

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
"КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ"

**ДОМАШНЯ КОНТРОЛЬНА РОБОТА
З ДИСЦИПЛІНИ "ПСИХОЛОГІЯ БЕЗПЕКИ"**

Виконав:

факультет _____

група _____

ПІБ _____

Перевірив:

Дата перевірки _____ 2015 р.

Підпис _____

№	Оцінка	
	Основна частина	Творча частина
1.		
2.		
3.		
Разом:		

ЗМІСТ

Вступ	2
Умови і оцінювання виконання завдань	2
Завдання №1. Методика з визначення провідної модальності	3
Завдання №2. Тест Леонгарда-Шмішека	7
Завдання №3. Тест К. Томаса	17

ВСТУП

Динамічні й суперечливі зміни у соціально-політичному, економічному та культурному житті сучасної України, що призвели до різкого зростання психічної напруженості, стресів та перевантажень, вимагають від випускників вищої школи інтелектуальної мобільності та динамічної психологічної адаптації до складних умов трудової діяльності, а також навичок регулювання міжособистісних, ділових і сімейних взаємовідносин.

З метою підвищення рівня психологічної компетенції майбутніх спеціалістів у вищих навчальних закладах вивчається дисципліна «Психологія».

В результаті вивчення цієї дисципліни випускники ВНЗ мають

Знати:

1. природу психіки людини;
2. основні психічні функції та їх фізіологічні механізми, співвідношення природних та соціальних факторів у розвитку психіки;
3. форми засвоєння людиною дійсності, роль свідомості та самосвідомості у поведінці, діяльності, формуванні особистості людини;
4. призначення волі, емоцій, потреб, мотивів;
5. основи самовиховання.

Вміти:

1. складати психологічну характеристику особистості, її темпераменту, здібностей, характеру;
2. визначати і інтерпретувати власні психічні стани;
3. усвідомлювати закономірності міжособистісних взаємовідносин у побуті та в організації.

УМОВИ І ОЦІНЮВАННЯ ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ

ДКР складається з трьох блоків завдань. Кожний блок складається з двох частин:

- 1) психологічний тест;
- 2) творче завдання.

Виконання першої частини є обов'язковим, другої частини - за бажанням студента. Кожна обов'язкова частина оцінюється в **5** балів; творча - від **0** до **5**. Таким чином максимальна сума за ДКР складає **30** балів. Виконання творчого завдання враховується лише за умов виконання відповідної обов'язкової частини.

(Для економії можна роздруковувати 2 стор. на одному аркуші)

Завдання №1. Методика з визначення провідної модальності

У кожного з нас серед аналізаторних систем є, так би мовити, провідна, яка скоріше і частіше від інших реагує на сигнали та подразники навколишнього середовища. Цей тест дозволить Вам дізнатися, які аналізаторні системи скоріше "дають відгук" при Ваших контактах з оточуючим середовищем.

При позитивній відповіді на наступні твердження поставте "Да"; якщо не згодні або маєте сумніви, то поставте "Ні".

№	Твердження	Відп.
1.	Люблю спостерігати за хмарами і зорями в небі	
2.	Часто наспівую собі потихеньку, коли чимось займаюсь.	
3.	Я не буду носити навіть дуже модні речі, якщо вони хочь трохи незручні	
4.	Мені дуже подобається ходити до сауни	
5.	Для мене дуже важливо, якого кольору стіни моєї кімнати	
6.	Я упізнаю по кроках, хто увійшов до кімнати	
7.	Мене розважає наслідування голосам інших людей	
8.	Придаю важливе значення своєму зовнішньому вигляду	
9.	Люблю приймати масаж	
10.	В громадському транспорті люблю спостерігати за людьми	
11.	Погано себе почуваю, коли довго сижу, не насолоджуюсь рухом	
12.	Побачивши костюм у вітрині, уявляю, що він мені буде личити	
13.	Коли чую стару мелодію, до мене повертається минуле	
14.	Часто читаю під час їжі	
15.	Дуже часто і подовгу розмовляю по телефону	
16.	У мене є схильність до повноти	
17.	Віддаю перевагу слухати оповідання, яке хтось читає, ніж читати самому	
18.	Після невдалого дня мій організм у напрузі, відчиваю тілесний дискомфорт	
19.	Охоче і багато фотографую або люблю розглядати фотографії	
20.	Довго пам'ятаю те, що мені сказали приятелі чи знайомі	
21.	Віддаю перевагу прочитати, ніж послухати про щось	
22.	Часто власноруч записую інформацію для кращого запам'ятовування	
23.	Намагаюсь уявляти перебіг своїх справ в певних візуальних образах	
24.	Часто розмовляю сам з собою внутрішнім голосом	
25.	Після тривалої їзди на автомобілі довго приходжу до тями	
26.	Тембр голосу та його інтонації багато говорять мені про людину	

27.	Примічаю яка в кого манера вдягатися	
28.	Люблю потягуватися, розпрямляти кінцівки, розминатися	
29.	Занадто тверде чи занадто м'яке ліжко – це для мене великий дискомфорт	
30.	Мені дуже важко підібрати зручне взуття	
31.	Дуже люблю відвідувати кінотеатри	
32.	Впізнаю обличчя, яки колись бачив, навіть через багато часу	
33.	Люблю слухати шум дощу	
34.	Я швидко включаюсь в те, що говорить співбесібник.	
35.	Люблю займатися фізичними вправами або рухливими видами спорту	
36.	Коли поруч цокає годинник, то не можу заснути	
37.	Я часто слухаю плеєр	
38.	Коли чую музику, відбиваю такт ногою	
39.	На відпочинку люблю оглядати пам'ятки архітектури	
40.	Для мене є надзвичайно важливим поєднання кольорів оточуючих речей	
41.	Я люблю танцювати	
42.	Від яркості освітлення в кімнаті залежить мій настрій	
43.	Мені дуже подобається відвідувати концерти	
44.	Потиск руки багато говорить мені про дану особистість	
45.	Мені подобається розглядати репродукції картин	
46.	Серйозна дискусія - це захоплююча справа	
47.	Дотиком можна сказати значно більше, ніж словами	
48.	В галасі не можу зосередитися	

Обведіть кружком номери в таблиці, що відповідають "Да" та підрахуйте їхню кількість з кожного розділу.

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

Ваші результати: А = , В = , С = .

В якому розділі більше виборів, то імовірно і є Ваша провідна перцептивна модальність.

Загальні відомості про тест

Тип А (бачити). Візуальний тип. Сприйнятливі до видимої сторони навколишнього світу, відчувають сильну потребу в тому, щоб світ навколо них виглядав красиво. При спілкуванні з людьми звертають увагу на обличчя людини, його одяг і зовнішність. Коли про щось розмірковують, зазвичай дивляться в стелю; коли слухають, відчувають потребу дивитися в очі тому, хто говорить і хочуть, щоб ті, хто їх слухає, також дивились їм в очі.

Добре запам'ятовують зримі деталі обстановки, а також тексти і навчальні посібники, представлені у друкованому або графічному вигляді. Часто вживають слова і фрази, які пов'язані із зором, образами і уявою. Наприклад: "не бачив цього", "це звичайно прояснює цю справу", "помітив чудову особливість". Малюнки, образні описи, фотокартки мають для типу А більше значення, ніж слова. Люди, що належать до цього типу швидко схоплюють те, що можна побачити: кольори, форми, лінії, гармонію та безладдя.

Тип В (відчувати, сприймати дотиком). Кінестетичний тип схильний до отримання інформації завдяки активному руху м'язів - беручи участь у рухливих іграх і заняттях, експериментуючи, досліджуючи навколишній світ за умови, що тіло постійно перебуває в русі. Навколо них може кипіти діяльність; їм необхідний простір для руху. При спілкуванні з людьми звертають увагу на те, як інший поводить себе; що він робить і чим займається.

Широко застосовують слова, що позначають рухи і дії; говорять в основному про справи, перемоги і досягнення. Як правило, небагатослівні і швидко переходять до суті справи. Їм найзручніше слухати і розмірковувати, коли їх очі опущені вниз і убік; вони майже не дивляться в очі співрозмовнику. Добре запам'ятовують свої і чужі вчинки, рухи і жести. Краще запам'ятовують та відтворюють ту інформацію, що записують особисто власноруч. Частіше вживають такі слова і означення, наприклад: "не можу цього зрозуміти", "атмосфера у помешканні нестерпна", "її слова дуже мене зворушили". Почуття і враження людей цього типу стосуються, головним чином, того, що відноситься до дотику, руху, внутрішніх переживань.

Тип С (чути). Аудіальний тип. Дуже ефективно отримують інформацію за допомогою слуху - в процесі розмови, читання вголос, суперечки або обміну думками зі своїми співрозмовниками. Відчувають потребу в безперервній слуховій стимуляції, а коли навколо тихо, починають видавати різні звуки - мурличуть собі під ніс, свистять або навіть самі з собою розмовляють. При спілкуванні з людьми звертають увагу на ім'я і прізвище людини, звук його голосу, манеру його мови і сказані ним слова. Описують звуки і голоси, музику, звукові ефекти і шуми, які можна почути в навколишній обстановці, а також переказують те, що говорять інші люди. "Не розумію, що мені кажеш", "це звістка для мене", "терпіти не можу таких гучних мелодій" - ось характерні висловлювання для людей цього типу. Рухи очей - зазвичай дивляться то вліво,

то вправо і лише зрідка і ненадовго заглядають в очі тому, з ким говорять.

Збіг типів зумовлює психологічну сумісність, незбіг – може призводити до непорозумінь та навіть конфліктів. Зазвичай причину таких конфліктів люди шукають на соціально-психологічному рівні. Проте вона може бути обумовлена психофізіологічними особливостями, які людьми не усвідомлюються та не аналізуються. Для ефективності процесу комунікації, важливим є урахування вищезазначених особливостей у діловому та міжособистісному спілкуванні.

Творча частина завдання №1

Наведіть (придумайте) приклади комунікацій людей з різними провідними модальностями, що призводять до непорозумінь або конфлікту. Наприклад, між батьками та дітьми, між друзями, викладачем і студентом, керівником і підлеглим, між хлопцем та дівчиною тощо.

1. _____

2.

3.

Завдання №2. Тест Леонгарда-Шмишека *

Ета методика направлена на виявлення характерологічних особливостей особистості. Нижче приводиться ряд запитань. Прочитайте уважливо кожен з них, однак довго не роздумуйте над відповіддю. В разі позитивного відповіді напишіть «Да». Якщо це до Вас не стосується або у Вас є сумніви, то «Нет». Якщо ситуації, описані в деяких запитаннях з Вами не відбулися, то представте собі свою реакцію або поведінку.

№	Вопросы	Ответ
1.	У Вас часто весёлое и беззаботное настроение?	
2.	Восприимчивы ли вы к обидам?	
3.	Бывает ли так, что у Вас на глаза наворачиваются слезы в кино, театре, в беседе и пр.?	
4.	Сделав что-то, Вы сомневаетесь, всё ли сделано правильно до тех пор, пока еще раз не убедитесь в том, что всё сделано правильно?	
5.	В детстве Вы были таким же отчаянным и смелым, как Ваши сверстники?	
6.	Часто ли у Вас меняется настроение от состояния безразличия до отвращения к жизни?	
7.	Являетесь ли Вы обычно центром внимания в коллективе, в компании?	
8.	Бывает ли так, что Вы беспричинно находите в таком ворчливом настроении, что с Вами лучше не разговаривать?	
9.	Вы серьезный человек?	
10.	Способны ли Вы восторгаться, восхищаться чем-либо?	
11.	Предприимчивы ли Вы?	
12.	Быстро ли вы забываете, если вас кто-нибудь обидит?	
13.	Мягкосердечны ли вы?	
14.	Считаете ли вы других людей недостаточно требовательными друг к другу?	
15.	Стремитесь ли вы всегда считаться в числе лучших сотрудников?	
16.	Бывало ли Вам страшно в детстве во время грозы или при встрече с незнакомой собакой, а может, такое чувство бывает и теперь?	
17.	Стремитесь ли Вы во всём и всюду соблюдать порядок?	
18.	Зависит ли Ваше настроение от внешних обстоятельств?	
19.	Любят ли Вас Ваши знакомые?	
20.	Часто ли у Вас бывает чувство сильного внутреннего беспокойства, ощущение возможной беды, неприятности?	
21.	У Вас часто бывает несколько подавленное настроение?	
22.	Бывали ли у Вас хотя бы один раз истерики или нервные срывы?	
23.	Трудно ли Вам усидеть на одном месте?	

* Використано російськомовний варіант тесту у зв'язку із відсутністю валідізованого українськомовного варіанту

24.	Если по отношению к Вам несправедливо поступили, энергично ли Вы отстаиваете свои интересы?	
25.	Можете ли Вы зарезать курицу?	
26.	Раздражает ли Вас, если дома занавес или скатерть висят неровно, и Вы сразу же стремитесь поправить их?	
27.	В детстве Вы боялись оставаться один в доме?	
28.	Часто ли у Вас беспричинно меняется настроение?	
29.	Всегда ли Вы стремитесь быть достаточно сильным специалистом в своем деле?	
30.	Быстро ли Вы начинаете злиться или впадать в гнев?	
31.	Можете ли Вы быть беззаботно веселым?	
32.	Бывает ли так, что ощущение полного счастья буквально пронизывает Вас?	
33.	Как Вы думаете, получился бы из Вас ведущий, концерансье в концерте, представлении?	
34.	Вы обычно высказываете свое мнение достаточно откровенно и недвусмысленно?	
35.	Вам трудно переносить вид крови?	
36.	Предпочитаете ли Вы работу, где необходимо действовать быстро, но не требуется высокого её качества?	
37.	Склонны ли Вы защищать тех, по отношению к которым поступили, на Ваш взгляд, несправедливо?	
38.	Вам трудно, страшно спускаться в темный подвал?	
39.	Выполняете ли вы кропотливую черную работу так же медленно и тщательно, как и любимое вами дело?	
40.	Зависит ли ваше настроение от погоды?	
41.	Охотно ли вы в школе декламировали стихи?	
42.	Убегали ли Вы в детстве из дома?	
43.	Кажется ли Вам жизнь трудной?	
44.	Бывает ли так, что после конфликта или обиды Вы были до того расстроены, что заниматься делом казалось просто невыносимо?	
45.	Можно ли сказать, что при неудаче Вы не теряете чувства юмора?	
46.	Предпринимаете ли Вы первым шагаи к примирению, если Вас кто-нибудь обидел?	
47.	Вы очень любите животных?	
48.	Возвращаетесь ли Вы, чтобы убедиться, что оставили дом или рабочее место в порядке?	
49.	Преследует ли Вас неясная мысль о том, что с Вами, Вашими близкими может случиться что-то страшное?	
50.	Считаете ли Вы, что Ваше настроение очень изменчиво?	
51.	Трудно ли Вам докладывать, выступать перед аудиторией?	
52.	Можете ли Вы ударить обидчика, если он Вас оскорбит?	

53.	У Вас большая потребность в общении с другими людьми?	
54.	Вы относитесь к тем, кто при разочаровании впадает в глубокое отчаяние?	
55.	Вам нравится работа, требующая энергичной организаторской деятельности?	
56.	Настойчиво ли Вы добиваетесь намеченной цели, если на пути к ней приходится преодолевать массу препятствий?	
57.	Может ли трагический фильм взволновать Вас так, что на глазах выступят слезы?	
58.	Часто ли Вам трудно уснуть из-за того, что проблемы предыдущего или будущего дня все время крутятся у Вас в голове?	
59.	В школе Вы подсказывали своим товарищам или давали им списывать?	
60.	Требуется ли Вам большое напряжение, чтобы ночью пройти по кладбищу?	
61.	Тщательно ли Вы следите за тем, чтобы каждая вещь в Вашей квартире была точно на одном и том же месте?	
62.	Бывает ли так, что перед сном у Вас хорошее настроение, а утром Вы встаете с мрачным настроением и несколько часов остаётесь в нём?	
63.	Легко ли Вы привыкаете к новым ситуациям?	
64.	Есть ли у вас предрасположенность к головным болям?	
65.	Вы часто смеетесь?	
66.	Можете ли Вы быть приветливым с тем, кого явно не цените, не любите, не уважаете?	
67.	Вы подвижный человек?	
68.	Вы очень переживаете из-за несправедливости?	
69.	Вы настолько любите природу, что можете назвать себя её другом?	
70.	Уходя из дому или ложась спать, Вы проверяете погашен ли везде свет и заперты ли двери?	
71.	Вы бояливы?	
72.	Изменится ли Ваше настроение при приёме алкоголя? Бывает ли, что вы чувствуете себя на седьмом небе, хотя объективных причин для этого нет?	
73.	Раньше Вы охотно участвовали в кружках художественной самодеятельности, а может и сейчас участвуете?	
74.	Вы расцениваете жизнь скорее пессимистично, нежели радостно?	
75.	Часто ли Вас тянет попутешествовать?	
76.	Может ли Ваше настроение измениться так резко, что состояние радости вдруг сменяется угрюмой подавленностью?	
77.	Легко ли Вам удастся поднять настроение других людей в компании?	

78.	Долго ли Вы переживаете обиду?	
79.	Переживаете ли Вы долгое время горести других людей?	
80.	Часто ли, будучи школьником, Вы по своей инициативе переписывали страницы в Вашей тетради, если в ней допускали помарки?	
81.	Относитесь ли Вы к людям скорее с недоверием и осторожностью, чем с доверчивостью?	
82.	Часто ли Вы видите страшные сны?	
83.	Общительный ли Вы человек?	
84.	Бывает ли, что Вы остерегаетесь того, что можете броситься под колеса проходящего поезда?	
85.	В веселой компании Вы обычно веселы?	
86.	Способны ли Вы отвлечься от трудной проблемы, требующей обязательного решения?	
87.	Вы становитесь менее сдержанным и чувствуете себя более свободно, если примете алкоголь?	
88.	В беседе Вы скупы на слова?	
89.	Часто ли ради своих друзей Вы поступаете своими интересами?	
90.	Если бы Вам необходимо было играть на сцене, Вы смогли бы так войти в роль, что забыли бы о том, что это только игра?	

Обведите кружком совпадения Ваших положительных и отрицательных ответов с ключом.

1. Демонстративный тип (Дм)
Да : 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 86, 90. Нет: 51.
2. Педантичный тип (П)
Да: 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 84. Нет: 36.
3. Застревающий тип (З)
Да: 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81. Нет: 12, 46, 59.
4. Возбудимые (В)
Да: 8, 20, 30, 42, 52, 64, 75, 87.
5. Гипертимный (Г)
Да: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77.
6. Дистимический тип (Ди)
Да: 9, 21, 43, 74, 88. Нет: 31, 53, 65.
7. Циклотимический тип (Ц)
Да: 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 85.
8. Аффективно-экзальтированный тип (Аэ)
Да: 10, 32, 54, 76, 83, 89.
9. Тревожный тип (Т)

Да: 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82. Нет: 5.

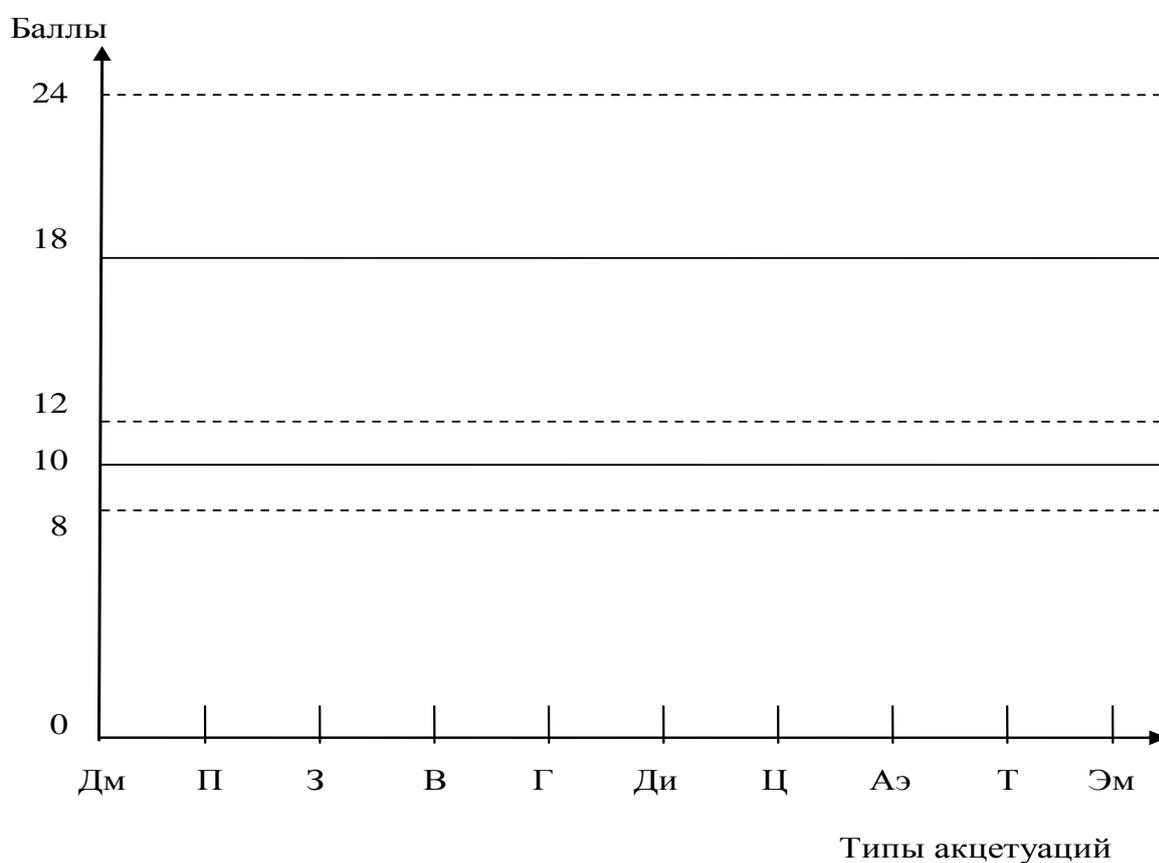
10. ЭМОТИВНЫЙ ТИП (ЭМ)

Да: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79. Нет: 25.

Посчитайте общее количество совпадений положительных и отрицательных ответов с ключом по каждой из шкал (С) и занесите в таблицу; умножьте их на соответствующие коэффициенты и запишите полученные баллы.

№	Наименование шкал	Кол-во совпадений (С)	Коэф. (К)	Баллы (С x К)
1.	Дм		2	
2.	П		2	
3.	З		2	
4.	В		3	
5.	Г		3	
6.	Ди		3	
7.	Ал		3	
8.	Аэ		4	
9.	Т		3	
10.	Эм		3	

Максимальный показатель по каждому типу акцентуации (по каждой шкале) равен 24 баллам. Полученные данные представьте графически.



0 - 12 – свойство не выражено

13 - 18 – средняя степень выраженности свойства (тенденция к тому или иному типу акцентуации личности)

19 - 24 – признак акцентуации

Общие сведения о тесте

Акцентуация - это "заострение" некоторых индивидуальных свойств личности, чрезмерная выраженность отдельных черт характера и их сочетаний, проявление которых во многом зависит от темперамента человека. Акцентуированные личности не являются патологическими, другими словами они нормальные. В них потенциально заложены как возможности социально положительных достижений, так и социально отрицательный заряд. К. Леонард и Н. Шмишек выделяют 10 типов личностных акцентуаций.

1. Демонстративный (истероидный) тип - (Дм).

Целеустремленная личность, испытывающая стремление к лидерству, исключительному положению. Отличается живостью, подвижностью, легкостью в установлении контактов. Им движет потребность в признании, постоянном внимании к своей личности, жажда восхищения, сочувствия, почитания, удивления, похвалы. Отличаются эгоцентризмом, тщеславием, честолюбием, отсутствием скромности, хитроумием в самовосхвалении, возможным отлыниванием от работы. Склонны к фантазированию. Обычно похвала других в его присутствии вызывает у него особо неприятные ощущения. Самооценка может быть далека от объективности. Может раздражать своей самоуверенностью и высокими притязаниями, стремлением к власти. Могут быть весьма услужливы, если этого требуют их интересы, склонны к интригам (при внешней мягкости манеры общения).

Демонстрируют высокую приспособляемость к людям, обходительность, артистичность. Способен увлечь других неординарностью, смелостью мышления и поступков. Человек с таким типом акцентуации может быть успешен в профессиях, требующих постоянного взаимодействия с другими людьми.

2. Педантичный тип - (П). Отличается основательностью, собранностью, пунктуальностью, высоким самоконтролем, способностью четко выполнять обязанности. Но при этом инертность психических процессов, присущая представителям этого типа, приводит к медлительности, заторможенности, перестраховке, избеганию творческих решений, малой продуктивности мыслительных процессов, а в действиях – чрезмерная стандартность и предусмотрительность.. Люди такого типа хорошо справляются с монотонной работой, требующей высокой точности, например, в бухгалтерии.

В конфликты вступает редко, выступая скорее пассивной, чем активной стороной, долго переживают травмирующие события. Сильно реагирует на любое проявление нарушения порядка. На службе ведет себя как бюрократ, предъявляя окружающим много формальных требований. Пунктуален, аккуратен, особое внимание уделяет чистоте и порядку, скрупулезен, добросовестен, склонен жестко следовать плану, в выполнении действий

нетороплив, усидчив, ориентирован на высокое качество работы и особую аккуратность, склонен к частым самопроверкам, сомнениям в правильности выполненной работы, брюзжанию, формализму. С охотой уступает лидерство другим людям. При неблагоприятных обстоятельствах акцентуация приобретает навязчивый характер.

3. Застревающий (ригидный) тип - (З) Его характеризует умеренная общительность, занудливость, склонность к нравоучениям, неразговорчивость. Часто страдает от мнимой несправедливости по отношению к нему. В связи с этим проявляет настороженность и недоверчивость по отношению к людям, чувствителен к обидам и огорчениям, уязвим, подозрителен, отличается мстительностью, долго переживает происшедшее, не способен "легко отходить" от обид. Для него характерна заносчивость, излишняя самоуверенность - часто выступает инициатором конфликтов. Самонадеянность, жесткость установок и взглядов, сильно развитое честолюбие, стремление к доминированию часто приводят к настойчивому утверждению своих интересов, которые он отстаивает с особой энергичностью.

Стремится добиться высоких показателей в любом деле, за которое берется и проявляет большое упорство в достижении своих целей. Основной чертой является склонность к аффектам (правдолюбие, обидчивость, ревность, подозрительность), инертность в проявлении аффектов, в мышлении, в моторике.

4. Возбудимый тип - (В) Недостаточная управляемость, ослабление контроля над влечениями и побуждениями сочетаются у людей такого типа с властью физиологических влечений. Ему характерна повышенная импульсивность, инстинктивность, грубость, занудство, угрюмость, гневливость, склонность к хамству и брани, к трениям и конфликтам, в которых сам и является активной, провоцирующей стороной. Раздражителен, вспыльчив, часто меняет место работы, неуживчив в коллективе. Отмечается низкая контактность в общении, замедленность вербальных и невербальных реакций, тяжеловесность поступков. Для него никакой труд не становится привлекательным, работает лишь по мере необходимости, проявляет такое же нежелание учиться. Равнодушен к будущему, целиком живет настоящим, желая извлечь из него массу развлечений. Не способны контролировать свои эмоции и поведение в состоянии гнева. Могут быть властными, выбирая для общения наиболее слабых.

Могут игнорировать моральные нормы, но нередко находят себя в творческих профессиях.

5. Гипертимный тип - (Г) Характеризуется преимущественно приподнятым настроением. Обладает повышенной психической активностью, оптимизмом и жизнерадостью. Людей этого типа отличает большая подвижность, общительность, болтливость, выраженность жестов, мимики, пантомимики, чрезмерная самостоятельность, склонность к озорству, недостаток чувства дистанции в отношениях с другими. Часто спонтанно отклоняются от первоначальной темы в разговоре. Везде вносят много шума, любят компании сверстников, стремятся ими командовать. Они почти всегда

имеют очень хорошее настроение, хорошее самочувствие, высокий жизненный тонус, нередко цветущий вид, хороший аппетит, здоровый сон, склонность к чревоугодию и иным радостям жизни. Это люди с повышенной самооценкой, веселые, легкомысленные, поверхностные и, вместе с тем, деловитые, изобретательные, блестящие собеседники; люди, умеющие развлекать других, энергичные, деятельные, инициативные.

Большое стремление к самостоятельности может служить источником конфликтов. Стремятся к лидерству в любых обстоятельствах, но предпочитают быть неформальным лидером. Им характерны вспышки гнева, раздражения, когда они встречают сильное противодействие, терпят неудачу. Отличается неустойчивостью интересов, неумением соответствовать общепринятым нормам поведения, прожектерством. Испытывают недостаточно серьезное отношение к своим обязанностям, не всегда дорожат своим авторитетом. Зачастую не способен доводить начатое дело до конца, быть обязательным и ответственным. Они трудно переносят условия жесткой дисциплины, монотонную деятельность, вынужденное одиночество.

6. Дистимичный тип - (Ди).

Этот тип является противоположным предыдущему, характеризуется сниженным настроением, фиксацией на мрачных сторонах жизни, идеомоторной заторможенностью. Люди этого типа отличаются серьезностью, даже подавленностью настроения, медлительностью. Для них характерны пессимистическое отношение к будущему, заниженная самооценка, а также низкая контактность, немногословность в беседе, даже молчаливость. Такие люди являются домоседами, индивидуалистами; общества, шумной компании обычно избегают, ведут замкнутый образ жизни. Они добросовестны, ценят тех, кто с ними дружит и готовы им подчиниться. Обладают обостренным чувством справедливости.

Серьезная настроенность на дело и утонченность чувств обуславливают твердую жизненную позицию. Стимулирование жизнедеятельности, однако, ослаблено.

7. Циклотимический (аффектно-лабильный, неустойчивый) тип - (Ал) Ярко выражена смена гипертимических и дистимических фаз. Им свойственны частые периодические смены настроения, а также зависимость от внешних событий. Радостные события вызывают у них картины гипертимии: жажда деятельности, повышенная говорливость, скачка идей; печальные - подавленность, замедленность реакций и мышления. Также часто меняется их манера общения с окружающими людьми. Поступки и действия со стороны кажутся немотивированными, поведение трудно предсказуемым. При определенных настроениях снижается уровень работоспособности, даже мелкие неприятности могут «выбить из колеи», неудачи тяжело переживаются. Любая критика вызывает мысли о собственной неполноценности. Настроение влияет на самооценку.

8. Аффектно-экзальтированный тип - (Аэ) Лицам этого типа свойственен большой диапазон эмоциональных состояний. Экзальтация (восторженно-возбужденное состояние) проявляется в бурной реакции,

сменяемости направлений активности, высокой впечатлительности. Они легко приходят в восторг от радостных событий и в полное отчаяние от печальных. Яркая черта этого типа - способность восторгаться, восхищаться, а также - улыбочивость, ощущение счастья, радости, наслаждения. Эти чувства у них могут часто возникать по причине, которая у других не вызывает большого подъема, Им свойственна высокая контактность, словоохотливость, влюбчивость. Такие люди часто спорят, но не доводят дела до открытых конфликтов. Могут быть паникерами, подвержены сиюминутным настроениям, порывисты, обладают лабильностью психики.

В конфликтных ситуациях они бывают как активной, так и пассивной стороной. Они привязаны к друзьям и близким, альтруистичны, имеют чувство сострадания, хороший вкус, проявляют яркость и искренность чувств. Искреннее и глубокое переживание чужих проблем усиливает психическую реакцию людей этого типа акцентуации.

9. Тревожный (боязливый) тип - (Т). Людям данного типа свойственны низкая контактность, минорное настроение, робость, склонность к нерешительности пугливость, неуверенность в себе. Дети тревожного типа часто боятся темноты, животных, страшатся оставаться одни. Не любят чрезмерно шумных игр, испытывают чувство застенчивости, тяжело переживают контрольные, экзамены, проверки. Часто стесняются отвечать перед аудиторией. Свойственные им с детства обидчивость, чувствительность, застенчивость мешают сблизиться с теми, с кем хочется, особо слабым звеном является реакция на отношение к ним окружающих. С трудом получается постоять за себя, отстоять правду при несправедливых обвинениях. Вследствие своей незащитности нередко служат мишенями для шуток. Может проявлять негативные эмоции в целях сверхкомпенсации своей тревожности. Редко вступают в конфликты с окружающими, играя в них в основном пассивную роль, в конфликтных ситуациях они ищут поддержки и опоры. Избегает лидерства, стремится занимать подчиненную позицию. Нередко хорошо проявляет себя на поддерживающих позициях.

Они обладают дружелюбием, самокритичностью, исполнительностью. У них рано формируется чувство долга, ответственности, высокие моральные и этические требования. Чувство собственной уязвимости стараются замаскировать в самоутверждении через те виды деятельности, где они могут в большей мере раскрыть свои способности.

10. Эмотивный тип - (Эм). Отличается повышенной чувствительностью, впечатлительностью и глубиной переживаний. Этот тип родственен экзальтированному, но проявления его не столь бурны. Для них характерны эмоциональность, чувствительность, тревожность, болтливость, боязливость, глубокие реакции в области тонких чувств. Наиболее сильно выраженная черта - гуманность, способностью к эмпатии, сопереживание другим людям или животным, отзывчивость, мягкосердечность, растроганность, сорадование чужим успехам. Они добросердечны, впечатлительны, слезливы, любые жизненные события воспринимают серьезнее, чем другие люди. Подростки остро реагируют на сцены из фильмов, где кому-либо угрожает опасность,

Завдання №3. Методика К. Томаса *

Нижче приведені 30 пар висказувань, описують варіанти можливого поведіння в конфліктних ситуаціях. В кожній з альтернатив виберіть, будь ласка, те суждення, яке здається Вам найбільш типовим для Вашого поведіння і обведіть кружком А або Б.

Некоторые суждения встречаются неоднократно в различных сочетаниях, поэтому могут быть выбраны Вами или отвергнуты в зависимости от альтернативного. В каких-то случаях оба из предложенных вариантов могут оказаться для Вас нетипичными; если это так, обведите тот из них, которым бы Вы воспользовались с большей вероятностью.

1. А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.
2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.
3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
Б. Я стараюсь добиться своего.
7. А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.
Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы в другом добиться своего.
8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я первым стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
9. А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. А. Я твердо стремлюсь достичь своего.
Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

* Використано російськомовний варіант тесту у зв'язку із відсутністю валідізованого українськомовного варіанту

11. А. Первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
Б. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
12. А. Зачастую я избегаю позицию, которая может вызвать споры.
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
14. А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
15. А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. А. Я стараюсь не задевать чувств другого.
Б. Я стараюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б. Я даю другому возможность в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
19. А. Первым делом я стараюсь ясно определить в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.
20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б. Я стараюсь найти лучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
21. А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
Б. Я отстаиваю свои желания.
23. А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
Б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь пойти навстречу его желаниям.
Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. А. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущество моих взглядов.
Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
27. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
29. А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
30. А. Я стараюсь не задевать чувства другого.
Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

В таблице обведите кружком совпадения Ваших ответов с ключом, посчитайте количество совпадений **К** и занесите результаты в таблицу. Это показатель выражает Ваши наиболее типичные способы регулирования конфликтов.

№	Способы регулирования конфликтов, ключ	К
1.	Соперничество, борьба 3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А	
2.	Сотрудничество 2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б	
3.	Компромисс 2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А	
4.	Избегание 1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 12А, 15Б, 17Б, 19Б, 23Б, 27А, 29Б	
5.	Уступчивость 1Б, 3Б, 4Б, 11Б, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А	

Общие сведения о тесте

Тест адаптирован для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению человека. В своем подходе К. Томас делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам. На ранних стадиях изучения широко использовался термин «разрешение конфликтов». Этот термин подразумевает, что конфликт можно и необходимо разрешить или элиминировать (исключить, устранить). Целью разрешения конфликтов, таким образом, было некоторое бесконфликтное состояние, где люди взаимодействуют в полной гармонии.

В последнее время произошло существенное изменение в отношении специалистов к этому аспекту исследования конфликтов. Оно вызвано, по меньшей мере, двумя обстоятельствами: во-первых, осознанием тщетности усилий по полной элиминации конфликтов; во-вторых, увеличением числа исследований, указывающих на позитивные функции конфликтов. Поэтому акценты должны быть смещены с элиминирования конфликтов на управление ими.

Для описания типов поведения применяется двухмерная модель регулирования конфликтов. основополагающими измерениями в ней являются:

- 1) степень реализации собственных интересов, достижения своих целей;
- 2) уровень кооперативности, учет интересов другой стороны.

Соответственно выделяются следующие способы регулирования конфликтов:



1. Соперничество (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому. Она характеризуется активной борьбой индивида за свои интересы, отсутствием сотрудничества при поиске решения, нацеленностью только на свои интересы за счет интересов другой стороны. Индивид применяет все доступные ему средства для достижения поставленных целей: власть, принуждение, различные средства давления на оппонентов, использование зависимости других участников от него.

Ситуация воспринимается индивидом как крайне значимая для него, как вопрос победы или поражения, что предполагает жесткую позицию по

отношению к оппонентам и непримиримый антагонизм к другим участникам конфликта в случае их сопротивления.

2. Сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон. Сотрудничество означает, что индивид активно участвует в поиске решения, удовлетворяющего всех участников взаимодействия. Предполагается открытый обмен мнениями, заинтересованность всех участников конфликта в выработке общего решения. Данная форма требует продолжительной работы и участия всех сторон. Если у оппонентов есть время, а решение проблемы имеет для всех существенное значение, то при таком подходе возможно всестороннее обсуждение вопроса, возникших разногласий и выработка общего решения с соблюдением интересов всех участников. Как правило, стратегия "сотрудничество" предполагает привлечение дополнительных ресурсов, как временных, так и материальных.

3. Компромисс. При компромиссе действия участников направлены на поиск решения за счет взаимных уступок, на выработку промежуточного решения, устраивающего обе стороны, при котором особо никто не выигрывает, но и не теряет. Такой стиль поведения применим при условии, что оппоненты обладают одинаковой властью, имеют взаимоисключающие интересы, у них нет большого резерва времени на поиск лучшего решения, их устраивает промежуточное решение на определенный период времени.

4. Уклонение (избегание). Уход, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей. Данная стратегия характеризуется индивидуальными действиями и выбирается тогда, когда индивид не хочет отстаивать свои права, сотрудничать для выработки решения, воздерживается от высказывания своей позиции, уклоняется от спора. При уходе от конфликта ни одна из сторон не достигнет успеха.

Может применяться с целью накопления необходимого ресурса. Однако длительное уклонение при сохранении конфликтогенного фактора может привести к накоплению скрываемой напряженности, которая может разрешиться спонтанно (по какому-то незначительному поводу), с последствиями неуправляемого характера.

5. Уступчивость (приспособление). Действия индивида направлены на сохранение и восстановление благоприятных отношений с оппонентом путем сглаживания разногласий за счет собственных интересов.

Реальное поведение личности в конфликте не сводится к тому или иному из указанных стилей, а включает элементы всех стилей поведения, но с разными «весами». Данная методика может использоваться для выяснения этих «весов» поведения личности в конфликте.

Творческая часть задания №3

Изложите суть какой-нибудь конфликтной (желательно часто повторяющейся в Вашей жизни) ситуации в 2-3 предложениях, обязательно уточняя свою позицию и то эмоциональное состояние, которое Вы испытываете в этой ситуации. Смоделируйте 5 вариантов выхода из неё в соответствии с рассмотренными стратегиями. Вы должны чётко занять одну, именно свою сторону, а не выполнять роль судьи или моралиста, указывающего что нужно делать другой стороне в этой ситуации. Такое моделирование предполагает расширение представлений человека о лабильности, многовариантности поведения в конфликтных ситуациях, возможном применении новых стратегий.

Описание ситуации:

1. Борьба _____

2. Сотрудничество _____

3. Компромисс _____

4. Избегание _____

5. Уступчивость _____
