверен, что все равно добьюсь своего.
5. Я стараюсь не ставить перед собой очень далеких целей, так как считаю, что легче жить сегодняшним днем.

6. Я несколько раз пытался заняться самосовершенствованием, но из этого так ничего и не вышло.
7. Неудачи выбивают меня из колеи, и я отказываюсь от намерения достичь чего-нибудь значительного.
8. Если уж я поставил перед собой важную цель, то меня трудно остановить.
9. Поражение побуждает меня действовать с удвоенной силой.
10. Я много раз пытался спланировать свою неделю, но так и не смог выполнить намеченное из-за плохой самоорганизованности.
11. При возникновении трудностей я начинаю сомневаться, стоит ли продолжать начатое.
12. Мне часто бывает трудно довести дело до конца, особенно если для этого требуются недели и месяцы.
13. Мои близкие считают меня одержимым.
14. Я испытываю большое удовлетворение, когда добиваюсь намеченного вопреки трудностям.
15. Я часто бросаю на половине пути начатые дела, теряя к ним интерес.
16. Я умею ждать и терпеть, поэтому отдаленные цели меня не пугают.
17. Препятствия лишь раззадоривают меня, делают мои решения более твердыми.
18. Лень, а не сомнения в успехе вынуждают меня слишком часто отказываться от достижения цели.

Ключ и интерпретация результатов. По одному баллу начисляется за ответы «да» на утверждения 1, 2, 4, 8, 9, 13, 14, 16, 17 и за ответы «нет» на утверждения 3, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 15, 18. Максимально возможная сумма баллов – 18.

Чем больше баллов набрано, тем выше уровень настойчивости – устойчивого стремления к достижению отдаленных во времени целей, несмотря на возникающие затруднения.

Главное, о чем нужно помнить, желая развить волевые качества, – они позволяют достигать целей, преодолевая возникшие трудности, тогда и только тогда, когда ты поставил перед собой

достойные цели, четко представляешь, в чем именно они состоят. Иначе настойчивость и упорство становятся бессмысленными, их просто не к чему прикладывать. «Если человек не знает, к какой пристани он держит путь, для него ни один ветер не будет попутным» (Сенека).

Уровень уверенности в себе [29 - Методика Ф. Зимбардо, модификация для старшеклассников выполнена А. Г. Грецовым.]

Инструкция. Методика включает в себя 30 утверждений. Нужно отметить те из них, с которыми ты согласен. Не раздумывай слишком долго над ответами, давай тот, который первым приходит в голову. Правильных и неправильных вариантов здесь нет, приемлем любой ответ, свидетельствующий о твоём индивидуальном своеобразии. Будь искренен!

Перечень утверждений

1. Большинство людей, по-видимому, более настойчивы, чем я.
2. Я не решаюсь назначать свидания и принимать приглашения на свидания из-за своей

застенчивости.

3. Если в столовой подадут несвежую еду, я буду жаловаться администрации.
4. Я избегаю задевать чувства других людей, даже если меня оскорбили.
5. Если продавцу стоило больших усилий показать мне товар, который не совсем мне подходит, мне трудно сказать ему «нет».
6. Когда от меня требуют что-нибудь сделать, а я не понимаю, зачем это надо, то прошу, чтобы мне объяснили.
7. В спорах я стремлюсь найти такие доводы, чтобы окончательно и бесповоротно убедить окружающих в своей правоте.
8. Я стараюсь вырваться вперед, как и большинство людей.
9. Честно говоря, люди часто используют меня в своих интересах.
10. Я получаю удовольствие, завязывая разговор с новыми людьми.
11. Я часто не знаю, что сказать людям другого пола, которые кажутся мне привлекательными.
12. Думаю, что пройти собеседование при устройстве на работу мне окажется куда сложнее, чем собрать необходимые документы.
13. Я испытываю нерешительность, когда надо позвонить по телефону малознакомому человеку.
14. Я стесняюсь возвратить покупку в магазин, даже если обнаруживаю, что она некачественная.
15. Если родственник или близкий друг раздражает меня, я скорее скрою свои чувства, чем проявлю недовольство.
16. Бывает, что я избегаю задавать вопросы из-за страха показаться глупым.
17. В ссоре я иногда боюсь, что буду волноваться и меня начнет трясти.
18. Если кто-либо высказывает точку зрения, которую я считаю неверной, я не стесняюсь выразить и свою точку зрения.
19. Делая покупки на рынке, я избегаю торговаться с продавцами.
20. Когда я делаю что-нибудь важное и стоящее, я стараюсь, чтобы об этом узнали другие.
21. Я откровенен и искренен в выражении своих чувств.
22. Если кто-то распространяет обо мне сплетни, я стремлюсь при первой же возможности поговорить с ним об этом.
23. Зачастую мне трудно сказать «нет».
24. При необходимости я умею взять под контроль даже сильные свои эмоции.
25. Если меня где-либо плохо обслужили, я не стесняюсь пожаловаться администрации.
26. Когда мне делают комплимент, я часто не знаю, что сказать в ответ.
27. Если в театре или на занятиях соседи мешают мне разговорами, я прошу их говорить потише или беседовать где-нибудь в другом месте.
28. Тот, кто пытается пролезть в очереди впереди меня, может быть уверен, что получит от меня отпор.
29. Я быстро и решительно высказываю свое мнение.
30. Бывают случаи, когда я теряюсь настолько, что просто не могу ничего сказать.

Обработка результатов. Выставляется по одному баллу за утверждения 3, 6, 7, 8, 10, 18, 20, 21, 22, 24, 25, 27, 28, 29 при ответах «да». Выставляется также по одному баллу за утверждения 1, 2, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 23, 26, 30 при ответах «нет».

Подсчитывается общая сумма баллов.

Интерпретация результатов. Менее 11 баллов. Ты человек застенчивый и недостаточно уверенный в себе. Тебе трудно высказать свои чувства и желания, и поэтому другие могут навязать тебе свое общество, отеснить при получении, например, каких-либо благ, подчас даже не замечая этого, ущемить в чем-то твои права. Вместе с тем тебе могут быть свойственны вспышки агрессивного поведения по отношению к тем, кто от тебя зависим.

11–21 балл. Тебе свойственна средняя степень уверенности в себе. Ты можешь дать отпор тем, кто пытается ущемить твои интересы или не соблюдает обязательства, но для этого тебе все же надо чувствовать себя несколько «заведенным». В противном случае ты предпочитаешь терпеть и молча злиться, избегая вступать в конфликт. При желании ты легко можешь научиться не только вести себя «как воспитанный человек», но и жестко добиваться своих целей в общении с окружающими.

Более 21 балла. У тебя высокий уровень уверенности в себе. Для тебя характерны спокойствие, умение владеть собой в самых разных ситуациях, умение выражать свои чувства и желания, не обижая окружающих и не вступая с ними в конфликты. Ты не станешь терпеть и ущемления своих прав, восстанавливая их в случае необходимости не взрывами неконтролируемой агрессии, не жалобами и просьбами, а, как правило, решительными и в то же время корректными, приемлемыми в обществе способами.

Уверенное, агрессивное, застенчивое поведение («УАЗ») [30 - Анкета разработана А. Г. Грецовым.]

Инструкция. Ниже приводятся описания нескольких конфликтных, напряженных ситуаций, с которыми твои ровесники могут встретиться в жизни, и по четыре разновидности возможной реакции на каждую из этих ситуаций. Пожалуйста, выбери из каждой четырех реакций две – те, которые, как ты считаешь, более свойственны тебе. Ту из них, которая свойственна тебе в наибольшей степени, оцени в 2 балла, вторую – в 1 балл.

Ситуации

1. Ты сдал на проверку тетрадь с контрольной работой, а когда пришло время узнать оценку – этой тетради у учителя не оказалось, она куда-то пропала. Он говорит, что ты нарочно не сдал ее, потому что не справился с работой, и собирается ставить «2».

А. Попрошу еще раз поискать тетрадь, если не найдется, то предложу доказать свои знания, решив при учителе другой вариант контрольной.

В. Если он поставит «2», то я возмущусь, скажу, что сдавал тетрадь при свидетелях, и стану думать, что на этого учителя нужно пожаловаться директору.

С. Робко напомню, что я вроде бы сдавал тетрадь. Если та не найдется и «двойка» все равно будет поставлена, я расстроюсь, стану переживать, но вряд ли смогу как-то изменить ситуацию.

Д. Отнесусь к данной ситуации равнодушно: пусть ставит что хочет, очень нужна мне эта циферка – от «2» до «5»...

2. Ты быстро едешь на велосипеде, и вдруг откуда-то из-за угла вылетает еще один велосипедист, вы сталкиваетесь и оба падаете. Кто из вас виноват, непонятно: скорее всего, неправы вы оба.

А. Встану, подойду к упавшему велосипедисту, помогу ему подняться и спрошу, в

порядке ли он.

В. Скажу второму участнику столкновения, что он ездить не умеет и «глаза дома забыл».

С. Извинюсь перед другим велосипедистом: наверное, все это произошло из-за меня.

Д. Ну, упали и упали: что ж теперь, драться из-за этого, что ли? Молча встану, отряхнусь и поеду дальше.

3. Приятель попросил у тебя на несколько дней книгу, ты дал, а он ее все не возвращает, хотя ты уже напоминал. Завтра она тебе будет очень нужна для подготовки к занятиям.

А. Позвоню ему и настойчиво попрошу, чтобы он положил эту книгу в портфель прямо сейчас, тогда уж точно завтра не забудет.

В. Скажу ему, что он не выполняет свои обещания и если он так и не принесет книгу – ему же хуже будет.

С. Мне будет неудобно вновь и вновь напомирать ему. Раз не несет – значит, ему она очень нужна самому или у него возникли такие проблемы, что не до книги.

Д. Пусть эта книга останется на его совести, мне будет проще не с ним разбираться, а сходить в библиотеку и взять такую же.

4. Ты покупаешь в магазине товар, который стоит 40 рублей, протягиваешь продавщице 100 рублей, она убирает их в кассу, дает тебе товар и протягивает 10 рублей сдачи. Когда ты спрашиваешь, где же оставшаяся сдача, она говорит, что ты дал ей 50 рублей, а не 100.

А. Я скажу, что уверен в том, что давал именно 100 рублей, и попрошу сдачи. Если это не поможет, потребую позвать менеджера и пересчитать лежащие в кассе деньги.

В. Я рассержусь на продавщицу, скажу, что она мошенница, и потребую отдать деньги. Если не отдаст – пойду жаловаться к директору магазина и просить, чтобы ее уволили.

С. Наверное, у меня возникнут сомнения, действительно ли я давал ей 100 рублей или все-таки 50, и, в конце концов, я уйду восвояси.

Д. 50 рублей вообще не стоят того, чтобы из-за них конфликтовать. Я просто молча уйду, и пусть это останется на ее совести.

5. Знакомый просит тебя дать ему займы 50 рублей. А у тебя в кошельке всего 50 рублей, которые ты планировал потратить на обед.

А. Подумаю, что мне важнее – пообедать или помочь этому человеку. В зависимости от этого либо дам, либо откажу.

В. Скажу ему, что это с его стороны нетактичная просьба, к тому же он уже брал займы, а потом не отдал.

С. Наверное, я ему не откажу, но сам потом буду переживать и злиться, что из-за него остался без денег.

Д. Сначала сделаю вид, что не понял его просьбы, а если он будет настойчив, скажу, что у меня самого нет денег, пусть займет у другого.

6. Знакомый говорит, что ты одет, как последний неряха. Тебе обидно это слышать, поскольку ты в первый раз надел новый модный джемпер и тебе кажется, что он заслуживает куда лучшей характеристики.

А. Расспрошу его подробнее, какая конкретно деталь моей одежды ему не понравилась и чем именно.

В. Скажу ему: «Лучше на себя посмотрел бы! Сам одет, будто бомж, а еще других критикуешь!»

С. Наверное, ничего не скажу, но расстроюсь и спрячу этот джемпер в дальний угол шкафа.

D. Вообще не обращаю внимания на его слова, еще не хватало всяких дураков слушать.

7. К тебе на улице обращается симпатичная девушка и предлагает принять участие в какой-то лотерее. Ты подозреваешь, что эта лотерея – мошенничество, «лохотрон», потому что таким образом недавно «кинули на деньги» твоего друга.

A. Скажу, что меня не интересуют такие игры, и спокойно пойду дальше.

B. Скажу ей, что она обманщица и единственная цель их лотереи – «развести на деньги».

C. Просто так уйти мне будет неудобно, я остановлюсь и выслушаю, что она рассказывает про эту лотерею.

D. Пойду дальше, сделав вид, что не расслышал ее.

8. Позвонили в твою дверь, сказали, что это почтальон, ты открыл. А там вместо почтальона оказался торговый агент, который стал настойчиво уговаривать тебя сделать у него покупку.

A. Скажу, что меня не интересуют его предложения. Если он все равно не уйдет – просто закрою перед ним дверь.

B. Скажу этому человеку, что он обманщик, раз представился почтальоном, а сам торгаш, и посоветую ему убраться подобру-поздорову.

C. Мне будет неудобно просто так «послать» этого человека. Наверное, я все-таки посмотрю, что он принес, а если товар понравится, то, может быть, что-нибудь и куплю.

D. Молча захлопну дверь и пойду заниматься своими делами. А в следующий раз вообще не буду открывать всяким «почтальонам».

9. Одноклассник, твой хороший приятель, просит у тебя тетрадь, чтобы списать домашнее задание. Но тебе не хочется давать ему списывать, поскольку ты знаешь, что учитель очень внимателен, он замечает одинаковые работы и ставит «двойки» обоим.

A. Скажу, что не могу дать ему списать, поскольку иначе «двойки» получим мы оба.

B. Скажу, что списать не дам, самому делать надо было, а не халаявить.

C. Дам списать, но буду беспокоиться и очень расстроюсь, если в итоге действительно получу двойку.

D. Чтобы он отстал, скажу, что списывать у меня нечего, поскольку я и сам не сделал это задание.

Обработка и интерпретация результатов. Отдельно подсчитываются суммы баллов, которые набраны по каждому из вариантов ответов: А, В, С, D. Помни о том, что ответ, поставленный тобой на первое место, оценивается в 2 балла, а на второе – в 1. (Например, если ответ А трижды выбран в качестве первого и четырежды в качестве второго, то он набирает $3 \times 2 + 4 = 10$ баллов.)

Набранные по каждому из вариантов суммы (так называемые «сырые» баллы) говорят о склонности к различным типам реагирования в напряженных ситуациях межличностного взаимодействия:

A. Уверенное поведение: направлено на достижение своих целей, спокойно и вместе с тем настойчиво, но без перехода на личности.

B. Агрессивное поведение: направлено на отстаивание своих целей посредством действий против того, кто, по мнению человека, препятствует этому.

C. Застенчивое поведение: такие действия, при которых энергия тратится не столько на достижение целей, сколько на переживания по поводу происшедшего.

D. Игнорирование, уход от проблемы без попытки активно отстаивать свои цели, но и без переживаний по этому поводу.

Чтобы установить, насколько ярко выражена склонность к этим типам поведения, следует воспользоваться приведенной ниже таблицей.

Выражен- ность склонности	Суммы «сырых» баллов			
	А Уверенное поведение	В Агрессивное поведение	С Застенчивое поведение	Д Игнори- рование
Низкая	< 6	< 4	< 3	< 3
Ниже сред- ней	7–9	5–7	3–5	3–5
Среднее	10–12	7–9	6–8	6–8
Выше сред- ней	13–16	10–13	9–12	9–12
Высокая	> 16	> 13	> 12	> 12

//-- Признаки

поведения уверенного и неуверенного человека --//

Человек, проявляющий уверенное поведение, выглядит спокойным, держится с достоинством. У него открытый взгляд, хорошая осанка, спокойный и уверенный голос. Он не суетится, не заискивает, не выказывает раздражения. Поведение неуверенного человека бывает двух типов: агрессивным и пассивно-зависимым.

Неуверенный в себе человек может быть агрессивным: кричать, оскорблять, размахивать руками, смотреть с презрением и т. п. Проявление агрессивности в поведении, как это ни странно, – показатель неуверенности. Такое поведение характеризуется требовательностью или враждебностью, человек переходит на личности и зачастую обращает внимание не столько на то, чтобы удовлетворить свои потребности, сколько на то, чтобы наказать другого.

Неуверенность проявляется также и через прямо противоположное застенчивое поведение: такой человек может быть очень тихим, застенчивым, ходить ссутулившись и опустив голову, избегать прямого взгляда, пасовать перед любым давлением на него. При таком поведении человек уходит от прямого обсуждения проблемы, склонен говорить о своих желаниях и потребностях в косвенной форме, обиняками, пассивен, но при этом не готов принять и то, что может предложить партнер.

Уверенный в себе человек умеет отстаивать свою позицию, не прибегая ни к агрессии, ни к пассивно-зависимому поведению. Он откровенно говорит о своих потребностях, а также о желаемых действиях со стороны партнеров, делая это без враждебности, но и не переходя к самооправданиям. Впрочем, если конфликт навязывается со стороны, то уверенный человек постарается вообще не участвовать в нем, прибегнув к игнорированию – как говорится, нервы целее будут.

Часть 5

В мире профессий: карьерное самоопределение

Дифференциально-диагностический опросник [31 - Методика Е. А. Климова, модификация А. А. Азбель.]

Как известно, существует несколько тысяч профессий. Как же в них сориентироваться, чтобы сделать адекватный выбор? Для этого нужно хорошо понимать, чем они отличаются друг от друга, выделить те ключевые признаки, по которым можно разобраться в многообразии профессий. Есть несколько «осей измерения», которые позволяют и классифицировать профессии, и подумать о них, чтобы позже не разочароваться в сделанном выборе. Прежде всего надо сказать, что различают несколько типов профессий в зависимости от того, что в них является предметом труда. Основные предметы труда таковы:

- ◆ человек;
- ◆ природа;
- ◆ техника;
- ◆ знаковые системы;
- ◆ художественные образы.

Методика, приведенная ниже, поможет разобраться в том, к каким из этих групп профессий ты более склонен.

Инструкция. Предположим, что после соответствующего обучения ты можешь одинаково успешно выполнять любую работу. В таблице приведен список различных видов работы. Если тебе пришлось бы выбирать лишь одну работу из каждой пары в этом списке, что ты предпочел бы? Выбери один вид работы из каждой пары и запиши его номер.

Дифференциально-диагностический опросник

1a	Создавать, писать компьютерные программы, алгоритмы	16	Консультировать людей в фитнес-зале, в бассейне, на спортивной площадке
2a	Управлять автомобилем, автобусом, самолетом, судном или другим транспортным средством	26	Корректировать фотоснимки с помощью компьютерных программ
3a	Лечить кошек, собак, лошадей и других животных	36	Заниматься записью, воспроизведением, обработкой, компоновкой музыкальных композиций в звуковых студиях
4a	Проводить финансовый анализ рынка ценных бумаг	46	Исследовать работу мозга живых существ в специальной лаборатории
5a	Оказывать людям медицинскую или психологическую помощь	56	Налаживать работу компьютеров, оборудования
6a	Тестировать компьютеры перед их продажей	66	Обрабатывать, анализировать и обобщать социологические данные
7a	Быть журналистом и писать статьи, освещая происходящие события	76	Рассчитывать экономически выгодный путь транспортировки товара до потребителя
8a	Обеспечивать исправное состояние, безаварийную и надежную работу обслуживаемой техники в аэропорту, на железнодорожных или автовокзалах	86	Оформлять витрины универмагов; заниматься оформлением шоурумов
9a	Выращивать и дрессировать служебных собак для поиска наркотиков	96	Заниматься сборкой компьютеров или оборудования, налаживать их работу
10a	Регулировать механизмы автомобиля, заменять или ремонтировать их в случае неисправности	106	Изучать жизнь организмов с помощью электронного микроскопа
11a	Работать с законами и кодексами, заверять документы, оформлять доверенности и договоры	116	Налаживать работу медицинского лазера, ультразвуковой аппаратуры

продолжение ►

12a	Заниматься разведкой источников нефти, газа и других полезных ископаемых	126	Разрабатывать новые модели электронной бытовой техники
13a	Заниматься техническим обслуживанием оборудования, контролировать его правильную эксплуатацию	136	Работать со статистическими данными страховой компании, на основе их анализа рассчитывать страховые тарифы
14a	Преподавать какие-либо предметы в школе, техникуме, институте и т. д.	146	Работать в фондах архивов, находить необходимые документы
15a	Заниматься созданием новых моделей одежды, учитывая тенденции моды и индивидуальные особенности потребителя	156	Упорядочивать документацию фирмы и подготавливать новую (договора, счета, ведомости, доверенности и т. п.)
16a	Консультировать людей относительно туристических маршрутов других городов и стран	166	Разрабатывать сценарии праздников и торжественных событий, проводить их
17a	Руководить комплексом работ по рациональному использованию, воспроизводству и защите леса в лесничестве	176	Оформлять, иллюстрировать сайты, книги, журналы
18a	Играть на сцене, сниматься в кино, ставить трюки	186	Проводить клинические испытания новых лекарственных препаратов на живых объектах
19a	Разрабатывать и писать сценарии для рекламного ролика, подбирать творческую команду артистов, музыкантов, гримеров и т. д.	196	Следить за безопасностью компьютерной сети организации, обеспечивать ее оптимальную работоспособность для пользователей
20a	Исправлять смысловые и стилистические ошибки в подготавливаемых для печати текстах	206	Оказывать людям психологическую помощь, работать на телефоне доверия
21a	Переводить научные тексты	216	Производить архитектурно-восстановительные работы исторических мест

продолжение ►

22a	Изучать и анализировать ситуацию на фондовом рынке, покупать и перепродавать ценные бумаги, подводить итоги сделок	226	Проводить геологические изыскания, участвовать в экспедициях, посвященных изучению природных явлений
23a	Изучать генетику, выводить новые сорта растений	236	Контролировать и поддерживать правопорядок, предупреждать преступления, следить за безопасностью жизни и здоровья людей
24a	Сопровождать пассажиров во время воздушных или водных рейсов, консультировать их во время перелета или плавания по технике безопасности	246	Проектировать новое производственное оборудование, дома
25a	Анализировать состояние растений и животных в загрязненных условиях среды	256	Сопровождать людей в сложных туристических походах в роли инструктора
26a	Заниматься написанием востребованных текстов для интернет-сайтов, формировать поисковые запросы по ключевым словам и т. д.	266	Производить химико-биологический анализ материалов, поступивших в лабораторию
27a	Осуществлять взаимодействие с органами власти и общественными организациями, оказывать информационно-аналитическое сопровождение избирательной кампании	276	Писать мультипликационные сюжеты, создавать мультипликационных персонажей и декорации
28a	Искать нужных работников, подбирать персонал для различных фирм	286	Разрабатывать мероприятия по охране редких растений
29a	Заниматься монтажом электро- и гидротехнического оборудования в соответствии с проектом	296	Рассказывать о товаре, убеждать людей приобретать его
30a	Проводить занятия с детьми по тренировке памяти, внимания, речи и т. д., организовывать игры, праздники, экскурсии и другие развлекательные мероприятия для детей	306	Проектировать садово-парковые зоны, оформлять участки с помощью растений

Обработка результатов осуществляется в соответствии с таблицей. Каждый ответ, совпадающий с приведенным в ней, оценивается одним баллом по соответствующей шкале.

Человек	Природа	Техника	Знаковые системы	Художественные образы
1б			1а	
		2а		2б
	3а			3б
	4б		4а	
5а		5б		
		6а	6б	
			7б	7а
		8а		8б
	9а	9б		
	10б	10а		
		11б	11а	
	12а	12б		
		13а	13б	
14а			14б	
			15б	15а
16а				16б
	17а			17б
	18б			18а
		19б		19а
20б			20а	
			21а	21б
	22б		22а	
23б	23а			
24а		24б		
25б	25а			
	26б		26а	
27а				27б
28а	28б			
29б		29а		
30а				30б

Подсчитывается сумма баллов отдельно по каждому из пяти столбцов. Полученная сумма свидетельствует о склонности к работе с соответствующими предметами труда:

- ◆ 11–12 баллов – ярко выраженная склонность;
- ◆ 9–10 баллов – выраженная склонность;
- ◆ 6–8 баллов – склонность выражена средне;
- ◆ 4–5 баллов – склонность не выражена;
- ◆ 0–2 балла – работа с таким предметом труда активно отвергается: «что угодно, только не это».

По сумме баллов каждого столбца можно судить о склонности к профессиям разных типов. Ярко выраженная склонность или выраженная склонность показывают, что профессии именно этого типа наиболее интересны, им отдается предпочтение (впрочем, это еще не гарантирует высоких способностей именно к таким профессиям, хотя в большинстве случаев человеку интересно как раз то, к чему он более способен). Если результат свидетельствует о среднем уровне склонности сразу к нескольким типам профессий, следует выбирать профессии, сочетающие в себе разные предметы труда. Профессии из тех групп, склонность к которым не выражена, вероятно, можно освоить, но вряд ли эти профессии станут любимыми и будут приносить удовольствие.

А теперь скажем о том, что же подразумевают профессии разных типов. Предмет труда – это то, на что направлена работа: за создание, обслуживание или преобразование чего

работник получает деньги. Выделяют несколько групп предметов труда и соответственно им классифицируют профессии.

◆ **Человек.** Это все те профессии, которые связаны преимущественно с общением между людьми, с их влиянием друг на друга. Например, врач, менеджер, учитель, психолог, социальный работник, продавец, тренер. Для успешного овладения такими профессиями важно не просто хотеть, но и уметь активно взаимодействовать с людьми, общаться. Профессиональная подготовка включает два основных компонента: один касается области выполнения работы (например, тренер должен очень хорошо знать свой вид спорта, а продавец – специфику предлагаемых товаров), другой – подготовки к эффективному деловому взаимодействию с людьми.

◆ **Природа.** Такая работа направлена на объекты живой природы. Например, это деятельность агронома, фермера, кинолога (профессионального собаковода), ветеринара, цветовода, микробиолога (специалиста по микроорганизмам), пчеловода или лесника. Биологические объекты сложны, изменчивы, нестандартны, для успешной работы с ними важны интуиция, умение заботиться о ком-либо, инициативность и самостоятельность. Обычно люди положительно относятся к живым объектам. В частности, это происходит потому, что природа ассоциируется с отдыхом. Но чтобы работа такого профиля стала твоей профессией, одной любви к отдыху на природе мало, необходимо желание постоянно и активно взаимодействовать с растениями и животными.

◆ **Техника.** Это профессии, связанные с созданием, обслуживанием или эксплуатацией технических устройств, например водитель, пилот, железнодорожный машинист, специалист по обслуживанию компьютерных сетей, инженер-технолог. К этой же группе относится и большая часть так называемых рабочих профессий: токарь, слесарь, сварщик, станочник, крановщик и т. п. Больше всего таких специалистов требуется в различных областях промышленности: для добычи и переработки полезных ископаемых, в металлургии, машиностроении, строительстве, на транспорте. Для достижения успеха в таких профессиях нужны технический склад ума, точность, склонность к конкретным действиям, а не к абстрактным размышлениям.

◆ **Знаковые системы.** В этих профессиях преобладает работа с текстами, документами, различными базами данных, математическими выкладками и т. п. (все это психологи называют знаковыми системами). Примеры таких профессий: переводчик письменного текста, программист, бухгалтер, экономист, корректор, делопроизводитель, эксперт-аналитик. Для такой работы важны пунктуальность, скрупулезность, усидчивость, аналитический склад ума. Должен быть интерес к знаковым системам: текстам, таблицам, формулам, схемам, картам, разного рода условным сигналам и т. п.

◆ **Художественные образы.** Деятельность профессионалов в этой области направлена на создание, совершенствование художественных образов с помощью разнообразных изобразительных средств. Это сферы живописи, скульптуры, архитектуры, кинематографии, создания литературных произведений и т. д. К этой области относятся такие профессии, как художник, скульптор, писатель, литературный редактор, режиссер, кинооператор, дизайнер, реставратор художественных произведений. Как правило, подобные профессии подразумевают творческую работу. Для овладения ими важны соответствующие способности, хорошее воображение, готовность действовать в новых, необычных ситуациях, где нет готовых, шаблонных способов решения возникающих проблем.

Некоторые профессии невозможно однозначно отнести к какой-то одной из этих групп,

они находятся на стыке нескольких. Взять, например, такую профессию, как кассир-операционист в банке. Он общается с клиентами, следит за состоянием их счетов и вносит изменения в базу данных при поступлении и снятии денег (то есть взаимодействует со знаковой системой), активно пользуется в работе компьютером. Парикмахер* работает с клиентами и создает модельные прически – художественные образы. Работа секретаря (офис-менеджера, помощника директора) включает общение с посетителями организации и ответы на телефонные звонки, оформление документации на компьютере. А еще он как «лицо фирмы» должен иметь презентабельную внешность и уметь представлять себя в выгодном свете.

Профессиональная направленность личности [32 - Методика Дж. Голланда, модификация А. А. Азбель.]

Такие качества личности, как интересы и жизненные ценности, оказывают существенное влияние на реализацию человека в профессии. Любая профессия подразумевает работу в определенных условиях, где востребованным оказывается конкретный набор качеств личности. В зависимости от того, какие качества важнее всего для работы, выделяют шесть групп профессий и шесть соответствующих им типов профессиональной направленности личности. Приведенная ниже методика позволит определить, к какому из этих типов принадлежишь ты.

Инструкция. Предположим, что после соответствующего обучения ты сможешь выполнять любую работу. В таблице приведены сгруппированные по парам специальности, из каждой пары надо выбрать одну, которую ты считаешь более подходящей для себя. Рядом с названием специальности стоит ее код – цифра от 1 до 6. Записывай коды специальностей, выбранных в каждой из пар.

//-- Определение профессиональной направленности личности --//

1	Водитель-экспедитор	3	Инструктор по автовождению
2	Специалист по нанотехнологиям	3	Инструктор фитнес-центра
6	Архитектор	5	Капитан корабля
4	Адвокат	6	Дизайнер интерьеров
3	Официант	1	Кассир
3	Маркетолог	5	Управляющий частной компанией
6	Артист/шоумен	5	Директор театра
1	Парикмахер-стилист	4	Бухгалтер
1	Техник по монтажу телекоммуникационного оборудования	5	Индивидуальный предприниматель
4	Технический писатель/разработчик технической документации	6	Журналист
6	Фотограф	3	Аниматор/педагог-организатор
6	Ландшафтный дизайнер	2	Бактериолог
5	Владелец компании малого бизнеса	1	Наладчик электронного оборудования
5	Главный инженер по строительству	4	Логистик/специалист по перевозке грузов
4	Военный офицер	6	Кинорежиссер
1	Мастер по маникюру	4	Архивариус/документовед
1	Инженер-дефектоскопист/специалист по поиску неисправностей	4	Корректор
2	Преподаватель университета	4	Полицейский
2	Системный администратор	4	Нотариус
2	Редактор научной литературы	4	Переводчик текстов

продолжение ►

3	Гид-экскурсовод	4	Риелтор/ специалист по недвижимости
1	Электромеханик	2	Специалист по генной инженерии
3	Врач	4	Патентовед/специалист по интеллектуальной собственности
6	Ювелир	1	Автомеханик
4	Менеджер по закупкам	3	Спичрайтер
1	Машинист энергоблока	6	Флорист
2	Искусствовед	1	Наладчик полиграфического оборудования
3	Оператор call-центра	6	Аккомпаниатор
2	Тестирующий программного обеспечения	6	Веб-дизайнер
1	Дегустатор продукции	6	Диджей
2	Океанолог	5	Начальник отдела экологической экспертизы
3	Специалист по связям с общественностью (PR)	5	Региональный менеджер проекта
4	Налоговый инспектор	5	Администратор ресторана
5	Начальник отдела продаж	1	Промышленный альпинист
2	Геолог-разведчик	6	Модельер
5	Помощник гендиректора компании	6	Имиджмейкер
5	Менеджер по развитию розничной сети	3	Менеджер по развитию/обучению персонала
2	Экономист-аналитик	5	Коммерческий директор
1	Горничная	3	Медицинская сестра
3	Преподаватель вокала/танцев	6	Конструктор верхней женской одежды
3	Ветеринар	2	Инженер-геолог
2	Заведующий научной лабораторией	3	Психолог-консультант
1	Массажист	2	Археолог
4	Государственный служащий/ чиновник	5	Менеджер интернет-проектов
5	Начальник отдела кадров	2	Исследователь альтернативных источников энергии

Ключ. Чтобы определить свой тип профессиональной направленности, следует посчитать количество (не сумму, а именно количество!) выборов каждого из кодов: сколько раз выбраны профессии с кодом 1, сколько раз – с кодом 2 и т. д. Описания характеристик представителей различных типов профессиональной направленности приведены в таблице ниже. Тебе больше всего будет соответствовать та характеристика, по которой набрано наибольшее количество выборов.

Интерпретация результатов приведена в таблице.

//-- Типы профессиональной направленности личности --//

№	Тип профессиональной направленности
1	РЕАЛИСТИЧНЫЙ тип Ты — практик, склонный заниматься конкретными делами. Предпочитаешь работу, которая дает ощутимые результаты для тебя и для других. Тебя не пугает физический труд. Тебя интересует работа с техникой, требующая практического склада ума, сформированных двигательных умений и навыков. Ты хорошо умеешь подчиняться и исполнять инструкции. Твоя сильная сторона — практическая исполнительность.
2	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ тип Ты скорее теоретик, чем практик. Тебе нравится заниматься изучением, исследованием какой-либо проблемы, ты любишь получать новые знания. Ты предпочитаешь работу, приносящую радость познания, а иногда — и радость открытия, работу, требующую абстрактного мышления, способностей к анализу и систематизации информации, широкого кругозора. В подчинении работаешь хуже, чем самостоятельно. Твоя сильная сторона — способность творчески подходить к решению различных задач.
3	СОЦИАЛЬНЫЙ тип Ты — коммуникатор. Любишь работать с людьми и для людей, поэтому тебя, вероятно, заинтересует работа, связанная с обучением, воспитанием, обслуживанием клиентов, оказанием помощи нуждающимся и т. п. Тебе интересна эмоционально насыщенная, живая работа, предполагающая интенсивное взаимодействие с людьми и умение общаться. Твоя сильная сторона — умение убеждать, объяснять, влиять на поведение людей.

продолжение ►

№	Тип профессиональной направленности
4	КОНВЕНЦИАЛЬНЫЙ тип Тебе нравится работать с документами, текстами, цифрами, в том числе с использованием компьютерных средств. Подходит работа спокойная, без особого риска, с четким кругом обязанностей. Она может быть связана с обработкой информации, расчетами, вычислениями, требующими точности, аккуратности, усидчивости. Тебе хотелось бы избежать частого общения, необходимости управлять другими людьми и отвечать за их действия. Твои сильные стороны — спокойствие, терпеливость, способность к логической обработке информации и к глубокому изучению вопросов и желание заниматься этим.
5	ПРЕДПРИИМЧИВЫЙ тип Ты — организатор, ориентированный на активную преобразовательную деятельность. Ты предпочитаешь работу, дающую относительную свободу, самостоятельность, обеспечивающую положение в обществе, превосходство над другими, материальное благополучие; работу азартную и рискованную, требующую инициативности, предприимчивости, воли, умения брать ответственность на себя. Твоя сильная сторона — лидерские качества, смелость и решительность в решении различных вопросов.
6	ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ тип Ты, вероятно, склонен быть «свободным художником». Тебе подходят виды деятельности, дающие возможность творческого самовыражения в ситуациях, где нет жесткого режима, формальностей. Тебе нравится работа, дающая простор фантазии, воображению, требующая развитого эстетического вкуса, творческих способностей (художественных, литературных, музыкальных). Твоя сильная сторона — оригинальность восприятия действительности, умение видеть жизнь не так, как все.

Следующая методика поможет определить, к какому труду ты больше склонен — к исполнительскому или творческому.

Склонность к исполнительскому или творческому труду [33 - Методика разработана А. Г. Грецовым, А. А. Азбель.]

Инструкция. Из каждой пары суждений о труде нужно выбрать одно (А или Б), точнее характеризующее ту работу, которой ты хотел бы заниматься.

№	Вариант А	Вариант Б
1	Моя работа такова, что умение хорошо выполнять ее и четкое соблюдение правил гарантированно приведут к предсказуемому результату.	Даже если я выполняю свою работу качественно, я не могу точно предсказать ее результаты.
2	Способы и методы выполнения моей работы очень многообразны, я сам ответственен за их выбор.	Способы выполнения моей работы более-менее стандартны, известны заранее.
3	Что и как мне делать, определяет начальство, моя задача — пунктуально исполнять распоряжения.	Моя работа не подразумевает четких инструкций, приходится постоянно размышлять о том, как действовать.
4	Я готов заниматься такой работой, которая требует постоянных затрат времени и сил для дальнейшего обучения, профессионального самосовершенствования.	Я хотел бы выучиться какой-либо профессии, а потом спокойно зарабатывать деньги, больше не тратя времени и сил на дальнейшее обучение.
5	Мое отношение к работе описывается поговоркой «Лучше синица в руках, чем журавль в небе».	Мое отношение к работе точнее передает фраза «Лучше охотиться за журавлем в небе, чем иметь синицу в руках».
6	Мне важно, чтобы на работе была постоянная возможность для профессионального развития, пусть даже в ущерб стабильности.	Главное, чтобы работа и заработки были стабильными; возможность развиваться в профессиональной сфере для меня не столь важна.
7	Хотелось бы иметь гарантированную оплату труда, соответствующую времени и силам, которые я трачу на работу.	Оплачиваться должен исключительно результат работы, а не потраченные на его достижение время и усилия.
8	Далеко не все мое рабочее время подчинено четкому расписанию, в значительной степени я сам определяю, когда и где выполнить те или иные дела.	График моей работы подчинен четкому расписанию: я всегда знаю, где и когда я должен находиться и что именно делать.

продолжение ►

№	Вариант А	Вариант Б
9	Я отношусь к работе как к необходимому условию для того, чтобы обеспечить себе достойную жизнь в нерабочее время.	Я не склонен противопоставлять работу и другие жизненные сферы; для меня трудиться – это и значит жить.
10	Даже когда мой трудовой день закончен, в мыслях я периодически возвращаюсь к рабочим проблемам.	Моя работа завершается в момент окончания рабочего дня, я больше не вспоминаю о ней, пока не настанет следующий рабочий день.
11	Работа для меня – это средство достижения других жизненных целей (заработать на что-то, повысить свой статус в глазах других людей и т. п.).	Работа ценна для меня именно сама по себе, а не только в связи с теми возможностями, которые она дает (например, с заработками).
12	Я все равно продолжил бы трудиться, даже если бы в моем распоряжении оказалась крупная сумма денег, позволяющая обеспеченно жить не работая.	Окажись в моем распоряжении достаточно денег (например, благодаря наследству), я не работал бы, а проводил время как-нибудь иначе.

Ключ. О предпочтении исполнительского труда свидетельствует выбор варианта «А» в парах с нечетными номерами и варианта «Б» – с четными (1А, 2Б, 3А и т. д.). Творческого – наоборот: выбор варианта «Б» в парах с нечетными номерами и «А» – с четными. Каждый выбор оценивается в один балл. Следует посчитать набранные суммы отдельно для исполнительского и творческого труда и оценить собственный выбор.

Выраженность склонности	К исполнительскому труду	К творческому труду
Такая работа активно отвергается	0–1	0–2
Склонность не выражена	2–3	3–5
Склонность на среднем уровне	4–6	6–8
Выраженная склонность	7–9	9–10
Ярко выраженная склонность	10–12	11–12

//-- Специфика

исполнительского и творческого труда --//

Исполнительский труд подразумевает, что работник будет действовать в более или менее предсказуемых ситуациях по четко заданным правилам, инструкциям. Типичные примеры таких профессий: кассир, бухгалтер, работник справочной службы. Когда человек занимается подобной работой, проявления творчества с его стороны оказываются нежелательными, а иногда даже опасными. Представь себе, к чему может привести ситуация, когда медсестра, вместо того чтобы четко выполнять назначения врача и строго придерживаться инструкций по приготовлению препаратов для внутривенных инъекций, погрузится в творческий поиск и начнет испытывать на больном новые способы приготовления лекарств.

Творческие же профессии подразумевают значительную свободу действий, так как работать приходится в ситуациях неопределенности. В них нет, да и не может быть четких инструкций, которые однозначно предопределяли бы способы выполнения работы. Например, когда режиссер работает над очередным фильмом, никто не даст ему точных «рецептов» подбора актеров и не предоставит готовых ответов на все те бесчисленные вопросы, которые возникнут в ходе съемок. Каждый талантливый фильм в своем роде уникален, поэтому и встающие перед режиссером и съемочной группой проблемы

требуют поиска оригинальных, нестандартных решений.

Творческие люди стремятся к поиску неизбитых способов разрешения проблем, склонны быть оригинальными, стремятся осваивать новое, легко выходят за рамки общепринятых представлений. Часто их отличает неумное стремление к совершенству, и они, как следствие, редко бывают удовлетворены результатом какой-либо своей или чужой работы, испытывают желание усовершенствовать ее. Если творческий человек работает на такой должности, которая требует от него чисто стереотипных, шаблонных действий (например, кассир в магазине), это может стать для него настоящей пыткой. Впрочем, если человек, который по натуре исполнитель, оказывается на творческой работе, для него обстоятельства будут ненамного лучше. Необходимость действовать в ситуациях неопределенности, без четких инструкций превращается для такого человека в постоянный источник стресса.

Хотелось бы пояснить: большинство видов работ, в которых нуждается общество, не творческие, а исполнительские. По признаку востребованности именно они находятся на первом месте. Так что если хочешь, чтобы именно тебе досталась творческая работа, – нужно уметь делать ее очень хорошо и проявлять активность в ее поиске. Посмотри объявления в газетах или в Интернете о приеме на работу. Кого ищут работодатели? В основном исполнителей (мы специально просмотрели около 1000 подобных объявлений в газетах и на тематических интернет-сайтах и в результате убедились, что более 900 из них именно таковы). И почти не встречаются объявления о том, что нужны актеры, живописцы или писатели. Исполнительские работы более востребованы. Зато творческие обычно интереснее, и поэтому больше желающих ими заниматься. Хочешь найти творческую работу – значит, готовься к серьезной конкуренции!

В принципе, заинтересованность и увлеченность очень помогают в любой работе. Но если исполнительской работой иногда, в силу жизненных обстоятельств, удается более или менее продуктивно заниматься и без них («Гружусь, только чтобы обеспечить себя или близких, сама по себе работа мне неинтересна»), то в творческой работе без глубокой и искренней увлеченности не добьешься вообще ничего. Невозможно продуктивно творить из-под палки или же руководствуясь исключительно желанием заработать побольше денег. Творчество – это стиль жизни, готовность стереть границы между работой и досугом. Выбирая творческую профессию, надо быть готовым к тому, что в ней время не делится на праздники и будни.

В то же время творчество, ставшее основным делом жизни, – это принципиально такая же работа, как и любая другая, в ней также довольно много рутины, не всегда она идет с вдохновением. Результат творчества выступает как товар. Поэтому творческий труд требует особой самоорганизации – независимо от того, есть подобающее настроение или нет, каждый очередной заказ нужно выполнить точно в срок и не абы как, а предельно добросовестно. Глубоко ошибается тот, кто считает, что путь к творческим успехам – это жизнь «свободного художника», который волен работать лишь тогда, когда к этому есть особый душевный настрой, а все остальное время можно бездельничать и ждать, когда же его посетит муза.

Впечатления и знания, необходимые для творчества, накапливаются постоянно, в каждодневном жизненном опыте. И над возникающими в работе проблемами такие люди тоже размышляют практически постоянно.

Следует помнить о том, что творческие профессии и творческие люди – это не одно и то же. В принципе, творчество в том или ином виде возможно в любых профессиях. Если

медсестра (представитель исполнительской профессии) будет творить не при исполнении указаний врача, а при организации порядка на своем рабочем месте – это хорошо. В то же время даже в самой творческой профессии всегда присутствуют элементы исполнительского труда. Много такого труда и в любом обучении, тренировке. Поэтому обычно более результативными работниками оказываются не «чистые» творцы или исполнители, а те, у кого склонности к этим видам труда гармонично сочетаются.

Наемный труд, фриланс, предпринимательство [34 - Анкета разработана А. Г. Грецовым.]

Анкета выявляет тип организации труда, который больше всего подходит человеку.

Инструкция. Прочитай различные характеристики работы и оцени по шкале от 0 до 5, в какой степени каждая из них значима для тебя (0 означает «совершенно не согласен», 5 – «полностью согласен»). Какую работу ты считаешь для себя наиболее подходящей? Здесь нет верных и неверных, лучших и худших ответов, приемлемы любые суждения.

Давая ответы, помни о двух нюансах. Во-первых, наше общество устроено так, что работать все-таки нужно. Вопрос не в том, трудиться или нет, а в том, как именно это лучше организовать. Во-вторых, некоторые ожидания в отношении работы могут оказаться малосовместимыми. Так, если ты хочешь, чтобы над тобой не было начальников, но тут же утверждаешь, что работодатель должен заботиться о том, чтобы обустроить твое рабочее место, – значит, резко противоречишь самому себе... Либо ты сам заботаешься о рабочем месте, ищешь необходимые инструменты (а также, скорее всего, и заказы на работу), либо это делает кто-то другой, но... он же оказывается твоим руководителем! Одно без другого, увы, невозможно. Так что выбирай, что для тебя важнее, и старайся давать такие ответы, которые не противоречили бы друг другу.

Перечень утверждений

1. В любой работе мне важны стабильность, предсказуемость.
2. Я желаю сам выбирать, какие именно рабочие заказы буду выполнять.
3. Я хочу иметь свое собственное дело, а не работать на кого-то.
4. Я считаю, что важная составляющая работы – социальные гарантии (выплата больничных, будущая пенсия и т. п.).
5. Я согласен, что надо мной будет начальство, но хотел бы сам выбирать, под чьим именно руководством трудиться.
6. Терпеть не могу, когда кто-то указывает мне, как нужно делать работу.
7. Хочется четко представлять свои функциональные обязанности, всегда знать, что именно я должен делать.
8. Сделать карьеру для меня – это не самому стать начальником, а быть таким специалистом, за которым начальники будут охотиться и сами предлагать хорошие деньги.
9. Для меня принципиально важно, чтобы надо мной не было начальников; в работе хочу быть предоставлен самому себе.
10. Готов смириться с относительно меньшими перспективами карьерного роста в обмен на то, что моя работа будет спокойной и стабильной.
11. Я готов работать в режиме резкого изменения загруженности: «то густо, то пусто».
12. Для меня принципиально важно воплощать в жизнь то, что я задумал, пусть даже на

это потребуются гораздо больше времени и сил, чем предполагает обычный рабочий день.

13. Я предпочел бы, чтобы не я сам, а работодатель заботился о поиске заказов и о том, как организовать мой труд.

14. Согласен, что содержание и график моей работы могут резко меняться в зависимости от того, какой заказ удалось получить.

15. Я готов вкладывать в развитие дела личные финансовые средства, даже если рискую их потерять.

16. Я готов вести себя в четком соответствии с теми правилами, которые заданы моим работодателем.

17. Я согласен обойтись без постоянной гарантированной зарплаты, а получать деньги лишь за то, что фактически выполнил.

18. Полагаю, что лучше рисковать – «либо заработаю много, либо потеряю все», – нежели довольствоваться небольшой, но гарантированной зарплатой.

19. Я не желаю заниматься чем-либо, выходящим за рамки моей основной работы.

20. Я готов смириться с тем, что у меня долго вообще не будет заработков, если не удалось найти заказы.

21. Полагаю, что у меня хорошие способности к управлению другими людьми и решению неожиданных проблем.

22. Для меня предпочтительнее работать за гарантированную зарплату, а не подвергать себя рискам, связанным с собственным бизнесом.

23. Готов работать на начальника, но не согласен, чтобы он «монополизировал» меня; пусть лучше у меня будет сразу несколько начальников.

24. Считаю, что иметь собственный бизнес – это важный показатель жизненного успеха человека.

Бланк для ответов

1	4	7	10	13	16	19	22	Итого
2	5	8	11	14	17	20	23	Итого
3	6	9	12	15	18	21	24	Итого

Степень согласия с каждым из утверждений (по шкале от 0 до 5) вносится в клеточку с соответствующим номером.

Обработка результатов. Подсчитывается сумма баллов отдельно в каждой из трех строк (шкалы 1, 2 и 3). Таблица для перевода этих сумм в итоговые значения по шкалам, а также интерпретация полученных результатов приведены ниже.

Выраженность склонности	Набранные суммы	
	Шкала 1	Шкалы 2 и 3
1 – низкая	0–7	0–8
2 – ниже среднего	8–14	9–16
3 – средняя	15–23	17–25

Выраженность склонности	Набранные суммы	
	Шкала 1	Шкалы 2 и 3
4 – выше среднего	24–33	26–34
5 – высокая	34–40	35–40

Пояснения. Шкала 1: наемный труд

Самый распространенный вариант. Чаще всего под словами «искать работу», «устроиться на работу» подразумевают именно наемный труд. Сотрудник оформляется в штат организации и поддерживает трудовые отношения с ней на постоянной основе.

С одной стороны, такой вариант трудоустройства самый стабильный, так как обеспечивает социальные гарантии (как минимум это больничные и выплаты в пенсионный фонд, но многие организации предоставляют сотрудникам различные дополнительные льготы – оплату транспортных расходов, бесплатные обеды, добровольное медицинское страхование и т. п.). Мы говорим, разумеется, об официальном трудоустройстве с заключением договора согласно Трудовому кодексу. От тех работодателей, которые не соблюдают предусмотренные законом процедуры, лучше держаться в стороне. Обычно именно тот, кто предоставляет работу, озабочен и обустройством рабочего места, поиском заказчиков, поставками материалов и т. п. У исполнителя голова обо всем этом не болит, его задача – четко выполнять возложенные на него обязанности.

Но, с другой стороны, степень личной свободы таких работников минимальна. По сути, они продают свое время, усилия и готовность выполнять определенный труд, а распоряжается всем этим работодатель. Над таким работником, каких бы карьерных высот он ни достиг, все равно будет вышестоящий начальник. То, что такой сотрудник создает в рабочее время, будь то материальный предмет или продукт интеллектуальной деятельности, тоже принадлежит работодателю. Возможности для карьерного роста зависят от конкретного рабочего места, уровня подготовки и опыта работника, но в целом работники, особенно начинающие, склонны завышать свои ожидания, в реальности «звездную» карьеру с помощью наемного труда делают очень и очень немногие.

Нужно помнить, что заработная плата наемного работника в коммерческих организациях обычно оказывается заметно ниже того дохода, который его труд приносит работодателю. Ведь такая организация направлена на получение прибыли, а значит, расходы, в том числе и на оплату труда, должны быть меньше, чем сумма, за которую можно продать произведенные товары или услуги. Некоторым такая ситуация субъективно некомфортна: дескать, я вынужден работать «на дядю», значительную долю прибыли от моего труда получает кто-то другой. Это так и есть, но ведь предприниматель получает эту прибыль тоже не просто так, а решает все связанные с работой организационные вопросы, обеспечивает условия для нее, а также берет на себя неизбежные в предпринимательской деятельности риски. Если ты готов лично заниматься этим – становись предпринимателем сам.

Шкала 2: фриланс

Слово «фрилансер» происходит от средневекового английского термина, дословно обозначающего «свободное копье». Так называли воинов-наемников, не состоявших на постоянной службе в какой-либо армии, а готовых предложить свои услуги любому, кто заплатит за них. На рынке труда так называют тех, кто, не оформляя постоянные трудовые отношения с каким-либо работодателем, ищет и выполняет разовые заказы.

Главный плюс такой работы – это высокая степень личной свободы. Человек сам волен определять, за что ему братья, когда и как выполнять работу. Необходимо лишь выдать нужный результат к согласованному с заказчиком сроку, а то, как его достигнуть, – личное дело работника. Часто такая работа подразумевает и возможность трудиться в

режиме удаленного доступа, то есть необязательно физически находиться там, где указал работодатель, а можно, к примеру, путешествовать с ноутбуком по стране и миру, по ходу дела выполняя работу (скажем, редактируя тексты, создавая веб-страницы или обрабатывая статистические данные) и отсылая результаты заказчику через Интернет.

Важно подчеркнуть, что обратная сторона личной свободы фрилансера – это высокий уровень самоорганизованности, умение спланировать и осуществить труд без контроля извне. Он ведь не обязан являться на работу по раз и навсегда заведенному расписанию, и начальник его не контролирует. У многих людей в таких условиях возникает соблазн действовать по принципу «раз конкретно сегодня работу можно и не выполнять – значит, сделаю как-нибудь потом». Но это «потом» зачастую так и не наступает, в результате заказы в срок не исполняются, а новые найти становится почти невозможно (ведь для фрилансера важнее всего репутация, никто не хочет иметь дело с ненадежным исполнителем).

Минусы работы фрилансера – нестабильность, почти полное отсутствие социальных гарантий и чаще всего – резкая неравномерность загруженности во времени. Пока есть заказы и ты в состоянии их выполнить – ты, что называется, на коне. А если заказы закончились или, скажем, ты не можешь выполнять их из-за болезни – все, источников средств к существованию нет, придется искать другую работу или же довольствоваться нищенскими социальными пособиями. Заказы поступают, как правило, неравномерно: порой их так много, что фрилансер на пределе сил трудится по 14–16 часов в день, а потом их почти нет. Соответственно, нестабилен и доход (поэтому, кстати, фрилансерам сложно получить банковский кредит). Есть риск столкнуться с мошенничеством: нередки ситуации, когда получить деньги за уже выполненную работу не удастся. Однако все это окупается тем, что компетентные и востребованные специалисты, услуги которых нужны сразу нескольким организациям, в свободном плаванье имеют шансы заработать в два-три раза больше, чем если бы они оформили постоянные трудовые отношения с каким-то одним работодателем.

Важно понимать, что фриланс в отличие от построения собственного бизнеса – чаще всего все равно работа не на развитие своего дела, а, как говорится, «на дядю». Человек продает свое рабочее время и компетентность, а кто-то, скорее всего, строит на этом свой бизнес, по сути, перепродавая результаты труда дальше. В этом плане отличие фриланса от обычного наемного труда заключается лишь в отсутствии постоянных трудовых отношений с одним конкретным работодателем.

Шкала 3: предпринимательство

Это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение дохода, то есть на создание и развитие собственного бизнеса. Она либо осуществляется непосредственно самим человеком (индивидуальное предпринимательство), либо подразумевает образование организации, так называемого юридического лица.

Потенциально именно этот путь самый доходный, но он же связан с максимальными рисками. Начальства как такового у предпринимателя нет, он предоставлен сам себе и трудится на себя, начиная с выбора того, что вообще сделать предметом бизнеса (вариантов много, самые частые: оказание услуг, производство, продажи) и заканчивая поиском клиентов. Однако не следует путать отсутствие начальства и свободу в принятии решений со вседозволенностью и отсутствием обязательств. У любого предпринимателя обязательства все равно возникают, и их неисполнение чревато серьезными неприятностями – начиная с материальных убытков и заканчивая уголовным наказанием.

В принципе, предпринимательство возможно и в такой форме: человек единолично создает какой-либо продукт или оказывает услугу и сам реализует их, однако скольконибудь серьезный профессиональный рост в этой сфере предполагает привлечение наемных работников и организацию их деятельности.

Для достижения успеха в предпринимательстве важно не только уметь хорошо делать то дело, которое открываешь, но и быть эффективным управленцем. Вообще говоря, вникать в детали производства хозяину и необязательно, некоторые владельцы бизнеса полностью передают решение всех таких вопросов подчиненным наемным работникам, оставляя за собой функции общего управления. Важнейшие личностные качества бизнесмена – устойчивость к стрессам, умение принимать решения (в том числе и связанные с разумным риском) даже в условиях недостатка информации, уверенность в себе и настойчивость, готовность мобилизовать свои усилия в нужный момент, организовать деятельность самого себя и подчиненных, наладить взаимопонимание с людьми и управлять ими. Подчеркнем важность понимания экономических и юридических механизмов управления бизнесом, так как без этого даже лучшие начинания почти гарантированно обречены на провал.

Социальное страхование предприниматели (разумеется, те, кто официально оформил свою деятельность) имеют, но в очень ограниченном объеме – в этом смысле они защищены меньше, чем большинство наемных работников. Индивидуальный предприниматель отвечает по взятым на себя обязательствам личным имуществом. Если же бизнес подразумевает создание юридического лица – формы ответственности зависят от целого ряда нюансов, но они в любом случае существуют и оказываются довольно жесткими.

Вообще, заниматься предпринимательством намного сложнее, чем быть наемным работником: приходится решать массу разного рода проблем, принимать ответственные решения, идти на риски, вступать в отношения жесткой конкуренции с другими бизнесменами. Но если это соответствует твоим личностным качествам и желанию, то попробовать себя на этом пути, несомненно, стоит. С одной стороны, в случае успеха такая деятельность приведет к большому благосостоянию и более высокому статусу в обществе, чем наемный труд. А с другой стороны, скучать на этом пути в любом случае не придется...

Если баллы превышают средние показатели по всем трем шкалам – скорее всего, это говорит о том, что твои представления об идеальной работе внутренне противоречивы, трудно совместимы между собой (к примеру, желание иметь полную личную свободу в трудовых отношениях сочетается с требованием высокого уровня социальных гарантий, а стремление самому выбирать заказы – с тем, чтобы их искал и предлагал на выбор начальник). В реальности найти работу, которая отвечала бы такому набору требований, вряд ли удастся, все равно придется идти на компромиссы...

Если же баллы по всем трем шкалам оказываются ниже средних, это значит, что у тебя, видимо, просто не сформирована мотивация к трудовой деятельности. Получается, что тебе, по твоим собственным представлениям, не подходит вообще никакая работа. Как гласит известная присказка, «где бы ни работать, лишь бы НЕ работать». Не будем вдаваться в морализаторство на тему труда и безделья, отметим лишь, что общество по вполне понятным причинам устроено так, что всячески побуждает людей к работе и создает препятствия тем, кто заниматься ею не желает. Так что человеку, избегающему труда, достигнуть успехов и высокого статуса будет сложно (хотя не станем утверждать,

что в принципе невозможно).

Описанные типы организации труда не являются взаимоисключающими, в некоторой степени их возможно сочетать. Так, многие успешные специалисты считают идеальным для себя вариант, когда они постоянно работают в какой-либо организации на условиях неполной занятости (к примеру, ходят туда 2–3 раза в неделю), что дает им стабильность и возможность оставаться постоянно включенными в сообщество профессионалов. В оставшееся же время они могут либо выполнять сторонние заказы, либо заниматься развитием собственного бизнеса.

Профессиональная идентичность [35 - Методика разработана А. А. Азбель (модификация 2011 года).]

Система наиболее общих представлений о самом себе и своем месте в мире называется идентичностью. Она предполагает также осознание себя как профессионала. Человек не просто «выбирает профессию», а в значительной степени предопределяет весь свой дальнейший образ жизни, круг общения. Профессиональная принадлежность – одна из самых значимых характеристик любого человека. Если взрослого человека просят ответить на вопрос «Кто вы?», то, как правило, сначала он называет имя и профессию, а уж потом говорит о возрасте, национальности, религиозных убеждениях и т. п. Представление о себе как о носителе определенной профессии – неотъемлемый компонент представлений большинства взрослых людей о самих себе. И чем более любима работа, тем более слиты эти представления, со временем человек уже не мыслит себя вне связи со своей профессией. И если он по каким-то причинам не может продолжать заниматься своим любимым делом (безработица, болезни, выход на пенсию), это становится для него настоящей жизненной трагедией.

Иногда выбор профессии или будущего места учебы кажется легким, делается чуть ли не моментально: просто вдруг понял, что стану кем-то, и все. Но на самом деле принятие решения в таких случаях обычно происходит по формуле «одно мгновение плюс вся предшествующая жизнь»: даже если само решение принимается незамедлительно, зависит оно от всего предшествующего жизненного опыта. Поэтому можно сказать, что профессиональное самоопределение не сводится к одномоментному выбору, оно начинается задолго до самого события, продолжается и после него, по мере дальнейшего обучения и освоения профессии. Сложность выбора состоит еще в том, что предпочесть одну профессию значит отказаться от многих других.

Можно выделить четыре так называемых статуса профессиональной идентичности – ступеньки, которые человек проходит в процессе профессионального самоопределения.

◆ Неопределенная профессиональная идентичность: выбор жизненного пути не сделан, четкие представления о карьере отсутствуют, но человек даже не задумывается об этом.

◆ Навязанная профессиональная идентичность: человек имеет сформированные представления о своем профессиональном будущем, но они навязаны извне (например, родителями) и не являются результатом самостоятельного выбора.

◆ Мораторий (кризис выбора) профессиональной идентичности: человек осознает проблему выбора профессии и находится в процессе ее решения, но наиболее подходящий вариант еще не определен.

◆ Сформированная профессиональная идентичность: профессиональные планы

определены, что стало результатом осмысленного самостоятельного решения.

Приведенный ниже тест позволит определить, на какой из этих ступенек находишься ты, а заодно и задуматься над своим отношением к проблемам, связанным с профессиональным самоопределением.

Инструкция. Опросник состоит из 20 утверждений, к каждому дается четыре варианта ответов: а, б, в, г. Внимательно прочитай их и выбери тот, который лучше всего отражает твою точку зрения. Возможно, что какие-то варианты покажутся тебе равнозначными, тем не менее выбери тот, который в наибольшей степени отвечает твоему мнению. Запиши номера вопросов и выбранный вариант ответа на каждый из них. Старайся быть максимально правдивым! Среди ответов нет хороших или плохих, поэтому не старайся угадать, какой из них правильный или лучший.

1. Меня не беспокоит мое профессиональное будущее.

а) Согласен, еще не пришло время решать, где мне дальше учиться или работать.

б) Согласен, я уверен, что мои родители помогут мне в моем профессиональном будущем.

в) Согласен, так как я уже давно все решил по поводу своего профессионального будущего, поэтому нет смысла беспокоиться.

г) Не согласен, ведь если о будущем не беспокоиться сейчас, то потом будет слишком поздно.

2. Мне трудно принять решение, куда пойти учиться дальше.

а) Согласен, так как меня интересует сразу несколько специальностей, которые хотелось бы получить.

б) Согласен, поэтому я лучше прислушаюсь к мнению авторитетного человека (родителей, хорошего знакомого, друга).

в) Не согласен, я уже принял решение о том, где я буду учиться или работать в дальнейшем.

г) Не согласен, поскольку еще пока не задумывался над этой проблемой.

3. Я регулярно изучаю спрос на представителей той специальности, которую я планирую получить.

а) Согласен, ведь от спроса на рынке труда зависит, какую специальность я выберу.

б) Не согласен, поскольку родители знают лучше, какую специальность мне предложить.

в) Не согласен, так как время анализировать спрос на профессии еще не пришло.

г) Не согласен, я уже решил, что все равно получу ту специальность, которую я хочу.

4. Я до сих пор не обсуждал с родителями мои будущие профессиональные планы.

а) Согласен, так как мои родители уже давно решили, кем я буду, и со мной не советовались по данному вопросу.

б) Не согласен, мои родители как раз постоянно со мной обсуждают мои профессиональные предпочтения.

в) Согласен, у нас в семье не принято обсуждать мои проблемы, тем более профессиональные планы.

г) Не согласен, мы с родителями давно все обсудили, и я принял решение по поводу своей будущей профессии.

5. Мои родители выбрали мне дальнейшую специальность.

а) Согласен, и надо признать, что они вообще лучше меня разбираются в этом вопросе.

- б) Не согласен, но мы регулярно обсуждаем вопрос моей будущей специальности.
 - в) Не согласен, поскольку родители не вмешиваются в мои проблемы с выбором профессии.
 - г) Не согласен, так как выбор специальности был скорее моим самостоятельным решением, чем их.
6. Мне хорошо ясны мои будущие профессиональные планы.
- а) Согласен, так как выстроить их мне помогли родители (знакомые), которые являются специалистами в этой профессиональной области.
 - б) Согласен, поскольку я построил их самостоятельно, основываясь на собственном жизненном опыте.
 - в) Не согласен, так как у меня нет желания строить профессиональные планы: будь как будет.
 - г) Не согласен, как раз сейчас я пытаюсь выстроить эти профессиональные планы.
7. На мои профессиональные цели сильно влияет мнение моих родителей.
- а) Не согласен, у моих родителей никогда не возникало желания определять мои профессиональные цели.
 - б) Согласен, поскольку мои родители с детства говорили мне, кем я должен стать.
 - в) Согласен, цели еще сформулированы слабо, но окончательное решение будет все-таки принято мной, а не родителями.
 - г) Согласен, так как родители, конечно, приняли участие в обсуждении этого вопроса, но все-таки решение уже принято мной самостоятельно.
8. Думаю, мне еще слишком рано задумываться над вопросами построения моей карьеры.
- а) Согласен, так как моя карьера все равно будет зависеть от решения моей семьи.
 - б) Согласен, мне и раньше в жизни не приходилось сталкиваться с вопросами построения карьеры.
 - в) Не согласен, уже настал тот момент, когда нужно выбирать, как дальше строить свою карьеру.
 - г) Не согласен, я уже давно и точно решил, каким образом я буду выстраивать свою карьеру.
9. Уже точно решено, какую специальность я хочу получить после окончания школы.
- а) Не согласен, так как я еще не думал над своей конкретной специальностью.
 - б) Согласен, и я могу точно назвать учебное заведение и специальность, которую я получу.
 - в) Согласен, так как мои родители уже сообщили мне, на кого и где я буду дальше учиться.
 - г) Не согласен, мне трудно понять, какая специальность подходит именно мне.
10. Друзья советуют мне, какое образование лучше получить.
- а) Согласен, мы с ними часто обсуждаем этот вопрос, но я пытаюсь строить свои профессиональные планы самостоятельно.
 - б) Согласен, и я собираюсь вместе с другом получить одинаковое образование, прислушавшись к его мнению.
 - в) Не согласен, так как обдумывать свою будущую карьеру нам с друзьями некогда, у нас есть много более интересных дел.
 - г) Не согласен, я уже принял решение относительно своего будущего без помощи друзей.

11. Для меня непринципиально, где именно учиться в дальнейшем.

а) Согласен, так как для меня главное – получить специальность, о которой давно мечтал, а не конкретное место учебы.

б) Согласен, поскольку уверен, что родители (родственники) все равно устроят меня на хорошую работу после учебы.

в) Согласен, поскольку профессиональная учеба – не главное в жизни.

г) Не согласен, так как от выбора учебного заведения зависит качество моего образования.

12. Я боюсь без совета своих родителей принимать ответственные решения по поводу моей дальнейшей профессиональной деятельности.

а) Согласен, я делаю попытки сориентироваться в профессиональной жизни, но пока затрудняюсь выбрать что-то одно.

б) Не согласен, так как мои родители все равно не хотят и не могут мне ничего посоветовать.

в) Согласен, поскольку мои родители с детства помогают мне, контролируя многие события в моей жизни, в том числе и в плане выбора профессии.

г) Не согласен, свое решение по этому вопросу я уже принял абсолютно самостоятельно.

13. Я нечасто думаю о моем профессиональном будущем.

а) Не согласен, над этой проблемой я думаю довольно часто.

б) Согласен, так как я знаю, мои родители сделают так, чтобы у меня в жизни все устроилось отлично.

в) Согласен, думаю, мне еще рано над этим размышлять.

г) Согласен, так как я все уже решил для себя и сейчас концентрирую свое внимание на других проблемах.

14. У меня на примете несколько учебных заведений, куда я хотел бы пойти учиться.

а) Не согласен, так как мои родители уже определили меня в конкретное учебное заведение, где я дальше и буду учиться.

б) Не согласен, я сам хочу учиться только в одном, вполне определенном учебном заведении.

в) Согласен, я как раз выбираю одно из профессиональных учебных заведений.

г) Не согласен, иногда мне кажется, что я сам не знаю, чего я хочу от будущего.

15. Жизненные проблемы не смогут мне помешать достигнуть поставленных профессиональных целей.

а) Согласен, поскольку знаю, что мои родители или родственники сделают все, чтобы эти цели осуществились.

б) Не согласен, у меня пока еще нет профессиональных целей.

в) Согласен, так как я хорошо осознаю свои профессиональные цели и стремлюсь к ним.

г) Не согласен, я еще не до конца понимаю, в чем состоят эти цели.

16. У нас дома часто разгораются бурные споры по поводу моей будущей карьеры.

а) Не согласен, поскольку мои родители все уже решили и с ними уже бесполезно спорить.

б) Не согласен, так как мои родители не особо интересуются вопросом моей карьеры.

в) Не согласен, ведь по поводу карьеры я все уже решил сам и спорить со мной все равно бесполезно.

г) Согласен, я советуюсь с родителями, хотя иногда наши взгляды относительно моего будущего могут расходиться.

17. Меня мало интересует информация о том, как выстраивать карьеру в различных профессиональных областях.

а) Согласен, так как мои родители уже выбрали мне будущую сферу деятельности и нет необходимости собирать какую-либо дополнительную информацию.

б) Согласен, потому что я уже принял решение о том, кем я буду и где буду учиться, и не стоит терять время на изучение этой информации.

в) Не согласен, я как раз сейчас активно анализирую особенности карьеры в различных областях деятельности.

г) Согласен, меня вообще мало интересует информация о том, где и как можно выстраивать карьеру.

18. Я держу на примете несколько направлений профессионального развития.

а) Согласен, но они были определены заранее моими родителями (родственниками).

б) Не согласен, я ориентируюсь всего на одно профессиональное направление.

в) Не согласен, я о них пока еще не задумывался.

г) Согласен, таких направлений пока несколько, и я не решил, какое из них для меня основное.

19. Я хорошо представляю свою дальнейшую профессиональную жизнь.

а) Не согласен, пока мое профессиональное будущее – это множество альтернатив.

б) Не согласен, но я уверен, что мои родители устроят меня на хорошую работу, где карьера мне будет обеспечена.

в) Не согласен, так как мне не хочется вникать в профессиональную жизнь, у меня есть и более важные проблемы.

г) Согласен, и я уже делаю первые шаги по моему профессиональному пути.

20. Родители предоставили мне возможность сделать мой профессиональный выбор самостоятельно.

а) Не согласен, потому что мои родители вообще не участвуют в моем профессиональном выборе.

б) Согласен, но мы все равно еще обсуждаем мой профессиональный выбор.

в) Не согласен, так как родители считают, что при самостоятельном выборе я могу ошибиться.

г) Согласен, и я уже сделал свой профессиональный выбор.

Ключ. Каждый вариант ответа оценивается в 1 или 2 балла в соответствии с приведенным ниже ключом. Интерпретация полученных данных приведена в таблице «Статусы профессиональной идентичности», которая представлена ниже.

№ вопроса	Профессиональная идентичность			
	Неопределенная	Навязанная	Мораторий	Сформированная
1	а – 2	б – 1	г – 1	в – 1
2	г – 1	б – 1	а – 2	в – 1
3	в – 1	б – 1	а – 2	г – 1
4	в – 1	а – 2	б – 1	г – 1
5	в – 1	а – 2	б – 1	г – 1
6	в – 1	а – 1	г – 1	б – 2
7	а – 1	б – 2	в – 1	г – 1
8	б – 2	а – 1	в – 1	г – 1
9	а – 1	в – 1	г – 1	б – 2
10	в – 1	б – 2	а – 1	г – 1
11	в – 2	б – 1	г – 1	а – 1
12	б – 1	в – 2	а – 1	г – 1
13	в – 2	б – 1	а – 1	г – 1
14	г – 1	а – 1	в – 2	б – 1

продолжение ►

№ вопроса	Профессиональная идентичность			
	Неопределенная	Навязанная	Мораторий	Сформированная
15	б – 1	а – 1	г – 1	в – 2
16	б – 1	а – 1	г – 2	в – 1
17	г – 2	а – 1	в – 1	б – 1
18	в – 1	а – 1	г – 2	б – 1
19	в – 1	б – 1	а – 1	г – 2
20	а – 1	в – 1	б – 1	г – 2
Сумма				

Чем выше сумма баллов, набранная тобой по каждому из статусов, тем в большей степени характеристика его применима к тебе. Интерпретация полученных данных приведена в таблице.

//-- Статусы профессиональной идентичности --//

Статусы ПИ	Характеристика статусов	Суммы баллов	Степень выраженности статуса
Неопределенное состояние профессиональной идентичности	Состояние характерно для учащихся, которые не имеют четких профессиональных целей и планов и при этом не пытаются их сформировать, выстроить варианты своего профессионального развития. Чаще всего этим статусом обладают подростки, родители которых не хотят или не имеют времени проявлять активный интерес к профессиональному будущему своих детей. Такой статус бывает и у подростков, привыкших жить текущими желаниями, недостаточно осознающих важность выбора будущей профессии	0–3	Статус не выражен
		4–7	Выраженность ниже среднего уровня
		8–11	Средняя степень выраженности
		12–15	Выраженность выше среднего уровня
		16 баллов и выше	Ярко выраженный статус

продолжение ►

Статусы ТИ	Характеристика статусов	Суммы баллов	Степень выраженности статуса
Навязанная профессиональная идентичность	Это состояние характерно для человека, который выбрал свой профессиональный путь, но сделал это не в результате самостоятельных размышлений, а прислушавшись к мнению авторитетных для него людей — родителей или друзей. На какое-то время это, как правило, обеспечивает комфортное состояние, позволяя избежать переживаний по поводу собственного будущего. Но нет никакой гарантии, что выбранная таким путем профессия будет отвечать интересам и способностям самого человека. Поэтому такой выбор в дальнейшем вполне может привести к разочарованию	0–4	Статус не выражен
		5–9	Выраженность ниже среднего уровня
		10–14	Средняя степень выраженности
		15–19	Выраженность выше среднего уровня
		20 баллов и выше	Ярко выраженный статус
Мораторий (кризис выбора)	Такое состояние характерно для человека, исследующего альтернативные варианты дальнейшего профессионального развития и активно пытающегося выйти из этого состояния, приняв осмысленное решение о своем будущем. Эти юноши и девушки размышляют о возможных вариантах профессионального развития, примеряют на себя различные профессиональные роли, стремятся как можно больше узнать о разных специальностях и путях их получения. На этой стадии нередко складываются неустойчивые отношения	0–4	Статус не выражен
		5–9	Выраженность ниже среднего уровня
		10–14	Средняя степень выраженности
		15–19	Выраженность выше среднего уровня

продолжение ►

Статусы ПИ	Характеристика статусов	Суммы баллов	Степень выраженности статуса
Мораторий (кризис выбора)	с родителями и друзьями: полное взаимопонимание может быстро сменяться непониманием, и наоборот. Как правило, большая часть людей после кризиса выбора переходит к состоянию сформированной идентичности, реже – к навязанной идентичности	20 баллов и выше	Ярко выраженный статус
Сформированная профессиональная идентичность	Эти юноши и девушки готовы совершить осознанный выбор дальнейшего профессионального развития или уже его совершили. Они уверены, что приняли правильное решение о своем профессиональном будущем. Этим статусом обладают те юноши и девушки, которые прошли через кризис выбора и самостоятельно сформировали систему знаний о себе, профессиональных ценностях и жизненные убеждения. Они могут осознанно выстраивать свою жизнь, потому что определились, чего хотят достигнуть	0–2	Статус не выражен
		3–5	Выраженность ниже среднего уровня
		6–8	Средняя степень выраженности
		9–11	Выраженность выше среднего уровня
		12 баллов и выше	Ярко выраженный статус

Как использовать полученную в результате этого тестирования информацию? Во-первых, ты определил ступеньку, на которой находишься, а значит, можешь предполагать, куда можно «шагать» дальше. А во-вторых, мы надеемся, что ты понял: поиск своей профессии – это такой процесс, который практически неизбежно проходит через этап кризиса (на стадии моратория идентичности). На этом этапе большинство молодых людей испытывают беспокойство по поводу своего профессионального будущего, неуверенность в собственных силах, переживания по поводу неопределенности жизненных перспектив. Если хочешь, чтобы твоя будущая профессия была выбрана осмысленно, ее нужно «выстрадать», пройти через кризис, а не отмахиваться от него, рассуждая по принципу «пока рано об этом думать» или «о моем будущем позаботятся родители».

Вообще-то, если человек приобретает определенную профессию и начинает работать по этой специальности, из этого еще не следует, что у него сформированная профессиональная идентичность. Ведь вполне возможно, что он просто рассматривает работу как способ заработать деньги, но отнюдь не считает ее «своим» делом, не связывает ее со своими жизненными целями и ценностями.

Это соответствует статусу диффузной профессиональной идентичности: такой человек не задумывается над смыслом своего труда, он просто делает то, за что ему заплатят. Как правило, он не стремится к самосовершенствованию в сфере труда, не имеет четких профессиональных целей и карьерных планов. Если такому человеку представится возможность заняться чем-то другим, где удастся работать меньше, а получать больше, то он, не задумываясь, сменит не только место работы, но и род занятий.

Нередко встречается и вариант, когда человек приобретает профессию и начинает работать, но профессиональная идентичность его – навязанная, так как этот выбор был сделан им несамостоятельно. Тогда он чаще всего начинает воспринимать свою работу как некий долг, обязательство, иногда даже прямо заявляя: «Да, меня не устраивает моя

работа. Но я должен ею заниматься – ведь если не я, то кто же?!» Такие люди обычно остаются верными месту работы: они могут сменить профессию, но все равно стремятся остаться работать там же, где раньше.

Возможно и такое: человек застревает на стадии моратория профидентичности, кризиса выбора. Тогда он оказывается вечным искателем, который меняет множество профессий, но ни на чем не может остановиться. Возникает парадоксальная ситуация: работа интересует такого человека только до тех пор, пока он не достигнет в ней определенного уровня мастерства, но потом ему становится неинтересно и скучно и он меняет профессию (как, впрочем, и место работы), начинает осваивать что-то новое.

Если же у человека сформированная профессиональная идентичность, то он, как правило, искренне заинтересован в том деле, которым занимается, считает его своим призванием. Такой человек обычно достигает высокого уровня профессионализма и знает себе цену. Он уверен в верности своего профессионального выбора и не склонен его изменять, хотя и вполне может менять места работы. Если где-то перед ним откроются более широкие возможности для профессионального роста, чем на прежнем месте работы, то он пойдет туда.

Типы карьерной ориентации («Якоря карьеры») [36 - Методика Э. Шейна (с изменениями).]

Инструкция. Оцени по 10-балльной шкале (1 – совершенно неважно, 10 – очень важно), насколько важным является для тебя каждое из следующих утверждений. Баллы записывай в таблицу ниже (после утверждений).

№	Утверждение	Степень важности
1	Строить свою карьеру в пределах конкретной научной или технической сферы	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
2	Осуществлять наблюдение и контроль над людьми, влиять на них	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
3	Иметь возможность делать все по-своему и не быть стесненным правилами какой-либо организации	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4	Иметь постоянное место работы с гарантированным окладом и быть социально защищенным	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
5	Применять свои знания и умения на благо людям, помогать другим	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
6	Работать над проблемами, которые представляются почти неразрешимыми	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7	Вести такой образ жизни, чтобы интересы семьи и карьеры были уравновешены	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
8	Создать или построить нечто, что будет всецело моим собственным произведением или идеей	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9	Продолжать работу по своей специальности, а не получить более высокую должность, не связанную с моей специальностью	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
10	Быть первым руководителем в организации	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

продолжение ►

№	Утверждение	Степень важности
11	Иметь работу, не связанную с жестким расписанием или другими организационными ограничениями	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
12	Работать в организации, которая обеспечит мне стабильность на длительный период	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
13	Употребить свои умения и способности на то, чтобы сделать мир лучше	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
14	Соревноваться с другими и побеждать	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
15	Строить карьеру, которая позволит мне не изменять моему образу жизни	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
16	Создать новое коммерческое предприятие	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
17	Посвятить всю жизнь избранной профессии	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
18	Занять высокую руководящую должность	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
19	Иметь работу, которая предоставляет максимум свободы и автономии в выборе характера занятий и времени их выполнения	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
20	Жить на одном месте, а не переезжать в связи с повышением	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
21	Иметь возможность использовать свои умения и талант для служения важной цели	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
22	Истинная цель моей карьеры – находить и решать трудные проблемы, независимо от того, в какой области они возникли	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
23	Я всегда стремлюсь уделять одинаковое внимание своей семье и своей карьере	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
24	Я всегда нахожусь в поиске идей, которые дадут мне возможность начать и построить свое собственное дело	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
25	Я соглашусь на руководящую должность только в том случае, если она находится в сфере моей профессиональной компетенции	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
26	Я хотел бы достичь такого положения в организации, которое давало бы возможность управлять работой других	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

продолжение ►

№	Утверждение	Степень важности
27	В моей профессиональной деятельности я более всего заботился бы о своей свободе и автономии	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
28	Я предпочитаю работу, которая не связана с командировками	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
29	Я всегда искал работу, на которой мог бы приносить пользу другим	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
30	Соревнование и выигрыш — это важные и волнующие стороны моей карьеры	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
31	Карьера имеет смысл только в том случае, если она позволяет вести жизнь, которая мне нравится	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
32	Предпринимательская деятельность составляет важнейшую часть моей карьеры	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
33	Я скорее ушел бы из организации, чем стал заниматься работой, не связанной с моей профессией	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
34	Я буду считать, что достиг успеха в карьере, когда стану руководителем высокого уровня в солидной организации	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
35	Я не хочу, чтобы меня стесняла какая-нибудь организация или требования мира бизнеса	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
36	Я предпочел бы работать в организации, с которой можно заключить длительный контракт	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
37	Я хотел бы посвятить свою карьеру достижению важной и полезной цели	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
38	Я чувствую себя преуспевающим только тогда, когда я постоянно вовлечен в решение трудных проблем или в ситуацию соревнования	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
39	Выбрать и поддерживать определенный образ жизни важнее, чем добиваться успеха в карьере	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
40	Я всегда хотел основать и построить свой собственный бизнес	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Обработка результатов. По каждой из восьми приведенных ниже карьерных ориентаций подсчитывается сумма баллов.

Карьерная ориентация	Номера вопросов	Сумма баллов
Компетентность	1, 9, 17, 25, 33	
Управление	2, 10, 18, 26, 34	
Независимость	3, 11, 19, 27, 35	
Стабильность	4, 12, 20, 28, 36	
Служение	5, 13, 21, 29, 37	
Вызов	6, 14, 22, 30, 38	
Стиль жизни	7, 15, 23, 31, 39	
Предпринимательство	8, 16, 24, 32, 40	

Ведущей карьерной ориентацией будет та, по которой набрано наибольшее число баллов (но не менее 20). Иногда ведущей не становится ни одна карьерная ориентация. В таком случае карьера не является главной для личности.

Компетентность. Эта ориентация предполагает наличие способностей и талантов в определенной области (научные исследования, технические разработки, проектирование и т. д.). Люди, обладающие такими способностями и талантами, хотят быть мастерами своего дела. Они бывают счастливы, когда достигают успеха в профессиональной сфере. Управление само по себе не представляет для них интереса, но они могут управлять другими в пределах своей компетентности.

Управление. Люди ориентированы на управление окружающими. Их работа требует навыков аналитических, межличностного и группового общения, эмоциональной уравновешенности, чтобы нести бремя ответственности.

Независимость. Люди с такой ориентацией стремятся к освобождению от организационных правил, предписаний, ограничений. У них ярко выражена потребность делать все по-своему. Они готовы отказаться от продвижения по службе ради сохранения своей независимости.

Стабильность. Такие люди испытывают потребность в безопасности и стабильности. Некоторым необходимо постоянное место работы. Они ищут работу в надежной организации, которая обеспечивает определенные условия. Среди них есть и люди, ориентированные на постоянное место жительства. Они пускают корни в определенном месте. Смена работы для них будет следствием переезда на другое место жительства.

Служение. Такие личности выбирают «работу с людьми», «служение человечеству», «помощь людям» и т. д. Они легко отказываются от продвижения или перевода на другую работу, если при этом не смогут помогать людям. Чаще всего эти люди работают в области охраны окружающей среды, проверки качества продукции и т. д.

Вызов. Человек с этой карьерной ориентацией стремится к конкуренции, победе, преодолению препятствий, решению трудных задач. Конкретная область деятельности или квалификация второстепенны для него. Любую ситуацию такие люди рассматривают с позиции «выигрыша – проигрыша».

Стиль жизни. Эти люди не позволяют, чтобы в их жизни доминировала какая-либо одна составляющая, в том числе и работа. Они пытаются совмещать дела семьи, карьеру и собственные интересы, всегда стремятся к балансу, выстраивают жизнь в соответствии с тем стилем, который считают оптимальным.

Предпринимательство. Эти люди хотят создать что-то новое, преодолевать препятствия, готовы к риску. Они не желают работать на других, хотят иметь свое дело, финансовое благополучие. Собственное дело для них – как продолжение самих себя, они вкладывают в него свою душу.

Профессиональные интересы [37 - В основу положена методика «Карта интересов» А. Е. Голомштока; публикуется со значительными изменениями, направленными на приведение сфер деятельности и конкретных утверждений в соответствие с современными социально-экономическими реалиями (А. А. Азбель, А. Г. Грецов).]

Инструкция. Для того чтобы ты мог выбрать профессию с учетом своих интересов, предлагаем оценить ряд утверждений о различных видах занятий, которые ты сможешь освоить в будущем. Если тебе очень сильно хочется заниматься тем, что предлагается в утверждении, то поставь в соответствующей клетке бланка ответов (он приведен на с. 192) «++». Если нравится, но не так уж сильно – поставь «+». Если не знаешь, сомневаешься –

поставь «0». Если не хотел бы, не нравится – «—». Если очень не хотел бы, совершенно не нравится – поставь «-». Не раздумывай слишком долго над вопросами – правильных и неправильных вариантов ответов здесь нет, давай тот ответ, который первым придет в голову. Отвечай на каждый вопрос, не пропуская ни одного. Проставляя свои ответы, внимательно следи, чтобы номер клетки в бланке для ответов не расходился с номером вопроса.

Хотелось бы...? Нравится ли...? Интересно ли...?

1. Изучать законы природы, находить физические закономерности.
2. Изучать разнообразие животного и растительного мира.
3. Принимать и оформлять постояльцев гостиницы, организовывать слаженную деятельность обслуживающего персонала гостиницы.
4. Разрабатывать новые методы диагностики и лечения различных болезней.
5. Решать задачи из книг типа «Математические игры», «Занимательная математика».
6. Следить за последовательностью и технологиями строительных работ.
7. Заниматься в технической или электротехнической секции (например, в секции авиа- или судомоделировании).
8. Выступать посредником при заключении торговых сделок (искать продавцов для покупателей и наоборот).
9. Планировать финансовую и производственную деятельность предприятия, фирмы.
10. Помогать делать переводы документации.
11. Управлять машиной, автобусом, трейлером и т. д.
12. Заниматься в стрелковой секции.
13. Заниматься в историческом клубе, разыгрывать ролевые игры по сюжетам исторических событий.
14. Писать статьи, фельетоны, очерки для периодических изданий и Интернета.
15. Оказывать юридическую помощь людям, консультируя их по вопросам законодательства.
16. Организовывать для детей игры и праздники.
17. Консультировать людей при крупных покупках (автомобиль, заграничный тур и т. д.).
18. Сниматься в кино или играть на сцене.
19. Делать интернет-сайты, веб-страницы.
20. Собирать установки и проводить физические эксперименты.
21. Участвовать в биологических экспедициях, посещать биологические секции.
22. Изучать особенности культуры, флоры, фауны различных регионов мира.
23. Читать о том, как люди учились бороться с болезнями и изобретали новые лекарства.
24. Соревноваться в решении математических задач.
25. Набрасывать эскизы или выполнять чертежи различных построек.
26. Проверять, испытывать, регулировать работу узлов автомобиля, самолета, корабля, регулировать механизмы и заменять их в случае неисправности.
27. Оценивать результат, подсчитывать успешные и убыточные сделки.
28. Планировать и прогнозировать развитие компании.
29. Проводить экскурсии на иностранном языке для гостей нашего города.
30. Оптимизировать и контролировать процессы доставки товара различными видами транспорта.
31. Участвовать в военизированных играх («Зарница», «Разведчик» и др.).

32. Анализировать по книгам и документам исторические факты, обсуждать текущие политические события в России и других странах.
33. Наблюдать и анализировать события, поступки людей, делать об этом репортажи.
34. Делать фотосъемку места преступления, изымать улики, снимать отпечатки пальцев.
35. Заниматься репетиторством и преподавательской деятельностью.
36. Изучать спрос покупателей на определенный товар.
37. Читать специальные спортивные новости в газетах и на сайтах.
38. Работать на музыкальных радиоканалах, составлять списки песен для звучания в эфире.
39. Искать наиболее рациональное и эстетическое цветовое решение для интерьеров.
40. Изучать процессы взаимодействия элементарных частиц.
41. Проводить опыты с различными веществами, следить за ходом химических реакций.
42. Сопровождать туры, круизы, проводить экскурсии, писать экскурсионные материалы.
43. Интересоваться причинами и способами лечения болезни.
44. Изучать языки программирования на компьютере.
45. Изучать новые технологии строительства.
46. Ремонтировать радиоприборы и различную аппаратуру.
47. Обрабатывать бухгалтерскую документацию, финансовую документацию фирмы, предприятия.
48. Проводить мониторинг конкурентной среды.
49. Читать литературу на иностранном языке или смотреть фильмы без перевода (например, «HarryPotter»).
50. Управлять современным поездом дальнего следования.
51. Изучать устройство оружия, военной техники.
52. Участвовать в археологических экспедициях, работать на раскопках.
53. Добывать эксклюзивную информацию, передавать ее читателям и зрителям.
54. Контролировать своевременную уплату налогов фирмами и физическими лицами.
55. Обучать персонал компании необходимым навыкам в деловой сфере.
56. Встречать и размещать пассажиров в салоне самолета.
57. Тренироваться в профессиональном спортивном клубе.
58. Исполнять произведения на музыкальных инструментах с использованием различных техник игры.
59. Создавать необычные модели одежды.
60. Моделировать на компьютере физические законы природы.
61. Брать на анализ химические пробы воды, продуктов питания, почвы, лекарств и пр.
62. Собирать информацию по туристической тематике.
63. Работать врачом на станции скорой медицинской помощи.
64. Писать компьютерные программы на основе анализа математических алгоритмов.
65. Готовить растворы, смеси для строительных работ.
66. Обрабатывать и изготавливать металлические, деревянные детали на фрезерном станке.
67. Рассчитывать предполагаемый размер прибыли предприятия.
68. Принимать решения по поводу взыскания и поощрения сотрудников.
69. Изучать разные иностранные языки и культуры народов.
70. Регулировать движение транспортных потоков на улицах города.

71. Жить согласно уставу, носить военную форму.
72. Писать тексты постов с ориентацией на общественно-политические темы, отслеживать в Сети новости о политической ситуации в мире.
73. Редактировать тексты книг, статей, выступлений высокопоставленных лиц.
74. Выдвигать обвинения преступникам, назначать им наказания в соответствии с законом.
75. Готовить школьников к олимпиадным заданиям, конкурсам.
76. Помогать подбирать людям наряды и украшения для торжественных церемоний.
77. Сдавать спортивные нормативы.
78. Играть в музыкальной группе или на сцене театра.
79. Делать фотоснимки, обрабатывать фотографии с помощью компьютера.
80. Читать книги типа «Занимательная физика», «Физики шутят» и т. п.
81. Заниматься мониторингом состояния воздуха на оживленных городских магистралях.
82. Консультировать людей, помогать при выборе оптимального тура для поездки и отдыха.
83. Тренироваться в навыках оказания первой медицинской помощи.
84. Разрабатывать программные алгоритмы для выполнения сложных расчетов.
85. Изучать качества и условия применения строительных материалов.
86. Изучать устройство и режимы работы станков.
87. Заключать сделки, договоры на выполнение определенных работ.
88. Участвовать в подборе персонала.
89. Переводить иностранные телепередачи на русский язык.
90. Следить за соблюдением правил дорожного движения.
91. Заниматься в секции парашютистов, в авиаклубе или в секции яхтсменов, аквалангистов.
92. Анализировать политические платформы, партии, взаимодействовать с общественными организациями.
93. Выполнять литературную обработку статей в соответствии со своеобразием жанровым.
94. Выяснять у людей причины незаконных поступков, которые они скрывали.
95. Руководить одной из секций в доме детского творчества.
96. Разрабатывать рекламные акции для продвижения товара в магазинах города.
97. Ездить в качестве участника на спортивные соревнования в другой город.
98. Подбирать актеров для съемки художественного фильма или рекламного клипа.
99. Придумывать оригинальные ювелирные изделия, украшения.
100. Систематизировать статистические данные, описывающие какие-либо события, процессы или явления.
101. Заниматься дрессировкой служебных собак или других животных.
102. Организовывать и проводить праздничные мероприятия для детей во время отдыха.
103. Ухаживать за человеком во время его выздоровления после болезни.
104. Налаживать сетевую работу компьютеров.
105. Продумывать планировку домов, этажей, квартир. Намечать план строительства.
106. Находить и устранять причины сбоя в компьютерах, аппаратуре, приборах.
107. Проверять достоверность сведений о заемщике и принимать решение о выдаче кредита.

108. Руководить бизнес-проектом: планировать производство, сбыт, прибыль, обучать и консультировать подчиненных, нести ответственность за результат.
109. Изучать происхождение слов и выражений в разных языках.
110. Обучать профессиональному вождению автомобилем, поездом, самолетом, судном и т. д.
111. Оказывать экстренную помощь людям на тонущих судах.
112. Поддерживать мигрантов и участвовать в разрешении спорных ситуаций с их участием.
113. Работать в средствах массовой информации, вести телепередачи.
114. Разрабатывать новые законы и поправки в кодексы, которые были бы удобны для применения.
115. Просвещать родителей по вопросам развития и воспитания детей.
116. Помогать человеку улучшать внешность с помощью прически, макияжа, подбора красивой одежды и т. п.
117. Тренировать команду спортсменов.
118. Честно и грамотно судить спортивные соревнования.
119. Изучать творчество выдающихся композиторов, режиссеров, актеров и других творческих деятелей.
120. Подбирать цветовые оттенки, красить дома, расписывать стены.

Бланк к «Карте интересов»

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

Напомним, что отмечать ответы нужно так:

++: очень хотелось бы, нравится этим заниматься;

+: нравится, но не очень сильно;

0: затрудняюсь ответить;

–: не хотелось бы, не нравится;

–: очень не хотелось бы, совершенно не нравится.

Обработка результатов. Подсчитай сумму плюсов и минусов в каждом столбце:

♦ от -12 до -6: область деятельности активно отрицается («Что угодно, только не это!»);

♦ от -5 до -1: область деятельности интереса не вызывает;

♦ от +1 до +4: интерес выражен слабо;

♦ от +5 до +7: выраженный интерес;

♦ от +8 до +12: ярко выраженный интерес.

При выборе профессии полученные результаты подскажут тебе, каким именно областям знания и сферам деятельности ты отдаешь предпочтение.

В таблице приводятся сферы деятельности, интересы к которым позволяет определить методика «Карта интересов». Номер первой строки бланка для ответов соответствует

номеру области интересов.

//-- Области интересов --//

№	Сферы интересов
1	Физика, математика
2	Биология, химия
3	Туризм
4	Медицина
5	Информационные технологии
6	Строительство
7	Инженерно-техническая сфера

продолжение ►

№	Сферы интересов
8	Экономика, финансы
9	Управление бизнесом
10	Иностранные языки
11	Транспорт/логистика
12	Силовые структуры
13	Общественно-политическая сфера
14	Журналистика
15	Юриспруденция
16	Образование
17	Сфера услуг, торговля
18	Физкультура и спорт
19	Музыкальное и сценическое искусство
20	Изобразительное искусство, дизайн

Заключение

Разработка личной миссии

Итак, ты прочитал о некоторых качествах личности, выделяемых психологами, и с помощью тестов узнал, насколько выражены эти качества у тебя. А что же делать с этими знаниями дальше? Какая от них польза? В принципе, знания о своей личности и об окружающих имеют для большинства молодых (и не только!) людей и самостоятельную ценность. Они интересны всем безотносительно к той конкретной пользе, которую могут принести. Хотя, с другой стороны, если самоисследование становится для человека главным объектом познавательного интереса – это тоже не лучший вариант. В мире ведь есть много других объектов и явлений, не менее интересных, чем собственная личность!

И все-таки: в каких ситуациях будут полезны знания о себе, для чего они нужны?

Понимаешь, с какими личностными чертами связана твоя проблема – значит, получаешь возможность превратить ее из проблемы в цель.

Знаешь о качествах собственной личности – будешь проще и быстрее понимать других людей.

Знаешь о своих сильных и слабых сторонах – имеешь возможность точнее выбрать профессию.

Знаешь о своих личностных качествах – значит, можешь целенаправленно меняться, заниматься саморазвитием.

Вполне возможно, что какие-то качества твоей личности, о которых ты узнал с помощью тестов или путем самонаблюдения, тебя не вполне устраивают и тебе хотелось бы их изменить. Возможно ли это? В большинстве случаев – да, эти качества значительно могут быть изменены самим человеком. Но сразу, как по мановению волшебной палочки, этого не произойдет. Для этого нужна достаточно длительная и целенаправленная работа над собой.

В принципе, есть два основных пути такой работы.

Первый путь – через изменение поведения. Хочешь выработать в себе какую-то желательную личностную черту или подавить нежелательную – значит, веди себя так, будто желаемое изменение уже свершилось. Так, постепенно, все время контролируя свое внешнее поведение, начнешь и внутренне изменяться. Это похоже на спортивную тренировку. Изо дня в день делаешь специальные упражнения для развития определенных мышечных групп, и твое тело начинает преображаться. Есть такой физиологический закон: «функция формирует орган». Наверно, ты слышал про удивительного человека, циркового артиста Валентина Дикуля. Его история очень показательна для объяснения механизма изменения себя через поведение. Дикуль выступал сначала как воздушный гимнаст. После трагического падения во время исполнения номера получил тяжелейшую травму – перелом позвоночника, и как следствие этого – полное обездвижение тела, то есть паралич. Он не мог выполнять никакие упражнения: его мышцы не могли включаться в работу от внутренних импульсов – нервные пути не передавали сигналы из-за травмы спинного мозга. И тогда он решил обхитрить свой организм, заставить мышцы работать другим путем – от внешних «принуждений» суставных движений к постепенному налаживанию разрушенной внутренней нервной проводимости. Он придумал специальные блочные устройства, которые «заставляли» обездвиженные конечности двигаться за счет «принудительного» механического воздействия на них. Он проделывал тысячи мучительных упражнений. Недели, месяцы, годы каждодневных многочасовых тренировок... И фантастический результат! Дикуль не только восстановился для обычной жизни, но и вновь стал выступать в цирке, правда, теперь не как гимнаст, а как силовой жонглер (за время спасительных тренировок ему удалось так укрепить свои мышцы, что он стал уникальным силачом). В дальнейшем разработанная им система помогла очень многим людям восстановиться после аналогичных травм.

Автор: Азбель А.А., Грецов А.Г.

Издательство: Питер

ISBN: 978-5-459-01074-9

Год: 2012

