

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПЕДАГОГІЧНОЇ ОСВІТИ І ОСВІТИ ДОРΟΣЛИХ**

Шевенко Алла

**Методичне забезпечення відбору учнівської молоді до вищих
навчальних закладів педагогічного профілю**

Методичні рекомендації

Київ – 2016

УДК 331.548:378:37

ББК 74.200.52:74

Ш 37

Рекомендовано до друку вченою радою Інституту педагогічної освіти і освіти дорослих НАПН України протокол №12 від 26.12.2016 р.

Рецензенти:

кандидат психологічних наук, провідний науковий співробітник відділу психології праці ІПОД НАПН України *О. М. Ігнатович*;

кандидат педагогічних наук, науковий співробітник лабораторії трудового виховання Інституту проблем виховання НАПН України *З. В. Охріменко*

Шевенко А. М. Методичне забезпечення відбору учнівської молоді до вищих навчальних закладів педагогічного профілю / Метод. реком. – К., 2016. – 157 с.

У методичних рекомендаціях подано професіограму вчителя із зазначенням психограм, детально представлено структуру педагогічних здібностей майбутнього педагога, висвітлено рівні результативності діяльності вчителя. Подано технологію відбору учнівської молоді до вищих навчальних закладів педагогічного профілю, яка складається із п'яти підструктур, а саме: технологія виявлення індивідуально-типологічних особливостей особистості майбутнього вчителя, виявлення спрямованості на професії типу «людина-людина», виявлення емоційної стійкості, виявлення комунікативних та організаторських здібностей, а також технологія виявлення емпатійних можливостей майбутніх вчителів. Узагальнено складові професійної придатності особистості майбутнього педагога.

Методичні рекомендації адресовані студентам вищих навчальних закладів педагогічного профілю, а також практичним психологам, методистам, а також усім, хто зацікавлений у здійсненні відбору до педагогічних навчальних закладів.

УДК 331.548:378:37

ББК 74.200.52:74

Ш 37

Зміст

Вступ	4-6
I. Професіограма особистості вчителя	6-9
II. Структура педагогічних здібностей майбутнього педагога	9-18
III. Технологія відбору учнівської молоді до вищих навчальних закладів педагогічного профілю	18-21
3.1. Технологія виявлення індивідуальних особливостей майбутнього педагога	21-26
3.1.1. Особистісний опитувальник Ганса Айзенка (EPI)	26-31
3.1.2. Методика виявлення і оцінки індивідуально-типологічних властивостей особистості Л. М. Собчик	31-46
3.1.3. Методика визначення акцентуацій характеру (К. Леонгард)	47-76
3.2. Технологія виявлення спрямованості на професії типу людина-людина, зокрема педагогічного профілю	76-77
3.2.1. Тест професійної спрямованості особистості (Дж. Голланда)	77-83
3.2.2. Психометричний тест С. Делінгера.....	84-89
3.2.3. Карта диференційно-діагностичного опитування (ДДО) Клімов Є. О.	90-93
3.3. Технологія виявлення емоційної стійкості	93-94
3.3.1. Тест «Наскільки добре Ви захищені від стресу».....	94-96
3.3.2. Методика діагностики перешкод у встановленні емоційних контактів В. В. Бойко	96-98
3.3.3. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі	98-106
3.4. Технологія виявлення комунікативних здібностей	106-114
3.4.1. Виявлення і оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-2)	114-125
3.4.2. Методика визначення комунікативних схильностей Р.В.Овчарової	126-127

3.4.3. Методика вивчення рівня комунікативного контролю (М.Шнайдер)	127-128
3.4.4. Методика діагностики комунікативної установки В. В. Бойко	128-130
3.4.5. Виявлення рівня афіліації	131-135
3.4.6. Методика діагностики комунікативної толерантності (В.В.Бойко)	135-138
3.4.7. Діагностика емоційних бар'єрів у міжособистісному спілкуванні (В.В. Бойко)	138-140
3.5. Технологія виявлення емпатійних можливостей	140-141
3.5.1. Методика виявлення рівня емпатійних тенденцій І.М. Юсупова	141-145
Заклучення	146-148
Нормативно-правова база	149-154
Література	155-157

Вступ

Ми коли-небудь зрозуміємо, що допомогти людині *бути особистістю* – це значно більше, ніж допомогти їй стати математиком, чи знавцем іноземної мови або бути кимось іншим.

К. Роджерс.

Професія вчитель – це не лише набір певних знань, умінь, це покликання, стан душі, це захоплення на все життя, нескінчений потік енергії, що фокусується у педагогічній діяльності. Обираючи педагогічну професію, потрібно відверто визнати всі її складності, а саме: емоційне навантаження, нестандартні та непередбачені ситуації, велику кількість контактів та значний об'єм інформаційного матеріалу тощо.

Людина, яка свідомо обирає професії педагогічного профілю впевнена у власних силах, вона прагне поділитися досвідом, передати знання, а також бути гідним прикладом для наслідування, носієм вищих людських цінностей, продовжувачем ідей гуманізму та людиноцентризму. Спроможність вселяти упевненість у власних силах, підтримувати дух позитивізму, відшукувати пріоритетні сторони розвитку особистості, ось спектр якостей, якими володіє сучасний прогресивний вчитель.

За необхідності знання набуваються упродовж усього життя, а ставлення до навчання, готовність до саморозвитку бажано сформувати в шкільному віці. Разом з вчителем дитина робить для себе вибір – успішна вона чи ні. Яка колосальна відповідальність лежить на плечах педагога за формування та розвиток майбутнього покоління з установкою на успішність, на подолання перешкод, на ефективну самореалізацію. Варто зазначити, що приклад педагога або унаслідується учнем, або відторгається на все подальше життя людини. Підвалини, які будуть закладено в особистості учня під час перебування у школі, стануть фундаментом для подальшого нашарування особистісних та професійних якостей. Особистість, що сповнена енергією, задумами та ідеями, яка не боїться помилок, труднощів

значно відрізняється від людини, яка скептично сприймає оточуючу дійсність, не очікує від оточення нічого крім труднощів та перешкод, схильна до фаталізму, з песимістичним поглядом на життя, яка не звертає уваги на потенційні можливості, що зустрічаються впродовж її життєвого шляху.

Отже, професійна компетентність вчителя, це не лише суто професійні навички та умінні, це неординарна особистість, яка сповнена любов'ю та повагою до дітей, до себе, до світу, яка готова стикатися з труднощами, які повсякчас супроводжують педагога на професійному шляху. Вчитель – це людина гуманіст, носій ідей людиноцентризму, з великою упевненістю у добру природу людства, з вірою у можливості розвитку та саморозвитку підростаючої особистості, з повагою до людської гідності та піднесення людини до найвищої цінності.

У методичних рекомендаціях робиться акцент на психолого-педагогічні технології відбору учнівської молоді до вищих навчальних закладів педагогічного профілю. Представлено психолого-педагогічну технологію відбору учнівської молоді до професій педагогічного профілю.

Професії педагогічного профілю належать до сфери людина-людина, вони мають свої особливості та вимоги, які відображено у професіограмі. Представлено покрокову технологію відбору учнівської молоді до вищих навчальних закладів педагогічного профілю. **Професія – це певний вид трудової діяльності, який характеризується сукупністю вимог до людини.** Праця професії типу «людина-людина» спрямована на навчання та виховання, інформування, міжособову взаємодію тощо. Головний зміст праці типу «людина-людина» полягає у взаємодії між людьми, за умов відсутності такої взаємодії праця стає неефективною. Тому вагомим чинником стає уміння встановлювати та підтримувати контакт з іншими, розуміти їх, вміти налаштовуватися на не завжди приємний діалог тощо.

Для такої роботи потрібно мати певні якості, а саме:

- стабільний позитивний настрій під час роботи з людьми (сангвініки, флегматики, холерики);
- здатність подумки поставити себе на місце іншої людини, швидко зрозуміти наміри, думки, настрої інших;
- уміння розуміти природу людських стосунків;
- хорошу спостережливість та пам'ять (знання про особистісні якості великої кількості людей);
- потребу у спілкуванні (комунікабельність);
- уміння знаходити спільну мову з різними людьми (толерантність);
- уміння слухати, вести діалог (партнерська взаємодія);
- витримку, терплячість, тактовність, відчуття міри (педагогічний такт);
- обізнаність, професіоналізм, професійну компетентність.

Досвід видатних педагогів підкреслює, що головною рисою вчителя є любов до дітей. Дітей не завжди уважних, вихованих, зацікавлених у навчанні. У допомозі майбутньому педагогу, як інструмент педагогічної взаємодії виступатиме безоціночне судження, тобто, прийняття особистості такою, якою вона є, з усіма її особливостями, позитивними та негативними сторонами. А для цього майбутній педагог має бути оптимістично налаштованим, мати здатність вбачати позитивні риси, бути впевненим, що негативні риси особистості дитини можуть піддаватися корекції, самовиправленню. Позитивно налаштований учитель створює атмосферу успішності, він ніби авансує досягнення, додає упевненості та створює можливості для розкриття потенціалів дитини.

Отже, підходячи до процесу відбір учнівської молоді на педагогічні професії, варто не лише звертати увагу на інтелектуальні здібності претендентів, а й на необхідність співставлення індивідуально-типологічних

особливостей та особистісних якостей випускників у відповідності до вимог професіограми особистості вчителя.

Професіограма особистості вчителя

Процеси реформування в освітній галузі нашої країни передбачають ґрунтовні зміни не лише у підготовці, а й у відборі студентів до вищих навчальних педагогічних закладів. Сучасна орієнтація закладів освіти на якісно нові підходи щодо підготовки майбутніх педагогів, забезпечує потребу у розробці та впровадженні інноваційних технологій відбору абітурієнтів до навчання у вузах педагогічного профілю. Визначення психологічних умов відбору майбутніх педагогів дозволить мінімізувати потрапляння до вищих навчальних закладів студентів, що випадково або помилково вступають до педагогічних вузів, а також скорегувати якість навчання, що забезпечить результативність цього процесу конкурентоспроможними освітніми кадрами, а у майбутньому вчителями-майстрами своєї справи.

У сучасному суспільстві вчитель є фігурою, яка вимагає особливої уваги. Якщо вчитель не професіонал – в першу чергу страждатимуть учні, тому вимоги до особистості майбутнього вчителя серйозні. Використовуючи комплексний підхід, вивчення особистості вчителя необхідно проводити цілісно та ґрунтовно. Це знаходить відображення у професіограмі, що представляє собою кваліфікаційну характеристику, що містить сукупність професійно значущих якостей, здібностей, знань, умінь, навичок.

Здібності – індивідуально-психологічні особливості, суб'єктивні умови успішного здійснення певного виду діяльності. Якщо спостерігається співпадіння між вимогами професії та особистісними якостями – це є головними ознаками професійної придатності. Професійна придатність характеризується успішним оволодінням професією та власним задоволенням (професійний інтерес) від професійної самореалізації. В основі

першого показника лежать здібності індивіда, які не є вродженими. Дитина народжується не з готовими здібностями, а лише з певними задатками. **Задатки** – анатомо-фізіологічні особливості організму, насамперед центральної нервової системи, які є передумовами розвитку здібностей. Саме ці особливості є природними передумовами розвитку здібностей. Слід зауважити, що на основі одних і тих самих задатків можуть сформуватися різні здібності, залежно від вимог діяльності особистості.

Виділяють головні якості (вимоги), без яких неможливо стати висококваліфікованим педагогом, та другорядні (додаткові), наявність яких не є обов'язковою, але їх наявність значно збагачує особистість майбутнього вчителя.

Головною та стійкою вимогою, що ставиться перед педагогом – є любов до дітей. Учитель – особистість гуманна, його гуманність проявляється в доброті, милосерді та любові. Учитель має пам'ятати, що перед ним яскраві, неповторні особистості, індивідуальності, які потрібно поважати, цінувати тощо. Завдання вчителя – допомогти дитині засвоїти досвід, розвинути творчі здібності, у повній мірі розкрити власні потенціали. Виконання цих завдань можливо лише за умови співробітництва та партнерських взаємостосунків між усіма учасниками навчально-виховного процесу. Справжній учитель завжди готовий прийти на допомогу (педагогічна підтримка), він поважає погляди інших, здатний до співробітництва з колегами, учнями, батьками.

Сучасний учитель повинен бути творчим та конкурентоспроможним, уникати шаблонного мислення та стереотипної поведінки, не використовувати застарілі форми роботи, не керуватися загальними догмами. Вчитель повинен мати потребу у постійному особистісному саморозвитку та професійному самовдосконаленні, відшліфувати свою майстерність, вивчати провідний педагогічний досвід, творчо застосовувати інтерактивні форми роботи у педагогічну практику, постійно відстежувати

технологічні новинки сучасних комп'ютерних технологій. Особистість учителя характеризує також загальний рівень його культури, ерудованість, здатність до самоаналізу та рефлексії, постійний інтерес до нового, прогресивного, бажання широко застосовувати в практиці новітні інформаційно-комунікативні технології. Додатковим вимогами є комунікабельність, артистичність, почуття гумору, веселий характер, гарний смак, відчуття прекрасного. Ці якості не менш важливі, ніж головні, їх наявність у майбутнього педагога робить його особистісно та професійно багатшим.

Сукупність головних та додаткових педагогічних якостей і є індивідуальністю педагога, що визначає унікальну самотність особистості.

Психодіагностика професії вчитель

Професійно важливі якості	Психодіагностичні методики	Діагностичні показники
1. Професійна спрямованість	Тест Дж. Голланда	С +, К +, И +
2. Особливості нервової системи: - врівноваженість; - лабільність	Тепінг-тест Тест Я. Стреляу	вище за середній рівень
3. Оперативна пам'ять	ОП-1	високий рівень
4. Інтелектуальні особливості: - вербальний інтелект; - невербальний інтелект	Тест Амтхауера Тест Равена	вище за середній рівень
5. Комунікативні і організаторські навички	КОС	високий рівень
6. Спрямованість	Тест Айзенка	амбіверсія, екстраверсія
7. Емоційно-вольова сфера: - емоційна стабільність; - доброзичливість; - високий рівень самоконтролю; - самостійність; - проникливість;	Тест Кеттела	С +, А +, Q3 +, Q1 +, Q2 +, Н +, N +, В +, Е +, G +

- наполегливість		
8. Стійкість зосередження уваги	Тест Анфімова	високий рівень

(Енциклопедія професій С. 102)

Структура педагогічних здібностей майбутнього педагога

Залежно від вимог педагогічної професії, у майбутнього вчителя мають формуватися певні знання, вміння, навички та здібності.

Дослідженням педагогічних здібностей присвячені праці І. Зязюна, В. Крутецького, В. Кан-Калика, Н. Кузьміної та ін., в яких виділяється така найголовніша педагогічна здібність, як **чутливість до людини**, яка росте, яка формується та розвивається.

Педагогічні здібності визначаються складною структурою, в якій знаходять своє місце всі ті особистісні ресурси, що забезпечують майбутньому педагогу високий рівень виконання професійної діяльності. **Педагогічні здібності** реалізуються на перцептивно-рефлексивному і проєктивному рівнях. Педагогічні здібності характеризують розумові та емоційно-вольові якості особистості, які є взаємопов'язаними й утворюють єдине ціле. Вони передбачають високий рівень розвитку загальних (спостережливості, мислення, уяви) та спеціальних здібностей. Талановиті педагоги захоплюються музикою, літературою, театром. Конкретні їх здібності включаються в педагогічну діяльність, підпорядковуються їй за наявності педагогічної спрямованості.

Систему педагогічних здібностей утворюють наступні здібності:

Дидактичні – здібності передавати учням навчальний матеріал доступно, зрозуміло, викликати у них активну самостійну думку, організувати їх самостійну діяльність, керувати їх пізнавальною активністю. Проявляються вони у процесі передавання, використання засвоєних знань, умінь і навичок, забезпеченні розвитку особистості, перевірці, контролі, оцінюванні результатів учіння.

Академічні – здібності до певної галузі науки (музики, математики, фізики, біології, літератури), що є предметом викладання. Здібний педагог добре знає навчальний предмет, глибоко володіє матеріалом, має до нього стійкий пізнавальний інтерес, здійснює дослідницьку роботу, постійно знайомиться з новими досягненнями у своїй та суміжних галузях знань.

Гностичні – здібності до швидкого та творчого оволодіння методами навчання, пошуку та творення способів навчання, збору інформації тощо.

Конструктивні – здібності до створення атмосфери співробітництва, спільної діяльності, партнерської взаємодії, роботи в групах, уміння сприяти розвитку та саморозвитку учнів, встановлення педагогічно доцільних стосунків.

Перцептивні – здібності педагога проникати у внутрішній світ іншого, психологічна спостережливість, розуміння іншої особистості, її психічних станів.

Мовні – здібності чітко висловлювати свої думки, почуття використовуючи мову та невербальні засоби (міміка, жести, пантоміміка). Мовлення вчителя має бути переконливим, простим, зрозумілим, образним, виразним та емоційно забарвленим, а також варто володіти чіткою дикцією, багатим словниковим запасом, уникати мовленнєвих помилок.

Комунікативні – здібності до спілкування з учнями, уміння знаходити правильний підхід до них, уміння захопити увагу учнів, встановлювати з ними педагогічно коректні стосунки, наявність педагогічного такту.

Експресивні – здібності, що виявляються в емоційній наповненості взаємодії з учнями. Елементами їх є правильна дикція, добре поставлений голос, дихання, узгодженість мови, міміки та жестикуляції.

Організаторські – здібності організовувати учнівський колектив, згуртовувати його, оптимізувати власну діяльність (планування, контроль тощо). Робота вчителя завжди містить елементи організації та самоорганізації.

Сугестивні – здібності, що виражають здатність вчителя до безпосереднього емоційно-вольового впливу на учнів. Це пов'язано з вмінням педагога переконувати, рівнем його педагогічної свідомості, цілеспрямованістю дій, сформованістю вольової сфери.

Прогностичні – здібності, що виявляються у передбаченні результатів дій, у виховному проектуванні особистості учнів, умінні прогнозувати їх подальший розвиток. Вони пов'язані з педагогічним оптимізмом, з вірою в дитину, у можливості виховання.

Педагогічна рефлексія – здатність оцінити свою діяльність, її результати, власний індивідуальний стиль.

Педагогічна спостережливість – розподіл, обсяг та переключення уваги. Здібний, досвідчений вчитель уважно стежить за змістом і формою викладу матеріалу, розгортанням своєї думки і думки учня, тримає в полі уваги всіх учнів, чуйно реагує на ознаки їх втоми, неувважності, нерозуміння, фіксує порушення дисципліни, слідує за власною поведінкою (поставою, мімікою, пантомімікою, ходом).

Педагогічні здібності включають багато особистісних якостей і розкриваються через певні дії, уміння. Виявляються педагогічні здібності в особливій чутливості до педагогічних цілей, засобів та результатів міжособистісних стосунків педагога та учнів, здатності запобігти настанню втоми при роботі з людьми, витримувати емоційні навантаження у процесі спілкування (соціальні працездатність та саморегуляція).

Структурні компоненти педагогічної діяльності за Н. В. Кузьміною:

- гностичний компонент (дослідницький) передбачає постійне збільшення знань, умінь, навичок. Це здатність досліджувати процес та результат власної праці.

- конструктивний компонент – планування педагогічної діяльності та прогнозування результатів.

- проєктувальний компонент забезпечує проєктування віддалених, перспективних цілей навчання та виховання, а також проєктування стратегій та способів їх досягнення.

- організаторський компонент відповідає за організацію навчально-виховного процесу.

- комунікативний компонент підтримує встановлення взаємовідносин вчителя з іншими особами.

Загальна характеристика педагогічного спілкування.

Виховання – процес, основою якого є спілкування. Педагогічне спілкування – це професійне спілкування викладача з учнями на уроці і поза ним, спрямоване на створення сприятливого психологічного клімату та досягнення спільної мети. Це система взаємодії вчителя і класу, змістом якого є обмін інформацією, здійснення навчально-виховного впливу, організація стосунків.

Функції педагогічного спілкування:

- 1) пізнання особистості та її формування;
- 2) обмін інформацією;
- 3) організація діяльності;
- 4) організація міжособистісної взаємодії;
- 5) співпереживання;
- 6) самоутвердження.

Комунікативна діяльність людини є надзвичайно складною. Е. Берн вважає, що в кожній людині існує три «Я»: дитина (залежна, підпорядкована і безвідповідальна істота); батьки (незалежна людина, та, що бере відповідальність на себе); дорослий (розуміє інтереси інших, враховує реальну ситуацію). Відповідно до цього автор виділяє три позиції контакту.

Позиція «зверху» (батьки). Щодо педагогічного спілкування ця позиція вчителя може проявлятися у прагненні домінувати, переважанні

дисциплінарних методів і прийомів, егоцентризмі, нетерпимості до помилок і заперечень з боку учнів.

Позиція «знизу» (дитина). Специфічними проявами цієї позиції спілкування вчителя може бути: поступливість, невпевненість у собі, недостатня вимогливість, безініціативність.

Позиція «поруч» (дорослий). Найчастіше така позиція вчителя проявляється у високій ефективності спілкування, поєднанні доброзичливості з довірою до самостійності школярів, природності в спілкуванні, орієнтуванні на діалог з учнями.

Учитель упродовж своєї педагогічної діяльності може вдаватися до різних позицій, залежно від певної ситуації. Закріплення в спілкуванні вчителя певної позиції багато в чому визначають стиль взаємовідносин з учнями.

В. Кан-Калік трактує стиль педагогічного спілкування як індивідуально-типологічні особливості соціально-психологічної взаємодії вчителя з учнями.

В. С. Мерлін під індивідуальним стилем педагогічного спілкування розуміє цілісну систему операцій педагогічного спілкування, що забезпечує ефективну взаємодію вчителя з учнями, опосередковану метою, завданнями педагогічної діяльності та властивостями різних рівнів індивідуальності педагога.

У стилі педагогічного спілкування виявляються:

- особливості комунікативних можливостей учителя;
- характер стосунків, що склалися між учителем і учнями;
- творча особистість педагога;
- особливість учнівського класу.

Виділяють такі стилі педагогічного спілкування:

1) спілкування на основі захоплення загальною спільною творчою діяльністю. Цей стиль поєднує високий професіоналізм та гуманізм учителя;

2) спілкування на засадах дружніх стосунків. Спілкування-діалог. Розвиваються продуктивні стосунки вчителя з учнями;

3) спілкування-дистанція. Дистанція є обмежувальним чинником у стосунках педагога з учнями, базується на авторитеті ролі, а не особистості вчителя;

4) спілкування-залякування. Цей стиль виникає в результаті небажання вчителя здійснювати індивідуальний підхід до дитини, наявності специфічних рис характеру вчителя, ворожого ставлення до дітей;

5) спілкування-загравання. Цей стиль виникає через нерозуміння вчителем завдань, які стоять перед ним; не володіння навичками спілкування; наявності страху перед спілкуванням із класом і одночасного бажання встановити контакт з ним.

Педагогічний такт – це міра педагогічного цілеспрямованого впливу вчителя на учня, вміння встановити продуктивний стиль спілкування.

Основні етапи педагогічного спілкування:

- моделювання вчителем майбутнього процесу спілкування з учнями;
- організація безпосереднього спілкування з учнями;
- управління спілкуванням у педагогічному процесі;
- аналіз реалізованої системи спілкування, виділення досягнення, недоліків, моделювання майбутньої діяльності.

Ефективність педагогічного спілкування

Бар'єри, які заважають ефективності педагогічного спілкування:

- 1) страх класу, що характерно для недосвідчених учителів;
- 2) негативна установка на підставі минулого досвіду спілкування;
- 3) фізичний бар'єр – дистанція, за допомогою якої вчитель хоче заховатися (стіл, стілець);
- 4) страх допуститися педагогічної помилки;
- 5) механічне перейняття стилю спілкування іншого вчителя;
- 6) негативна установка на клас внаслідок суджень інших учителів;

- 7) соціальний бар'єр – позиція «зверху», незрозуміло говорить;
- 8) відсутність контакту з класом, розбіжність в установках вчителя і класу.

Для того, щоб зрозуміти сутність основних бар'єрів взаємодії вчителя і учнів, які будуть виникати в процесі педагогічного спілкування, важливо проаналізувати його з позицій загальної теорії проблеми спілкування.

К. Хорні виділяє такі типи поведінки, які ускладнюють спілкування з іншими людьми:

- 1) надмірна спрямованість на інших – гіперактивність у здобуванні контактів (багато говорять, суєта тощо);
- 2) надмірна спрямованість проти інших (підозрілість, критичність, агресивність, прагнення звинуватити інших тощо);
- 3) надмірна пасивність (людина боїться щось зробити, щоб не бути засудженим, постійний аналіз себе, власних вчинків).

Часто між учителем і учнями може виникати смисловий бар'єр.

Причини його виникнення:

- 1) різне розуміння дитиною і дорослим смислу вимог, які висуває дорослий;
- 2) неприйняття дитиною форми подання вимог дорослого;
- 3) неприйняття дитиною особистості дорослого;
- 4) невміння вчителя виявити справжні мотиви поведінки;
- 5) постійне застосування вчителем одних і тих самих прийомів виховної роботи;
- 6) негативне емоційне переживання учня через неадекватного покарання або іншої несправедливості учителя;
- 7) негативна установка проти вчителя.

Ефективність педагогічного спілкування залежить від наявності у вчителя таких умінь: подати себе в спілкуванні з учнями; говорити і слухати; мовного і немовного контакту; пізнати власні індивідуально-психологічні

особливості, оцінити власний психічний стан; управляти власними емоційними станами; здійснювати сприймання і адекватне пізнання особистості учня; контролювати стан афекту в себе та інших.

Культура педагогічного спілкування починається із самовизначення позиції вчителя щодо своєї ролі та її функцій. Він повинен визначити, ким є для нього учень. Результативність спілкування залежить від дотримання норм педагогічної етики, від якостей особистості вчителя, рівня розвитку комунікативних умінь.

Часто перед учителем можуть стояти проблеми розвитку словникового запасу, особливостей свого професійного мовлення:

виховання культури дихання, поліпшення дикції, навичок виразного читання і емоційності мови, робота над силою, висотою, темпом мовлення. У вчителя завжди є можливість розвивати свої комунікативні уміння, вдаючись до тренінгів спілкування, індивідуальної та групової роботи.

Є три основні методики формування уміння спілкуватися:

1. Моделювання педагогічного спілкування (педагогічні ігри).
2. Мікрвикладання, коли для засвоєння кожного педагогічного прийому проводяться мікроуроки з наступним аналізом.
3. Використання чужого досвіду.

Виділяють такі етапи навчання ефективному спілкуванню:

- Розвиток здатності до рефлексії, усвідомлення власної поведінки в спілкуванні.
- Оволодіння умінням відчувати інтелектуальні, емоційні, морально-вольові стани учнів, вміння зрозуміти іншу людину.
- Розвиток здатності не тільки сприймати і встановлювати контакти, а й активно педагогічно впливати на учнів, оволодіти способами впливів.

Рівні результативності діяльності вчителя:

- - репродуктивний рівень: учитель може і вміє розповісти іншим те, що знає сам;

- - адаптивний рівень: учитель вміє пристосувати своє повідомлення до особливостей аудиторії;
- - локально-моделюючий рівень: учитель володіє стратегіями навчання знанням, умінням, наукам; уміє формулювати педагогічну мету, передбачати результат та створювати систему включення учня в навчально-пізнавальну діяльність;
- - системно-моделюючий рівень: учитель володіє стратегіями формування потрібної системи знань, умінь і навичок учнів зі свого предмета в цілому;
- - системно-моделюючий рівень діяльності та поведінка: учитель володіє стратегіями перетворення свого предмета в засіб формування особистості учнів, їх потреб у самовихованні, самоосвіті та саморозвитку.

III. Технологія відбору учнівської молоді до вищих навчальних закладів педагогічного профілю

Відбір учнівської молоді до вищих навчальних закладів педагогічного профілю здійснюється на основі ЗНО, до складу якого входять лише показники когнітивного розвитку по профільним предметам. Нажаль не враховується сторона особистісна, якості, особливості абітурієнта знаходяться поза увагою, на них звертається увага лише після початку навчання, коли може виявитися, що обрана професія не підходить, або навіть існують протипоказання щодо її опанування. Для попередження таких випадків нами пропонується технологія відбору, що включає у себе певну послідовність кроків (алгоритм), має мету, етапи проведення та очікувані результати. Спираючись на запропоновану технологію відбору можна унеможливити помилковий вибір професії педагогічного профілю. Збереженням залишиться час, сили на подолання перешкод при набутті професій педагогічного профілю. За основу нами вибрано модель

особистості педагога, що складається з наступних блоків. Когнітивний компонент, це знання, якими оволодіває майбутній педагог (тип мислення, спосіб аналізу матеріалів, ведучий тип сприйняття інформації (аудіал, візуал, кінестетик). Емоційний компонент включає в себе рівень загальну емоційність особистості, вміння контролювати свої емоції, рівень емпатії та рефлексії тощо. ціннісний компонент, це ті цінності, що домінують в образі майбутнього вчителя, а саме: цінності саморозвитку, гуманізму, цінності дитини, цінності толерантного ставлення до людей тощо. Мотиваційний компонент наповнює мотивація до професійної діяльності, внутрішнє ставлення особистості до професій педагогічного профілю, спрямованість на придбання та вдосконалення педагогічної майстерності.

Педагогічна діяльність потребує включення та активного використання всіх сфер особистості, особливо когнітивну, емоційну, волюву, комунікативну, ці сфери виступають складовими компонентами структури особистості майбутнього вчителя:

I компонент. Індивідуально-типологічні особливості особистості майбутнього педагога (темперамент, характер). Дослідження типу темпераменту допоможе з'ясувати нейродинаміку мозку, а саме нейродинамічне співвіднесення кори та підкірки головного мозку, воно визначає: силу, врівноваженість, рухливість перебігу психічних процесів. Вважається, що найбільш доцільними до професії вчитель виступають переважають сангвінічні, флегматичні, холеричні темпераменту.

II компонент. Потенційні можливості особистості (здатки, здібності). Загальні здібності, професійно важливі здібності, а саме педагогічні здібності. Перераховуються автори, що визначали педагогічні здібності та перелік здібностей.

III компонент. Спрямованість особистості (домінування потреб, домінування цілей). Ставлення особистості (ставлення до себе – самооцінка;

ставлення до інших; ставлення до справи; ставлення до речей та оточуючого світу).

VI компонент. Сфери особистості (когнітивна сфера: пізнавальні психічні процеси; емоційно-вольова сфера: психічні стани (емоції, почуття); комунікативна сфера (комунікативні здібності).

Робота вчителя залежить від багатьох складових, а саме внутрішньої мотивації на взаємодію, установка на партнерські стосунки, прийняття позиції рівний рівному, налаштування на суб'єкт-суб'єктні відносини. Такий перелік вимог не завжди притаманний вступникові, до деяких міркувань приходять впродовж навчання, але головна тенденція, на основі якої вибудовується образ майбутнього вчителя має бути людиноцентриських позицій. У відповідності до структурних компонентів особистості вчителя варто здійснювати дослідження кожної з підструктур (сфер).

Анкета для пілотажного опитування майбутніх студентів
педагогічного профілю

1. У якому закладі Ви плануєте навчатися? _____
2. Який факультет Ви обрали? _____
3. Чим Ви керувались, обираючи професію педагогічного профілю?
 1. _____
 2. _____
 3. _____
4. Як Ви вважаєте, чи потрібен особливий відбір студентів на професії педагогічного профілю?
Так, бо вчитель працює у сфері людина-людина _____
Ні, бо професія вчитель не приваблює потенційних студентів _____
Інший варіант відповіді _____
5. Яким повинен бути відбір студентів на професії педагогічного профілю? Запишіть можливий варіант відбору.

6. У чому проявляється готовність особистості до вибору професії педагогічного профілю?
Цінності: _____
Потреби: _____
Інтереси: _____

Спрямованість: _____

Інше: _____

7. Яким чином відбір студентів на професії педагогічного профілю можна зробити більш ефективним, досконалим?

8. Яким Ви бачите сучасного вчителя? Опишіть його портрет.

Риси

характеру: _____

Інтелектуальна сфера: _____

Емоційна сфера: _____

Вольова сфера: _____

Комунікативна сфера: _____

Сфера саморозвитку: _____

Готовність до інноваційної діяльності: _____

9. Який із зазначених рівнів готовності до педагогічної діяльності Ви можете надати собі?

Високий _____; вище середнього _____; середній _____; нижче середнього _____; низький _____.

10. Ваші побажання щодо майбутнього навчання _____

3.1. Технологія виявлення індивідуальних особливостей майбутнього педагога

Обираючи професію педагогічного профілю, варто звертати увагу на особливості темпераменту. Науково встановлено, що вроджені, природно обумовлені індивідуально-типологічні особливості людини впливають на її професійне становлення та формують індивідуальний стиль діяльності. Отже, у процесі відбору на професії педагогічного профілю особливу увагу потрібно приділити діагностиці типу темпераменту, який формуватиме індивідуальний стиль педагогічної взаємодії майбутнього вчителя.

Є. О. Клімов до ознак індивідуального стилю відносить стійку систему прийомів та способів діяльності, певні особистісні якості та пристосованість до об'єктивних вимог професійного середовища.

Отже, індивідуальний стиль діяльності, це обумовлена типологічними особливостями стійка система способів, що складається в людини, яка прагне до найкращого здійснення діяльності.

Роль темпераменту у процесі становлення майбутнього педагога.

Темперамент. З власного досвіду ви помітили, що в природі не існує двох однакових людей, навіть якщо це близнюки, котрі схожі один на одного зовні, значно різняться своїми характерами. Певний набір рис людини зумовлює її унікальність, винятковість, неповторність, а саме – індивідуальність.

Темперамент (від лат. temperare – змішувати в належних співвідношеннях, підігрівати, охолоджувати, уповільнювати, керувати) характеризує **динамічний** бік психічних реакцій людини – їх темп, швидкість, ритм, інтенсивність. Темперамент – індивідуальна особливість людини, що виявляється у її емоційній вразливості, врівноваженості та швидкості перебігу психічної діяльності [С. Д. Максименко Заг. психологія С. 221].

Фізіологічну основу темпераменту складає нейродинаміка мозку, це нейродинамічне співвіднесення кори та підкірки головного мозку. Нейродинаміка мозку знаходиться у тісній взаємодії з системою гуморальних та ендокринних факторів [С. Л. Рубінштейн Темперамент і характер].

Структура темпераменту розглядається як сукупність трьох компонентів, що найточніше визначають його сутність. Найбільше значення в структурі темпераменту надається компоненту, що зазначається як **загальна психічна активність** індивіда. Суть цього компоненту полягає в тенденції особистості до самовираження, до ефективного освоєння та перетворення (вдосконалення) зовнішньої дійсності. Рівні активності розподіляються від інертності, пасивного споглядання – на одному полюсі до енергійності, стрімкості дій та постійного підйому – на іншому.

Другий компонент темпераменту – **рухливість** або моторний компонент. Його необхідність у структурі темпераменту зумовлюється

особливим значенням моторики як засобу, за допомогою якого актуалізується внутрішня динаміка психічних станів, а саме: швидкість, сила, ритм, амплітуда тощо. Сукупність саме цих особливостей якнайкраще піддається спостереженню та оцінці, тому їх результати можуть слугувати об'єктивним підґрунтям для визначення типу темпераменту.

Третім компонентом темпераменту виступає *емоційність*, що представляє собою комплекс властивостей та якостей, що характеризують особливості виникнення, протікання та гальмування різних настроїв, емоцій, почуттів. У якості основних характеристик «емоційності» виділяють імпульсивність, вразливість та емоційну стабільність. Імпульсивність – це швидкість, з якою емоція спонукає особистість до дії без попереднього обмірковування (спонтанність вчинків). Вразливість – це сприйнятливність суб'єкта, його чутливість до емоційних впливів. Емоційна стабільність – визначається швидкістю, з якою емоційна реакція припиняється, або відбувається зміна одного емоційного стану на інший.

Не зважаючи на всі розбіжності існують певні якості особистості, що об'єднують, типізують, класифікують людей за певними характеристиками. Однією з таких є класифікація темпераментів за Гіпократом. Він вважав, що людські розбіжності зумовлює різне співвідношення в організмі людини таких рідин, як: крові (сангвін), слизу (флегма), жовтої жовчі (холе) та чорної жовчі (меланхоле).

Звідси і назви типів темпераменту *сангвінік* – рухливий, активний, частіше перебуває у доброму гуморі, не сприймає близько до серця почуття інших людей, не занурюється досить глибоко у проблеми, хвилювання, у сангвініка переважає легке ставлення до життя; *флегматик* – малорухливий тип, схильний до розмірковувань, не квапиться із прийняттям рішення, повільно та методично робить свою справу, його емоційний стан стабільний, він не виказує відкрито своїх почуттів; *холерик* – людина у якої переважають бурхливі та нестримні емоції, схильний до необдуманих вчинків; *меланхолік*

– дуже чутлива людина, глибоко сприймає переживання інших, інертний, чуттєвий тип.

Характеристика темпераментів

Зв'язок типів темпераменту та типів вищої нервової діяльності			
Сангвінік	Сильний	Врівноважений	Рухливий
Флегматик	Сильний	Врівноважений	Малорухливий
Холерик	Сильний	Неврівноважений	Рухливий
Меланхолік	Слабкий	Неврівноважений	Інертний

Фізіолог І. Павлов у своєму вченні про типи нервової системи та вищої нервової діяльності вніс певні зміни в наукове розуміння темпераменту. Поєднання різного ступеня сили, врівноваженості та рухливості процесів збудження та гальмування дало підставу виокремити чотири основні типи нервової системи. Цю типологію нервової системи І. Павлов пов'язував з темпераментом. Перший тип нервової системи характеризується, як сильний, врівноважений, рухливий – жвавий тип (сангвінік). Другий тип вирізняється силою, врівноваженістю, інертністю – це спокійний, малорухливий тип (флегматик). Третій тип демонструє силу, неврівноваженість – це нестриманий тип (холерик). Четвертий тип – слабкий тип (меланхолік).



Типи нервової системи за І. П. Павловим

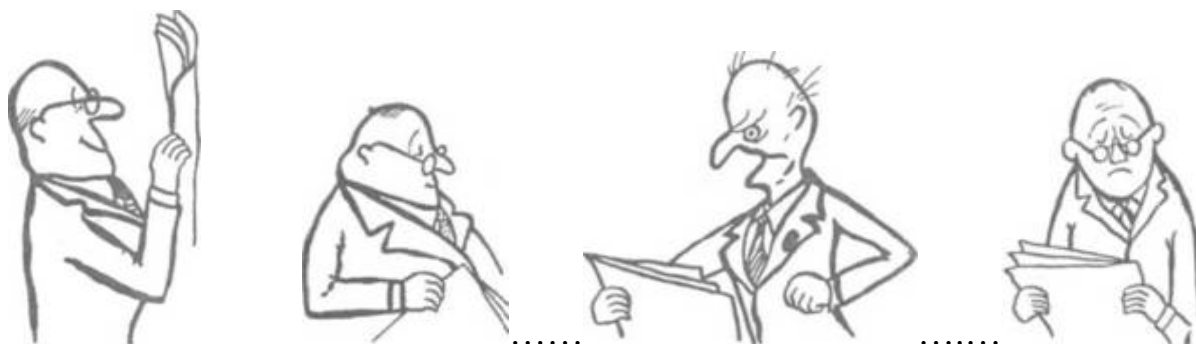
Співвідношення типів нервової системи і типів темпераменту

Сила (активність)	Врівноваженість (емоційність)	Рухливість (моторність)	Тип темпераменту
сильний	врівноважений	рухливий	сангвінік
сильний	врівноважений	інертний	флегматик
сильний	неврівноважений		холерик
слабкий			меланхолік

І. Павлов писав, що *сангвінік*, у якого нервові процеси сильні, врівноважені, рухливі – палкий, врівноважений, продуктивний тип, але лише тоді, коли у нього є багато справ, які його цікавлять. *Флегматик*, у якого нервові процеси сильні, врівноважені, інертні, проявляє себе, як врівноважений, наполегливий, продуктивний працівник. *Холерик*, у якого нервові процеси сильні, нерівноважені – яскраво бойовий тип, задиркуватий, легко й швидко, заводиться, роздратовується. *Меланхолік*, у якого нервові процеси слабкі, малорухливі, нерівноважені – помітно інертний тип, для нього кожне явище в житті стає перепоною, він недовірливий, в усьому помічає погане, небезпечне.

Німецький філософ І. Кант, уперше дав психологічну характеристику типів темпераменту. Він вважав, що флегматикам бракує моральних почуттів, меланхоліки – справжня добродійність, у холериків найрозвиненіше почуття честі, а у сангвініків – почуття прекрасного («Антропология», 1789).

Малюнки типів темпераменту.



Сангвінік

Флегматик

Холерик

Меланхолік

Не існує типів темпераменту у чистому вигляді, можна казати про перевагу тих або інших сторін. У кожного з типів темпераменту є сильні та слабкі сторони, що сприяють або заважають особистості у досягненні професійного успіху. Яскраве підтвердження цьому факту ми знаходимо у роботі Обозова М. М., він вдало висвітлює психологічні особливості

становлення особистості у професійній сфері у відповідності до типів темпераменту.

Сангвініки, як найбільш врівноважені люди володіють завищеною оцінкою власних здібностей. Це перебільшення дозволяє їм досягти багатьох цілей у житті. Врівноважена, стійка та незначна переоцінка власних можливостей створює позитивний імідж особистості сангвініка.

Холерики значно переоцінюють свої можливості. Їх висока працездатність та напористість заставляють оточуючих підкорятися холерикам, вбачати в них лідерів. Нестримність холериків забезпечує їм ореол підвищеної значущості.

Реалістична оцінка своїх здібностей та помірна впевненість у собі надають *флегматикам* здатність бути симпатичними для інших людей. Реалістичність поведінки та самоповага флегматика сприймаються іншими як надійність особистості. Разом з тим реалістичність буває дещо нудною та надокучає своєю одноманітністю.

Меланхоліки зазвичай недооцінюють свої здібності. Ознаки невротизації супроводжуються заниженням самооцінки та самоповаги. Тривожність та нестабільність поведінки значно зменшують їх шанси на успіх. (Обозов Н.Н.)

Отже, доцільно зважати на тип темпераменту при виборі майбутньої професії, бо професійна діяльність висуває певні вимоги до типологічних особливостей нервової системи людини. Методика визначення психологічної характеристики темпераменту призначена для діагностики таких полярних властивостей як: екстраверсія – інтроверсія, ригідність – пластичність, емоційна збудливість – емоційна врівноваженість, темп реакцій (швидкий – повільний), активність (висока – низька).

3.1.1. Особистісний опитувальник Г. Айзенка (EPI).

Тест-опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ) «Темперамент», адаптований Шмельовим дозволяє визначити тип темпераменту з урахуванням інтроверсії, екстраверсії особистості та її емоційної стійкості.

Тест-опитувальник Г. Айзенка (ЕРІ) «Темперамент»

Інструкція: дайте відповідь «так» або «ні» на наступні 57 запитань, фіксуючи їх у бланку відповідей.

1. Ви часто відчуваєте прагнення до отримання нових вражень?
2. Чи часто ви відчуваєте потребу в друзях, які вас розуміють, можуть підбадьорити, втішити?
3. Ви безтурботна людина?
4. Чи вірно, що вам дуже важко комусь відмовити, сказати «ні»?
5. Чи замислюєтесь ви перед тим, як щось зробити?
6. Чи завжди ви дотримуєтесь своїх обіцянок?
7. Чи часто у вас бувають спади та підйоми настрою?
8. Ви зазвичай говорите і дієте швидко, не розмірковуючи?
9. Чи часто ви відчуваєте себе нещасним без достатньої на те причини?
10. Чи змогли б ви зробити все що завгодно на спір?
11. Чи виникає у вас почуття сором'язливості, коли ви хочете заговорити з симпатичною молодою людиною протилежної статі?
12. Чи буває, що ви виходите з себе, гніваєтесь?
13. Ви часто дієте під впливом хвилинного настрою?
14. Чи часто ви хвилюєтесь через те, що зробили або сказали що-небудь таке, чого не слід було робити чи казати?
15. Чи віддаєте ви зазвичай перевагу книгам, ніж зустрічам з людьми?
16. Чи легко вас образити?
17. Чи любите ви часто бувати в компаніях?
18. Чи бувають у вас думки, які вам хотілося б приховати від інших?
19. Чи вірно, що іноді ви наповнені енергією, так що все горить у вас в руках, а іноді зовсім в'ялі, безсилі?
20. Чи погоджуєтесь ви з тим, щоб мати друзів поменше, але особливо близьких вам?
21. Ви часто мрієте?
22. Коли на вас кричать, ви відповідаєте тим же?
23. Вас часто турбує почуття провини?
24. Чи всі ваші звички гарні та бажані?
25. Чи здатні ви дати волю почуттям і на повну повеселитись в компанії?
26. Ви вважаєте себе чутливою людиною?
27. Чи вважають вас людиною жвавою та веселою?
28. Чи часто ви, виконавши якусь важливу справу, переживаєте за те, що могли б зробити її краще?
29. Ви більше мовчите, коли знаходитесь в оточенні інших людей?
30. Ви іноді пліткуєте?

31. Чи буває, що вам іноді не спиться через те, що різні думки лізуть вам в голову?
32. Якщо ви хочете дізнатись про що-небудь, то ви віддаєте перевагу текстовому джерелу, ніж запитати у інших?
33. Чи бувають у вас приступи серцебиття?
34. Вам подобається робота, яка вимагає від вас постійної уваги?
35. Чи буває, що вас «кидає у піт»?
36. Ви завжди б платили за перевезення багажу в транспорті, якби ви не боялись контролера?
37. Вам неприємно знаходитись в компанії, де жартують один з одного?
38. Ви дратівливі?
39. Вам подобається робота, яка вимагає від вас швидкості рухів?
40. Чи хвилюєтесь ви через якісь неприємні події, які б могли відбутись?
41. Ви ходите повільно і не поспішаючи?
42. Ви коли-небудь запізнювались на навчання, роботу, побачення?
43. Вам часто сняться жахи?
44. Чи вірно, що ви так любите порозмовляти, що не втратите можливості поспілкуватись з незнайомою людиною?
45. Вас турбують якісь болі?
46. Чи відчували б ви себе дуже нещасною людиною, якби тривалий час були позбавлені широкого спілкування з людьми?
47. Чи можете ви назвати себе нервовою людиною?
48. Чи є серед ваших знайомих люди, які вам вочевидь не подобаються?
49. Чи можете ви сказати, що ви досить впевнена в собі людина?
50. Чи легко ви ображаєтесь, коли люди вказують на ваші недоліки в роботі або на ваші особисті проколи?
51. Ви вважаєте, що важко отримати справжнє задоволення від вечірки?
52. Чи турбує вас почуття, що ви чимось гірші за інших?
53. Чи легко вам внести пожвавлення в досить нудну компанію?
54. Чи буває, що ви говорите про речі, в яких не розбираєтесь?
55. Чи піклуєтесь ви про своє здоров'я?
56. Чи любите ви жартувати над іншими?
57. Чи страждаєте ви від безсоння?

Бланк відповідей

Прізвище, ім'я _____ Дата _____

н/ п	відпові дь так/ні	н/ п	відпові дь так/ні	н/ п	відпові дь так/ні	н/ п	відпові дь так/ні	н/ п	відпові дь так/ні	н/ п	відпові дь так/ні
1		11		21		31		41		51	
2		12		22		32		42		52	
3		13		23		33		43		53	

4		14		24		34		44		54	
5		15		25		35		45		55	
6		16		26		36		46		56	
7		17		27		37		47		57	
8		18		28		38		48		екстравер.	
9		19		29		39		49		емоц. стаб.	
10		20		30		40		50		щирість	

За допомогою ключа до методики, обрахуйте показники опитування і внесіть кінцеві результати до виділених колонок бланку опитування (екстраверсія, емоційна стабільність, щирість). Цифрові показники за шкалами екстраверсія – інтроверсія та емоційна стабільність – нестабільність, внесіть у коло Г. Айзенка (від 0 до 24), точка перетину ваших показників за зазначеними шкалами виявить вашу приналежність до певного типу темпераменту. У кожному секторі кола Г. Айзенка значені деякі властивості, що притаманні тому чи іншому типу темпераменту.

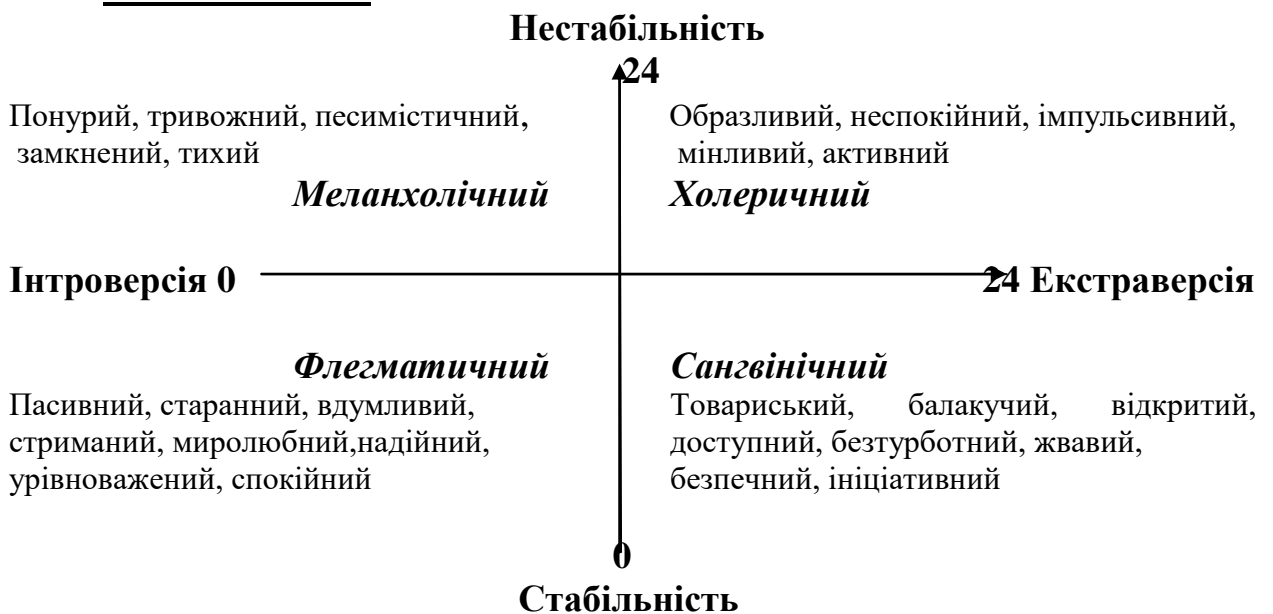
Ключ до методики:

Екстраверсія: «так» – 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 37, 39, 44, 46, 49, 53, 56; «ні» – 5, 15, 20, 29, 32, 34, 41, 51.

Емоційна стійкість: «так» – 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Щирість: «так» – 6, 24, 36; «ні» – 12, 18, 30, 42, 48, 54. Якщо ви набрали «ні» більше 4 балів, результати тестування вважаються недостовірними, ви не були достатньо чесними. Якщо ви набрали менше 4 балів, результати тестування достовірні.

Коло Г. Айзенка



Інтерпретація результатів:

Екстраверсія-інтроверсія:

більше 19 – яскравий екстраверт;
більше 15 – екстраверт;
більше 12 – схильність до екстраверсії;
12 – середнє значення;
менше 12 – схильність до інтроверсії;
менше 9 – інтроверт;
менше 5 – глибокий інтроверт.

Нейротизм:

більше 19 – дуже високий рівень нейротизму;
більше 13 – високий рівень нейротизму;
9-13 – середнє значення;
менше 9 – низький рівень нейротизму.

Щирість:

більше 4 балів, результати тестування вважаються недостовірними;
менше 4 балів, результати тестування достовірні.

Інтерпретація шкал:

Екстраверсія-інтроверсія

Характеризуючи **типового екстраверта** відмічаємо його потребу у спілкуванні та зверненість індивіда назовні, широке коло знайомств, необхідність в контактах. Він діє під впливом моменту, ситуативно, екстраверт імпульсивний, безтурботний, оптимістичний, добродушний, веселий. Надає перевагу руху та діям, має тенденцію до агресивності. Емоції та почуття не завжди підпорядковуються контролю, схильний до ризикованих вчинків. На нього не завжди можна розраховувати.

Типовий інтроверт – це спокійний, сором'язливий, інтроєктивний індивід, що схильний до самоаналізу. Стриманий та віддалений від всіх, крім близьких людей. Планує та обмірковує свої дії завчасно, не довіряє раптовим спонукам, а серйозно ставиться до прийняття рішення, любить у всьому порядок. Контролює свої почуття, його важко вивести з рівноваги. Володіє песимістичним поглядом на речі, високо цінує моральність.

Нейротизм

Характеризує емоційну стійкість або нестійкість (емоційну стабільність або нестабільність). Нейротизм пов'язаний з показниками лабільності нервової системи. **Емоційна стійкість (емоційна стабільність)** – риса, що виражає збереження організованої поведінки, ситуативної цілеспрямованості у звичних та стресових ситуаціях. Характеризується зрілістю, відмінною адаптацією, відсутністю великої напруженості, хвилювання, а також схильністю до лідерства, спілкування.

Нейротизм (емоційна нестійкість) виражається у надмірній нервовості, нестійкості, поганій адаптації, схильності до швидкої зміни настроїв (лабільності), почутті провини, стурбованості, депресивних реакцій, неухважності, нестійкості у стресових ситуаціях. Нейротизму відповідає емоційність, імпульсивність; емоційна нерівність в контактах з людьми, невпевненість у собі, виражена чутливість, вразливість, схильність до дратівливості. Нейротична особистість характеризується неадекватно сильними реакціями щодо стимулів, що їх визивають. У тих, хто має високі показники за шкалою нейротизму у несприятливих стресових ситуаціях може розвинути невроз.

3.1.2. Методика виявлення і оцінки індивідуально-типологічних властивостей особистості Л. М. Собчик

Кожна людина із широкого спектру вражень про оточуючий світ вибирає і засвоює певну інформацію тільки властивим їй індивідуальним способом сприйняття, акцентуючи свою увагу на одні явища і зневажаючи інші. Ця індивідуальна вибірковість стосовно явищ оточуючого світу і свій власний стиль засвоєння отриманої інформації створюють базу для формування різних, по-своєму неповторних особистостей за однакових умов середовища. В основі такого індивідуально-окресленого стилю сприйняття, перероблення і відтворення інформації про пізнаваний світ, трансформуючись у думки, переживання і вчинки людини лежить та провідна тенденція або ті дві чи три провідні тенденції, які пронизують усі рівні особистості, і самі низькі, біологічні і її характерологічну структуру, і найбільш високі рівні особистості, якими є соціальна спрямованість і ієрархія цінностей людини.

Автор теорії провідних тенденцій Л.М. Собчик показала, що провідні індивідуально-особистісні тенденції у вигляді таких помірно виражених характеристик як інтроверсія або екстраверсія, емоційна лабільність або ригідність, сенситивність або спонтанність, тривожність або агресивність виявлені на різних рівнях самосвідомості як наскрізна, стрижнева характеристика, яка визначає індивідуальний стиль емоційних переживань,

мотиваційної сфери, особливості міжособистісної поведінки, сили і спрямованості соціальної активності, що в значній мірі впливає на ієрархію цінностей індивіда і вибір сфери професійної активності. При цьому полярні різнопланові тенденції урівноважують одна одну в нормі, як виявляються загострені риси при відсутності рівноваги як відображається внутрішня суперечність при одночасному загостренні полярних властивостей і як проявляється дезадаптивні стани за надлишкового ступеня їх вираженості.

Якщо по вертикалі тенденція пронизує різні аспекти особистості – базові властивості, риси характеру і їх реалізацію як соціальні установки або особливості актуального стану, то по горизонталі тенденція включає в себе індивідуальний стиль особистості, який проявляється в основних підструктурах особистості: мотиваційна сфера, емоційні особливості, когнітивний стиль і комунікативні властивості.

Емоції являють собою індивідуальний стиль переживань, суб'єктивну чутливість до явищ оточуючого життя, яка визначає фон настрою й інтенсивність вираження почуттів. Позитивне або негативне забарвлення емоційних проявів носить адаптивний характер, бо відображає корінні аспекти почуття задоволеності-незадоволеності, які обумовлюють активність людини і механізми пристосування до середовища. Природно, що є нижчі і високо організовані рівні емоційних переживань, але первинний рівень емоцій досить примітивний і лежить в основі емоційно-динамічного фундаменту типології індивідуально-особистісних властивостей як переважна характеристика **паттерна**. Цими типологічними властивостями є: тривожність, агресивність, сенситивність, спонтанність, інтроверсія, екстраверсія, емотивність і ригідність.

Під мотивацією в межах теорії провідних тенденцій розуміється та спонукальна сила, яка лежить в основі прагнень і дій індивіда. У осіб сильного гіперстенічного складу переважає спрямованість на досягнення успіху, на самореалізацію і задоволення егоїстичних потреб. У осіб слабого,

гіпостенічного складу переважає мотивація уникнення неуспіху, уникнення конфлікту з оточуючими, егоїстичні тенденції у більшій мірі стимулюються, подавляються установками на відповідність очікуванням соціального оточення. В емотивних, тривожно-екстравертованих особистостей переважає мотивація, спрямована на емоційне залучення, на спілкування в тих колах, де можлива самодемонстрація. У осіб ригідного складу мотивація орієнтована на відстоювання власної думки і збереження своїх соціоекономічних інтересів.

Когнітивний стиль індивіда визначається типом сприйняття інформації, її переробки і відтворення. Особистості, які формуються в умовах ригідних, тугорухливих властивостей нервової системи, відрізняються формально-логічним прагматичним мисленням з переважанням здібностей в сфері цифр, чітких схем, конкретних конструкцій та формул. Індивідуально-особистісний **паттерн** емотивного типу відрізняється переважанням наочно-образного, цілісно-чуттєвого, художнього сприйняття. Тривожно-інтровертовані гіпостеніки надають перевагу вербальному (словесному) матеріалу. Стенічні, спонтанні особистості відрізняються цілісним інтуїтивним мисленням.

Індивідуальний стиль міжособистісної поведінки також залежить від типу реагування, в основі якого лежать ті ж провідні тенденції. Тривожні інтроверти відрізняються потребою у збереженні теплих стосунків з невеликим, але особливо значущим оточенням, залежною від лідируючої особистості позицією у групі. Ригідні особистості проявляються важко коригуючим суб'єктивізмом, який призводить або до конфлікту з оточуючими або до уникнення контактів. Емотивні особистості відрізняються вираженим втягненням у міжособистісні стосунки при помітному прагненні знайти у групі визнання, зайняти значущу соціальну позицію. Спонтанні (екстравертно-активні) особистості прагнуть до незалежності і лідерства, проявляють високу заповзятість у ділових стосунках.

Усе це у сукупності – мотивація, емоційні особливості, тип мислення і стиль міжособистісної поведінки і складає індивідуально-типологічну базу, на якій в процесі взаємодії з оточуючим середовищем і формується особистість.

На основі теорії провідних тенденцій Л.М. Собчик розробила методика виявлення індивідуально-типологічних властивостей особистості. Методика є лаконічним і простим за змістом опитувальником, який легко обробляється за допомогою спеціального ключа, після чого визначається кількісна оцінка ступеня вираженості кожної індивідуально-типологічної особливості і їх поєднань. Графічне зображення співвідношень цих властивостей дозволяє також зрозуміти ступені компенсованості тенденцій, що виплеснули за межі норми, які трансформувалися в дезадаптивні прояви у вигляді клінічних симптомів. Крім того, наведена на рис. 1 схема дозволяє судити про переважаючі соціально-психологічні тенденції, що виводяться з максимальних балів сусідських індивідуально-типологічних властивостей а також про індивідуальний когнітивний стиль обстежуваного. Опитувальник відрізняється простотою включених до нього тверджень, які не викликають настороженості з боку обстежуваних, а також наявністю шкал достовірності, ще дозволяє судити про надійність отриманих результатів.

Методика виявлення і оцінки індивідуально-типологічних властивостей особистості

Інструкція: Вам пропонується ряд тверджень, які стосуються будь-яких особливостей Вашої поведінки, окремих рішень, поглядів на життя тощо. Уважно прочитайте кожне запитання і дайте відповідь «так» або «ні». Свою відповідь запишіть у бланк відповідей. Якщо Ви згодні з даним твердженням, то поставте у бланку відповідей «а» (так) біля номера відповідного твердження, а якщо не згодні з даним твердженням, поставте «б» (ні). Пам'ятайте, що тут немає «поганих» або «гарних» тверджень!

Текст опитувальника

1. Я постараюся віднестися до дослідження відповідально і бути максимально щирим.

- а) так; б) ні.
2. У мене дуже складний і важкий для оточуючих характер.
а) так; б) ні.
3. Я краще справляюся з роботою у тиші наодинці, ніж у присутності багатьох людей або шумливому місці.
а) так; б) ні.
4. Вирішуючи складі проблеми, я, як правило, обходжусь без сторонньої допомоги.
а) так; б) ні.
5. Я дуже різко заговорюю першим (першою) з незнайомими людьми.
а) так; б) ні.
6. Для мене важливо, що подумують інші люди про мої висловлювання і вчинки.
а) так; б) ні.
7. Якщо буде потрібно, я зруйную усі перешкоди на шляху досягнення успіху.
а) так; б) ні.
8. Я часто хвилююсь через дрібниці.
а) так; б) ні.
9. У моїх невдачах винні певні люди.
а) так; б) ні.
10. Для мене важливо мати єдину думку з тими людьми, з якими я зазвичай спілкуюсь.
а) так; б) ні.
11. Мене мало турбує усе, що трапляється з іншими.
а) так; б) ні.
12. Мені цікаві яскраві, артистичні люди.
а) так; б) ні.
13. Я не переймаюся чужими стражданнями: мені вистачає своїх.
а) так; б) ні.
14. У шумній (гомінливій) компанії я частіше за все тільки у ролі спостерігача.
а) так; б) ні.
15. Мені боляче спостерігати страждання інших людей.
а) так; б) ні.
16. Я людина абсолютно правдива і щира.
а) так; б) ні.
17. Усі мої біди пов'язані з власним невмінням ладнати стосунки з людьми.
а) так; б) ні.
18. Мене часто тягне до шумних компаній.
а) так; б) ні.
19. Приймаючи важливі рішення, я завжди дію самостійно.
а) так; б) ні.

20. Мені завжди приємно заводити нових знайомих.
а) так; б) ні.
21. Приступаючи до будь-якої роботи я не стану довго розмірковувати, перш ніж почну діяти.
а) так; б) ні.
22. Мене дратують люди, які намагаються змінити мою думку, коли я впевнений (впевнена) у своїй правоті.
а) так; б) ні.
23. Я часто хвилююся за близьких мені людей навіть без серйозних на те причин.
а) так; б) ні.
24. Я не терплю коли хтось змінює заведений мною порядок.
а) так; б) ні.
25. Я вмію привертати до себе увагу оточуючих мене людей.
а) так; б) ні.
26. У житті я твердо дотримуюся певних принципів.
а) так; б) ні.
27. Я люблю відвідувати компанії, де можна танцювати або співати.
а) так; б) ні.
28. Я дуже чутливий (чутлива) до зміни настрою оточуючих мене людей.
а) так; б) ні.
29. Я можу спокійно пустувати у веселій компанії.
а) так; б) ні.
30. Я спокійно ставлюся до того, що хтось поряд переживає з приводу своїх неприємностей.
а) так; б) ні.
31. Я ніколи не поводжу себе як егоїст (егоїстка).
а) так; б) ні.
32. Часто буває так, що через мене у оточуючих псується настрій.
а) так; б) ні.
33. Цікаві ідеї приходять мені в голову частіше, коли я один (одна).
а) так; б) ні.
34. Я можу взяти на себе відповідальність за цілу групу людей для користі справи.
а) так; б) ні.
35. Мені важко подолати сором'язливість, коли потрібно говорити перед групою людей.
а) так; б) ні.
36. Думка старших за віком або положенням великого значення для мене не має.
а) так; б) ні.
37. Мені важко примусити інших людей діяти так, як я вважаю за потрібне.
а) так; б) ні.

38. Я так сильно переживаю невдачі, що в мене погіршується самопочуття.
а) так; б) ні.
39. Я завжди буваю наполегливим (наполегливою) у тих випадках, коли упевнений (упевнена) у своїй правоті.
а) так; б) ні.
40. Якщо в компанії я не знаходжусь у центрі уваги, мені стає нудно.
а) так; б) ні.
41. Ніхто не може нав'язати мені своєї думки.
а) так; б) ні.
42. Мені подобається подорожувати кожен раз з новими попутниками.
а) так; б) ні.
43. Я можу змінити свою думку під тиском оточуючих.
а) так; б) ні.
44. У поїзді я з задоволенням проводжу час у бесіді з сусідами по купе.
а) так; б) ні.
45. Я ніколи не кажу неправди.
а) так; б) ні.
46. Я ніколи не відкладаю на завтра те, що слід зробити сьогодні.
а) так; б) ні.
47. Я завжди всім незадоволений (незадоволена).
а) так; б) ні.
48. Я люблю самотність, що дозволяє мені зосередитися на своїх думках.
а) так; б) ні.
49. Я вмю зацікавити людей і повести їх за собою.
а) так; б) ні.
50. Мені подобається командувати іншими.
а) так; б) ні.
51. Я вмю дати відсіч тим, хто втручається в мої справи.
а) так; б) ні.
52. Мені буває ніяково за висловлювання і вчинки моїх близьких.
а) так; б) ні.
53. Мені часто доводиться захищати у бійці свої права.
а) так; б) ні.
54. Я відчуваю почуття провини (або навіть сорому) якщо мене переслідують невдачі.
а) так; б) ні.
55. Мій настрій знаходиться в сильній залежності від настрою тих, хто мене оточує.
а) так; б) ні.
56. Я добиваюся свого наполегливістю і завзятістю.
а) так; б) ні.
57. Мені часто буває нудно коли усі навколо веселяться.
а) так; б) ні.

58. Мій сумний настрій легко виправляється, якщо я дивлюся кінофільм або комедійну виставу по телевізору.
а) так; б) ні.
59. Заради збереження добрих стосунків я можу відмовитися від своїх намірів.
а) так; б) ні.
60. Я завжди дотримуюся загальноприйнятих правил поведінки.
а) так; б) ні.
61. Мене люблять усі мої друзі.
а) так; б) ні.
62. У мене трагічна доля.
а) так; б) ні.
63. У мене багато близьких друзів.
а) так; б) ні.
64. Я найнещасливіша людина на світі.
а) так; б) ні.
65. Мені простіше сподіватися на інших, ніж брати на себе відповідальність, навіть якщо мова йде про мої проблеми.
а) так; б) ні.
66. Я стараюся бути таким (такою), як усі не виділятися серед інших.
а) так; б) ні.
67. Я людина спокійна, урівноважена.
а) так; б) ні.
68. Я можу довго не реагувати на чийсь жарти, а потім «вибухнути».
а) так; б) ні.
69. Я дуже чутливий (чутлива) до змін погоди.
а) так; б) ні.
70. Я не люблю бувати на шумних вечірках.
а) так; б) ні.
71. Я можу проявити безладність у справах, а потім потроху приводжу їх до порядку.
а) так; б) ні.
72. Я люблю ходити у гості.
а) так; б) ні.
73. Мені байдуже, що про мене думають оточуючі.
а) так; б) ні.
74. Я хвилююся тільки з приводу дуже великих неприємностей.
а) так; б) ні.
75. Я ніколи не відчуваю бажання вилятися.
а) так; б) ні.
76. Я ніколи нікого не обманював (не обманювала).
а) так; б) ні.
77. Мені ніхто не потрібний і я нікому не потрібний (не потрібна).

- а) так; б) ні.
78. Я людина сором'язлива.
а) так; б) ні.
79. Мені страшенно не щастить у житті.
а) так; б) ні.
80. Я часто намагаюся дотримуватися порад більш авторитетної особистості.
а) так; б) ні.
81. Я б дуже хвилювався (хвилювалася), якби когось зачепив (зачепила) або образив (образила).
а) так; б) ні.
82. Мене нічим не налякати.
а) так; б) ні.
83. Я часто користуюся чужими порадами при вирішенні своїх проблем.
а) так; б) ні.
84. У своїх невдачах я звинувачую себе.
а) так; б) ні.
85. Я зовсім не звертаю уваги на свій стиль одягу.
а) так; б) ні.
86. Я не стараюся планувати своє найближче майбутнє.
а) так; б) ні.
87. Коли мене запрошують у гості, я, частіше за все, думаю: «Краще б мені залишитися вдома».
а) так; б) ні.
88. Я нічого не знаю про особисті проблеми оточуючих мене людей.
а) так; б) ні.
89. Найменша невдача різко знижує мій настрій.
а) так; б) ні.
90. Я ніколи не серджуся.
а) так; б) ні.
91. Я правдиво відповів (відповіла) на всі твердження.
а) так; б) ні.

Обробка та інтерпретація отриманих результатів

Обробка результатів полягає у підрахунку відповідей «так» і «ні» за кожною із восьми шкал. За кожную відповідь, що співпадає з ключем нараховується один бал.

Ключ до методики

L	Правдивість	Так: 16, 31, 45, 46, 60, 75, 76, 90.
F	Агривація	Так: 2,17,32,47,62. Ні: 64,77,79.
I	Екстраверсія	Так: 12,27,29,42,44,72.

		Ні: 14,57,87.
II	Спонтанність	Так: 4,19,21,34,49,50. Ні: 6,65,80.
III	Агресивність	Так: 7,22,36,37,51,53,68. Ні: 66,81.
IV	Ригідність	Так: 9,24,26,39,41,56. Ні: 71,83,86.
V	Інтроверсія	Так: 3,5,33,35,48,78. Ні: 18,20,63.
VI	Сенситивність	Так: 15,28,43,59,89. Ні: 11,13,30,74.
VII	Тривожність	Так: 8,23,38,52,54,69,84. Ні: 67,82.
VIII	Емотивність	Так: 10,25,40,55,58. Ні: 70,73,85,88.

За кожною із восьми шкал підсумовуються значущі відповіді і отримані бали відкладаються на відповідному радіусі кола (Рис. 1.).

Інтерпретація отриманих даних знаходиться в прямій залежності від кількості балів на кожному радіусі.

- Показники у межах норми (3-4 бали) – гармонійна особистість.
- Показники, підвищені помірно (5-7 балів) – акцентуаційні риси.
- Показники, виражені надлишково (8-9 балів) – дезадапційні властивості.
- Сильно виражені показники (більше 5 балів) є свідченням значної емоційної напруги і ознакою наявності внутрішнього конфлікту.
- Показники від 0 до 2 балів вказують на погане самопочуття або нещирість при тестуванні.

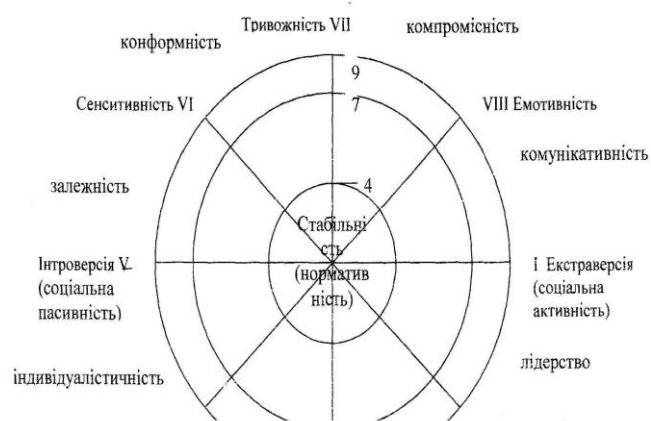


Рис. 1. Шкали вимірювання індивідуально-типологічних особливостей людини

При цьому, якщо за шкалою неправдивості (нещирість) результат перевищує 5 балів – дані недостовірні. Якщо за шкалою агравації (підкреслення проблем) підраховано більше 5 балів – результати недостовірні.

Корінні типологічні властивості, які лежать в основі кожної провідної тенденції, приведені у передмові до методики. Характерологічні показники кожного фактора методики інтерпретуються таким чином.

Екстраверсія (І) за помірного ступеня вираженості свідчить про нормальну комунікативність, за високих балів – більше 7 – відображає підвищену активність у спілкуванні, яка супроводжується поверховістю і відсутністю глибини у стосунках з оточуючими.

Інтроверсія (V) є полярною властивістю, яка відображає зануреність індивіда у світ власних фантазій та мрій, сором'язливість у міжособистісних контактах при помірних балах. Надлишковий ступінь вираженості даної властивості (більше 7 балів) проявляється у замкненості, прагненні до уникнення спілкування з оточуючими, крайній вибірковості у контактах.

Тривожність (VII) за помірних балів (3-4) свідчить лише про обережності у прийнятті рішень, відповідальності стосовно оточуючих, соціальної співзвучності середовищу; за підвищених балів (5-7) можна

говорити про тривожно-недовірливі риси характеру; за більш високих показників (7-9) ця шкала виявляє надмірну тривожність боязкість, схильність до нав'язливих страхів і панічних реакцій.

Шкала агресивності (III) за результатів 3-4 бали відповідає досить упевненій тенденції самоствердження, активної самореалізації, відстоювання своїх інтересів і лише за високих балів (вище 6) вказує на егоцентризм і схильність до агресивної манери самоствердження всупереч інтересів оточуючих, до самих явних агресивних висловлювань або дій (8-9).

Спонтанність (II) – розкуте самоствердження, наступність, прагнення до лідерства; у поєднанні з екстраверсією (I) і агресивністю (III) формує "вільний" тип поведінки з найбільш чітко вираженими типологічними властивостями.

Сенситивність (VI) (чутливість, орієнтація на авторитет більш сильнішої особистості, конформність, риси залежності разом з інтроверсією (I); тривожністю (VII) формує атрибутику «слабкої» конституціональної структури. Нижня частина кола (рис. 4) включає в себе ті типологічні властивості, які проявляються як більш виражена орієнтація не на вплив середовища, а на власні суб'єктивно обумовлені установки. Навпаки, верхня його частина представляє типологічні тенденції, що вказують на підвладність індивіда впливу середовища.

Протипоставлені одна одній типологічні властивості ригідності (IV) емотивності (VIII) формують у свою чергу два полярні типи, що являють собою змішані варіанти. Один з них ригідний (перевищує ригідність) характеризується поєднанням суб'єктивізму інтроверта з інертністю установок і наполегливістю особистості, схильної до педантизму і настороженої підозрливості. Чим вище бали за шкалою ригідності, тим конфліктніша поведінка даної людини. Другий емотивний відрізняється вираженою змінністю настрою мотиваційною нестійкістю, підвищеною лабільністю, рисами демонстративності (особистість, яка шукає визнання).

Проміжні характеристики є синтезом двох провідних тенденцій, сплавом сусідських на схемі властивостей, що формують похідні властивості, які відображають соціальну активність індивіда. Конформність проявляється на стику таких провідних тенденцій як тривожність і сенситивність: комфортність як стиль поведінки базується на типологічних властивостях невпевненості у собі і надмірної орієнтованості на загально прийняті норми поведінки. Підвищена тривожність у поєднанні з емоційною нестійкістю корелюють з такими як компромісність (одночасно прагнення до самоствердження і до уникнення конфлікту з референтною групою).

Залежність як стиль взаємодії з мікро соціумом виявилася тісно пов'язаною з такими типологічними властивостями, як інтроверсія (схильність до поринання у світ ідеалів, сором'язливість, замкненість) і сенситивність (чутливість і сентиментальність з вираженою потребою у глибокій і постійній прив'язаності і у захисті з боку більш сильної особистості). Лідерство як властивість, яка проявляється в нормі самостійності у прийнятті рішень, заповзятливістю і прагненням бути провідним, а не відведеним, формується поєднанням помірно вираженої спонтанності та агресивності (як продовження високої активності); однак за високих показників (8-9 балів) відображає самовпевненість, невміння дотримуватися субординації відносно старших за посадою або за віком особам (або навіть самозакоханість і манія величі).

На стику таких властивостей, як емотивність і екстраверсія, проявляється комунікативність. Цьому сприяє демонстративність і пошуки визнання нестійкої особистості у поєднанні з високою соціальною активністю екстраверта.

У той же час слід підкреслити, що соціальна пасивність, яка базується на інтроверсії, проявляється у менш вираженій реактивності зовнішніх проявів почуттів при одночасно більш багатшій інтрапсихічній активності, що проявляється як висока рефлексивність (чутливість до зовнішніх впливів),

напружена внутрішньо особистісна робота з самовдосконалення, схильність до мрій та фантазування.

Багата гама індивідуально-типологічних властивостей, які базуються на восьмиметричній типологічній градації, дає можливість виділити найбільш характерні риси, пов'язані із статевою ознакою. Так серед жінок частіше зустрічається сенситивний, тривожний і емотивний типи реагування, які пов'язані з гальмувальними і лабільними властивостями нервової системи. Серед чоловіків частіше можна спостерігати спонтанний, агресивний і ригідний типи реагування, які базуються на імпульсивних, збудливих і туго рухливих властивостях нервової системи.

Вивчення індивідуального стилю когнітивної діяльності у порівняльному аналізі з даними типологічного опитувальника дозволяє виявити такі закономірності: соціально активні комунікабельні екстраверти відрізняються переважанням правопівкульних характеристик: засвоєння нової інформації дається їм легше через мовне спілкування. Серед них емоційно лабільні та тривожні особистості з компромісним стилем соціальної поведінки відрізняються художнім, наочно-образним типом сприйняття, схильністю до опори на чуттєві образи, що сприяє формуванню, у професійному плані, потягу до таких видів діяльності, де людина опиняється емоційно залучена до контактів з оточенням, може перевтілюватися у різні соціальні ролі та бути у центрі уваги оточуючих, а також проявляти свої художні нахили. Спонтанні, схильні до лідерства, не конформні люди відрізняються такою ж цілісністю сприйняття при засвоєнні нової інформації, більше орієнтовані на власну інтуїцію. Їх знання чи розуміння проблем може опереджати досвід. У процесі прийняття рішення вони керуються здогадкою, передбаченням і здатні на основі мінімальної інформації вибудувати ціле, зневажаючи детальне пророблення вивчаючого матеріалу. Їх професійна діяльність лежить переважно у сфері підприємництва, організації, адміністрування.

Близькі до цієї групи спонтанно-стенічні особистості більше прагнуть до рухливої, а не розумової діяльності. Серед них більшість вибирає спортивну діяльність, військову службу, професії пов'язані з підвищеними фізичними навантаженнями, рухливістю і ризиком. Полярний їм тривожний тип частіше зустрічається серед вихователів, учителів, представників професій, які вимагають самозречення.

Соціально пасивні інтроверти, у своїй більшості, характеризуються лівопівкульним когнітивним стилем. При цьому люди, які типологічно відносяться до сенситивних і тривожних (конфорним та залежним) особистостей, більше орієнтовані на вербальний стиль освоєння матеріалу (через словесну інформацію). Тому вони вибирають професії сфери науки, канцелярські та гуманітарні види діяльності. Соціально-пасивні індивідуалісти і ригідні особистості засвоюють і передають інформацію, користуючись мовою символів, формул і цифр. Тому їх професійний вибір частіше за все зводиться до точних наук: фізики, фінансам, механіки, литтю, конструюванню та іншим видам діяльності, де потрібна точність, розмірність рухів, добрий окомір та ін. Їх стиль мислення – системний, синтетичний, прагматичний, що складає ціле з окремих складових деталей.

Слід мати на увазі, що збалансованість і помірний ступінь вираженості різних типологічних властивостей відображають і урівноваженість гармонійної особистості. При дезадаптації ці тенденції посилюються і загострюються в залежності від предиспозиції. Ознака інфантилізму у дорослих людей – високі бали за шкалою інтроверсія в поєднанні з вираженою спонтанністю або емотивністю.

Акцентуації характеру проявляються високими балами за шкалами інтроверсії і ригідності, інтроверсії і спонтанності, спонтанності і агресивності, агресивності і ригідності.

Зауважимо, що дана методика дає можливість виявляти деякі психопатичні риси людини. Тому наголошуємо, що до цього матеріалу слід підходити, дуже обережно, щоб не нанести шкоди людині.

Максимальні бали (8-9) виявляють дезадаптивні (психопатичні) риси особистості. Для істеричної психопатії характерні високі показники одночасно за двома полярними шкалами – емотивності і ригідності; для неврастенічного варіанту особистості – поєднання високої сенситивності з такою ж високою спонтанністю.

Бланк відповідей до методики виявлення і оцінки індивідуально-типологічних властивостей особистості

Прізвище, ім'я _____ Дата _____

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	L Правдивість –
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	F Агрвація –
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	I Екстраверсія –
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	II Спонтанність –
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	III Агресивність –
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	IV Ригідність –
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	V Інтроверсія –
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	VI Сенситивність –
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	VII Тривожність –
91										VIII Емотивність –

3.1.3. Методика визначення акцентуацій характеру (К. Леонгард)

Особистісний опитувальник для визначення акцентуації був розроблений Шмішеком (*Schmieschek Fragebogen*) на основі концепції К. Леонгарда та вперше опублікований у 1970 році. За його допомогою виявляються 10 типів акцентуації: гіпертимність, збудливість, емотивність, дистимія (депресивність), невротичність (тривожно-боязка акцентуація), інтроєктивна (афективно-екзальтована), циклотомічна (афективно-лабільна), застрьявання (параноїдальна), педантизм (ригідна), демонстративність.

Характер – це сукупність стійких індивідуальних особливостей особистості, що формується та проявляється в діяльності та спілкуванні, вона обумовлює типові способи поведінки індивіда. У деяких людей окремі риси характеру виявляються настільки яскраво, що це робить їх особливими. Загостреність таких рис проявляється при певному емоційному навантаженні і слугує показником акцентуації. Акцентуація розглядається як крайній варіант норми, вона може сприяти соціально позитивним досягненням, так і спровокувати соціально негативний заряд.

Опитувальник складається з 88 запитань, 10 шкал, які відповідають певним акцентуаціям характеру. Перша шкала характеризує особистість з високою життєвою активністю, друга шкала показує збудливу акцентуацію. Третя шкала є показником глибини емоційного життя особистості. Четверта шкала показує схильність до педантизму. П'ята шкала виявляє підвищену тривожність, шоста – схильність до перепадів настрою, сьома шкала показує демонстративність поведінки, восьма – про невірноваженість поведінки. Дев'ята шкала показує рівень втомлюваності, а десята – силу вираження емоційного реагування.

К. Леонгард розділив 10 типів акцентуованих особистостей на дві групи: *акцентуації характеру* (демонстративний, педантичний, застрягаючий, збудливий) та *акцентуації темпераменту* (гіпертимний / тимічний, дистимний / тимічний, тривожно-боязкий, циклотимний / тимічний, афективний, емотивний).

Опитувальник використовується як для психологічної консультації, так і з метою профвідбору та профорієнтації.

Інструкція: Вам будуть запропоновані 88 запитань, що стосуються Вашого характеру. Якщо на запитання Ви відповіли «так», то у бланку відповідей поряд з номером запитання поставте знак «+», якщо Ваша відповідь «ні», то знак «-».

Текст опитувальника:

1. У Вас часто буває веселий та безтурботний настрій?
2. Ви чуттєві до образ?
3. Чи буває так, що у Вас на очі навертаються сльози в кіно, театрі, у бесіді тощо?
4. Зробивши щось, Ви сумніваєтеся, чи все зроблено правильно доти, доки ще раз не переконаєтеся в тім, що усе зроблено правильно?
5. У дитинстві Ви були таким же відчайдухом та сміливцем, як усі Ваші однолітки?
6. Чи часто у Вас міняється настрій від стану байдужості до відрази до життя?
7. Чи є Ви центром уваги в колективі, у компанії?
8. Чи буває так, що Ви безпричинно знаходитеся в такому буркотливому настрої, що з Вами краще не розмовляти?
9. Ви серйозна людина?
10. Чи здатні Ви піднесено виражати захоплення чим-небудь?
11. Чи підприємливі Ви?
12. Ви швидко забуваєте, якщо Вас хтось образить?
13. Чи м'якосердечні Ви?
14. Опускаючи лист у поштову скриньку, чи перевіряєте Ви, проводячи рукою по щілині шухляди, що лист цілком упав?
15. Чи прагнете Ви вважатися в числі кращих співробітників?
16. Чи бувало Вам страшно в дитинстві під час грози або при зустрічі з незнайомим собакою, а може, таке почуття буває і тепер?
17. Чи прагнете Ви в усьому й усюди зберігати порядок?
18. Чи залежить Ваш настрій від зовнішніх обставин?
19. Чи люблять Вас Ваші знайомі?
20. Чи часто у Вас буває почуття сильного внутрішнього занепокоєння, відчуття можливого лиха, неприємності?
21. У Вас часто буває трохи пригнічений настрій?
22. Чи бували у Вас хоча б один раз істерики або нервові зриви?
23. Чи важко Вам усидіти на одному місці?
24. Якщо стосовно Вас несправедливо вчинили, чи енергійно Ви відстоюєте свої інтереси?
25. Чи можете Ви зарізати курку чи вівцю?
26. Чи дратує Вас, якщо вдома штора або скатертина висять нерівно. Чи відразу Ви поправите їх?
27. У дитинстві Ви боялися залишатися один у будинку?
28. Чи часто у Вас безпричинно міняється настрій?
29. Чи завжди Ви прагнете бути досить сильним фахівцем у своїй справі?
30. Чи швидко Ви починаєте злитися або впадати в гнів?

31. Чи можете Ви бути зовсім веселим?
32. Чи буває так, що відчуття повного щастя буквально пронизує Вас?
33. Як Ви вважаєте, чи вийшов би з Вас ведучий концерту, конференс'є?
34. Ви зазвичай висловлюєте свою думку досить відверто та недвозначно?
35. Вам важко переносити вид крові? Чи не викликає це у Вас неприємного відчуття?
36. Чи любите Ви роботу, де необхідна висока особиста відповідальність?
37. Чи схильні Ви захищати тих, стосовно яких вчинили, на Ваш погляд, несправедливо?
38. Вам важко, страшно спускатися в темний підвал?
39. Чи любите Ви роботу, де необхідно діяти швидко, але не потрібно високої якості її виконання?
40. Чи комунікативна Ви людина?
41. У школі Ви охоче декламували вірші?
42. Чи тікали Ви в дитинстві з дому?
43. Чи здається Вам життя важким?
44. Чи буває так, що після конфлікту або образи Ви були до того розбурхані, що займатися справою здавалося просто неможливо?
45. Чи можна сказати, що при невдачі Ви не втрачаєте почуття гумору?
46. Чи починаєте Ви першим кроки до примирення, якщо Вас хто-небудь скривдив?
47. Ви дуже любите тварин?
48. Чи повертаєтеся Ви, щоб переконатися, що залишили будинок або робоче місце в порядку?
49. Чи переслідують Вас думки про те, що з Вами або Вашими близькими може статися щось страшне?
50. Чи вважаєте Ви, що Ваш настрій дуже мінливий?
51. Чи важко Вам доповідати, виступати перед аудиторією?
52. Чи можете Ви вдарити кривдника, якщо він Вас образить?
53. У Вас велика потреба у спілкуванні з іншими людьми?
54. Ви відноситеся до тих, хто при розчаруванні вдається до глибокого відчаю?
55. Вам подобається робота, що вимагає енергійної організаторської діяльності?
56. Чи наполегливо Ви домагаєтеся наміченої мети, якщо на шляху до неї доводиться переборювати масу перешкод?
57. Чи може трагічний фільм схвилювати Вас так, що на Ваших очах виступлять сльози?
58. Чи часто Вам важко заснути через те, що проблеми попереднього або майбутнього дня увесь час крутяться у Вас у голові?

59. У школі Ви іноді підказували своїм товаришам або давали їм списувати?
60. Чи потрібна Вам велика напруга, щоб уночі пройти через цвинтар?
61. Чи ретельно Ви стежите за тим, щоб кожна річ у Вашій квартирі була точно на своєму місці?
62. Чи буває так, що перед сном у Вас гарний настрій, а ранком Ви встаєте похмурим?
63. Чи легко Ви звикаєте до нових ситуацій?
64. Чи бувають у Вас головні болі?
65. Ви часто смієтеся?
66. Чи можете Ви бути привітним з тими, кого явно не цінуєте, не любите, не поважаєте?
67. Ви рухлива людина?
68. Ви дуже переживаєте через несправедливість?
69. Ви настільки любите природу, що можете назвати себе її другом?
70. Ідучи з будинку або лягаючи спати, Ви перевіряєте чи погашено скрізь світло, чи замкнені двері?
71. Ви дуже боязкі?
72. Чи зміниться Ваш настрій при прийомі алкоголю?
73. Раніше Ви охоче брали участь у гуртках художньої самодіяльності, а може, й зараз приймаєте участь?
74. Ви розцінюєте життя скоріше песимістично, ніж радісно?
75. Чи часто Вас тягне у мандрівку?
76. Чи може Ваш настрій змінитися так різко, що стан радості раптом змінюється похмурою пригніченістю?
77. Чи легко Вам вдається підняти настрій іншим?
78. Чи довго Ви переживаєте образу?
79. Чи переживаєте Ви довгий час прикрості, які сталися з іншими людьми?
80. Чи часто школярем Ви переписували сторінки у Вашому зошиті, якщо в ньому допускали помарки?
81. Ви ставитеся до людей скоріше з недовірою та обережністю, ніж довіряєте людям?
82. Чи часто Ви бачите страшні сни?
83. Чи буває так, що Ви остерігаєтеся того, що можете кинутися під колеса потяга?
84. У веселій компанії ви зазвичай веселі?
85. Чи здатні Ви відволіктися від важкої проблеми, що вимагає обов'язкового вирішення?
86. Ви стаєте менш стриманим та відчуваєте себе більш вільно, якщо приймете алкоголь?
87. У бесіді Ви скупі на слова?

88. Якби Вам необхідно було грати на сцені, Ви змогли б так увійти в роль, що забули б про те, що це тільки гра?

Обробка результатів.

Підраховуючи бали за кожною шкалою опитувальника Леонгарда для стандартизації результатів значення кожної з шкал множиться на певне число, яке вказується у ключовій таблиці. Якщо Ваша відповідь співпадає з даними ключової таблиці, то нараховується по одному балу за кожне співпадіння по кожній шкалі. Для отримання результатів по цим шкалам сума балів множиться на зазначений в ключовій таблиці множник/коефіцієнт.

Ключова таблиця до методики Леонгарда

№	Код	Шкала	Ключ	Множник/коефіцієнт	
				приблизно	точно
1.	Г-1	Гіпертим	+ «так»: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77	3	2,5
			– «ні»: відсутні		
2.	Г-2	Застрагаючі, ригідні	+ «так»: 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81	2	1,67
			– «ні»: 12, 46, 59		
3.	Г-3	Емотивні, лабільні	+ «так»: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79	3	2,5
			– «ні»: 25		
4.	Г-4	Педантичні	+ «так»: 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83	2	1,67
			– «ні»: 36		
5.	Г-5	Тривожні	+ «так»: 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82	3	2,5
			– «ні»: 5		
6.	Г-6	Циклотимні	+ «так»: 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84	3	2,5
			– «ні»: відсутні		
7.	Г-7	Демонстративні	+ «так»: 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88	2	1,67
			– «ні»: 51		
8.	Г-8	Неврівноважені,	+ «так»: 8, 20, 30,	3	2,5

		збудливі	42, 52, 64, 74, 86		
			– «ні»: відсутні		
9.	Г-9	Дистимічні	+ «так»: 9, 21, 43, 75, 87	3	2,5
			– «ні»: 31, 53, 65		
10.	Г-10	Екзальтовані	+ «так»: 10, 32, 54, 76	6	6
			– «ні»: відсутні		

Акцентуйовані особистості не являються патологічними, вони характеризуються наявністю яскравих рис характеру.

Максимальний показник по кожному виду акцентуації дорівнює 24 балам. Показником акцентуації вважається оцінка, що перевищує 12 балів.

Бланк відповідей до методики К. Леонгарда

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		
Σ	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ
×2,5=	×1,67=	×2,5=	×1,67=	×2,5	×2,5=	×1,67=	×2,5=	×2,5=	×6=
Гіпер тим	Застря гаючі, ригідні	Емот ивні, лабіль ні	Педан тичні	Трив ожні	Цикло тимні	Демонст ративні	Неврівно важені, збудливі	Дисти мічні	Екзаль товані

Оцінка вираженості рівня акцентуації особистості відбувається за допомогою ключової таблиці, кінцеві результати відображаються на графіку.

Короткий опис акцентуацій характеру за К. Леонгардом

1. Демонстративний тип (акцентуація – «Витіснення»). Високі оцінки по цій шкалі говорять про підвищену здатність до витіснення, демонстративності поведінки. Характеризується підвищеною здатністю до витіснення, демонстративністю поведінки, жвавістю, рухливістю, легкістю у встановленні контактів. Схильний до фантазування, брехливості і удавання,

спрямованим на прикрашання своєї персони, авантюризму, артистизму, до позерства. Їх рухає прагнення до лідерства, потреба у визнанні, спрага постійної уваги до своєї персони, жадоба влади, похвали; перспектива бути непоміченим обтяжує його. Він демонструє високу пристосованість до людей, емоційну лабільність (легку зміну настроїв) при відсутності дійсно глибоких почуттів, схильність до інтриг (при зовнішній м'якості манери спілкування). Відзначається безмежний егоцентризм, спрага захоплення, співчуття, шанування, здивування. Зазвичай похвала інших в його присутності викликає у нього особливо неприємні відчуття, він цього не виносить. Прагнення до компанії зазвичай пов'язане з потребою відчутти себе лідером, зайняти виняткове становище. Самооцінка сильно далека від об'єктивності. Може дратувати своєю самовпевненістю і високими домаганнями, сам систематично провокує конфлікти, але при цьому активно захищається. Володіючи патологічною здатністю до витіснення, він може повністю забути те, про що він не бажає знати. Це розковує його у брехні. Зазвичай бреше з невинним обличчям, оскільки те, про що він говорить, в даний момент, для нього є правдою; мабуть, внутрішньо він не усвідомлює свою брехню, або ж усвідомлює дуже неглибоко, без помітних докорів сумління. Здатний захопити інших неординарністю мисленням і вчинками.

2. Педантичний тип (акцентуація – «Ригідність»). Високі оцінки говорять про ригідність, інертності психічних процесів, про довгі переживання травмуючих подій. Характеризується ригідністю, інертністю психічних процесів, важкі на підйом, довгим переживанням травмуючих подій. У конфлікти вступає рідко, виступаючи радше пасивною, ніж активною стороною. У той же час дуже сильно реагує на будь-який прояв порушення порядку. На службі веде себе як бюрократ, пред'являючи оточуючим багато формальних вимог. Пунктуальний, акуратний, особливу увагу приділяє чистоті і порядку, скрупульозний, добросовісний, схильний жорстко слідувати плану, у виконанні дій неквапливий, посидючий,

орієнтований на високу якість роботи і особливу акуратність, схильний до частих самоперевірки, сумнівам у правильності виконаної роботи, бурчання, формалізму. З полюванням поступається лідерство іншим людям.

3. Застрагаючий, невірноважений тип (акцентуація – «Паранойяльний»). Основна риса цього типу – надмірна стійкість афекту зі схильністю до формування надцінних ідей. Його характеризує помірна товариськість, занудливість, схильність до моралі, неговіркий. Часто страждає від уявної несправедливості по відношенню до нього. У зв'язку з цим виявляє настороженість і недовірливість по відношенню до людей, чутливий до образ і відчаям, вразливий, підозрілий, відрізняється мстивістю, довго переживає те, що сталося, не здатний «швидко відходити» від образ. Для нього характерна зарозумілість, часто виступає ініціатором конфліктів. Самовпевненість, жорсткість установок і поглядів, сильно розвинене честолюбство часто приводять до наполегливого підтримання своїх інтересів, які він відстоює з особливою енергійністю. Прагне досягти високих показників у будь-якій справі, за яке береться і проявляє велику наполегливість у досягненні своїх цілей. Основною рисою є схильність до афектів (правдолюбство, образливість, ревності, підозрілість), інертність в прояві афектів, в мисленні, в моториці.

4. Збудливий тип (акцентуація – «Проективна»). Таким людям властива підвищена імпульсивність, ослаблення контролю над потягами і обговореннями. Недостатня керованість, послаблення контролю над потягами і спонуканнями поєднуються у людей такого типу з владою фізіологічних потягів. Йому характерна підвищена імпульсивність, інстинктивність, грубість, занудство, похмурість, безглуздість, схильність до хамства і брехні, до суперечностей і конфліктів, в яких сам і є активною, провокуючою стороною. Дратівливий, запальний, часто змінює місце роботи, не вживається у колективі. Відзначається низька контактність у спілкуванні, сповільненість вербальних і невербальних реакцій, ваговитість вчинків. Для

нього ніяка праця не стає привабливою, працює лише в міру необхідності, виявляє таке ж небажання вчитися. Байдушний до майбутнього, цілком живе сьогоденням, бажаючи витягти з нього масу розваг. Підвищена імпульсивність або виникає реакція збудження гасяться з працею і можуть бути небезпечні для оточуючих. Він може бути владним, вибираючи для спілкування найбільш слабких.

5. Гіпертимний тип (акцентуація – «Гіпертимний»). Високі оцінки говорять про постійний підвищений настрій в поєднанні з жагою до діяльності, високою активністю, заповзятливістю. Людей цього типу відрізняє велика рухливість, товариськість, балакучість, вираженість жестів, міміки, пантоміміки, надмірна самостійність, схильність до пустощів, брак почуття дистанції у відносинах з іншими. Часто спонтанно відхиляються від початкової теми в розмові. Скрізь вносять багато шуму, люблять компанії однолітків, прагнуть ними командувати. Вони майже завжди мають дуже гарний настрій, добре самопочуття, високий життєвий тонус, нерідко квітучий вигляд, хороший апетит, здоровий сон, схильність до переїдання і іншим радощів життя. Це люди з підвищеною самооцінкою, веселі, легковажні, поверхневі і разом з тим, ділові, винахідливі, блискучі співрозмовники; люди, які вміють розважати інших, енергійні, діяльні, ініціативні. Велике прагнення до самостійності може служити джерелом конфліктів. Їм характерні спалахи гніву, роздратування, особливо коли вони зустрічають сильну протидію, зазнають невдачі. Схильні до аморальних вчинків, підвищеної дратівливості, прожектерству. Відчувають недостатньо серйозне ставлення до своїх обов'язків. Вони важко переносять умови жорсткої дисципліни, монотонну діяльність, вимушена самотність.

6. Дистимічний тип (акцентуація – «дистимічного (депресивна)»). Цей тип є протилежним попередньому, характеризується зниженим настроєм, фіксацією на похмурих сторонах життя, ідеомоторної загальмованістю. Люди цього типу відрізняються серйозністю, навіть

пригніченістю настрою, повільністю, слабкістю волевих зусиль. Для них характерне песимістичне ставлення до майбутнього, занижена самооцінка, а також низька контактність, небагатослівність в бесіді, навіть мовчазність. Такі люди є домогосподарками, індивідуалістами; суспільства, галасливої компанії зазвичай уникають, ведуть замкнутий спосіб життя. Часто похмурі, загальмовані, схильні фіксуватися на тіньових сторонах життя. Вони сумлінні, цінують тих, хто з ними дружить і готові їм підкоритися, мають загострене почуття справедливості, а також повільність мислення.

7. Тривожно-боязкий тип (акцентуація – «Невротична»). Основна риса - схильність до страхів, підвищена боязкість і полохливість, високий рівень тривожності. Людям такого типу властива низька контактність, монотонний настрій, боязкість, полохливість, невпевненість у собі. Діти тривожного типу часто бояться темряви, тварин, бояться залишатися одні. Вони цураються галасливих і жвавих однолітків, не люблять надмірно гучних ігор, переживають почуття страху і сором'язливості, важко переживають контрольні, іспити, перевірки. Часто соромляться відповідати перед класом. Охоче підкоряються опіки старших, нотації дорослих можуть викликати у них докори сумління, почуття провини, сльози, відчай. У них рано формується почуття обов'язку, відповідальності, високі моральні та етичні вимоги. Почуття власної неповноцінності намагаються замаскувати в самоствердженні через ті види діяльності, де вони можуть більшою мірою розкрити свої здібності. Властиві їм з дитинства образливість, чутливість, сором'язливість заважають зблизитися з тими, з ким хочеться, особливо слабкою ланкою є реакція на ставлення до них оточуючих. Непереносимість насмішок, підозри супроводжуються невмінням постояти за себе, відстояти правду при несправедливих звинуваченнях. Рідко вступають у конфлікти з оточуючими, граючи в них в основному пасивну роль, в конфліктних ситуаціях вони шукають підтримки і опори. Вони володіють дружелюбністю,

самокритичністю, ретельністю. Внаслідок своєї беззахисності нерідко служать мішенями для жартів.

8. Циклотимічний (афективно-лабільний) тип (акцентуація – «Циклотимічний»). Людям з високими оцінками за цією шкалою відповідає зміна гіпертимних і дистимічних фаз. Характеризується зміною гіпертимних і дистимічних станів. Їм властиві часті періодичні зміни настрою, а також залежність від зовнішніх подій. Радісні події викликають у них картини гіпертими: жага діяльності, підвищена балакучість, стрибки ідей; сумні - пригніченість, сповільненість реакцій і мислення, так само часто змінюється їх манера спілкування з оточуючими людьми. У підлітковому віці можна виявити два варіанти циклотимічної акцентуації: типові і лабільні циклоїди. Типові циклоїди в дитинстві зазвичай справляють враження гіпертимних, але потім виявляється млявість, занепад сил, те що раніше давалося легко, тепер вимагає непомірних зусиль. Перш галасливі і жваві, вони стають млявими домосусідами, спостерігається падіння апетиту, безсоння, або навпаки, сонливість. На зауваження реагують роздратуванням, навіть грубістю і гнівом, в глибині душі, однак, впадаючи при цьому в зневіру, глибоку депресію, не виключені суїцидальні спроби. Вчать нерівно, що трапилися упущення надолужують насилу, породжують в собі огиду до занять. У лабільних циклоїдів фази зміни настрою звичайно коротше, ніж у типових циклоїдів. «Погані» дні відзначаються більш насиченим поганим настроєм, ніж млявістю. У період підйому виражені бажання мати друзів, бути в компанії. Настрій впливає на самооцінку.

9. Афективно-екзальтований тип (акцентуація – «Інтроєтивна»). Особам цього типу властивий великий діапазон емоційних станів, вони легко приходять в захват від радісних подій і в повний відчай від сумних. Яскрава риса цього типу – здатність насолоджуватися, захоплюватися а також – усміхненість, відчуття щастя, радості, насолоди. Ці почуття у них можуть часто виникати з причини, яка у інших не викликає великого підйому, вони

легко приходять в захват від радісних подій і в повний відчай – від сумних. Їм властива висока контактність, балакучість, влюбливість. Такі люди часто сперечаються, але не доводять справи до відкритих конфліктів. У конфліктних ситуаціях вони бувають як активної, так і пасивною стороною. Вони прив'язані до друзів і близьких, альтруїстичні, мають відчуття співчуття, добрий смак, проявляють яскравість і щирість почуттів. Можуть бути панікерами, схильні миттєвим настроям, поривчасті, легко переходять від стану захвату до стану печалі, володіють лабільністю психіки.

10. Емотивний тип (акцентуація – «Емоцентричність»). Це чутливі і вразливі люди, відрізняються глибиною переживань в області тонких емоцій в духовному житті людини. Цей тип споріднений екзальтованого, але прояви його не настільки бурхливі. Для них характерно емоційність, чутливість, тривожність, балакучість, боязкість, глибокі реакції в області тонких почуттів. Найбільш сильно виражена риса – гуманність, співпереживання іншим людям або твариною, чуйність, сердечне співчуттям чужим успіхам. Вони вразливі, слізливі, будь-які життєві події сприймають серйозніше, ніж інші люди. Підлітки гостро реагують на сцени з фільмів, де будь-кому загрожує небезпека, сцена насильства може викликати у них сильне потрясіння, яке довго не забудеться і може порушити сон. Рідко вступають у конфлікти, образи носять в собі. Їм властиво загострене почуття обов'язку, старанність. Дбайливо ставляться до природи, люблять вирощувати рослини, доглядати за тваринами.

Повний опис акцентуацій за К. Леонгардом

Опис акцентуацій будується за таким планом: *номер акцентуації, її назва, назва типу за К. Леонгардом, загальний опис, опис рис особистості та характеру людини, привабливих з першого враження; опис «конфліктних» рис людини; вказівку ситуацій найбільш сприятливих і найбільш конфліктогенних для людини, що володіє описовою акцентуацією.*

Для стислості викладу, останні риси особистості позначаються (+) або (-) ситуації.

1. Гіпертимічні, гіпертимний тип:

Від слова «тимус» – настрій, фон який постійно підвищений. Це товариська, енергійна людина, хороший співрозмовник, часто міняє своє оточення, місце роботи; заповзятливий і захопливий. При різкому ступеню прояву даної акцентуації розвивається невроз гіпоманіакального стану, що характеризується надлишковим підвищеним настроєм, неприборканою жагою діяльності, підвищеною балакучістю з тенденцією постійно відволікатися від теми розмови. Завдяки підвищеній спразі діяльності даний тип легко досягає виробничих успіхів, вона ж стимулює у нього ініціативу, постійно штовхає на пошук нового. Однак якщо цей темперамент виражений дуже яскраво, то позитивний прогноз знімається бо така людина легко проходить повз подій, до яких слід поставитися серйозно. У нього постійно спостерігаються порушення етичних норм, оскільки в певні моменти він як би втрачає здатність до каяття і почуття обов'язку. У патології - невроз нав'язливих ідей.

(+): Товариськість, енергійність, оптимізм, ініціативність, легке відношення до життєвих проблем, ерудованість.

(-): Імпульсивність, необдуманість поведінки, висловлювань, необов'язковість, лінивість, легковажність, дратівливість, схильність до позі і фрази.

Особливості спілкування і поведінки: Надмірно піднесений настрій, завжди веселий і балакучий, дуже енергійний, самостійний, прагне до лідерства, ризиковий авантюр, не реагує на зауваження, ігнорує покарання, втрачає грань недозволеного, відсутня самокритичність необхідного стримано ставитися до його необґрунтованого оптимізму і переоцінці своїх можливостей. Енергія підчас направляється на вживання спиртного, наркотиків, безладне статеве життя.

Риси, привабливі для співрозмовників: Енергійність, жага діяльності, ініціативність, почуття нового, оптимізм.

Риси, що відштовхують, що сприяють конфлікту: Легковажність, схильність до аморальних вчинків, несерйозне ставлення до обов'язків, дратівливість уколi близьких людей.

Ситуації в яких можливий конфлікт: Протипоказані монотонність, самотність, умови жорсткої дисципліни, постійні моралі можуть викликати гнів. Часто бувають випадки захворювання маніакально-депресивним психозом.

Бажана діяльність: Робота пов'язана з постійним спілкуванням; організаторська діяльність, постачальник, служба побуту, спорт, театр. Схильність до зміни професій, місця роботи.

2. Проективний, збудливий тип:

Від несвідомого і свідомого перенесення власного стану зовні поведінка таких людей іноді непередбачувана і некерована. Це виражається в тому, що вирішальним для образу життя і поведінки такої людини не є розсудливість, що не логічне зважування своїх вчинків, а потяги, інстинкти, неконтрольовані спонукання. Те, що підказуються розумом, не береться до уваги. При підвищеній реакції цього типу, в патології розвивається епілептоїдна психопатія. У гніві можуть відбуватися вчинки, про які потім висловлюється жаль, контроль за своєю поведінкою взагалі ослаблений внаслідок захопленості якою-небудь думкою, ідеями. Патологічна імпульсивність такого характеру виявляється в потягах у вузькому сенсі цього слова. Збудливість особистості їдять та п'ють все підряд, без розбору, багато з них стають хронічними алкоголіками. Патологічний розвиток збудливої акцентуації призводить до злочинної діяльності; у чоловіків це найчастіше пов'язане з грубими актами насильства, у жінок – з крадіжками і проституцією.

(+): Енергійність, діловитість, ініціативність, домовитись, хазяйновитість, сумлінність, любов до дітей, тварин.

(-): Дратівливість, схильність до гніву, нетерпимість до протиріччя та самостійності інших, здатність «підняти руку», нестримність у захопленнях.

Особливості спілкування і поведінки: Підвищена дратівливість, нестриманість, агресивність, похмурість, «занудливість», але можливі улесливість, послужливість (як маскування). Схильність до хамства, нецензурної лайки або мовчазності, сповільненості в бесіді. Активно і часто конфліктує, не уникає сварок з начальством, важко уживається в колективі, в сім'ї деспотичний та жорстокий.

Риси, привабливі для співрозмовників: Між нападами гніву – сумлінний, акуратний, любить дітей.

Риси, що відштовхують, що сприяють конфлікту: Дратівливість, запальність, неадекватні спалахи гніву, люті з рукоприкладством, жорстокість, послаблений контроль над потягами.

Ситуації в яких можливий конфлікт: Схильність до конфліктів з незначних приводів; схильність до невротичних зривів і психопатії правопорушень (аморальна поведінка, зловживання алкоголем, асоціальні вчинки).

Бажана діяльність: Фізична праця, атлетичні види спорту. Через особливості характеру часто змінює місце роботи. Рекомендується розвивати витримку та самоконтроль.

3. Емоцентричний, емотивний тип:

Емоції домінують у змісті мотивації поведінки, – будь-яка подія, свій внесок у нього переживаються надзвичайно глибоко і тривало; можлива витонченість почуттів, схильність до співчуття і емпатійності, м'якість, співчутливість, альтруїзм, бажання допомогти справою. Особлива чутливість цієї натури веде до того, що душевні потрясіння роблять на таких людей

хворобливо глибокий вплив і викликають реактивну депресію, іноді, коли це досягає патологічного ступеня, можливі спроби самогубства. Тяжкість пережитої депресії у цього типу завжди відповідає тяжкості викликаних її подій, переживання. У них відсутня схильність до депресивних реакцій.

(+): Добросердя, емоційність, старанність, почуття обов'язку, доброзичливість і тактовність.

(-): Крайня вразливість, потреба в особливому стилі відносин, всепрощення, невміння побачити головне, входження в деталі.

Особливості спілкування і поведінки: Надмірна чутливість, ранимість, глибоко переживає найменші неприємності, надмірно чутливий до зауважень, невдач, тому в нього частіше сумний настрій. Віддає перевагу вузькому колу друзів і близьких, які здатні розуміти його з півслова. Рідко вступає в конфлікти, грає в них пасивну роль. Образи не вихлюпує назовні.

Риси, привабливі для співрозмовників: Альтруїзм, співчуття, жалісливість, радість чужим успіхам. Виконавець з високим почуттям обов'язку. Хороший сім'янин.

Риси, що відштовхують, що сприяють конфлікту: Крайня чутливість, сльозливість. Може провокувати напади невихованих або дратівливих людей.

Ситуації в яких можливий конфлікт: Конфлікти з близькою людиною, смерть або хвороба рідних сприймається трагічно. Протипоказана несправедливість, хамство, перебування в оточенні грубих людей. Схильний до невротичної депресії, інфаркту, гіпертонії.

Бажана діяльність: Сфера мистецтв, медицина, виховання дітей, догляд за тваринами, рослинами.

4. Дистемічна депресивна; дистемічний тип:

Переважно занижений настрій, властиве тихим, песимістичним людям, іноді просто плекають негативні переживання подій і апатичне ставлення до них. При різкому прояві характеризується як субдепресії. Події,

приголомшливі цю особистість понад глибоко, можуть довести її до стану реактивної депресії. Субдепресивний характер тісно пов'язаний з депресивним психічним захворюванням. При помірному розвитку цей характер часто відповідає психічній нормі.

(+): Серйозність, відповідальність, сумлінність, пунктуальність, почуття справедливості.

(-): Інертність, сповільненість, пасивність, песимізм, відлюдництво, невміння радіти разом з оточуючими, підтримувати групу.

Особливості спілкування і поведінки: Постійно занижений настрій, смуток, замкнутість, небагатослівність, песимістичність, тяготиться гучним суспільством, з товаришами по службі близько не сходиться. У конфлікти вступає рідко, частіше є в них пасивною стороною. Цінує тих, хто дружить з ним і схильний йому підкорятися.

Риси, привабливі для співрозмовників: Серйозність, висока моральність, сумлінність, справедливість.

Риси, що відштовхують, що сприяють конфлікту: Пасивність, песимізм, смуток, сповільненість мислення, «відрив від колективу».

Ситуації в яких можливий конфлікт: Ситуації, що вимагають бурхливої діяльності, зміна звичного способу життя – протипоказані. Схильність до невротичної депресії.

Бажана діяльність: Робота не вимагає широкого кола спілкування.

5. Невротична, невротичний; тривожно-боязкий тип: (психастенік)

Тип з підвищеною схильністю до страхів, частіше зустрічається у дітей і у жінок. Навіть незначні події, що порушують сформований порядок відносин, викликають фобічні переживання. Самооцінка знижена, а оцінка інших людей завищена. Постійне прагнення до спокійної обстановки обертається «висмоктуванням з пальця» приводів для занепокоєння. Такі люди є «козлами відпущення» або по іншому «об'єктами (мішенями) для

насмішок». При різких проявах даної акцентуації виділяється боязкість, покірність, приниженість. Часом до цього додається лякливість яка може бути рефлексорним проявом або реакцією на раптовий страх. Чим яскравіше в даному випадку виражена лякливість тим більш ймовірна супроводжуюча її збудливість автономної нервової системи, підсилює соматичну реакцію страху. У патології - конституціональна тривожність.

(+): Обов'язковість, вразливість, самокритичність, емоційність, зацікавленість, дружелюбність, надійність і сталість уподобань.

(-): Тенденція «прилипати» до обставин і людей, невміння дати відсіч, розгубленість перед новим, безініціативність, несамотійність, мовчазна згода на несправедливе, але зате звичний плін подій.

Особливості спілкування і поведінки: Занижений фон настрою, побоювання за себе, близьких, боязкість, невпевненість у собі, крайня нерішучість, довго переживає невдачу, сумнівається у своїх діях. Рідко вступає в конфлікти, грає в них пасивну роль.

Риси, привабливі для співрозмовників: Дружелюбність, самокритичність, старанність.

Риси, що відштовхують, що сприяють конфлікту: Боязкість, помисливість, внаслідок своєї беззахисності служить підчас мішенню для жартів.

Ситуації в яких можливий конфлікт: Ситуація страху, погрози, покарання, глузувань, несправедливих звинувачень – протипоказані. Схильність до психастенії.

Бажана діяльність: Не можна бути керівником, приймати відповідальні рішення, так як буде нескінченно зважувати, переживати, а рішення прийняти не зможе.

6. Афективно-екзальтований тип, інтроективна акцентуація:

Відсутність півтонів в емоціях і почуттях, і швидкий перехід від «світової скорботи» до «безхмарному щастю», причому цілком щиро

переживаючи все полярні відносини, незалежно від їх порядку і думок оточуючих людей. З боку така поведінка сприймається як «поза», але, наприклад, глибока релігійність або пристрасть до мистецтва таких людей виключають припущення про їх удаванні. Коли за ступенем вираженості він наближається до психопатії, то його можна назвати характером тривоги і щастя або психозом тривоги і щастя. У патології – можливий релігійний екстаз.

(+): Емоційність, виразність оцінок і дій.

(–): Нестриманість почуттів, гнівливість або сльозливість, егоїзм.

Особливості спілкування і поведінки: Дуже мінливий настрій, емоції яскраво виражені, підвищена відволікання на зовнішні події, балакучість, влюбливість.

Риси, привабливі для співрозмовників: Альтруїзм, почуття жалю, художній смак, артистичне обдарування, яскравість почуттів, прив'язаний до друзів.

Риси, що відштовхують, що сприяють конфлікту: Надмірна вразливість, патетичність, панікерство, схильність розпачу.

Ситуації в яких можливий конфлікт: Невдачі, сумні події сприймаються трагічно. Схильність до невротичної депресії.

Бажана діяльність: Робота, що не вимагає широкого кола спілкування, інтереси до теоретичних наук, філософських роздумів, колекціонування, шахів, музиці, фантастиці.

7. Циклотимічний, афективно-лабільний тип:

Постійна нестійкість настрою, прихильність та емоційність; Здатність сьогодні бути привітним, завтра – обливи холодом або взагалі зробити вигляд, що люди йому незнайомі. Причина такої поведінки корениться в зміні фаз самопочуття від гіпертимії до дистимії і назад. Паралеллю для даного виду акцентуації, при її надмірному розвитку є маніакально-депресивний психоз, що характеризується так само розгойдуванням від

одного полюса до іншого від гіпертимії до дистимії в їх крайніх проявах психіатричного характеру. Проте парадоксальним для даного виду акцентуації є те, що у окремих особистостей накладення психопатій, властивих гіпер та дистимічним проявам веде до вирівнювання характеру – це явище називається взаємокомпенсацією та зумовлює виникнення синтоного темпераменту, що характеризується постійно рівним, нейтральним настроєм.

(+): Нестандартне ставлення до світу, поєднання серйозності і романтичності.

(-): Заглибленість у свій внутрішній світ, суб'єктивність оцінок.

Особливості спілкування і поведінки: Товариськість циклічно змінюється (висока в період підвищеного настрою і низька в період пригніченості).

Риси, привабливі для співрозмовників: У період підйому настрою проявляють себе як люди з гіпертимною акцентуацією, в період спаду загострено сприймають неприємності, аж до самогубства. Бувають випадки маніакально-депресивного психозу.

Бажана діяльність: Інтереси залежать від циклу настрою. Схильні до розчарування в професії, зміну місця роботи.

8. Паранойяльний, застрягаючий, нестійкий тип:

Іноді називається «неврівноваженим», що спотворює його сутність складається з стійкості афектів, які є його основою і, в той же самий час, - в їх спонтанності, що призводить до нестійкої поведінки, що визначається то одним то іншим «застряганням». Якщо складається система «застрягання», то людина стає «борцем за ідею, за правду, за честь і помста». При патологічному розвитку даної акцентуації в першу чергу у особистості розвиваються егоїстичні афекти, найбільш сильно проявляються тоді, коли порушені його особисті інтереси. В області психіатрії така патологія в першу чергу характеризується розвитком надцінних або навіть маячних,

параноїчних ідей. Поза психіатрії такого роду розвитку майже манерного порядку видно в першу чергу у зв'язку з ревнощами. Стан афекту у даного типу акцентуації при його високому прояві може призвести до розвитку експансивно-параноїчного психозу, що характеризується серед інших особливостей і прагненням до досягнення надцінних ідей, цілком оволодівають свідомістю людини. При помірному розвитку даної акцентуації, вона може принести користь, так як змушує дану людину домагатися поваги і авторитету у оточуючих шляхом досягнення позитивних результатів у діяльності (честолюбних), досягнення високих показників у будь-якому виді діяльності. У патології параноїальний психопат.

(+): Принциповість, непохитність, стриманість, хазяйновитість, почуття ідеї і боргу, самопожертву.

(-): Спонтанність прихильностей і образ, підозрілість, мстивість, самовпевненість, непомірні вимоги до оточуючих.

Особливості спілкування і поведінки: Застрягає на своїх почуттях, думках, не може забути образ, «зводить рахунки», службова та побутова незговірливість, схильність до затяжних чварам, у конфліктах найчастіше буває активною стороною. Чітко визначено коло ворогів і друзів. Проявляє владолюбство – занудливість наставників.

Риси, привабливі для співрозмовників: Прагнення домогтися високих показників у будь-якій справі, прояв високих вимог до себе, жага справедливості, принциповість, міцні стійкі погляди.

Риси, що відштовхують, що сприяють конфлікту: Образливість, підозрілість, мстивість, честолюбство, самовпевненість, ревнивість, роздуте до фанатизму почуття справедливості.

Ситуації в яких можливий конфлікт: Зачеплене самолюбство, несправедлива образа, перешкода до досягнення честолюбних цілей, ситуація ревнивості здатна викликати марення переслідування, ревнивості і так далі.

Бажана діяльність: Робота, яка дає відчуття незалежності і можливість проявити себе. Необхідно розвивати гнучкість, навіть забудькуватість.

9. Ригідна, педантичний тип:

Гіпертрофія впорядкованості внутрішнього і зовнішнього, акуратність і сумлінність, пунктуальне виконання завдань, що допускає, однак, нехтування ними, якщо якісно і в строк вони об'єктивно нездійсненні. Він «тягне» з рішенням навіть тоді, коли стадія попереднього обдумування остаточно завершена. Він хоче, перш ніж почати діяти, ще і ще раз переконатися, що найкраще рішення знайти просто неможливо, що більш вдалих варіантів не існує. Сумніви завжди домінують над ним, а це гальмує його дії. Все це може привести до розвитку у нього неврозу нав'язливих станів, що характеризується сильним страхом, що змушує бачити в дріб'язковій обставині зловісну загрозу.

Однак поштовхом до розвитку різного роду неврозів у даного типу можуть бути не тільки внутрішні обставини, а й зовнішні. Так у даного типу може розвинути іпохондричний невроз на ґрунті медичних проблем, а саме з зв'язку з медичним обстеженням, консультаціями, приписами; хворий починає коливатися між надією і побоюваннями, і в кінцевому підсумку – з'являється патологічний страх перед тяжким захворюванням. За відсутності неврозів педантичність завдає шкоди особистості тільки тоді, коли вона набуває хворобливий характер. При середній вираженості даної акцентуації негативні риси не проявляються і в цьому випадку часто позначаються переваги, пов'язані з тенденцією до ґрунтовності, чіткості та завершеності, за винятком випадків доручення високо відповідальних завдань. У патології – епілептоїдна психопатія.

(+): Обов'язковість, рівний настрій, надійність, порядність.

(-): «Занудливість», буквоїдство, формалізм, непотрібна прискіплива перевірка себе та інших, нерішучість у невизначених ситуаціях.

Особливості спілкування і поведінки: Виражена занудливість у вигляді «переживання» подробиць на службі здатні замучити відвідувачів формальними вимогами, виснажуючи домашніх надмірної акуратністю.

Риси, привабливі для співрозмовників: Сумлінність, акуратність, серйозність, надійність у справах і в почуттях, рівний настрій.

Риси, що відштовхують, що сприяють конфлікту: Формалізм, «занудливість», прагнення перекласти ухвалення важливого рішення на інших.

Ситуації в яких можливий конфлікт: Ситуація особистої відповідальності за важливу справу, схильність до нав'язливості, психастенія.

Бажана діяльність: Професії не пов'язані з великою відповідальністю, бажано працювати з паперами («паперова робота»), не схильні змінювати місце роботи.

10. Акцентуація витіснення, демонстративний тип (істерик):

Людина в масці свого співрозмовника, людина-дзеркало для інших в силу підвищеної здатності до емпатії і самозречення від можливості мати більшу постійність свого внутрішнього світу. Здатний до самообману. Володіє феноменальною здатністю до витіснення – людина може в певний момент і навіть на тривалий час витіснити з пам'яті знання про події, які не можуть бути йому невідомі. Він може зовсім «забути» про те, чого не бажає знати, він здатний брехати, взагалі не усвідомлюючи, що бреше. Він бреше з невинним виразом обличчя, говорить з співрозмовником дружлюбно, просто і правдиво. Це пояснюється тим, що запекла брехня для істерика в момент спілкування стає істиною. Ці люди вельми стурбовані враженням, яке вони виробляють, однак обмірковувати лінію поведінки заздалегідь вони не здатні. Вони хитрі на вигадку, але цю хитрість легко викрити, так як, прагнучи до мети, такі люди без розбору користуються будь-якими засобами. У патології - нестримна брехливість.

(+): Емоційність, розкутість, здатність захопити, акторські дані, яскравість вираження почуттів.

(-):Егоїзм в масці участі, фантазерство, нещирість, здатність ухилятися від вирішення нагальних питань, йти у хворобу.

Особливості спілкування і поведінки: Виражене прагнення бути в центрі уваги і домагатися своїх цілей за всяку ціну: сльози, непритомність, скандали, хвороби, хвастощі, наряди, незвичайне захоплення, брехня. Легко забувають про свої погані вчинки. Поведінка залежить від людини, з яким має справу, висока пристосовність до людей.

Риси, привабливі для співрозмовників: Ввічливість, завзятість, цілеспрямованість, акторське обдарування, здатність захопити інших, неординарність.

Риси, що відштовхують, що сприяють конфлікту: Егоїзм, неприборканість вчинків, брехливість, хвалькуватість, ухилення від роботи, схильність «хворіти» в найвідповідальніші моменти. Схильність до інтриг, самовпевненості, завищена вимогливість. Провокують конфлікти, при цьому активно захищаються.

Ситуації в яких можливий конфлікт: Ситуації, що утискають інтереси, недооцінка заслуг, повалення з п'єдесталу – викликають істеричні реакції. Схильність до істерії. Замкнуте коло спілкування, одноманітна робота пригнічує.

Бажана діяльність: Робота, що потребує постійної зміни зовнішньої ситуації, яскравих вражень, короткочасних контактів.

Психічні відхилення особистості.

Конструктивно-депресивні: Йдеться про людей з постійно заниженим настроєм, для них життя здається безглуздим, у всьому вони відшукують негативні моменти, тільки похмурі сторони. Вони надзвичайно чутливі до всяких неприємностей, дуже гостро реагують на них у всьому і завжди виняють тільки себе. Їм здається, що оточуючі дивляться на них з висока, через

це замикаються в собі. Зовні вічно похмурі, сумні, незадоволені і небалакучі. У зовнішніх проявах в рухах, міміці видно сліди якогось гальмування, опущені риси обличчя, безсило повисли руки, повільна хода, скупі мляві жести. Швидка стомлюваність. Інтелект у них зазвичай досить високий. Нерідко життєвий шлях цих людей передчасно обривається самогубством до якого вони готові в будь-яку хвилину життя. У ряді випадків час від часу розвиваються психотичні спалахи або маніакальні або депресивні. За цієї похмурої зовнішністю жевріє велика доброта, чуйність і здатність розуміти душевні руху інших людей; в тісному колі близьких, оточені атмосферою співчуття і любові, вони змінюються: стають веселими, привітними, балакучими, навіть жартівниками і гумористами.

Конституціонально-збуджені: Ця група психопатів представляє полярну протилежність раніше описаної. Особливістю цієї групи психопатів є те, що при слабкій вираженості вони вважаються практично здоровими. Вони зачаровують своєю дотепністю, їх обіцянкам неможна вірити, не терплять заперечень проти висловлюваних ними думок, однак дозволяють собі глузування над іншими дуже боляче зачіпають співрозмовника. По властивому їм легковажності вони просто не помічають кордонів моралі легко йдуть на протизаконні дії – це аферисти, великі шахраї. Сильно розвинена схильність до брехні і хвастощів, надмірно розвинену уяву і фантазії. У своїй крайності вони можуть стати нестерпними сперечальниками знаючими на їх думку все більше і краще за інших. Будь-яке заперечення викликає у них спалахи гніву. У боротьбі за свої ідеї та права зазвичай не зупиняються ні перед чим. Виведені з себе ведуть себе зухвало грубо, обсипають оточуючих і особливо суперників лайкою, не рахуються до вимог закону. Зовні вони схильні до повноти, володіють м'якими рисами обличчя, надмірним апетитом, жвавій і виразною мімікою.

Циклотиміки: Особи з багаторазової хвилеподібною зміною збудження і депресії. Залежно від стану їм властиві риси першої та другої

груп психопатів, проте в обох крайнощах у них можна помітити риси як смутку так і радості.

Емотивно-лабільні: Емоційно нестійкі психопати. Ця нестійкість надає їм характеру і поведінці відбиток чогось тендітного, дитячого і наївного, чому сприяє їх більша сугестивність. Найменша неприємність може затьмарити їх душевне розташування, вернути їх у стан зневіри, але варто такому суб'єкту повідомити яку-небудь цікаву новину або трохи полестити його самолюбству, як він вже розквітає, робиться життєрадісним і бадьорим. На зміну настрою у них діє буквально все від поганої погоди до випадково сказаного поганого слова. У стані тужливого гноблення здатні на спалахи гніву. Мають патологічну реакцію на психотравмуючі ситуації.

Астеніки: Як форма психопатії являє собою суміш дратівливості і слабкості нервової системи та психіки. Ці властивості вроджені і постійні. Це неврастеніки основними рисами яких є надмірна психічна збудливість, дратівливість, швидка виснаженість та стомлюваність. Характерні постійні скарги на неприємні відчуття в різних частинах тіла. Порушення діяльності серця, шлунково-кишкового тракту, головні болі, безсоння вночі та сонливість вдень, поганий апетит, статєва слабкість. Вкрай ранимі і схильні до постійних переживань, вони втрачають свідомість від одного вигляду крові. Боязкі та малопомітні в суспільстві, такі люди як правило стають домашніми тиранами, зриваючись на близьких щодо своїх невдач, страхи та прикrostі в крайніх випадках проявляються у гніві, що переходить у нестримну лють.

Психастеніки: Основними їх рисами є крайня нерішучість, боязкість і постійна схильність до сумнівів. Можлива небезпека або неприємність більш страшна цій людині, ніж безпосередньо існуюча. Будучи надзвичайно боязким він самотійно не почне ні якої справи якщо немає тиску із зовні. Все це приводить його до того, щоб постійно шукати підтримку у

оточуючих. Він не вміє обходитися без сторонньої допомоги. Зовні це сором'язливий і конфузливий чоловік.

Шизоїди: За своїми характеристиками і конституційним особливостям ближчі до шизофреників. Від такої людини не знаєш чого чекати. Зовні на себе звертає увагу на себе відсутністю природності, гармонійності. Зазвичай вони тугорухомі і вуглуваті або в іншій крайності кидається в очі їх химерність і манірність. Особливо своєрідна їх хода вони або ходять не згинаючи колін або як ніби підстрибуючи, або волочать ноги. Впадає в очі невідповідність між змістом промови, інтонацією та супроводжуваними її мімікою і жестами. Шизоїди вперті й негативістичні. Значною мірою вони схильні до дивацтв і ексцентричних вчинків інший раз удаваним безглуздими витівками. Загалом це холодні натури, схильні до надзвичайної жорстокості не з прагнення до заподіяння мук, а з байдужості до чужого страждання.

Мрійники: Зазвичай тонко відчувають легко ранимі суб'єкти зі слабкою волею погано переносять реалії жорстокого життя. Часто-густо це люди з підвищеною самооцінкою, незадоволені займаним становищем у житті, не здатні боротися. Мляві, ледачі, вони з презирством ставляться до виконання обов'язків, що накладаються на них суспільством або роботою. При будь-якій можливості йдуть у світ своїх фантазій. Головною темою їхніх фантазій є реалізація їх бажань. Вони хороші наслідувачі у своїх мріях.

Параноїки: Основна властивість цих людей, це створення надцінних ідей. Як правило, найважливішою ідеєю для них стає думка про власну значущість. Основними рисами особистості параноїків є дуже великий егоїзм, постійне самовдоволення та надмірна зарозумілість. Для параноїків людина, що не розділяє їх думку вважається недолугою, а в гіршому випадку – особистим ворогом. Найчастіше параноїки ідейні борці. У спілкуванні з іншими вони проявляють агресію, обороняючись завжди переходять у напад. У кожному вчинку, кожної дрібниці вони бачать образи їх особистості. Вони

мстиві, злопам'ятні, не прощають, не забувають жодної образи та жодної дрібниці.

Фанатики: Як і параноїки – це люди надцінних ідей. Основу їх діяльності становлять не самі ідеї а їх втілення у життя. Будь-які їхні ідеї побудовані не на логіці, а на вірі. Для фанатиків люди, що їх оточують є лише знаряддям для досягнення власної мети. Людське горе їх не чіпає, і це їх основна властивість – холодна розважлива жорстокість. Вони не піддаються переконанням, особливо, якщо ці переконання розходяться з їх власною ідеєю. Не рідко саме фанатики є організаторами бузувірських справ та жахливих злочинів: самокатування, тортури, мучеництва, вбивства.

Епілептоїдні психопати: Найхарактерніші якості, крайня дратівливість, що доходить до нападів нестримної люті розлади настрою з проявом туги, страху, гніву, явно виражені моральні дефекти і зокрема антисоціальні установки. Їхні взаємини з оточуючими носять неприємний, погано приховуваний злісний відтінок, на тлі якого час від часу розвиваються спалахи гніву, що ведуть до насильницьких дій. Приводів для зіткнення у них з оточуючими багато, але навіть тоді коли їх немає вони можуть їх придумати самі. Пристрасні і нестримні вони ні в чому не знають міри, серед них багато бродяг, алкоголіків, азартних гравців, статевих психопатів тобто сексуальних збоченців.

Істерики: Найчастіше дегенеративні істерики. Головна особливість – прагнення звернути на себе увагу оточуючих у що б то не стало. Відсутність об'єктивності як по відношенню до себе так і по відношенню до оточуючих. Іншими словами прагнення здаватися більше ніж він є насправді. У зовнішньому вигляді звертає на себе увагу театральністю, брехливістю, демонстративністю. При першому знайомстві багато істерики здаються чарівними: вони можуть бути м'якими та улесливими. Кожен вчинок, кожен жест, кожен рух розраховані на глядача, на ефект. Часто розігрують з себе скривджених і нещасних, в цій ситуації розігруються сцени крайнього відчаю

робляться театральні спроби на самогубство, розраховані таким чином щоб останнє завідомо не могло вдатися.

Патологічні брехуни: Їм властиво привертати до себе увагу, але це поєднується з надмірно збудливою і багатою фантазією супроводжуваною вираженими моральними дефектами. Швидко зав'язуючи знайомства, вони добре пристосовуються до людей і легко входять до них у довіру. Їм чуже почуття обов'язку, і люблять вони тільки самих себе. Брешуть вони художньо, майстерно, самі захоплюються своєю брехнею і майже забуваючи, що це брехня. Часто вони брешуть абсолютно без приводу. Серед таких людей багато аферистів, шарлатанів, шахраїв підроблюють документи, шулерів, багато дрібних вуличних шахраїв, виманюють у довірливих людей цінності.

Нестійкі психопати: Це слабохарактерні душевно неглибокі люди, легко потрапляють під вплив середовища, особливо дурного. Вони швидко спиваються, стають картярами. Знаходять собі щастя у вині, наркотиках, під впливом яких стають невпізнаними людьми – стають грубими, зухвалими, некерованими, безсердечними. Корисними членами суспільства вони можуть стати тільки в умовах постійної опіки, організованого середовища, під тиском суворого життєвого укладу.

Антисоціальні психопати: Або морально схиблені помішані люди характеризуються ураженням емоційної сфери. Головна особливість – різко виражені моральні дефекти. У них немає ні честі, ні сорому, ні совісті. Майже завжди вони брехливі для маскуванню своїх інстинктів і намірів, ліниві. З дитинства вони жорстокі, грубі і брехливі. Виявляють себе мучителями тварин і взагалі всіх, хто слабший них або беззахисний. Вони здатні через дрібницю почати бити скло, посуд, меблі, лаятись базарною лайкою все це з бажання досадити оточуючим. Часто вони живлять важку злісну ненависть і жагу помсти до тих людей які прагнуть стримувати їх, заганяти в певні рамки або виявляти до них строгість в таких випадках

справа може дійти до вбивства. Це природжені злочинці так як злочин для них той вид діяльності який найбільш відповідає їх нахилам.

Конституціонально-дурні: Це вроджені обмежені люди, нерозумні без усякого кордону серед них переважна більшість ідіотів і олігофренів. Вони вкрай схильні до навіювань, постійно готові підкоритися більшості. Вони, як правило можуть і вміють більше, ніж знають в результаті чого в простому житті виявляються більш пристосовані ніж розумні люди.

Висновок за психопатіями: У слабо вираженій формі ті чи інші прояви психопатій різного виду притаманні майже всім нормальним людям. Примітною, що чим яскравіша особистість, чим сильніше виражена індивідуальність, тим яскравіше стають і властиві їй психопатичні риси. Саме тому серед високообдарованих людей, що мають багату фантазію та надмірно емоційне життя, трапляються випадки психопатій.

3.2. Технологія виявлення спрямованості на професії типу

«Людина-людина», зокрема педагогічного профілю

Професії типу «Людина-людина» відповідають гуманістичній парадигмі розвитку особистості. Перше місце посідає людяність, людиноцентриська позиція, гуманність до суспільства, толерантність, прийняття людини такою, як вона є. здатність підкреслювати сильні сторони особистості, спрямовувати її на розвиток та саморозвиток. Цінність людини як феномену, піднесення її унікальності та неповторності.

Психологічні вимоги професії типу «Людина-людина»: прагнення до спілкування; вміння легко вступати в контакт із незнайомими людьми; стійке гарне самопочуття при роботі з людьми; доброзичливість, чуйність; витримка; уміння стримувати емоції; здатність аналізувати поведінку оточуючих і свою власну; розуміти наміри і настрої інших людей; здатність розбиратися у взаєминах людей; уміння влагоджувати розбіжності; організовувати взаємодію; здібність подумки ставити себе на місце іншої

людини; уміння слухати; враховувати думку іншої людини; здатність володіти мовою, мімікою, жестами; розвинене мовлення, здатність знаходити загальну мову з різними людьми; уміння переконувати людей; акуратність, пунктуальність, зібраність; знання психології людей.

Більшість професій типу «Людина-людина» пов'язано: 1) з вихованням, навчанням людей (вихователь, учитель, спортивний тренер); 2) з медичним обслуговуванням (медсестра, фельдшер, нянька); 3) побутовим обслуговуванням (продавець-консультант, офіціант, перукар); 4) з інформаційним обслуговуванням (бібліотекар, екскурсовод, лектор); 5) із захистом суспільства та держави (юрист, поліцейський, військовий).

3.2.1. Тест професійної спрямованості особистості (Дж. Голланда)

Дж. Голланд виділяє шість типів особистості: реалістичний, інтелектуальний, соціальний, конвенційний, підприємницький, артистичний; до зазначених типів особистості виділено і шість типів професійного середовища з аналогічними назвами.

Інструкція: наведено 42 пари різних професій, кожна спеціальність помічена певною літерою (кодом). З кожної пари необхідно обрати одну спеціальність, яка вам більше до вподоби, і зафіксувати свій вибір на бланку відповідей відміткою напроти коду цієї професії. Наприклад, в першій парі якщо ви обираєте професію інженер-будівельник, то позначку необхідно поставити після літери «Р», якщо професію конструктор – після літери «І». Вибір є обов'язковим.

Тест визначення професійної спрямованості особистості (Дж. Голланда)

1. Інженер-будівельник	Р	Конструктор	І
2. Перукар	Р	Бібліотекар	С
3. Токар	Р	Оператор ПК	К
4. Режисер	А	Директор магазину	П

5. Архівіст	К	Дизайнер	А
6. Філософ	І	Програміст	К
7. Вчений-хімік	І	Бухгалтер	К
8. Редактор наукового журналу	І	Адвокат	С
9. Інженер-технолог	Р	Перекладач	А
10. Страховий агент	С	Художник з розпису тканин	А
11. Офіціант	С	Менеджер реклами	П
12. Спортивний лікар	С	Художник-графік	А
13. Нотаріус	К	Підприємець	П
14. Оператор ПК	К	Різьбяр по дереву	А
15. Політичний діяч	П	Письменник	А
16. Садівник	Р	Метеоролог	К
17. Водій	Р	Медсестра	С
18. Інженер-електронщик	Р	Вчений	І
19. Малар	Р	Артист естради	А
20. Біолог	І	Екскурсовод	С
21. Телеоператор	П	Фотограф	А
22. Брокер	П	Фармацевт	К
23. Кінознавець	І	Менеджер з маркетингу	П
24. Математик	І	Архітектор	А
25. Працівник дитячої кімнати міліції	С	Аудитор	К
26. Учитель	С	Головний зоотехнік	П
27. Вихователь	С	Художник по кераміці	А
28. Керівник спортивної команди	П	Економіст	К
29. Літературознавець	І	Експерт	К
30. Астроном	І	Диригент	А
31. Автослюсар	Р	Секретар-друкарка	К
32. Електрозварник	Р	Музикознавець	І
33. Кухар	Р	Фермер	П
34. Закрійник	Р	Декоратор	А
35. Археолог	І	Директор театру	П
36. Працівник музею	І	Продавець-консультант	С
37. Гідролог	І	Артист	А
38. Працівник соціальної служби	С	Коректор	К
39. Лікар	С	Дипломат	П
40. Банківський працівник	К	Продюсер	П
41. Інженер-металург	Р	Психолог	С
42. Телемеханік	Р	Директор видавництва	П

Бланк відповідей до тесту професійної спрямованості особистості

(Дж. Голланда)

Типи	Р	І	С	К	А	П
для відміток						

сирі бали	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ
стандартні	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ

Коли всі вибори зроблено, ще раз переконайтесь, що їх загальна кількість становить 42. Тепер підрахуйте кількість виборів по кожній літері та запишіть ці числа. Це так звані «сирі» бали. За таблицею їх необхідно перевести у стандартні бали.

Таблиця переведення «сирих» балів у стандартні бали

<i>«сирі» бали</i>						<i>Стандартні бали</i>
<i>P</i>	<i>I</i>	<i>C</i>	<i>K</i>	<i>П</i>	<i>A</i>	
<i>0-1</i>				<i>0-1</i>		0
<i>2</i>	<i>0</i>	<i>0-1</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>0</i>	1
<i>3</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>1-2</i>	<i>3</i>	<i>1-2</i>	2
<i>4-5</i>	<i>2-3</i>	<i>3-4</i>	<i>3</i>	<i>4-5</i>	<i>3</i>	3
<i>6</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>4</i>	<i>6</i>	<i>4-5</i>	4
<i>7</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>5-6</i>	<i>7</i>	<i>6</i>	5
<i>8-9</i>	<i>6-7</i>	<i>7-8</i>	<i>7</i>	<i>8-9</i>	<i>7-8</i>	6
<i>10</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>8</i>	<i>10</i>	<i>9</i>	7
<i>11</i>	<i>9</i>	<i>10-11</i>	<i>9-10</i>	<i>11</i>	<i>10-11</i>	8
<i>12-13</i>	<i>10</i>	<i>12</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>12</i>	9
<i>14</i>	<i>11-12</i>	<i>13-14</i>	<i>12</i>	<i>13-14</i>	<i>13-14</i>	10
	<i>13</i>		<i>13-14</i>			11

9 –11 балів свідчить про дуже великий інтерес до професій цього напрямку. Можливо, саме з цими спеціальностями буде пов’язане ваше майбутнє.

7 –8 балів свідчить про підвищений інтерес. Будьте уважні до характеристики та вимог цього професійного середовища – у вас є до нього певне тяжіння.

5 –6 балів свідчить про середній інтерес. Мабуть і задоволення від роботи в умовах цього професійного середовища буде посереднім.

4 та нижче балів – у вас не виявлено зацікавленості працювати в умовах цього професійного середовища.

Характеристики професійних типів

Реалістичний тип – чоловічий, несоціальний, емоційно стабільний, орієнтований на сьогодні. Його представники займаються конкретними об'єктами і їх практичним використанням: інструментами, різними речами, тваринами, машинами. Віддають перевагу професіям, які вимагають моторних навичок, спритності, конкретності. Представники цього типу віддають перевагу таким професіям: *механік, електрик, інженер, агроном, садівник, токар, водій, будівельник і т.п.*

Для даного професійного типу характерними є переважно невербальні інтелектуальні здібності. Психомоторні навички переважають над математичними здібностями і здібностями до мов.

Інтелектуальний тип орієнтований на розумову працю. Він несоціальний, аналітичний, раціональний, незалежний, оригінальний. У нього переважають теоретичні і, в деякій мірі, практичні цінності. Роздумами над проблемою він надає більшу перевагу у порівнянні з заняттями щодо реалізації пов'язаних з нею рішень. Йому подобається вирішувати завдання, що вимагають абстрактного мислення. Інтелектуал надає перевагу науковим професіям, таким як: *ботанік, астроном, фізик, математик і т.п.* Володіє високорозвиненими як вербальними, так і невербальними здібностями.

Соціальний тип ставить перед собою такі цілі і завдання, які дозволяють йому встановити тісний контакт з навколишнім середовищем. Володіє соціальними вміннями і потребує соціальних контактів. Рисами його характеру є соціальність, бажання навчати і виховувати, гуманність, жіночність. Заняття, яким даний тип надає найбільшу перевагу – це *навчання, лікування, обслуговування. В основному це лікар, вчитель, психолог.* Представники цього типу намагаються триматися осторонь від інтелектуальних проблем. Вони активні, вміють пристосовуватися. Проблеми вони вирішують, опираючись переважно на емоції, почуття і вміння

спілкуватися, їм притаманні хороші вербальні і відносно слабкі невербальні здібності.

Конвенційний тип віддає перевагу чітко структурованій діяльності. З оточуючого середовища він вибирає цілі, задачі і цінності, які формуються із звичаїв і обумовлені станом суспільства. У відповідності з цим його підхід до проблем носить стереотипний практичний і конкретний характер. Спонтанність і оригінальність для нього не характерні. В значній мірі для нього характерні ригідність, консерватизм, залежність. Він надає перевагу професіям, які пов'язані із розрахунками, канцелярією: бухгалтер, касир, економіст, статистик, комірник, працівник банку, ревізор і т.п. Він володіє хорошими навичками спілкування, а також моторними навичками. Математичні здібності розвинуті у нього краще, ніж вербальні. Він поганий керівник і організатор, його рішення переважно залежать від оточуючих його людей.

Підприємницький тип вибирає цілі, цінності і задачі, які дозволяють йому проявити енергію, ентузіазм, імпульсивність, домінантність, реалізувати любов до пригод. Віддає перевагу чисто «чоловічим», керівним ролям, в яких він може задовольнити свої потреби в домінантності і визнанні. Це такі професії як директор, телерепортер, завідувач, менеджер, журналіст і т.п. Для цього професійного типу характерна дуже широка сфера діяльності. Йому не подобаються заняття, пов'язані з ручною працею, а також ті, що вимагають посидючості, великої концентрації уваги й інтелектуальних зусиль. Віддає перевагу невизначеним вербальним задачам, які пов'язані з керівництвом, високим статусом і владою. Найбільших успіхів досягає в управлінні, бізнесі і спорті.

Артистичний тип ухиляється від чітко структурованих проблем і видів діяльності, що передбачають велику фізичну силу. В спілкуванні з оточуючими опирається на свої безпосередні почуття, емоції, інтуїцію і уяву.

Йому притаманні (властиві) складні погляди на життя, гнучкість, незалежність рішень. Це несоціальний, оригінальний тип.

Характеристики професійних середовищ

Реалістичне професійне середовище характерне тим, що предметом праці тут є конкретні реальні речі. Це може бути сфера виробництва, використання різних матеріальних цінностей і засобів. Для виконання робіт необхідна наявність вправності, рухливості, наполегливості, фізичної сили. Соціальні навички потрібні в незначній мірі і пов'язані в основному з прийомом і передачею мінімальної інформації.

Бесіди короткі і стереотипні. Характер завдань, які отримує працівник, конкретний і чіткий. Результат передбачуваний і матеріальний.

Професії: *механік, зоотехнік, водій, інженер, агроном, машиніст, електрик, тощо.*

Інтелектуальне професійне середовище характеризується вирішенням завдань, що передбачають у першу чергу наявність абстрактного мислення і творчих здібностей. Апаратура, що використовується, передбачає скоріше інтелектуальні, аніж фізичні навички. Міжособистісні стосунки відіграють незначну роль, хоча тут необхідно вміти передавати і приймати складні словесні конструкції. Результат праці може бути непередбаченим, часто нематеріальним. Характер завдань різноманітний, вимагає досить високого рівня інтелекту.

Професії: *геолог, ботанік, хімік, вчений, редактор, фізик тощо.*

Соціальне професійне середовище відповідає соціальному типу особистості. Це в основному робота з людьми, що передбачає наявність вмінь розбиратися в поведінці людей і навчати інших. Робота вимагає постійного особистого спілкування з людьми. Необхідні здібності переконувати, промовистість. Характер знань різноманітний. Результат праці не завжди можна передбачити.

Професії: *соціолог, педагог, психолог, лікар, адвокат, соціальний працівник, профконсультант тощо.*

Конвенційне професійне середовище характеризується вирішенням завдань, що вимагають здібностей до обробки конкретної рутинної і знакової інформації. Це в основному робота з документами, цифрами, фактами, банками даних та ін. Робота вимагає точності, ретельності.

Професії: *бухгалтер, ревізор, податковий інспектор, фінансист, оператор ІТ-технологій тощо.*

Підприємницьке професійне середовище характеризується виконанням завдань різноманітного характеру, що вимагають особистої ініціативи, вміння керувати, соціальних навичок. Важливо вміти розбиратися в мотивах поведінки різних людей. При спілкуванні з представниками різних типів і в різних ситуаціях важливі комунікабельність і промовистість. Результат роботи не завжди передбачений, але реалістичний.

Професії: *бізнесмен, брокер, спеціаліст з реклами, організатор подорожей, постачальник, страховий агент тощо.*

Артистичне професійне середовище характеризується вирішенням проблем і завдань, що передбачають наявність художнього смаку, уяви. Більш складні задачі вирішуються за допомогою фантазії, інтуїції. Всі свої знання, емоційну сторону життя, свою суть представники цього середовища прагнуть присвятити досягненню конкретної мети – реалізувати себе.

Характер завдань різноманітний, результат непередбачений. Необхідна наявність спеціальних здібностей: до співів, малювання, хореографії.

Професії: *диригент, музикант, художник, актор, скульптор, дизайнер тощо.*

3.2.2. Психометричний тест С. Делінгера

Дану методику краще використовувати для експрес-діагностики. Дослідження можна проводити як індивідуально, так і з групою людей. При роботі із групою необхідно забезпечити самостійність виконання завдання. Кожному досліджуваному дається окремий бланк.


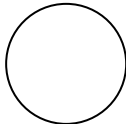
Мета: виявити індивідуально-типологічні особливості

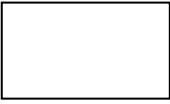
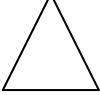

Інструкція: «Подивіться на п'ять відомих для Вас геометричних фігур, проранжуйте їх від 1 до 5. Виберіть з них ту, про яку можете сказати, що це Ви, постарайтесь відчутти саме свою форму, якщо важко визначитись, то оберіть фігуру, яка найбільше сподобалась Вам та позначте її цифрою – 1, фігуру, яка сподобалась менше, ніж перша, позначте цифрою – 2, і так далі, цифру 5 повинна отримати та фігура, яка найменше подобається Вам. Отже, у відповідності до власних уподобань пронумеруйте всі фігури, фіксуючи цифри під кожною з них».



Інтерпретація та обробка результатів

Обробка результатів здійснюється шляхом аналізу обраних фігур та їх послідовності.

Фігура	Позитивні риси характеру	Негативні риси характеру
	Організований, працьовитий, раціональний, ерудований, твердий у прийнятті рішень, терплячий, розсудливий	Педантичний, допитливий, дріб'язковий, надто обережний, впертий, консервативний, брак фантазії
	Дружелюбний, доброзичливий, турботливий, відданий, емпатійний, довірливий, щедрий, здатний переконувати та мотивувати інших	Безтурботний, балакучий, легковірний, нерішучий, слабка концентрація, низька мотивація досягнення, грає на почуттях інших

	Допитливий, чутливий, неамбіційний, швидко засвоює нову інформацію, сміливий, збуджений, ктивний	Напружений, емоційно нестабільний, неспокійний, безрозсудний, схильний до навіювань
	Лідер, що веде за собою, бере відповідальність на себе, рішучий, орієнтований на суть ситуації, впевнений у собі, честолюбний, енергійний	Егоцентричний, категоричний, хитрий, самовпевнений, орієнтований на статус, нестримний
	Креативний, творчий підхід до життя, концептуальність, теоретична установка, мрійливість, спрямованість у майбутнє, дотепність, експресивність, прямолінійність, захопленість	Неорганізованість, непрактичність, нелогічність, непослідовність, нестримність, мінливість настрою, поведінки та стосунків, наївність

Психогеометрія і професія

Квадрат. Можна зазначити, що Ви належите до складу людей ерудованих, схильних до системних узагальнень, мислите раціональними категоріями. Вам не варто поєднувати Ваш професійний шлях зі сферою менеджменту. У Вас спостерігається схильність до порядку, Ваша методичність допоможе Вам вдало проявити себе в таких професіях, що як програмування, діловодство, бухгалтерський облік. Потреба у здобутті нової інформації, уваги до деталей справи, прагнення доводити розпочату справу до кінця забезпечать успіхом у таких сферах, як податкова інспекція, секретарська справа, соціальна робота.

Але, треба зазначити, що перераховані сфери діяльності потребують від працівника уміння спілкуватися з іншими людьми та наявність вищої освіти. При дотриманні цих вимог Ви зможете стати відмінним адміністратором, контролером і навіть нотаріусом. Якщо Ви не плануєте отримати вищу освіту, а хочете зупинитися на середній, то, швидше за все, Ваша професійна діяльність буде полягати у площині виконання різних завдань у відповідності до заздалегідь підготовленого зразка, згідно з правилами та нормативами, інструкціями тощо. серед професій цього кола

ми виділяємо наступні: оператор газорозподільної станції, апаратник будь-якого виду устаткування, водій, слюсар, тракторист, електромонтер, бармен, офіціант, пекар, кухар тощо. Ці професії потребують завзятості, терпіння та витривалості, а також ретельності і працьовитості, але у Вашому характері всі ці якості присутні, тому сміливо поринайте на шлях професіоналізму.

З огляду на систематизацію типів особистості за Дж. Голландом, Вам рекомендується звернути увагу на професії, що належать до наступних типів: конвенційного, реалістичного, підприємницького.

Коло. Схоже, що Ви – людина, насамперед зацікавлена у гармонічних стосунках між людьми, а вже потім у професійній сфері. Ваша доброзичливість, чуйність, безвідмовність часто слугують «клеєм», здатним скріпити будь-який колектив, стабілізувати стосунки у групі друзів або колег по роботі. Тому при одержанні певної освіти Ви можете стати психологом, соціальним працівником, учителем, вихователем, гувернером тощо. Отже, Ви – відмінний комунікатор і як ніхто вмiєте вислухати співрозмовника, для Вас відкриті такі області професійної реалізації, як адміністрування, медицина (сервіс). При наявності художньої обдарованості Вам може бути рекомендована професійна сфера дизайну, при умінні стримувати свої емоції – юрист, нотаріус, загострене почуття відповідальності та здатність співчувати чужому болю допоможе стати гарним юрисконсультом, страховим агентом, екологом або медиком. Якщо Ви не плануєте в найближчому майбутньому одержати вищу освіту, то Вам підійдуть такі професії, як масажист, оператор будь-якого профілю, референт, озеленювач, продавець, слюсар, токар.

У відповідності до систематизації типів особистості за Дж. Голландом, Вам рекомендується звернути увагу на професії, що відносяться до наступних типів: соціального, артистичного, інтелектуального.

Вам не рекомендуються професії типу професійний менеджмент та керівництво в сфері бізнесу, тому що невміння приймати непопулярні

рішення та нерішучість, слабкість у «політичних іграх» дозволять Вашим більш енергійним і рішучим супротивникам узяти над Вами гору. Але Ваша непохитність у питаннях моралі дозволить Вам зберегти позиції та високу популярність у середовищі друзів та колег.

Трикутник. Ви – людина, якій властиве лідерство та прагнення зробити блискучу кар'єру! І це дійсно Вам під силу, адже уміння сконцентруватися на головній меті, енергійність, часом навіть невтримність, здатність до швидкої оцінки ситуації й ухвалення рішення (от що саме головне!) дозволяють сподіватися на професійний успіх менеджера, брокера, біржового маклера. Як комерсант, торговельний представник Ви успішно могли б налагоджувати зв'язки між споживачами, у якості маркетолога – займатися формуванням попиту на товари і послуги. Ви вмієте концентруватися на суті проблеми, Вам підійдуть професії юрисконсульта, профконсультанта, психолога або вчителя. А якщо Ви не плануєте отримати вищу освіту, то зможете реалізувати себе як контролер, кухар, тренер, менеджер по продажах, спираючи на силу власної особистості, впевненість і установку на перемогу за будь-яку ціну. Хоча такі риси Вашого характеру як бажання вирішувати не тільки за себе, але і за інших, почуття суперництва, потреба керувати положенням справ, бажання ризикувати та здорове честолюбство, сприятимуть Вас до подальшого навчання. Не гайте час! А якщо Ви до того ж людина емоційно чутлива, вмієте та любить спілкуватися, рекомендуємо звернути увагу на професії типу гувернер. Але властиве Вам нетерпіння, часом небажання змінювати свої рішення, орієнтація на прагматизм, а також сильний егоцентризм та спрямованість на себе можуть перешкодити Вам у взаємодії з майбутнім роботодавцем.

У відповідності до систематизації типів особистості за Дж. Голландом, Вам рекомендується звернути увагу на професії, що відносяться до наступних типів: підприємницького, соціального, артистичного, конвенційного.

Зигзаг. Вам, як людині творчій, інтуїтивній, що не фіксується на деталях та здатній бачити красу та спрямовану у майбутнє, підійдуть професії, що потребують використання елементів акторської майстерності. Вам важко виконувати рутину, шаблонну, одноманітну роботу. Ви погано співіснуєте з правилами, інструкціями, настановами тощо. Ви людина творчих професій, а саме: фотограф, художник, актор, музикант, композитор, модельєр, інструктор по танцях, фітнесу тощо. Ці професії вимагають фахової освіти, і якщо це Ваше покликання, то обов'язково розпочинайте навчання. У Вас є природна дотепність, уїдливість, і це посприє у таких професіях, як: маркетолог, менеджер, біржовий маклер.

Якщо Ви не плануєте для себе одержання вищої освіти, прийнятними для Вас професіями можна вважати робочі спеціальності типу муляр, тесля, штукатур – маляр, гончар, а також кухар або кондитер. Однак властива Вам ексцентричність, нестриманість та експресивність можуть перешкодити Вашому професійному розвитку у сфері людських відносин. Крім того, Ви схильні не доводити Ваші ідеї до практичного втілення, оскільки не любите проробляти деталі справи і з часом втрачаєте інтерес до розпочатого діла. І все-таки рекомендуємо Вам подумати про своє подальше навчання та розкриття творчого потенціалу.

У відповідності до систематизації типів особистості за Дж. Голландом, Вам рекомендується звернути увагу на професії, що відносяться до наступних типів: підприємницького, соціального, артистичного, інтелектуального.

Прямокутник. Схоже, що Ви не задоволені існуючим способом життя та перебуваєте у пошуках кращого положення. Стан переходу або зміни завжди є болісним процесом. У Вашому випадку вони можуть стати доленосними, адже з Вашою допитливістю, жвавим інтересом до усього що відбувається та природною можливістю легко засвоювати все нове, Ви з успіхом могли б самореалізуватися в професіях типу: еколог, квіткар,

озеленювач, фермер, іншими словами, у професійному напрямку, пов'язаному з природою. Для зміцнення самооцінки та зниження рівня сугестивності, довірливості і замішання Вам можуть бути рекомендовані професії, пов'язані з деяким ризиком, які прийнято вважати екзотичними – водолаз, машиніст, водій або провідник пасажирського вагона. Невизначеність у відношенні себе на даний момент і заплутаність у проблемах, що нагромадилися, робить Вас легкою добычею для будь-якого маніпулятора, а гостра необхідність спілкування з іншими людьми може штовхнути Вас на шлях професійної реалізації, що не зможе стати справою життя в силу Ваших індивідуально-психологічних особливостей. Якщо Ви не плануєте для себе отримання вищої освіти, Вам можуть бути рекомендовані будь-які професії, що допоможуть Вам по-новому глянути на світ і не потребує фахової освіти. Треба тільки не забувати, що це усього лише проміжок у Вашому житті, і він незабаром пройде. А Ваша спостережливість та інтуїція обов'язково допоможуть у потрібний момент вибрати несподівану для себе та навколишню професію. Пам'ятайте, що мета кар'єрного зростання потребує вищої освіти.

У відповідності до систематизації типів особистості за Дж. Голландом, Вам рекомендується звернути увагу на професії, що відносяться до наступних типів: соціального, артистичного, реалістичного.

3.2.3. Методика «Диференційно-діагностичний опитувальник» (ДДО)

Є О Клімова

Методика використовується для відбору на різні типи професій у відповідності до класифікації типів професій за Є. О. Клімовим. Методика використовується у професійному відборі та профорієнтації.

Інструкція: перед тим як розпочати роботу над методикою дайте відповіді на наступні запитання анкети.

Анкета для попередньої роботи з методикою ДДО

1. Що Вам подобається робити, чим займатися?

2. Чому Вам подобається цим займатися? Що саме Вас приваблює у цій діяльності? _____
3. Чи обрали Ви професію? Яку? _____
4. Чим подобається Вам обрана професія або діяльність? Що в ній цікавого?

5. Які риси щодо обраної професії у Вас є? Зазначте їх.

6. Які б риси Ви вдосконалили або розвинули у себе задля обраної професії?

Після роботи з анкетною переходимо до відповідей на запитання диференційно-діагностичного опитувальника.

Карта диференційно-діагностичного опитування (ДДО)

Інструкція: Із кожної запропонованої пари тверджень Вам обов'язково потрібно вибрати один з варіантів. У бланку відповідей позначте код, вибору.

1а Доглядати за тваринами.	або	1б Обслуговувати машини, прилади.
2а Допомогати хворим.	або	2б Складати таблиці, схеми для обчислювальних машин.
3а Слідкувати за якістю книжкових ілюстрацій, плакатів, художніх листівок.	або	3б Слідкувати за станом, розвитком рослин.
4а Обробляти матеріали (дерево, тканину, метал, пластмасу, тощо).	або	4б Доводити товари до споживача, рекламувати, продавати.
5а Обговорювати науково – популярні книжки, статті.	або	5б Обговорювати художні книжки (чи п'єси, концерти).
6а Вирощувати молодняк (тварин якої-небудь породи).	або	6б Тренувати товаришів (чи молодших) у виконанні якихось дій (трудових, учбових, спортивних).
7а Копіювати малюнки ілюстрації (чи настроювати музичні інструменти).	або	7б Керувати якимось вантажним транспортом чи підйомним краном, трактором, тепловозом.
8а Повідомляти, пояснювати людям потрібні їм відомості (у довідковому	або	8б Оформлювати виставки, вітрини (чи брати участь у підготовці п'єс, концертів).

бюро, на екскурсії тощо).		
9а Ремонтувати речі, вироби (одяг, техніку), житло.	або	9б Шукати й виправляти помилки в текстах, таблицях малюнках.
10а Лікувати тварин.	або	10б Виконувати обчислення, розрахунки.
11а Виводити нові сорти рослин.	або	11б Конструювати, проектувати нові види машин, одягу, будівель.
12а Розбирати сварки, суперечки між людьми, переконувати, роз'яснювати, карати, заохочувати.	або	12б Розбиратися в схемах, кресленнях, таблицях (перевіряти, уточнювати, приводити до ладу).
13а Спостерігати, вивчати роботу гуртків художньої самодіяльності.	або	13б Спостерігати, вивчати життя мікробів.
14а Обслуговувати, налагоджувати медичні прилади, апарати.	або	14б Надавати людям медичну допомогу при пораненнях, ударах, опіках, тощо.
15а Складати точні описи – звіти про явища, події, які відбуваються, вимірювати об'єкти, тощо.	або	15б Художньо описувати, відтворювати події (які спостерігаються і уявляються).
16а Робити лабораторні аналізи в лікарні.	або	16б Приймати, оглядати хворих, спілкуватися з ними, призначати лікування.
17а Фарбувати чи розписувати стіни приміщень, поверхні виробів.	або	17б Здійснювати монтаж чи зборку машин, приладів.
18а Організувати культпоходи однолітків чи молодших в театри, музеї, екскурсії, туристичні походи.	або	18б Грати на сцені, брати участь у концертах.
19а Виготовляти по кресленням деталі, вироби (машини, одяг), будувати будівлі.	або	19б Займатися кресленням копіювати схеми, карти.
20а Вести боротьбу з хворобами рослин, зі шкідниками лісу, саду.	або	20б Працювати на клавішних машинах (друкарській машинці, телетайпи, набірній машині).

Бланк відповідей до методики ДДО

I	II	III	IV	V
1а	1б	2а	2б	3а
3б	4а	4б	5а	5б
6а		6б		7а
	7б	8а		8б
	9а		9б	
10а			10б	
11а	11б	12а	12б	13а
13б	14а	14б	15а	15б
16а		16б		17а
	17б	18а		18б
	19а		19б	
20а			20б	
Σ	Σ	Σ	Σ	Σ

Л – П	Л – Т	Л – Л	Л – З	Л – Х
-------	-------	-------	-------	-------

Обробка результатів та інтерпретація

Обробка результатів відбувається шляхом підрахунку кількості обраних кодів за кожним типом професій. За кількістю виборів роблять висновок про тип професії до якого схильна людина.

Назви типів професій:

I. «Людина-природа» – всі професії, які пов'язані з рослинництвом, тваринництвом, лісовим господарством.

II. «Людина-техніка» – всі технічні професії.

III. «Людина-людина» – всі професії, що пов'язані з обслуговуванням людей, зі спілкуванням.

IV. «Людина-знак» – всі професії, що пов'язані з обчисленнями, цифровими та літерними знаками.

V. «Людина-художній образ» – всі творчі спеціальності.

Опитувальник виявлення показань до професій

типу «Людина-людина»

Для того, щоб краще упевнитися у тому, що професії типу «Людина-людина» підходять Вам найкраще, дайте відповіді «так» або «ні» на наступні запитання:

- Чи вважають інші, що Ви образлива людина, боляче реагуєте на зауваження?
- У Вас довго зберігається в душі осад від різного роду переживань?
- У Вас часто бувають підйоми і спади настрою?
- Ви важко переживаєте критику на свою адресу?
- Вас дуже стомлює шумна, весела компанія?
- Ви помітно відчуваєте труднощі, соромитеся, коли доводиться знайомитися з новими людьми?

- Вам легше і приємніше довідатися про що-небудь з іншого інформаційного джерела, ніж запитати у когось?
- Ви часто відчуваєте бажання відпочити наодинці, побути на самоті?
- Під час розмови Ви довго підбираєте потрібні слова?
- Ви віддаєте перевагу вузькому колу постійних знайомих, ніж широкому колу нових знайомств?

Якщо на більшість запропонованих запитань Ви даєте негативну відповідь, то Вам варто обирати професію типу «Людина-людина».

(Туріщева. С 16-17)

3.3. Технологія виявлення емоційної стійкості

Емоційна стійкість – стійкість щодо деструктивних впливів на емоційні стани та процеси особистості внутрішніх та зовнішніх умов. Емоційна стійкість, це інтегральна властивість психіки, що виражається у здатності переборювати стан надлишкового емоційного збудження при виконанні складної діяльності.

Емоційна стійкість зменшує негативний вплив сильних емоційних подразників, сприяє готовності до діяльності у напружених ситуаціях. Це один з психологічних факторів надійності, ефективності та успішності діяльності у екстремальній ситуації. Завдяки емоційній стійкості, як особистісній якості, в екстремальних умовах забезпечується перехід психіки на новий рівень активності: така перебудова її спонукальних, регулятивних та виконавських функцій, що дозволяють зберегти та збільшити ефективність діяльності.

Показниками емоційної стійкості є правильне сприйняття обставин, їх аналіз та оцінка, прийняття рішення; послідовність та безпомилковість дій щодо досягнення мети, виконання функціональних обов'язків; поведінкові реакції: точність та своєчасність рухів, тембр, швидкість та виразність мови;

зміни у зовнішньому вигляді: вираз обличчя, погляд, міміка, пантоміміка тощо.

Передумови емоційної стійкості криються у змісті емоцій, переживань, динаміці психіки, у залежності від потреб, мотивів, волі, підготовці, проінформованості та готовності особистості до виконання тих чи інших завдань. (психол словар-справочник С 506-507)

3.3.1. Тест «Наскільки добре Ви захищені від стресу»

Цей тест складений психологами Медичного Центру Університету Бостона Л. Міллер і А. Сміт.

Зліва від кожної пропозиції поставте свою оцінку в балах:

(1 – майже завжди, 2 – досить часто, 3 – іноді, 4 – у край рідко, 5 – ніколи)

- 1. Я їм повноцінну збалансовану їжу (гарячу) принаймні один раз на день.
- 2. Я сплю 7-8 годин принаймні 4 рази на тиждень.
- 3. Я маю нагоду одержувати від інших і переживати до них глибокі, щирі почуття любові і прихильності регулярно.
- 4. У мене є принаймні 1 близька людина в радіусі 100 км, на яку я можу покластися.
- 5. Я займаюся фізичними вправами до поту принаймні двічі на тиждень.
- 6. Я палю менше половини пачки сигарет на день.
- 7. Я вживаю спиртні напої менше 5-ти разів на тиждень.
- 8. У мене нормальна вага для мого зросту.
- 9. Моєї грошей (зарплати) вистачає на основні виплати.
- 10. Я одержую сили зі своєї віри (релігійних, політичних та ін. переконань).
- 11. Я регулярно відвідную клуб за інтересами або займаюся якою-небудь суспільно корисною справою.
- 12. У мене широке коло друзів і знайомих.
- 13. У мене є один або декілька друзів, яким я можу довірити свої особисті проблеми.
- 14. У мене добре здоров'я (включаючи слух, зір, зуби).
- 15. Я можу говорити відкрито про мої відчуття, коли я сердитий або стурбований.

- 16. Я регулярно обговорюю з людьми, з якими я живу, домашні проблеми: домашня робота, приготування їжі, прибутки, витрати, розваги, і т.д.
- 17. Я роблю що-небудь для себе або розважаюся принаймні 1 раз на тиждень.
- 18. Я здатен організувати свій час ефективно.
- 19. Я п'ю менше 3-х чашок кави або міцного чаю на день.
- 20. Протягом дня у мене знаходиться час для відпочинку.

Сума балів

Щоб отримати Ваш бал, слід скласти цифри в лівій колонці і з цієї суми відняти 20.

Якщо Ваш бал:

- менше 30, то ви захищені від дії стресу;
- від 30 до 50, то ви уразливі від стресу;
- від 50 до 75, ви серйозно уразливі і страждаєте від стресу;
- понад 75, ви надзвичайно вразливі та беззахисні і у вас є проблеми.

(Енциклопедія професій С. 79)

Симптоми стресу

Емоційні	Розумові
- дратівливість	- забудькуватість
- спалахи гніву	- заклопотаність
- зниження самооцінки	- арифметичні або граматичні помилки
- пригнічений стан	- помилки в оцінці відстані
- підозрілість	- блокування пам'яті (забування імен, слів)
- ревності	- недостатня концентрація уваги
- нездатність до повноцінного відпочинку (відчуття втоми вранці)	- розлад сприйняття
- стурбованість	- стурбованість, роздратованість
- відмова, самоусунення від рішення проблем	- зниження усвідомленості
- агресивність	- зниження продуктивності
- зниження ініціативності	- зниження творчих здібностей
- слізливість	- зниження фантазування
- самоізоляція	- звуження сфери інтересів

<ul style="list-style-type: none"> - тенденції до звинувачення інших - критика себе і інших - самозвинувачення - нудьга 	<ul style="list-style-type: none"> - мислене перебування у минулому (часте повернення думок до минулого)
---	---

(Енциклопедія професій С. 78)

3.3.2. Методика діагностики перешкод у встановленні емоційних контактів В. В. Бойко

Методика діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів за В. В. Бойком дає можливість дослідити емоційні перешкоди у встановленні емоційних контактів – невміння управляти емоціями, дозувати їх, невміння виражати емоції, домінування негативних емоцій, небажання зблизитися з людьми на емоційній основі тощо. Звертаючись до цієї методики, можна визначити чинники комунікативних бар'єрів, пов'язані з емоційною сферою. Вона дозволяє встановити емоційні перешкоди па шляху встановлення емоційних контактів.

Інструкція. Уважно прочитайте твердження та дайте на них відповідь «так» або «ні» в залежності від вашої думки.

1. Зазвичай наприкінці робочого дня на моєму обличчі помітна втома.
2. Трапляється так, що при першому знайомстві емоції заважають мені справити більш сприятливе враження на партнерів (розгублююся, хвилююся, усамітнююсь, або, навпаки, багато розмовляю, поводжуся неприродно).
3. У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.
4. Мабуть, для оточуючих я занадто строгий.
5. В принципі, я проти того, щоб зображувати чемність, якщо тобі цього не хочеться.
6. Я зазвичай вмію приховувати від партнерів спалахи емоцій.
7. Часто у спілкуванні з колегами я міркую про щось своє.
8. Бувають випадки, коли я хочу виразити партнеру емоційну підтримку (увагу, співчуття, співпереживання), але він цього не відчуває, не сприймає.
9. Найчастіше мої очі або вираз обличчя видають заклопотаність.
10. У діловому спілкуванні намагаюся не виявляти своїх симпатій до партнерів.
11. Всі мої неприємні переживання зазвичай видно па моєму обличчі.

12. Якщо я захоплююся розмовою, то міміка обличчя стає занадто виразною, експресивною.

13. Мабуть, я дещо емоційно скутий, стиснутий.

14. Зазвичай я перебуваю у стані нервового напруження.

15. Зазвичай я відчуваю дискомфорт, коли доводиться обмінюватися рукостисканням в діловій обстановці.

16. Іноді близькі люди зупиняють мене: «Розслаб м'язи обличчя, не скривлюй губи, не зморщуй лоба».

17. Розмовляючи, я занадто жестикулюю.

18. Зазвичай у повій ситуації мені складно бути розкутим, природним.

19. Мабуть, моє обличчя має сумний чи занепокоєний вигляд, хоча на душі спокійно.

20. Мені дещо важко дивитися в очі, спілкуючись з незнайомою людиною.

21. Якщо я захочу, то мені завжди вдається приховати свою ворожість до неприязної людини.

22. Мені часто буває чомусь весело без будь-якої причини.

23. Мені дуже просто зробити за своїм бажанням або на замовлення різні міміки обличчя: зобразити радість, сум, радощі, переляк, відчай та ін.

24. Мені казали, що мій погляд важко витримати.

25. Мені щось заважає виразити теплоту, симпатію до людини, навіть якщо відчуваю це до неї.

Обробка та інтерпретація результатів

Підбийте підсумки самооцінювання:					
<i>«Перешкоди» у встановленні емоційних контактів:</i>	<i>Номери питань і відповіді за «ключем»</i>				
1. Невміння управляти емоціями, дозувати їх	+1	-6	+11	+16	-21
2. Неадекватний прояв емоцій	-2	+7	+12	+17	+22
3. Негнучкість, нерозвиненість, невиразність емоцій	+3	+8,	+13	+18	-23
4. Домінування негативних емоцій	+4	+9	+14	+19	+24
5. Небажання зблизитися з людьми на емоційній основі	+5	+ 10	+15	+20	+25

Сума набраних Вами балів може коливатися в межах від 0 до 25. Чим більшу кількість балів Ви набрали, тим виразнішою є Ваша емоційна проблема у повсякденному спілкуванні. Однак, якщо Ви набрали 0-2 бали, це означає, що Ви могли бути не до кінця щирими або не цілком усвідомили свою поведінку.

Якщо Ви набрали:

- не більше 5 балів – емоції зазвичай не заважають Вам спілкуватися з партнером;

- 6-8 балів – у Вас є деякі емоційні проблеми в повсякденному спілкуванні;

- 9-12 балів – свідчення того, що Ваші емоції «на кожний день» дещо ускладнюють взаємодію з партнером;

- 13 балів і більше – емоції заважають Вам встановлювати контакти з людьми, можливо, Ви піддаєтесь деяким дезорганізуючим реакціям чи станам.

Також зважте на те, чи нема конкретних «перешкод», що постійно виникають у Вас – це пункти, за якими Ви набрали 3 та більше балів.

3.3.3. Методика діагностики міжособистісних стосунків Тімоті Лірі

Методика створена Т. Лірі, Г. Лефоржем, Р. Сазек в 1954 г. та призначена для дослідження уявлень суб'єкта про себе та ідеальне «Я», а також для вивчення взаємин у малих групах. За допомогою даної методики виявляється переважаючий тип відносин до людей в самооцінці та взаємооцінці. При дослідженні міжособистісних відносин найчастіше виділяються два чинники: домінування – підпорядкування та дружелюбність – агресивність. Саме ці чинники визначають загальне враження про людину у процесах міжособистісного сприйняття. Вони названі М. Аргайлом в числі головних компонентів при аналізі стилю міжособистісної поведінки і за змістом можуть бути співвіднесені з двома з трьох головних осей семантичного диференціала Ч. Осгуда: оцінка та сила. У багаторічному дослідженні, проведеному американськими психологами під керівництвом Б. Бейлза, поведінка члена групи оцінюється за двома змінним, аналіз яких здійснюється в тривимірному просторі, утвореному трьома осями: домінування – підпорядкування, дружелюбність – агресивність, емоційність – аналітичність.

Для представлення основних соціальних орієнтації Т. Лірі розробив умовну схему у вигляді кола, розділеного на сектори. У цьому колі по горизонтальній і вертикальній осях позначені чотири орієнтації: домінування – підпорядкування, дружелюбність – агресивність. У свою чергу ці сектори розділені на вісім – відповідно більш приватним відносинам. Для ще більш тонкого опису коло ділять на 16 секторів, але частіше використовуються октанти, певним чином орієнтовані щодо двох головних осей.

Схема Т. Лірі заснована на припущенні, що чим ближче виявляються результати випробовуваного до центру кола, тим більше взаємозв'язок цих двох змінних. Сума балів кожної орієнтації переводиться в індекс, де домінують вертикальна (домінування-підпорядкування) і горизонтальна (дружелюбність – агресивність) осі. Відстань отриманих показників від центру кола вказує на адаптивність або екстремальність інтерперсональної поведінки.

Опитувальник містить 128 оціночних суджень, з яких у кожному з 8 типів відносин утворюються 16 пунктів, упорядкованих по висхідній інтенсивності. Методика побудована так, що судження, спрямовані на з'ясування якого типу відносин, розташовані не підряд, а особливим чином: вони групуються по 4 і повторюються через рівну кількість визначень. При обробці підраховується кількість відносин кожного типу.

Т. Лірі пропонував використовувати методику для оцінки спостережуваного поведінки людей, тобто поведінки в оцінці оточуючих («зі сторони»), для самооцінки, оцінки близьких людей, для опису ідеального «Я». У відповідності з цими рівнями діагностики змінюється інструкція для відповіді.

Різні напрямки діагностики дозволяють визначити тип особистості, а також зіставляти дані по окремих аспектах. Наприклад, «соціальне «Я», «реальне «Я», «мої партнери» тощо.

Методика може бути представлена респонденту або списком (за алфавітом або у випадковому порядку), або на окремих картках. Йому пропонується вказати ті твердження, які відповідають його уявленню про себе, відносяться до іншої людини або його ідеалу.

Максимальна оцінка рівня – 16 балів, але вона розділена на чотири ступені вираженості відносин:

<i>Ступені вираженості відносин</i>	<i>Поведінка</i>
0-4 бали – низький ступінь	Адаптивна поведінка
5-8 балів – помірний ступінь	
9-12 балів – високий ступінь	Екстремальна поведінка до патології
13-16 балів – екстремальний ступінь	

В результаті проводиться підрахунок балів по кожній Октант за допомогою спеціального «ключа» до опитувальником. Отримані бали переносяться на дискограму, при цьому відстань від центру кола відповідає числу балів по даній Октант (від Про до 16). Кінці векторів з'єднуються і утворюють особистісний профіль.

За спеціальними формулами визначаються показники по основним чинникам: домінування і дружелюбність.

$$\text{Домінування} = (I - V) + 0,7 \times (VIII + II - VI).$$

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

Якісний аналіз отриманих даних проводиться шляхом порівняння дискограм, що демонструють відмінність між уявленнями різних людей. С. В. Максимовим наведено індекси точності рефлексії, диференційованості сприйняття, ступеня благонадійності положення особистості в групі, ступеня усвідомлення особистістю думки групи, значимості групи для особистості.



Методичний прийом дозволяє вивчати проблему психологічної сумісності і часто використовується в практиці сімейної консультації, групової психотерапії та соціально-психологічного тренінгу.

Інструкція: Поставте знак «+» проти тих визначень, які відповідають вашому уявленню про себе (якщо немає повної впевненості, знак «+» не ставте).

Текст опитувальника

- | | |
|-------------------------------------|---|
| 1. Інші думають про нього прихильно | 13. Любить поплакатися |
| 2. Справляє враження на оточуючих | 14. Часто сумний |
| I. | IV. |
| 3. Вміє розпоряджатися, наказувати | 15. Здатний виявити недовіру |
| 4. Вміє наполягти на своєму | 16. Часто розчаровується |
| 5. Має почуття власної гідності | 17. Здатний бути критичним до себе |
| 6. Незалежний | 18. Здатний визнати свою неправоту |
| II. | V. |
| 7. Здатний сам подбати про себе | 19. Охоче підпорядковується |
| 8. Може проявити байдужість | 20. Поступливий |
| 9. Здатний бути суворим | 21. Шляхетний |
| 10. Строгий, але справедливий | 22. Захоплюються і схильний до наслідування |
| III. | VI. |
| 11. Може бути щирим | 23. Поважний |
| 12. Критичний до іншим | 24. Той, хто шукає схвалення |
| | 25. Здатний до співпраці |
| | 26. Прагне ужитися з іншими |
| | VII. |

27. Доброзичливий,
доброзичливий
28. Уважний і ласкавий
29. Делікатний
30. Схвалює
- VIII.
31. Чуйний до закликів про
допомогу
32. Безкорисливий
33. Може викликати
захоплення
34. Користується повагою в
інших
- I.
35. Володіє талантом
керівника
36. Любить відповідальність
37. Упевнений в собі
38. Самовпевнений і
напористий
- II.
39. Діловий і практичний
40. Любить змагатися
41. Строгий і крутий, де треба
42. Невблаганний, але
неупереджений
- III.
43. Дратівливий
44. Відкритий і
прямолінійний
45. Не терпить, щоб їм
командували
46. Скептичний
- IV.
47. На нього важко справити
враження
48. Образливий, делікатне
49. Легко ніяковіє
50. Не впевнений в собі
- V.
51. Поступливий
52. Скромний
53. Часто вдається до
допомоги інших
54. Дуже шанує авторитети
- VI.
55. Охоче приймає поради
56. Довірливий і прагне
радувати інших
57. Завжди люб'язний в
обходженні
58. Дорожить думкою
оточуючих
- VII.
59. Товариська і
приспосовання
60. Добросердечний
61. Добрий, вселяє
впевненість
62. Ніжний і м'якосердий
- VIII.
63. Любить піклуватися про
інших
64. Безкорисливий, щедрий
65. Любить давати поради
66. Справляє враження
значущості
- I.
67. Начальницькому-владний
68. Владний
69. Хвалькуватий
70. Гордовитий і
самовдоволенний
- II.
71. Думає тільки про себе
72. Хитрий і розважливий
73. Нетерпимий до помилок
інших
74. Самокорисливий
- III.
75. Відвертий
76. Часто недружелюбний
77. Озлоблений
78. Скаржник
- IV.

79. Ревнивий
80. Довго пам'ятає образи
81. Схильний до
самобичування
82. Сором'язливий
- V.
83. Безініціативний
84. Лагідний
85. Залежний, несамостійний
86. Любить підкорятися
- VI.
87. Надає іншим приймати
рішення
88. Легко потрапляє в халепу
89. Легко потрапляє під
вплив друзів
90. Готовий довіритися
кожному
- VII.
91. Прихильний до всіх без
розбору
92. Всім симпатизує
93. Прощає все
94. Переповнений надмірним
співчуттям
- VIII.
95. Великодушний і терпимо
до недоліків
96. Прагне протегувати
97. Прагне до успіху
98. Чекає захоплення від
кожного
- I.
99. Розпоряджається іншими
100. Деспотичний
101. Сноб (судить про людей
за рангом і особистим якостям)
102. Марнослашний
- II.
103. Егоїстичний
104. Холодний, черствий
105. Уїдлиий, глузливий
106. Злісний, жорстокий
- III.
107. Часто гнівливий
108. Бездушний, байдужий
109. Злопам'ятний
110. Проникнуть духом
протириччя
- IV.
111. Упертий
112. Недовірливий і
підозрілий
113. Боязкий
114. Сором'язливий
- V.
115. Відрізняється надмірною
готовністю
116. М'якотілий
117. Майже ніколи і нікому
не заперечує
118. Ненав'язливий
- VI.
119. Любить, щоб його
опікали
120. Надмірно довірливий
121. Прагне здобути
прихильність кожного
122. З усіма погоджується
- VII.
123. Завжди доброзичливий
124. Всіх любить
125. Занадто поблажливий до
оточуючих
126. Намагається втішити
кожного
- VIII.
127. Піклується про інших на
шкоду собі
128. Псує людей надмірною
добротою

Типи ставлення до оточуючих

I. Авторитарний:

13-16 – диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах групової діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших. Навколишні відзначають цю владність, але визнають її.

9-12 – домінантний, енергійний, компетентний, авторитетний лідер, успішний у справах, любить давати поради, вимагає до себе поваги.

0-8 – впевнена у собі людина, але не обов'язково лідер, завзятий і наполегливий.

II. Егоїстичний:

13-16 – прагне бути над усіма, але одночасно в стороні від усіх, самозакоханий, розважливий, незалежний, себелюбний. Труднощі перекладає на оточуючих, сам належить до них кілька відчужено, хвалькуватий, самовдоволений, зарозумілий.

0-12 – егоїстичні риси, орієнтація на себе, схильність до суперництва.

III. Агресивний:

13-16 – жорсткий і ворожий по відношенню до оточуючих, різкий, жорсткий, агресивність може доходити до асоціальної поведінки.

9-12 – вимогливий, прямолінійний, відвертий, строгий і різкий в оцінці інших, непримиренний, схильний у всьому звинувачувати оточуючих, насмішуватий, іронічний, дратівливий.

0-8 – упертий, завзятий, наполегливий і енергійний.

IV. Підозрілий:

13-16 – відчужений по відношенню до ворожого і злобному світу, підозрілий, образливий, схильний до сумніву в усьому, злопам'ятний, постійно на всіх скаржиться, всім незадоволений (шизоїдний тип характеру).

9-12 – критичний, нетовариський, відчуває труднощі в інтерперсональних контактах через невпевненість у собі, підозрілості і

страху поганого ставлення, замкнутий, скептичний, розчарований в людях, потайний, свій негативізм проявляє у вербальній агресії.

0-8 – критичний по відношенню до всіх соціальних явищ і оточуючим людям.

V. Підкоряємося:

13-16 – покірний, схильний до самоприниження, слабовільний, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в кому -або більш сильному.

9-12 – сором'язливий, лагідний, легко ніяковіє, схильний підкорятися сильнішому без урахування ситуації.

0-8 – скромний, боязкий, поступливий, емоційно стриманий, здатний підпорядковуватися, не має власної думки, слухняно і чесно виконує свої обов'язки.

VI. Залежний:

13-16 – різко невпевнений у собі, має нав'язливі страхи, побоювання, тривожиться з приводу, тому залежимо від інших, від чужої думки.

9-12 – слухняний, боязкий, безпорадний, не вміє проявити опір, щиро вважає, що інші завжди праві.

0-8 – конформний, м'який, очікує допомоги і порад, довірливий, схильний до захоплення оточуючими, ввічливий.

VII. Доброзичливий:

9-16 – доброзичливий і люб'язний з усіма, орієнтований на прийняття і соціальне схвалення, прагне задовольнити вимоги всіх, «бути хорошим» для всіх без урахування ситуації, прагне до цілей мікрогруп, має розвинуті механізми витіснення і придушення, емоційно лабільний (істероїдний тип характеру).

0-8 – схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути у згоді з думкою

оточуючих, свідомо конформний, слід умовностям, правилам і принципам «хорошого тону» у відносинах з людьми, ініціативний ентузіаст в досягненні цілей групи, прагне допомагати, відчувати себе в центрі уваги, заслужити визнання і любов, товариська, проявляє теплоту і дружелюбність у відносинах.

VIII. Альтруїстичний:

9-16 – гіпервідповідальний, завжди приносить у жертву свої інтереси, прагне допомогти і співчувати всім, нав'язливий у своїй допомозі і занадто активний по відношенню до оточуючих, приймає на себе відповідальність за інших (може бути тільки зовнішня «маска», що приховує особистість протилежного типу).

0-8 – відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ніжності, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

3.4. Технологія виявлення і оцінки комунікативної сфери майбутніх педагогів

На нинішньому етапі становлення й реформування системи освіти проблеми взаємодії між учнями та вчителями, їхніх стосунків зберігають значну актуальність. Головну роль у професійному становленні майбутніх педагогів відіграє впровадження у практику суб'єкт-суб'єктних міжособистісних стосунків, внутрішня свідомо орієнтація педагога на партнерську взаємодію з учнями сприяє використанню нових технологій педагогічної взаємодії, а саме: створення партнерської взаємодії, довірливих стосунків, позитивного мікроклімату, забезпечення відкритої позиції у спілкуванні. Особливе місце у формуванні майбутнього педагога відводиться здібностям до педагогічної діяльності, серед яких можна відзначити комунікативні здібності, які входять до комунікативної сфери особистості.

Отже, виявлення та оцінка рівня сформованості комунікативної сфери майбутніх педагогів, компоненти якої є необхідними складовими професійної компетентності майбутнього вчителя знаходиться серед значущих проблем. Саме рівень сформованості комунікативної сфери особистості передбачає якість підготовки майбутніх педагогів. Передчасне виявлення умов формування комунікативної сфери дозволить внести корективи щодо оптимізації цього процесу.

Отже, актуальність проблеми виявлення і оцінки рівня сформованості комунікативної сфери особистості у процесі професійного відбору майбутніх педагогів вказує на необхідність вивчення її теоретичних та практичних сторін з метою ефективного професійного відбору абітурієнтів до вищих навчальних закладів педагогічного профілю.

Теоретико-методологічну основу складають положення про єдність свідомості та діяльності (Г. Костюк, О. Леонтьєв, С. Максименко, С. Рубінштейн та ін.), положення про системний підхід до вивчення особистості (Б. Ананьєв, Г. Балл, І. Бех, О. Бодальов, М. Боришевський, С. Максименко, В. Рибалка, В. Семиченко, Т. Яценко та ін.), психолого-педагогічні умови та засоби виявлення та розвитку комунікативного потенціалу особистості (Ю. Ємельянов, Е. Зеєр, Н. Коломинський, С. Петрушин та ін.), положення про регуляцію системи міжособистісної взаємодії ціннісно-сміслової сфери особистості (Л. Божович, О. Леонтьєв та ін.), про закономірності педагогічного спілкування (І. Зязюн, В. Кан-Калик, Н. Кузьміна та ін.).

Відбір абітурієнтів проводиться за результатами зовнішнього незалежного оцінювання, що є недостатнім для професій педагогічного профілю, де ключовими елементами педагогічної придатності вважається гуманістична спрямованість особистості, наявність педагогічних здібностей, що є умовою успішної педагогічної діяльності а саме, здатність до передачі знань у стислій та цікавій формі; здатність розуміти учнів, що базується на

спостережливості вчителя; самостійний та творчий склад мислення; швидка орієнтація у непередбачуваних ситуаціях; організаторські здібності, які необхідні для забезпечення системи роботи та створення учнівського колективу (М. Левітов). Ф. Гоноблін, Б. Теплов до структури педагогічних здібностей, що входять до комунікативної сфери включає наступні, здатність робити навчальний матеріал доступним для учнів; розуміння вчителем учнів; педагогічний вольовий вплив на дітей; здатність організувати учнівський колектив; інтерес до дітей, змістовність та яскравість мовлення; образність та переконливість мовлення; педагогічний такт; здатність пов'язувати навчальний матеріал з життям; наявність та застосування педагогічної вимогливості тощо. Про обов'язкове використання педагогічної вимогливості у своїй роботі зазначає А. Макаренко, він стверджує, що ключовим принципом організації педагогічної взаємодії між вчителем і учнем має виступати формула «Якомога більше вимог до людини, якомога більше поваги до неї». Не менш важливим компонентом, як зазначає Л. Уманський є організаторські здібності майбутнього вчителя, до їх числа вчений відносить наступні якості особистості: здібність «заряджати» енергією інших людей, психологічний такт, як здатність встановлювати контакти з іншими людьми, ініціативність, вимогливість, критичність, здатність розуміти психологію іншого і правильно на неї реагувати, самостійність, потреба у спілкуванні тощо.

Теоретичний аналіз першоджерел з означеної проблеми дозволяє з'ясувати, що процес педагогічного спілкування є одним з найважливіших видів педагогічної діяльності майбутнього вчителя. Проблеми спілкування та міжособистісних контактів пов'язані з питаннями становлення, розвитку та функціонування комунікативної сфери особистості майбутніх педагогів. Комунікативна сфера розуміється як дещо ширше поняття ніж спілкування, вона включає в себе *комунікативні здібності, комунікативну культуру, комунікативну компетентність*, що обумовлює стиль педагогічної

взаємодії, вибудову міжособистісних стосунків у педагогічній діяльності, передачу або отримання певного об'єму інформації навчально-виховного характеру.

Дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених (Б. Ананьєв, О. Бодальов, О. Киричук, О. Леонтьєв, Б. Ломов, В. М'ясищєв, М. Обозов та ін.) показують, що взаємодія між людьми приводить до формування міжособистісних стосунків, які впливають на всі аспекти їх життєдіяльності. Проблеми спілкування відіграють особливо важливу роль у педагогічній діяльності. У науковій психолого-педагогічній літературі широко висвітлюються теоретичні та практичні аспекти побудови педагогічної взаємодії між вчителями та учнями. В свою чергу Ш. Амонашвілі у своїй практиці використовує унікальний прийом. Велике значення надається унікальному особистому контакту між вчителем та учнем, ця взаємодія вирізняється особливим ставленням вчителя до комунікативних стосунків з учнем, це говоріння з учнем пошепки (на вушко), спілкування з учнем на рівні його очей, щире та доброзичливе підхвалювання у разі правильно виконаного завдання, чи пропозиція подумати ще, якщо учень помиляється, особливу роль, на його думку, відіграє посмішка «посмішка – це особлива мудрість», посмішка схвалення, розуміння, заспокоєння. Проблемами оптимізації взаємин також займалися В. Кан-Калик, О. Киричук, Н. Кузьміна та ін.

Обов'язковими принципами педагогічного спілкування майбутніх вчителів є гуманне й уважне ставлення до дитини, повага до неї, педагогічна культура та педагогічний такт. Гуманістична парадигма педагогічного спілкування вимагає від майбутнього вчителя особистісно-орієнтованого підходу до дитини (І. Бєх), максимум чуйності, уваги, педагогічного такту (Ш. Амонашвілі, І. Зязюн), толерантності, оскільки взаємодія в педагогічному середовищі перенавантажена конфліктними ситуаціями.

Отже, педагогічна діяльність вимагає від студентів бажання, прагнення до розвитку, саморозвитку та самовдосконалення складових комунікативної сфери особистості майбутніх педагогів.

Визначення **структури** та **змісту** комунікативної сфери особистості. До складових комунікативної сфери особистості доцільно віднести наступні педагогічні здібності: **дидактичні** – здібності передавати учням навчальний матеріал доступно, зрозуміло; **конструктивні** – здібності до створення атмосфери співробітництва, спільної діяльності, саморозвитку учня, встановлення доцільних педагогічних стосунків; **перцептивні** – здібності педагога проникати у внутрішній світ учня, психологічна спостережливість, розуміння особистості учня і його психічних станів; **мовні** – здібності чітко висловлювати свої думки та почуття з допомогою мови та невербальних засобів (міміки, жестів, пантоміміки). Мовлення вчителя повинно бути переконливим, простим, зрозумілим, образним, виразним та емоційно забарвленим. Він має володіти чіткою дикцією, багатим словниковим запасом, уникати мовленнєвих стереотипів, шаблонів та помилок; **комунікативні** – здібності до спілкування з учнями, уміння знаходити підхід до кожного учня, наявність педагогічного такту; **експресивні** – здібності, що виявляються в емоційній наповненості взаємодії з учнями. Елементами їх є правильна дикція, добре поставлений голос, дихання, узгодженість мови, міміки і жестикуляції; **організаторські** – здібності організовувати учнівський колектив, згуртовувати його, оптимізувати педагогічну діяльність; **сугестивні** – здібності, що виражають здатність вчителя до безпосереднього емоційно-вольового впливу на учнів, вміння педагога переконувати учнів; **прогностичні** – здібності, що виявляються в передбаченні результатів педагогічної дії, здатності прогнозувати розвиток якостей дитини з педагогічним оптимізмом та вірою в можливості дитини; здібності до **педагогічної рефлексії** – здатність оцінити свою педагогічну діяльність та

індивідуальний стиль спілкування з учнями, дати об'єктивну оцінку власній діяльності.

Педагогічні здібності включають багато особистісних якостей та розкриваються через певні знання, уміння, навички та досвід діяльності. Однією з ключових якостей є комунікативність майбутніх педагогів.

Комунікативність – соціально-психологічна риса особистості, яка характеризується відкритістю особистості, здатністю та готовністю до дружнього спілкування, а також потребою в постійних контактах з іншими людьми. Комунікативність формується у процесі групової діяльності людини, але біологічні та фізіологічні задатки здатні впливати на процес її формування, підсилюючи або послабляючи комунікативність особистості. Готовність особистості до спілкування – багатокомпонентний процес, який складається з комунікативної компетентності.

Комунікативна компетентність – здатність особистості налагоджувати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми в різних ситуаціях спілкування, оснований на знаннях і досвіді, розумінні себе та інших. (когнітивний компонент – знання себе та інших, поведінковий компонент – досвід, використання ідейно-моральних правил та закономірностей суспільного життя, ціннісний компонент – використання загальнолюдських цінностей, гуманістичні цінності, цінність людської особистості, унікальності, неповторності). Комунікативна компетентність обумовлюється умінням або готовністю використовувати на практиці всі набуті уміння та визначається рівнями сформованості комунікативної сфери.

Визначити **критерії** та **показники** рівня сформованості комунікативної сфери особистості. Зважаючи на головну роль вибудови суб'єкт-суб'єктних міжособистісних стосунків у процесі педагогічної взаємодії, значне місце посідає сфера комунікативної взаємодії. На початку професійної діяльності молодий учитель, як правило, зустрічається з труднощами комунікативного характеру, що не може не відбитися на ставленні до педагогічної діяльності

взагалі. Існуюча система психологічної підготовки випускників педвузів, зокрема комунікативна підготовка, недостатньою мірою відповідає вимогам сучасної школи. Вона має забезпечувати достатній рівень сформованості в майбутніх учителів навичок практичного використання психологічних знань, що дасть змогу посилити ефективність подальшої професійної підготовки та діяльності.

Для виявлення та оцінки рівня сформованості комунікативної сфери майбутніх педагогів ми пропонуємо наступний комплект психодіагностичного інструментарію: з метою визначення рівня розвитку комунікативних здібностей доцільно використовувати Методику виявлення і оцінки комунікативних та організаторських схильностей (КОС-2), Методику визначення *комунікативних схильностей Р.В.Овчарової*, Методику виявлення рівня афіліації. Для діагностики рівня сформованості комунікативної культури ми пропонуємо Методику вивчення рівня *комунікативного контролю (М.Шнайдер)*, Методику діагностики *комунікативної установки (В.В.Бойко)*, Методику діагностики *комунікативної толерантності (В.В.Бойко)* та Методику діагностики емоційних бар'єрів у міжособистісному спілкуванні (В.В. Бойко).

Методика виявлення і оцінки *комунікативних та організаторських схильностей* (КОС-2) призначена для діагностики потенційних можливостей особистості у розвитку відповідних комунікативних та організаторських здібностей.

Методика Р. В. Овчаровой призначена для виявлення *комунікативних схильностей* учнів. Вона дозволяє судити про рівень розвитку комунікативних здібностей: низький рівень – 0,1-0,45; нижче середнього – 0,46-0,55; середній рівень – 0,56-0,65; вище за середнє – 0,66-0,75; високий рівень – 0,76-1.

Методика виявлення рівня *афіліації* допоможе оцінити дві мотиваційні тенденції, функціонально пов'язані з потребою афіліації: прагнення до

людей; страх бути знехтуваним. Афіліація – це потреба людини перебувати у спільноті інших людей, бажання встановлювати та зберігати позитивні соціальні контакти.

Методика діагностики **комунікативного контролю** (М. Шнайдер). Методика призначена для вивчення рівня комунікативного контролю. Згідно з М. Шнайдером, люди з високим комунікативним контролем постійно слідкують за собою, добре обізнані, як поводитись, управляють своїми емоційними виявленнями. Разом з тим вони відчують значні труднощі в спонтанності самовираження, не люблять непередбачуваних ситуацій. Люди з низьким комунікативним контролем безпосередні і відкриті, але можуть сприйматися оточуючими як занадто прямолінійні та нав'язливі. Діагностична робота спрямована щодо попередження труднощів педагогічного спілкування, усунення комунікативних бар'єрів, визначення комунікативного потенціалу майбутніх педагогів.

Методика діагностики **комунікативної установки** (В.В.Бойко) дозволяє виявити наступні характеристики: замасковану жорстокість по відношенню до людей, у судженнях про них; відкриту жорстокість по відношенню до людей; обґрунтований негативізм у судженнях про людей, що проявляється в об'єктивно обумовлених негативних висновках про окремі типи людей та певні сторони взаємодії; схильність робити необґрунтовані узагальнення негативних фактів в сфері взаємини з партнерами та в спостереженнях за соціальною дійсністю; негативний особистий досвід спілкування з оточуючими.

Методика діагностики **комунікативної толерантності** (В.В.Бойко) допоможе визначити рівень комунікативної толерантності за наступними показниками: неприйняття чи нерозуміння індивідуальності людини; використання себе як еталону при оцінці інших; категоричність чи консервативність в оцінках людей; невміння приховувати чи згладжувати неприємні почуття при зіткненні з некомунікабельними якостями партнерів;

прагнення переробити, перевиховати партнера; прагнення підігнати партнера під себе, зробити його зручним; невміння пробачити іншому його помилки, незграбність, неприємності, що вже виникали ненавмисно; нетерпимість до фізичного чи психічного дискомфорту партнера; невміння пристосуватись до партнера.

3.4.1. Методика «Виявлення й оцінка комунікативних і організаторських схильностей (КОС-2)»

Значення виявлення комунікативних і організаторських схильностей особистості

У будь-якій людській діяльності можна побачити реалізацію сукупності динамічно взаємопов'язаних властивостей та індивідуальних якостей особистості, що забезпечують успішне досягнення поставленої мети. В кожному конкретному виді діяльності проявляються здібності й уміння особистості, якими визначається успішність цієї діяльності та внутрішня, психологічна ціна, яку платить особистість за результати своєї роботи.

У професіях, що за своїм змістом пов'язані з активною взаємодією людини з людиною (або з окремою людиною, або з малими чи великими групами людей), провідними професійно значущими якостями виступають комунікативні і організаторські здібності. Без них не може бути забезпеченим успіх та психологічний комфорт особистості, що виконує такий вид роботи. Основним змістом праці в цих видах професійної діяльності є керівництво колективами людей, навчальна, виховна, культурно-просвітницька робота, побутове обслуговування людей тощо.

В житті досить часто можна спостерігати, що, незважаючи на майже однакові умови виховання, навчання, матеріального та культурного побуту, люди проявляють різні за своєю результативністю здібності до створення міжособистісних стосунків, до управління колективною працею, до організації навчальних, спортивних, ігрових видів діяльності, зацікавлення

людей змістом, процесом та результатами праці. І ці відмінності багато в чому визначаються різними рівнями розвитку у людей комунікативних і організаторських здібностей.

До професій, що вимагають високого рівня прояву цих якостей, відносяться професії вчителя, майстра професійно-технічного училища, тренера, вихователя, лікаря, керівників різних виробничих, творчих, наукових підрозділів тощо. Успішність професійної діяльності таких працівників залежить від рівня розвитку їх комунікативних і організаторських здібностей та від сформованості на цій основі вмінь встановлювати взаєностосунки з людьми, організовувати їх на виконання поставлених завдань.

Отже, комунікативні і організаторські здібності особистості виступають важливими факторами професіоналізації особистості і є передумовами досягнення її успіху в професіях типу «людина-людина». Тому для вирішення завдань професійної консультації потрібні розробки і використання діагностичних і прогностичних методик виявлення й оцінки психологічних передумов формування комунікативних і організаторських здібностей. Потрібні методики, які були б, з одного боку, зручними у користуванні, а з другого, визначали не лише якісні, а й кількісні параметри обстежуваних психологічних явищ.

Але які саме передумови розвитку даних здібностей мають на увазі? Йдеться про комунікативні й організаторські схильності особистості.

Професійна консультація за своєю сутністю не в змозі виявляти й оцінювати саме професійні здібності за їх якісними і кількісними параметрами, оскільки її об'єктом є не професіонал, а особистість в допрофесійному періоді її життєдіяльності та розвитку.

Виявлення тих чи інших схильностей особистості є важливим не лише для порад щодо професійного самовизначення учня, але й для покращання виховного процесу в колективі, в групі тощо.

Психологічні і конструктивні особливості методики КОС-2

Аналіз комунікативних і організаторських здібностей особистості дозволяє виявити їх психологічну структуру, вичленити такі їх компоненти, які можуть виступати індикаторами відповідних здібностей.

Так, наприклад, комунікативні здібності особистості характеризуються її вмінням легко й швидко встановлювати ділові й товариські контакти з людьми, прагненням до розширення сфери спілкування, до участі в громадських, групових заходах, що можуть задовольнити потреби особистості у широкому й інтенсивному спілкуванні.

Розглядаючи з цих позицій організаторські здібності, не важко виділити в їх структурі вміння впливати на людей з метою успішного вирішення ними певних завдань і досягнення певних цілей, уміння оперативно розібратися в ситуативній взаємодії людей і направити цю взаємодію в потрібне русло, прагнення до прояву ініціативи, до виконання громадської роботи і так далі.

Структурний аналіз комунікативних і організаторських здібностей здійснюється через опис і аналіз процесів, форм і методів діяльності людини. І для цього є вагомі підстави, оскільки здібності не існують поза реальною діяльністю. Вони в ній формуються, проявляються і реалізуються. В діяльності формуються також необхідні умови для подальшого розвитку здібностей.

Інший важливий аспект аналізу здібностей пов'язується з виявленням і оцінкою психологічних і психофізіологічних (природних) передумов виникнення і розвитку здібностей. Суттєвою психологічною передумовою виникнення, прояву і розвитку здібності є потреби особистості в тих чи інших видах діяльності. Такими потребами пов'язуються між собою об'єктивні і суб'єктивні фактори формування і розвитку здібностей.

В роботі з професійної консультації відсутня можливість спостереження за будь-яким видом діяльності учня з метою виявлення його

здібностей. Це зауваження цілком стосується до проблеми виявлення й оцінки комунікативних і організаторських здібностей. Так, якщо для виявлення конструктивно-технічних здібностей учнів в умовах лабораторної професійної консультації можна використати засоби моделювання конструктивно-технічної діяльності, то для виявлення й оцінки комунікативних і організаторських здібностей подібні засоби неприйнятні.

Враховуючи, що здібності дуже тісно пов'язані з потребами особистості, її інтересами і ставленнями, а також з емоційно-вольовою сферою особистості в проекції всього цього психологічного комплексу на реальні ситуації діяльності, можна побудувати психодіагностичну методику виявлення основних психологічних передумов формування даних професійних здібностей – комунікативних і організаторських схильностей особистості. Такі схильності за своїм змістом і за своєю природою є не що інше, як прототипи цих здібностей або просто їх аналоги. Більше того, фактично ці схильності також є здібностями, але такими, які ще не отримали професійного змісту, а реалізуються в повсякденному житті. Але ні що інше, як саме вони є тим психологічним ґрунтом, на якому формуються здібності до активного професійного спілкування та організаторської роботи. Отже, через виявлення схильностей і їх оцінку діагностуються потенційні можливості особистості у розвитку відповідних здібностей. І це, зрозуміло, має певне значення для роботи в галузі професійної консультації.

Для практичного вирішення цих питань було розроблено психодіагностичну профконсультаційну методику КОС-2. В аббревіатурній назві методики відображено її функціональне призначення: перші літери – від слів «Комунікативні і організаторські схильності». Цифра 2 означає, що це є другий варіант методики. Автором цієї методики є український психолог Борис Федоришин.

В основу розробки цієї методики покладено відомі проєктивні рефлексивні методики анкетного типу. Щодо змісту її матеріалу,

структурного розміщення цього матеріалу, форми і способів обробки емпіричного результату тестового дослідження, то вони виконані у відповідності до умов і потреб професійної консультації.

Психологічний аспект методики КОС-2 передбачає здатність обстежуваного зробити самооцінку своєї поведінки і свого психологічного стану в тій чи іншій ситуації, яка знайома учню з його власного життєвого досвіду. Отже, оцінка ситуації і своєї власної поведінки у такій ситуації базується у обстежуваного на відтворенні ним своєї реальної поведінки і реального, пережитого в досвіді ставлення до подібної ситуації, а також на самооцінці себе у такій або подібній ситуації.

Виходячи з цього, створено проєктивний опитувальник, що дозволяє виявити сталі показники комунікативних і організаторських схильностей. Особливість даного проєктивного методу виявляється в тому, що обстежуваний проєктує свої властивості, особливості своєї поведінки в ситуації, запропоновані консультантом у даній методиці.

Анкетна частина методики КОС-2 пропонує обстежуваному серію запитань, на які можна дати або позитивні, або негативні відповіді, тобто «так» або «ні». Як вже було сказано, відповіді обстежуваного будуються на самоаналізі досвіду своєї поведінки в тій чи іншій ситуації.

Можливості виявлення комунікативних і організаторських схильностей закладено у відповідних групах запитань, сукупність яких подана в бланку «Перелік тверджень». Спектр опитування в ньому досить широкий для того, щоб за результатами відповідей обстежуваного можна було виявити якісно-кількісні параметри його комунікативних і організаторських схильностей.

При побудові опитувальника були враховані різні форми ставлень обстежуваних до самої постановки запитань. Мається на увазі те, що одні обстежувані можуть бути більш схильними до стверджувальних форм відповідей, інші ж до негативних. Тому запитання в бланку сформульовані так, щоб стверджувальна відповідь на одне запитання мала таке ж саме

сміслові значення, як і негативна відповідь на інше запитання (див. «Перелік тверджень»).

В програму вивчення комунікативних схильностей введено групу запитань такого змісту:

- а) чи прагне учень до спілкування з людьми;
- б) чи має він багато друзів або добрих товаришів;
- в) чи подобається йому знаходитися найчастіше в колі своїх друзів (товаришів) чи він воліє до проведення часу на самоті;
- г) чи швидко звикає він до нових осіб у своєму оточенні, до нового колективу;
- д) як швидко і чи позитивно реагує на прохання друзів, добрих знайомих;
- е) чи подобається йому громадська робота;
- ж) чи легко встановлює контакти з незнайомими людьми;
- з) чи не відчуває дискомфорту при виступах перед аудиторіями слухачів.

У відповідності з цим було розроблено двадцять спеціальних запитань.

Програма виявлення організаторських схильностей учнів включає запитання іншого змісту:

- а) швидкість орієнтації в складних ситуаціях;
- б) спритність, ініціативність, наполегливість, вимогливість;
- в) схильність саме до організаторської діяльності;
- г) самостійність, самокритичність;
- д) витримка;
- е) ставлення до громадської роботи;
- ж) товариськість.

На цій основі розроблено також двадцять запитань. Кожне з них певною мірою характеризує організаторські схильності учня.

Було розроблено опитувальник із сорока запитань, розташованих у певному порядку, який визначено психологічними, методичними, а звідси й відповідними конструктивними особливостями побудови методики. Так, наприклад, обстежуваному пропонується кілька запитань, в яких відображено одну й ту ж саму ситуацію. Щоб не привертати увагу учня до дублювання запитань, уникнути переносу відповідей з одних запитань на інші, дубльовані запитання розташовано по всьому бланку, а між ними включено запитання іншого характеру. До того ж варіюється граматична форма запитань – позитивна форма систематично змінюється (трансформується) на негативну. Запитання, що спрямовані на виявлення комунікативних якостей особистості, чергуються із запитаннями, що спрямовані на виявлення організаторських схильностей. У такій самій черговості розташовані запитання позитивного і негативного модулів, тобто за запрограмованими ідеальними відповідями «так» або «ні». Схема такого розміщення запитань наочно представлена у двох дешифраторах методики КОС-2.

Така конструктивна побудова методики забезпечує психологічну рівномірність у роботі учня, бо не надає йому приводу для вичленювання у бланку груп однотипних запитань. Разом з тим, така конструкція методики надає профконсультанту можливість легко, швидко і безпомилково обробляти результати дослідження.

В процесі дослідження видається бланк запитань методики КОС-2 та протокольний бланк – лист відповідей. Після цього надається відповідна інструкція про роботу.

Інструкція до методики КОС-2. Вам потрібно дати відповідь на сорок тверджень, що представлені в листі запитань. Увага, всі запитання сформульовані у вигляді тверджень. Але ці твердження потрібно розуміти як запитання для Вас особисто.

Придивіться до першого твердження-запитання: «У мене є багато друзів, з якими я часто спілкуюсь». Перенесіть це твердження на себе і дайте відповідь на запитання, яке стоїть за цим твердженням: чи не правда, що у Вас є багато друзів? Якщо це правда, якщо Ви вважаєте, що у Вас дійсно є багато друзів, то у бланку відповідей Ви поставите знак «+». А якщо Ви вважаєте, що це твердження не про Вас, що воно Вас не характеризує, Ви не можете погодитись з тим, що у Вас дійсно є багато друзів, то Ви відповісте знаком «-». Плюс – це відповідь «так», а мінус означає відповідь «ні».

Всі твердження пронумеровані, їх 40. Номер клітинки бланку відповідей співвідноситься з номером твердження, тому результати Ваших відповідей («+» або «-») уважно проставляйте у клітинки бланку відповідей. Отже, відповідь на перше запитання треба проставити в клітинку з номером «01», відповідь на друге запитання – в клітинку «02» і так далі.

Перелік тверджень до методики КОС-2

1. В мене є багато друзів, з якими я часто спілкуюсь.
2. У більшості випадків я здатен переконати своїх товаришів у своїй правоті.
3. У більшості випадків я дуже довго переживаю заподіяну мені образу.
4. Мені дуже часто буває не під силу розібратися у складних ситуаціях, що виникають серед моїх знайомих (наприклад, у причинах погіршення стосунків між ними, сварках тощо).
5. Я відчуваю в собі прагнення до встановлення знайомств з різними цікавими для мене людьми.
6. Мені подобається виконувати громадську роботу, вона мене майже не обтяжує.
7. Мені простіше і приємніше проводити час за будь-якими особистими заняттями, ніж серед людей.
8. Я досить легко відмовляюся від своїх намірів, якщо трапляються перешкоди для їх здійснення.
9. Мені не важко спілкуватися з людьми, які набагато старші за мене.
10. Буває, що саме я організую різні ігри або розваги зі своїми товаришами.
11. Трапляється, що я відчуваю в собі деякі незручності, труднощі, коли мені доводиться увійти в нову для мене компанію.
12. Я часто відкладаю виконання своїх справ на потім.
13. Мені зовсім не важко спілкуватись з незнайомими мені людьми.

14. У більшості випадків я намагаюся, щоб мої товариші діяли так, як я вважаю за потрібне.

15. Мені не так просто включитися в нову, не зовсім знайому для мене групу людей.

16. В мене дуже рідко, виникають конфлікти з товаришами, якщо вони (або хтось з них) не виконують своїх обіцянок або обов'язків.

17. Буває, що в мене виникає прагнення познайомитися та порозмовляти з новою для мене людиною.

18. При вирішенні різних питань я досить часто беру ініціативу на себе.

19. Досить часто мені хочеться побути на самоті.

20. У більшості випадків я відчуваю себе не дуже добре у незнайомій мені обстановці (серед незнайомих мені людей тощо).

21. Мені подобається бути серед людей.

22. Мене трохи турбує те, що мені не вдається завершити розпочату справу.

23. Я почуваю себе не дуже впевнено, якщо потрібно познайомитися з новою людиною.

24. Мене трохи стомлює часте спілкування з товаришами.

25. Мені подобається брати участь у групових іграх.

26. Я досить часто виявляю ініціативу, коли доводиться вирішувати питання, що стосуються інтересів моїх товаришів.

27. Я відчуваю себе невпевнено серед мало знайомих мені людей.

28. Я рідко прагну до доведення моєї правоти будь-кому з моїх знайомих.

29. Я відчуваю себе зовсім вільно у будь-якій, навіть у незнайомій мені компанії.

30. Я займаюся (можу займатися) громадською роботою.

31. Я прагну до обмеження кола моїх знайомих.

32. У більшості випадків я не прагну відстоювати свою думку, своє рішення.

33. Я почуваю себе добре у будь-якій компанії.

34. Я із задоволенням організую різні заходи для своїх товаришів.

35. Я почуваю себе трохи ніяково, якщо доводиться виступати перед великою групою людей.

36. Я досить часто запізнююся на заплановані зустрічі.

37. У мене багато друзів.

38. Я часто потрапляю у центр уваги моїх товаришів.

39. Під час спілкування із мало знайомими мені людьми я відчуваю себе незручно.

40. Я почуваю себе не зовсім впевнено, не зовсім вільно, коли опиняюся у великій групі своїх товаришів.

Бланк відповідей до методики КОС-2

Персональні дані _____

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	

$$K = 0,05 \times M$$

$$M_{\text{ком.}} = \quad K_{\text{ком.}} = 0,05 \times M_{\text{ком.}} = \quad Q_{\text{ком.}} =$$

$$M_{\text{орг.}} = \quad K_{\text{орг.}} = 0,05 \times M_{\text{орг.}} = \quad Q_{\text{орг.}} =$$

Обробка й оцінювання результатів тестування

Вам потрібно підрахувати кількість співпадінь Ваших відповідей з тими відповідями, що зазначені у дешифраторі, це число записати у формулу $K = 0,05 \times M$, де «М» – кількість співпадінь Ваших відповідей з відповідями (знаками), зазначеними у дешифраторі. Зробивши певні підрахунки, Ви отримujete величину оцінного коефіцієнта – «К».

ДЕШИФРАТОР Комунікативні схильності КОС-2

1	+	4	-	6	+	7	-	9	+	11	-	13	+	15	-	17	+	19	-
21	+	23	-	25	+	27	-	29	+	31	-	33	+	35	-	37	+	39	-

ДЕШИФРАТОР Організаційні схильності КОС-2

2	+	4	-	6	+	8	-	10	+	12	-	14	+	16	-	18	+	20	-
22	+	24	-	26	+	28	-	30	+	32	-	34	+	36	-	38	+	40	-

Наприклад, Ваші відповіді на 18 запитань комунікативного підрозділу методики співпали з відповідями, що проставлені у комунікативному дешифраторі. За організаторським підрозділом методики (лист відповідей і організаторський дешифратор) таких співпадінь налічується 15. У цьому разі оцінний коефіцієнт комунікативних схильностей дорівнює 0,9 ($K_{\text{ком.}} = 0,05 \times 18 = 0,9$); коефіцієнт організаторських схильностей за цією ж формулою дорівнює 0,75 ($K_{\text{орг.}} = 0,05 \times 15 = 0,75$).

Кількісні оцінні показники, одержані за цією методикою, можуть варіювати від 0 до 1. Показники, ближчі до одиниці, свідчать про *високий рівень* виявлення комунікативних або організаторських схильностей, ближчі до 0 – про *низький рівень*.

Оцінний коефіцієнт K – це первинна кількісна характеристика виявлених схильностей. Для якісної стандартизації результатів іспиту потрібно використати спеціальні шкали оцінок. В них тому чи іншому діапазону кількісних показників (K) відповідає певна якісна оцінка (Q).

Шкала оцінок комунікативних схильностей

$K_{\text{ком.}}$	$Q_{\text{ком.}}$	Рівень прояву комунікативних схильностей
0,1 – 0,45	1	Низький
0,5 – 0,55	2	Нижче середнього
0,6 – 0,65	3	Середній
0,7 – 0,75	4	Високий
0,8 – 1	5	Дуже високий

Шкала оцінок організаційних схильностей

$K_{\text{орг.}}$	$Q_{\text{орг.}}$	Рівень прояву організаційних схильностей
0,2 – 0,55	1	Низький
0,6 – 0,65	2	Нижче середнього
0,7	3	Середній
0,75 – 0,8	4	Високий
0,85 – 1	5	Дуже високий

Оцінка 1 ($Q = 1$), характеризується вкрай низьким рівнем прояву схильностей до комунікативної або організаторської діяльності.

Оцінка 2 ($Q = 2$), розвиток комунікативних або організаторських схильностей знаходиться на рівні нижче середнього. Вони не прагнуть до спілкування, почувають себе скуто у новій компанії, у новому колективі, віддають перевагу перебуванню на самоті, обмежують коло своїх знайомств, відчують труднощі в установленні активних контактів з людьми, погано орієнтуються у незнайомій ситуації, не відстоюють свої власні погляди і

тяжко переживають образи. Прояви ініціативи в громадській діяльності вкрай занижені, в багатьох справах вони намагаються уникнути прийняття самостійних рішень.

Оцінка 3 ($Q = 3$), характеризується середнім рівнем прояву комунікативних і організаторських схильностей. Вони прагнуть до контактів з людьми не обмежують кола своїх знайомств, відстоюють свої думки і планують свою працю. Однак потенціал цих схильностей не відзначається високою сталістю.

Оцінка 4 ($Q = 4$), відноситься до групи з високим рівнем прояву комунікативних і організаторських схильностей. Вони не розгублюються у новій обстановці, швидко знаходять собі приятелів, постійно прагнуть до розширення кола своїх знайомих, займаються громадською діяльністю, допомагають близьким, друзям, виявляють ініціативу у спілкуванні, здатні до прийняття самостійних рішень у складних ситуаціях. І все це відбувається не за примусом, а згідно з своїм власним внутрішнім прагненням згідно, з своїм спрямуванням.

Оцінка 5 ($Q = 5$), має дуже високий рівень прояву зазначених схильностей. Відчувають потребу в комунікативній і організаторській діяльності і активно, помітно прагнуть до неї. Для них є характерними швидка орієнтація в складних ситуаціях, своєчасний вибір засобів спрощення, розрядки ситуації, невимушеність поведінки у новому колективі. Вони є ініціативними, самі будують потрібну ситуацію навколо себе, приймають самостійні рішення, відстоюють і свої думки, і свої рішення. Здатні внести пожвавлення у незнайому компанію. їм подобається організовувати різні ігри, заходи, вони вельми наполегливі у діяльності, що їх приваблює. Завдяки своїй ініціативності вони самі відшуковують ті справи, що відповідають їх потребам у комунікативній і організаторській діяльності.

При інтерпретації результатів дослідження за методикою КОС-2 під час профконсультаційної роботи слід зважувати на те, що дана методика

виявляє лише наявний рівень прояву комунікативних і організаторських схильностей особистості, а не виконує безумовно функцій прогнозу розвитку або гальмування цих схильностей.

3.4.2. Методика визначення комунікативних схильностей

Р.В.Овчарової

Комунікативні схильності

Методика Р. В. Овчаровой призначена для виявлення комунікативних схильностей. Основним методом дослідження є тестування.

Мета: виявлення комунікативних схильностей.

Інструкція. Уважно прочитайте запитання, зафіксуйте у бланку відповідей свій варіант відповіді «так» або «ні» на кожне з 20-ти запитань.

Перелік запитань

1. Чи часто Вам удається схилити більшість своїх товаришів до прийняття ними Вашої думки?
2. Чи завжди Вам важко орієнтуватися в критичній ситуації, що створилася?
3. Чи подобається Вам займатися суспільною роботою?
4. Якщо виникли деякі перешкоди в здійсненні Ваших намірів, то чи легко Ви відступаєте від задуманого?
5. Чи любите Ви придумувати або організовуватися своїми товаришами різні ігри і розваги?
6. Чи часто Ви відкладаєте на інші дні ті справи, які потрібно було б виконати сьогодні?
7. Чи прагнете Ви до того, щоб Ваші товариші діяли відповідно до Вашої думки?
8. Чи вірно, що у Вас не буває конфліктів з товаришами через невиконання ними своїх обіцянок, зобов'язань, обов'язків?
9. Чи часто Ви в рішенні важливих справ приймаєте ініціативу на себе?
10. Чи правда, що Ви звичайно погано орієнтуєтеся в незнайомій для Вас обстановці?
11. Чи виникає у Вас роздратування, якщо Вам не вдається закінчити почату справу?
12. Чи правда, що Ви стомлюєтеся від частого спілкування з товаришами?
13. Чи часто Ви виявляєте ініціативу при вирішенні питань, що торкають інтереси Ваших товаришів?

14. Чи вірно, що Ви різко прагнете до доказати свою правоту?
15. Чи приймаєте Ви участь у суспільній роботі?
16. Чи вірно, що Ви не прагнете обстоювати свою думку або рішення, якщо воно не було відразу прийняте Вашими товаришами?
17. Чи охоче Ви приступаєте до організації різних заходів товаришів?
18. Чи часто Ви спізнюєтеся на ділові зустрічі, побачення?
19. Чи часто Ви виявляєтеся в центрі уваги своїх товаришів?
20. Чи правда, що Ви не дуже впевнено почуваете себе в оточенні великої групи своїх товаришів?

Бланк відповідей

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

Обробка отриманих результатів. Показник виразності комунікативних схильностей визначається по сумі *позитивних відповідей на всі непарні питання негативних відповідей на всі парні питання*, за кожне спів падіння нараховується 1 бал. Для визначення рівня розвитку комунікативних здібностей потрібно отриману суму балів розділити на 20.

По отриманому в такий спосіб показникові можна судити про рівень розвитку комунікативних здібностей: низький рівень – 0,1-0,45; нижче середнього – 0,46-0,55; середній рівень – 0,56-0,65; вище за середнє – 0,66-0,75; високий рівень – 0,76-1.

3.4.3. Методика вивчення рівня комунікативного контролю (М.Шнайдер)

Методика призначена для вивчення рівня комунікативного контролю. Згідно з М. Шнайдером, люди з високим комунікативним контролем постійно слідкують за собою, добре обізнані, як поводитись, управляють своїми емоційними виявленнями. Разом з тим вони відчувають значні труднощі в спонтанності самовираження, не люблять непередбачуваних

ситуацій. Люди з низьким комунікативним контролем безпосередні та відкриті, але можуть сприйматися оточуючими як занадто прямолінійні та нав'язливі.

Інструкція. Уважно перечитайте 10 висловлювань, які відображають реакції на деякі ситуації у спілкуванні. У відповідності до власного переконання дайте оцінку кожному висловлюванню: правильне «+», неправильне «-».

Текст з висловлюваннями

1. Мені здається, що важко наслідувати інших людей.
2. Я міг би покривлятися, щоб звернути увагу оточуючих.
3. З мене міг би вийти непоганий актор.
4. Іншим людям інколи здається, що мої переживання більш глибокі, ніж це є насправді.
5. В компанії я рідко опиняюсь в центрі уваги.
6. В різних ситуаціях у спілкуванні з іншими людьми я часто поведжусь по-різному.
7. Я можу відстоювати тільки те, в чому щиро упевнений.
8. Щоб досягти успіхів у справах та у відносинах з людьми, я часто буваю саме таким, яким мене хочуть бачити.
9. Я можу бути дружелюбним з людьми, яких я не терплю.
10. Я не завжди такий, яким здаюся.

Підрахунок результатів: по одному балу нараховується за відповіді «Н» на 1, 5, 7 висловлювання, та за відповідь «В» – на решту.

Інтерпретація результатів

0-3 бали. У Вас низький комунікативний контроль. Ваша поведінка рівномірна (однакова) незалежно від ситуації. Ви здатні до щирого розкриття в спілкуванні. Дехто вважає Вас «невигідним» у спілкуванні через Вашу прямолінійність.

4-6 балів, У Вас середній комунікативний контроль. Ви щирі, але стримані у своїх емоціях, у своїй поведінці зважаєте на оточуючих людей.

7-10 балів. У Вас високий комунікативний контроль. Ви легко вживаєтеся у будь-яку роль, гнучко реагуєте на зміну ситуації, невимушено себе відчуваєте та здатні передбачити враження, яке справляєте на оточуючих.

3.4.4. Методика діагностики комунікативної установки за В.В.Бойком

Комунікативна установка

Інструкція: Уважно прочитайте твердження та у бланку відповідей зазначте Ваш вибір, якщо Ви згодні з твердженням, то поставте знак +, якщо ні, то – .

Текст з твердженнями:

1. Мій принцип у відносинах з людьми: довіряй, але перевіряй.
2. Краще думати про людину погано і помилитися, ніж навпаки (думати добре і помилитися).
3. Високопоставлені чиновники, як правило, хитрі ловкачі.
4. Сучасна молодь розучилася переживати високе почуття любові.
5. З роками я став більш скритним, тому, що часто доводилося розплачуватись за свою довірливість.
6. Практично у будь-якому колективі є заздрість або підсиджування.
7. Більшість людей позбавлено почуття співпереживання до інших.
8. Більшість працівників намагаються прибрати до рук все, що погано лежить.
9. Сьогоднішні підлітки, у порівнянні з підлітками минулих років, мають гірше виховання.
10. У моєму житті часто зустрічалися цинічні люди.

11. Буває так, що роблячи добро людям, потім шкодуєш через їх невдячність.
12. Добро повинно бути з кулаками.
13. З нашими людьми можна побудувати щасливе суспільство у недалекому майбутньому.
14. Малорозумних людей спостерігаєш частіше, ніж розумних.
15. Більшість людей, з якими доводиться мати ділові стосунки, видають себе за порядних, але це не так.
16. Я дуже довірлива людина.
17. Праві ті, хто вважає, що боятися потрібно не звірів, а людей.
18. Милосердя у нашому суспільстві залишиться ілюзією.
19. Наша дійсність робить людину стандартною, безликою.
20. Вихованість у моєму оточенні – рідкість.
21. Практично я завжди готовий допомогти людині, що просить обміняти гроші на жетон метро.
22. Більшість людей готові робити аморальні вчинки заради власних інтересів.
23. Люди, як правило, безініціативні в роботі.
24. Люди похилого віку у більшості показують свою озлобленість кожному.
25. Більшість людей на роботі люблять попліткувати один про одного.

Бланк відповідей

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
1. ЗЖЛ Σ	2. ВЖЛ Σ	3. ОНЛ Σ	4. УНФ Σ	5. НДС Σ

Обробка та інтерпретація результатів

1. Замаскована жорстокість по відношенню до людей, у судженнях про них. Про наявність вказаної характеристики свідчать такі варіанти відповідей (в дужках вказана кількість балів, що нараховуються за відповідний варіант): 1 – так (3 бали); 6 – так (3 бали); 11 – так (7 балів); 16 – ні (3 бали); 21 – ні (4 бали). Максимально можна набрати 20 балів. Чим більше отриманих балів, тим більш присутня завуальована жорстокість по відношенню до людей.

2. Відкрита жорстокість по відношенню до людей. Про наявність вказаної характеристики свідчать такі варіанти відповідей: 2 – так (9 балів); 7 – так (8 балів); 12 – так (10 балів); 17 – так (10 балів); 22 – так (8 балів). Максимально можна набрати 45 балів. Чим більше отриманих балів, тим більш присутня відкрита жорстокість по відношенню до людей.

3. Обґрунтований негативізм у судженнях про людей. Проявляється в об'єктивно обумовлених негативних висновках про окремі типи людей та певні сторони взаємодії. Про наявність вказаної характеристики свідчать такі варіанти відповідей: 3 – так (1 бал); 13 – ні (1 бал); 18 – так (1 бал); 23 – так (1 бал). Максимальне число балів – 5, набрати стільки не соромно. Однак слід звернути увагу на особливий тип опитуваних, які демонструють досить виражену жорстокість (завуальовану або/і відкрити), водночас немов носять рожеві окуляри: те, що викликає обґрунтоване неприйняття, вони не зауважують.

4. Схильність робити необґрунтовані узагальнення негативних фактів в сфері взаємини з партнерами та в спостереженнях за соціальною дійсністю. Про наявність вказаної характеристики свідчать такі варіанти відповідей: 4 – так (2 бали); 9 – так (2 бали); 14 – так (2 бали); 19 – так (2 бали); 24 – так (2 бали). Максимальна кількість балів – 10.

5. Негативний особистий досвід спілкування з оточуючими. Вказує, якою мірою вам пощастило в житті на найближче коло знайомих і партнерів по спільній діяльності (попередні шкали оцінювали передусім загальні

ситуації). Про негативний особистий досвід контактів свідчить: 5 – так (5 балів); 10 – так (5 балів); 15 – так (5 балів); 20 – так (4 бали); 25 – так (1 бал). Максимально можливе число балів – 20. За всіма шкалами максимально можна набрати 100 балів.

3.4.5. Виявлення рівня афіліації

Афіліація (від англ. toaffiliate – приєднувати, приєднуватися) – прагнення людини бути, у суспільстві іншим людям. Потреба у встановленні та збереженні позитивних соціальних контактів.

Методика виявлення рівня афіліації А. Мегрбяна

Методика (тест) А. Мегрбяна у модифікації М. Ш. Магомед-Емінова призначена для діагностики двох узагальнених стійких мотиваторів, що входять в структуру мотивації афіліації, – прагнення до людей та страх бути знехтуваним.

Мета: за допомогою даної методики оцінюють дві мотиваційні тенденції, функціонально пов'язані з потребою афіліації: прагнення до людей; страх бути знехтуваним.

Інструкція: Вам по черзі будуть запропоновані дві шкали: перша «Шкала оцінки сили прагнення до людей», друга «Шкала оцінки страху бути знехтуваним». Ці шкали включають ряд суджень. Вам необхідно визначити міру своєї згоди з кожним судженням за допомогою шкали.

І. Шкала оцінки сили прагнення до людей

1. Я легко сходжуся з людьми.
2. Коли я засмучений, то волію бути на людях, ніж залишатися на самоті.
3. Я волів би, щоб мене вважали здібним і кмітливим, ніж товариським і доброзичливим.
4. Я менше, ніж більшість людей, потребую близьких друзів.
5. Про свої переживання я кажу людям швидше часто й охоче, ніж рідко і в особливих випадках.
6. Від хорошого фільму я отримую більше задоволення, ніж від великої компанії.
7. Мені подобається заводити якомога більше друзів.

8. Я швидше волів би провести свій відпочинок далеко від людей, ніж на ожинленном курорті.
9. Я думаю, що більшість людей славу і шану цінують понад дружби.
10. Я волів би самотійну роботу колективною.
11. Зайва відвертість з друзями може зашкодити.
12. Коли я зустрічаю на вулиці знайомого, я не просто вітаюся, проходячи повз, а намагаюся перекинутися з ним парою слів.
13. Незалежність і свободу від інших я віддаю перевагу міцним дружнім зв'язкам.
14. Я відвідую компанії і вечірки тому, що це хороший спосіб завести друзів.
15. Якщо мені потрібно прийняти важливе рішення, то я швидше пораджуся з друзями, ніж стану обмірковувати його один.
16. Я не довіряю занадто відкритого прояву дружніх почуттів.
17. У мене дуже багато близьких друзів.
18. Коли я перебуваю з незнайомими людьми, мені зовсім не важливо, подобаюся я їм чи ні.
19. Індивідуальні розваги я віддаю перевагу груповим.
20. Відкриті емоційні люди приваблюють мене більше, ніж серйозні, зосереджені.
21. Я швидше прочитаю цікаву книгу або подивлюся телевизор, ніж проведу час на вечірці.
22. Подорожуючи, я більше люблю спілкуватися з людьми, ніж насолоджуватися видами і відвідувати визначні пам'ятки на самоті.
23. Мені легше вирішити важке запитання, коли я обмірковую його один, ніж коли обговорюю з іншими.
24. Я вважаю, що у важких життєвих ситуаціях швидше треба розраховувати тільки на свої сили, ніж сподіватися на допомогу друзів.
25. Навіть в компанії мені важко повністю відволіктися від турбот і термінових справ.
26. Опинившись на новому місці, я швидко здобуваю широке коло знайомих.
27. Вечір, проведений за улюбленим заняттям, приваблює мене більше, ніж жвава вечірка.
28. Я уникаю занадто близьких стосунків з людьми, щоб не втратити особисту свободу.
29. Коли в мене поганий настрій, я скоріше намагаюся не показувати своїх почуттів, ніж намагаюся з ким-небудь поділитися.
30. Я люблю бувати в товаристві і завжди радий провести час у веселій компанії.

II. Шкала оцінки страху бути знехтуваним:

1. Я соромлюся іти в малознайоме суспільство.
2. Якщо вечірка мені не подобається, я все одно не йду першим.

3. Мене б дуже зачепило, якби мій близький друг став суперечити мені при сторонніх людях.
4. Я намагаюся менше спілкуватися з людьми критичного складу розуму.
5. Зазвичай я легко спілкуюся з незнайомими людьми.
6. Я не відмовлюся піти в гості через те, що там будуть люди, які мене не люблять.
7. Коли два моїх друга сперечаються, я волію не втручатися в їх суперечку, навіть якщо з кимось з них я не згоден.
8. Якщо я попрошу когось піти зі мною і він мені відмовить, то я не наважуся попросити його знову.
9. Я обережний у висловленні своїх думок, поки добре не впізнаю людини.
10. Якщо під час розмови я щось не зрозумів, то краще я це пропущу, ніж перерву говорить і попрошу повторити.
11. Я відкрито критикую людей і очікую від них того ж.
12. Мені важко відмовляти людям.
13. Я все ж можу отримати задоволення від вечірки, навіть якщо бачу, що одягнений не так, як треба.
14. Я болісно сприймаю критику на свою адресу.
15. Якщо я не подобаюся комусь, то намагаюся уникати цієї людини.
16. Я рідко соромлюся звертатися до людей за допомогою.
17. Я рідко суперечу людям з боязні їх зачепити.
18. Мені часто здається, що незнайомі люди дивляться на мене критично.
19. Всякий раз, коли я йду в незнайоме товариство, я віддаю перевагу брати з собою друга.
20. Я часто кажу те, що думаю, навіть якщо це неприємно співрозмовнику.
21. Я легко освоююся в новому колективі.
22. Часом я впевнений, що нікому не потрібен.
23. Я довго переживаю, якщо стороння людина невтішно виражається в мою адресу.
24. Я ніколи не відчуваю себе самотнім у компанії.
25. Мене дуже легко зачепити, навіть якщо це не помітно зі сторони.
26. Після зустрічі з новою людиною мене зазвичай мало хвилює, чи правильно я поведився.
27. Коли я повинен за чим-небудь звернутися до офіційної особи, я майже завжди чекаю, що мені відмовлять.
28. Коли потрібно попросити продавця показати вподобану мені річ, я відчуваю себе невпевнено.
29. Якщо я незадоволений тим, як веде себе мій знайомий, я зазвичай прямо вказую йому на це.
30. Якщо в транспорті я сиджу, мені здається, що люди дивляться на мене з докором.

31.Виявившись у незнайомій компанії, я швидше включусь у бесіду, ніж залишуся в стороні.

32.Я соромлюсь просити, щоб мені повернули книгу чи якусь іншу річ, позичену у мене на певний час.

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

Обробка результатів:

Шкала «прагнення до людей». Проставляється по 1 балу за відповіді «так» по позиціях 1, 2, 5, 7, 12, 14, 15, 17, 20, 22, 26, 30 і відповіді «ні» по позиціях 3, 4, 6, 8-11, 13, 16, 18, 19, 21, 23-25, 27-29. Підраховується загальна сума балів за відповіді «так» і «ні».

Шкала «страх бути знехтуваним». Проставляється по 1 балу за відповіді «так» по позиціях 1-4, 8-10, 12, 14, 15, 17-19, 22, 23, 25, 27, 28, 30, 32 і відповіді «ні» по позиціях 5, 6, 7, 11, 13, 16, 20, 21, 24, 26, 29, 31. Підраховується загальна сума балів.

Для визначення суми балів за кожною шкалою використовується наступна процедура. Пунктам опитувальника, що помічені в ключі «так», «ні» приписуються бали у відповідності з наступною переводною шкалою:

	<i>Повністю не згоден</i>	<i>Не згоден</i>	<i>Швидше не згоден</i>	<i>Ні так, ні ні</i>	<i>Швидше згоден</i>	<i>Згоден</i>	<i>Повністю згоден</i>
«так»	1	2	3	4	5	6	7
«ні»	7	6	5	4	3	2	1

Рівні розвитку кожного з мотивів розраховують окремо.

Кількісно-якісна інтерпретація даних:

До 80 балів – низький рівень розвитку мотиву;

81-176 балів – середній рівень розвитку мотиву;

Від 177 до 224 балів – високий рівень розвитку мотиву.

Можливі наступні типові поєднання:

Високий рівень розвитку мотиву «прагнення до людей» у поєднанні з високим рівнем розвитку «страх бути знехтуваним». Індивід з таким поєднанням характеризується сильно вираженим прагненням до людей та уникнення, яке виникає кожного разу, коли йому приходится зустрічатися з незнайомими людьми.

Високий рівень розвитку мотиву «прагнення до людей» поєднується з низьким рівнем розвитку мотиву «страх бути знехтуваним». Така людина активно шукає контактів та спілкування з людьми, отримуючи від цього лише позитивні емоції.

Високий рівень розвитку мотиву «страх бути знехтуваним» поєднується з низьким рівнем розвитку мотиву «прагнення до людей». Індивід з таким поєднанням обох мотивів, активно уникає контактів з людьми, шукає самотності.

Низький рівень розвитку обох мотивів. Таке поєднання даних мотиваційних тенденцій характеризує людину, яка, живучи серед людей,

спілкується з ними, не відчуває від цього особливих емоцій, однаково почуває себе як в товаристві, так і поза ним.

Немов Р. С. Психология. В 3-х кн. Кн. 3.: Психодиагностика. Введение в научное психологическое исследование с элементами математической статистики: учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений. / Р.С.Немов. – М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2006. – 631. – С. 490-496.

3.4.6. Діагностика комунікативної толерантності (за В.В. Бойко)

Інструкція. Вам надається можливість зробити екскурс у різноманіття людських відносин. З цією метою вам пропонується оцінити себе в дев'ятьох запропонованих нескладних ситуаціях взаємодії з іншими людьми. При відповіді важлива перша реакція. Пам'ятайте, що немає поганих або гарних відповідей. Відповідати треба, довго не роздумуючи, не пропускаючи питання:

1. бал – зовсім невірно;
2. бали – вірно до деякої міри (несильно);
3. бали – вірно значною мірою (значно);
4. бали – вірно найвищою мірою (дуже сильно).

Перевірте себе: якою мірою ви здатні приймати (не приймати) індивідуальності тих людей, з якими маєте справу.

	Поведінкові ознаки	Бали
1.	Повільні люди діють мені на нерви	
2.	Мене дратують метушливі, непосидючі люди	
3.	Шумні дитячі ігри я переносю з трудом	
4.	Оригінальні, нестандартні, яскраві особистості зазвичай діють на мене негативно	
5.	Бездоганна у всіх відношеннях особа мене б насторожила	
	УСЬОГО	

Перевірте себе: чи не має у вас тенденції оцінювати людей, виходячи з власного «Я»

	Поведінкові ознаки	Бали
1.	Мене зазвичай виводить з рівноваги некмітливий співрозмовник	
2.	Мене дратують любителі поговорити	
3.	Я тяготився б розмовою з байдужим для мене попутником у	

	потязі, літаку, якби він виявив таку ініціативу	
4.	Я тяготився розмовами випадкового попутника, який уступатиме мені за рівнем знань і культури	
5.	Мені важко знайти спільну мову з партнерами іншого інтелектуального рівня, ніж у мене	
	УСЬОГО	

Перевірте себе: якою мірою категоричні або незмінні ваші оцінки на адресу оточуючих.

	<i>Поведінкові ознаки</i>	<i>Бали</i>
1.	Сучасна молодь викликає неприємні почуття своїм зовнішнім виглядом (зачіска, косметика, вбрання)	
2.	Так звані «нові українці» зазвичай справляють неприємне враження або безкультур'ям, або рвацтвом	
3.	Представники деяких національностей у моєму оточенні відверто несимпатичні мені	
4.	Є тип чоловіків (жінок), що я не виношу	
5.	Терпіти не можу партнерів з низьким професійним рівнем	
	УСЬОГО	

Перевірте себе: якою мірою ви вмієте приховати або згладжувати неприємні враження при зіткненні з некоммунікбельними якостями людей.

	<i>Поведінкові ознаки</i>	<i>Бали</i>
1.	Вважаю, що на брутальність треба відповідати тим же	
2.	Мені важко приховати, якщо людина чим-небудь неприємна	
3.	Мене дратують люди, що прагнуть у суперечці настояти на своєму	
4.	Мені неприємні самовпевнені люди	
5.	Зазвичай мені важко втриматися від зауваження на адресу озлобленої або знервованої людини	
	УСЬОГО	

Перевірте себе: чи є у вас схильність переробляти та перевиховувати інших людей.

	<i>Поведінкові ознаки</i>	<i>Бали</i>
1.	Я маю звичку повчати оточуючих	
2.	Невиховані люди обурюють мене	
3.	Я часто ловлю себе на тому, що намагаюся кого-небудь	

	виховувати	
4.	Я маю звичку постійно робити кому-небудь зауваження	
5.	Я люблю командувати близькими	
	УСЬОГО	

Перевірте себе: якою мірою ви схильні підганяти людей під себе, робити їх зручними.

	<i>Поведінкові ознаки</i>	<i>Бали</i>
1.	Мене дратують літні люди, коли вони в годину пік з'являються в міському транспорті або в магазинах	
2.	Жити в номері готелю зі сторонньою людиною для мене просто катування	
3.	Коли партнер не погоджується в чомусь з моєю правильною позицією, то, як правило, це дратує мене	
4.	Я виявляю нетерпіння, коли мені заперечують	
5.	Мене дратує, якщо партнер робить щось по-своєму, не так, як мені того хочеться	
	УСЬОГО	

Перевірте себе: які ваші адаптаційні здібності у взаємодії з людьми.

	<i>Поведінкові ознаки</i>	<i>Бали</i>
1.	Зазвичай мені важко йти на поступки іншим	
2.	Мені важко ладити з людьми, у яких поганий характер	
3.	Зазвичай я з труднощами пристосовуюся до нових партнерів по спільній роботі	
4.	Я уникаю підтримувати відносини з трохи дивними людьми	
5.	Зазвичай я принципово наполягаю на своєму, навіть якщо розумію, що партнер правий	
	УСЬОГО	

Обробка та інтерпретація даних.

Отже, ви ознайомилися з деякими поведінковими ознаками, що свідчать про низький рівень загальної комунікативної толерантності.

Підрахуйте суму балів, отриманих вами по всіх ознаках, і зробіть висновок: чим більше балів, тим нижче рівень комунікативної толерантності.

Максимальне число балів, які можна отримати – 135, свідчить про абсолютну нетерпимість до оточуючих, що навряд чи можливо для нормальної особистості. Точно так само неймовірно одержати нуль балів – свідчення терпимості до всіх у всіх ситуаціях. У середньому опитані набирають: керівники установ підрозділів – 40 балів, медсестри – 43 бали, вихователі – 31 бал.

Порівняйте свої дані з приведеними і зробіть висновок про власну комунікативну толерантність. Зверніть увагу на те, по яким з 9 запропонованих вище поведінкових ознак у нас високі сумарні оцінки (тут можливий інтервал від 0 до 15 балів). Чим більше балів по конкретній ознаці, тим менш ви терпимі до людей у даному аспекті відносин з ними. Навпаки, чим менші ваші оцінки по тій чи іншій ознаці, тим вища ваша толерантність по даному аспекту відносин. Зрозуміло, отримані дані дозволяють виявити лише основні тенденції, властиві вашій взаємодії з людьми.

3.4.7. Діагностика емоційних бар'єрів у міжособистісному спілкуванні (за В.В. Бойко)

Інструкція: Прочитайте наведені нижче судження та дайте відповідь «так» або «ні».

Опитувальник:

1. Зазвичай у кінці робочого дня на моєму обличчі помітна втома.
2. Буває, що при першому знайомстві емоції заважають мені справити більш сприятливий вплив на партнерів (розгублююся, бентежуся, замикаюся в собі або, навпаки, багато говорю, веду себе неприродно).
3. У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.
4. Мабуть, я здаюся оточуючим надмірно строгим.
5. Я в принципі проти того, щоб демонструвати чемність, якщо цього не хочеться.
6. Я зазвичай вмію приховати від інших спалахи емоцій.
7. Часто у спілкуванні з іншими я продовжую думати про щось своє.
8. Буває, що я хочу виразити іншому емоційну підтримку (увагу, співчуття, співпереживання), однак він цього не відчуває, не сприймає.
9. Часто у моїх очах або у виразі мого обличчя помітна заклопотаність.

10. У діловому спілкуванні я намагаюсь приховати свої симпатії до партнерів.
11. Усі мої неприємні переживання, як правило, намальовані на моєму обличчі.
12. Якщо я захоплююся розмовою, то моя міміка стає надмірно красномовною, експресивною.
13. Мабуть, я дещо емоційно скутий.
14. Зазвичай я знаходжуся у стані нервової напруги.
15. Як правило, я відчуваю дискомфорт, коли приходиться обмінюватися потисками рук у діловій обстановці.
16. Іноді близькі люди підказують мені: розслаб м'язи обличчя, не криви губи, не зморщуй обличчя тощо.
17. Розмовляючи, я зайве жестикулюю.
18. В новій ситуації мені важко бути розкутим, природним.
19. Мабуть, моє обличчя часто виражає сум або стурбованість, хоч на душі у мене спокійно.
20. Мені важко дивитися в очі при спілкуванні з малознайомою людиною.
21. Якщо я хочу, то завжди можу приховати ворожість до поганої людини.
22. Мені часто буває чомусь весело без усякої причини.
23. Мені Дуже просто зобразити за власним бажанням або за проханням інших різні вирази обличчя: сум, радість, переляк, розпач тощо.
24. Мені говорили, що мій погляд важко витримати.
25. Мені щось заважає виявляти теплоту, симпатію людині, навіть якщо ці почуття до неї відчуваю.

Обробка даних: Підведіть підсумки самооцінювання за допомогою запропонованого ключа (бал 1 за кожний збіг вашої відповіді з наведеним нижче ключем).

Невміння керувати емоціями, дозувати їх (відповіді «так» на запитання 1, 11, 16 та «ні» на запитання 6,21). *Неадекватний прояв емоцій* (відповіді «так» на запитання 7, 12, 17, 22 та «ні» на запитання 2).

Негнучкість та невразність емоцій (відповіді «так» на запитання 3, 8, 13, 18 та «ні» на запитання 23). *Домінування негативних емоцій* (відповіді «так» на запитання 4, 9, 14, 19, 24). *Небажання зближуватися з людьми на емоційній основі* (відповіді «так» на запитання 5, 10, 15, 20, 25).

Інтерпретація даних. Підрахуйте загальну суму набраних вами балів. Вона може коливатися в межах від 0 до 25. Чим більше балів, тим очевидніші ваші емоційні проблеми у повсякденному спілкуванні. Однак, якщо ви набрали дуже мало балів (0-2), то це свідчить або про вашу нещирість у своїх відповідях, або про те, що ви надто погано знаєте себе. Якщо ви набрали не більше 5 балів, то емоції, зазвичай, не заважають вам спілкуватися з іншими; 6-8 балів – у вас є деякі емоційні проблеми у повсякденному спілкуванні; 9-12 балів – свідчення того, що ваші «щоденні» емоції певною мірою ускладнюють взаємодію з людьми; 13 і більше балів – емоції шкодять встановленню контактів з ними, можливо, вам притаманні якісь дезорганізуючі реакції чи стани.

Зверніть увагу, чи немає у вас конкретних «перешкод» (це ті параметри, за якими ви набрали 3 і більше балів).

3.5. Технологія виявлення емпатійних можливостей

Емпатія (від гр. співпереживання) – емоційний відгук людини на переживання інших людей, що виявляється у співпереживанні та співчутті. Емпатія – якість особистості, її здатність емоційно відкликатися на переживання, почуття і психічні стани інших людей. Емпатія передбачає суб'єктивне сприйняття іншої людини, уміння поставити себе на її місце, проникнення в її внутрішній світ, розуміння її переживань, думок, почуттів. Емпатія зближує людей в спілкуванні, доводить його до довірчого, інтимного рівня.

Емпатія розглядається як системне утворення, що вміщує в собі наступні складові: розуміння емоційного стану іншого (когнітивний рівень), співпереживання або співчуття до іншого (афективний рівень), поведінка, що виражається у допомозі (поведінковий рівень).

Емпатія, як властивість особистості має бісоціальну природу та піддається у певній мірі цілеспрямованому формуванню та розвитку.

3.5.1.Методика виявлення рівня емпатійних тенденцій

І.М. Юсупова

Інструкція: Для виявлення рівня емпатійних тенденцій необхідно дати відповідь на кожне з 36 тверджень. Якщо Ваша відповідь «не знаю» – 0 балів, відповідь «ні, ніколи» – 1 бал, «іноді» – 2 бала, «часто» – 3 бала, «майже завжди» – 4 бала, відповідь «так, завжди» – 5 балів.

Перелік тверджень:

1. Мені більше подобається інформація про подорожі, ніж про «Життя відомих людей».
2. Дорослих дітей дратує турбота батьків.
3. Мені подобається міркувати про причини успіхів і невдач інших людей.
4. Серед усіх музичних напрямків віддаю перевагу музиці в «сучасних ритмах».
5. Надмірну дратівливість і несправедливі докори хворого треба терпіти, навіть якщо вони тривають роками.
6. Хворій людині можна допомогти навіть словом.
7. Стороннім людям не слід втручатися в конфлікт між двома особами.
8. Старі люди, як правило, вразливі без причин.
9. Коли в дитинстві слухав смутну історію, на мої очі наверталися сльози.
10. Роздратований стан моїх батьків впливає на мій настрій.
11. Я байдужий до критики на мою адресу.
12. Мені більше подобається розглядати портрети, ніж картини з пейзажами.
13. Я завжди вибачав усе батькам, навіть якщо вони були не праві.
14. Якщо кінь погано тягне, його потрібно підстебнути.
15. Коли я читаю про драматичні події в житті людей, то відчуваю, немов це відбувається зі мною.

16. Батьки ставляться до своїх дітей справедливо.
17. Коли бачу підлітків, що сваряться, або дорослих, я втручаюся.
18. Я не звертаю уваги на поганий настрій своїх батьків.
19. Я довго можу спостерігати за поведінкою тварин, відкладаючи інші справи.
20. Фільми та книги можуть викликати сльози лише в несерйозних людей.
21. Мені подобається спостерігати за поведінкою незнайомих людей.
22. У дитинстві я приводив додому бездомних кішок і собак.
23. Усі люди необґрунтовано озлоблені.
24. Дивлячись на сторонню людину, мені хочеться вгадати, як склалося її життя.
25. У дитинстві молодші за віком ходили за мною по п'ятах.
26. Побачивши покалічену тварину, я намагаюся їй чимось допомогти.
27. Людині полегшає, якщо уважно вислухати її скарги.
28. Побачивши вуличну подію, я намагаюся не потрапляти до числа свідків.
29. Молодшим подобається, коли я пропоную їм свою ідею, справу або розвагу.
30. Люди перебільшують здатність тварин відчувати настрій свого хазяїна.
31. Зі скрутної конфліктної ситуації людина повинна виходити самотійно.
32. Якщо дитина плаче, на те є свої причини.
33. Молодь повинна завжди задовольняти будь-які прохання й дивацтва старих.
34. Мені хотілося розібратися, чому деякі мої однокласники іноді були замріяні.
35. Безпритульних свійських тварин слід відловлювати і знищувати.

36. Якщо мої друзі починають обговорювати із мною свої особисті проблеми, я намагаюся перевести розмову на іншу тему.

Обробка результатів:

Перш ніж підрахувати отримані результати, перевірте ступінь відвертості, з якою Ви відповідали. Чи не відповіли Ви «не знаю» на твердження №№ 3, 9, 11, 13, 28, 36, а також чи не позначили пункти №№ 11, 13, 15, 27 відповідями «так, завжди»? Якщо це так, то Ви не побажали бути відвертими перед собою, а в деяких випадках прагнули виглядати в кращому світлі. Результатам тестування можна довіряти, якщо за всіма перерахованими твердженнями Ви дали не більше трьох нещирих відповідей, за чотирьох уже слід сумніватися в їхній вірогідності, а за п'яти - можете вважати, що роботу виконали дарма. Тепер підсумуйте всі бали, приписані відповідям на пункти №№ 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29 і 32. Співвіднесіть результат зі шкалою розвиненості емпатійних тенденцій.

Інтерпретація результатів:

Якщо Ви набрали від 82 до 90 балів – це дуже високий рівень емпатійності. У Вас болісно розвинене співпереживання. У спілкуванні, як барометр, тонко реагуєте на настрій співрозмовника, що ще не встигнув сказати ані слова. Вам важко від того, що навколишні використовують Вас як громовідвід, обрушуючи на Вас свій емоційний стан. Погано відчуваєте себе в присутності «важких» людей. Дорослі й діти охоче довіряють Вам свої таємниці, радяться. Нерідко відчуваєте комплекс провини, побоюючись заподіяти людям турбот; не лише словом, але навіть поглядом боїтеся зачепити їх. Занепокоєння за рідних і близьких не залишає Вас. У той же час самі дуже чутливі. Можете страждати, побачивши покалічену тварину або не знаходити собі місця від випадкового холодного вітання Вашого шефа. Ваша вразливість часом довго не дає заснути. Якщо Ви засмучені, потребуєте

емоційної підтримки з боку. За такого ставлення до життя Ви близькі до невротичних зривів. Подбайте про своє психічне здоров'я.

Від 63 до 81 бала – висока емпатійність. Ви чутливі до потреб і проблем навколишніх, великодушні, схильні багато чого їм вибачати. З непідробленим інтересом ставитеся до людей. Вам подобається «читати» їх обличчя й «заглядати» у їхнє майбутнє. Ви емоційно чуйні, товариські, швидко встановлюєте контакти і знаходите спільну мову. Мабуть, і діти тягнуться до Вас. Навколишні цінують Вас за щиросердність. Ви намагаєтеся не допускати конфлікти й знаходити компромісні розв'язання. Добре переносите критику на свою адресу. В оцінці подій більше довіряєте своїм почуттям та інтуїції, ніж аналітичним висновкам. Волієте працювати з людьми, ніж наодинці. Постійно потребуєте соціального схвалення своїх дій. За всіма перерахованими якостями Ви не завжди акуратні в точній і кропіткій роботі. Вас не важко вивести із рівноваги.

Від 37 до 62 балів – нормальний рівень емпатійності, властивий більшості людей. Навколишні не можуть назвати Вас «товстошкірим», але в той же час Ви не відноситеся до особливо чутливих осіб. У міжособистісних стосунках більш схильні судити про інших за їхніми вчинками, ніж довіряти своїм особистим враженням. Вам властиві емоційні вияви, але здебільшого вони перебувають під самоконтролем. У спілкуванні уважні, намагаєтеся зрозуміти більше, ніж сказано словами, але під час зайвого звірення у почуттях співрозмовника втрачаєте терпіння. Віддаєте перевагу тому, щоб делікатно не висловлювати свою думку, не будучи певними, що вона буде прийнята. Під час читання художніх творів і перегляду фільмів частіше стежите за дією, ніж за переживаннями героїв. Вам важко прогнозувати розвиток відносин між людьми, тому, трапляється, їхні вчинки виявляються для Вас несподіваними. У Вас немає розкутості почуттів і це заважає Вашому повноцінному сприйняттю людей.

12-36 балів – низький рівень емпатійності. Ви зазнаєте труднощів у встановленні контактів із людьми, незатишно відчуваєте себе в гучній компанії. Емоційні вияви у вчинках навколишніх часом видаються Вам незрозумілими й позбавленими змісту. Віддаєте перевагу окремим заняттям конкретною справою, а не роботі з людьми. Ви – прихильник точних формулювань і раціональних рішень. Імовірно, у Вас мало друзів, а тих, хто є, цінуєте більше за ділові якості та ясний розум, ніж за чуйність. Люди платять Вам тим же: трапляються моменти, коли Ви відчуваєте свою відчуженість; навколишні не занадто уважні до Вас. Але це поправне, якщо Ви розкриєте свій панцир і станете глибше вдивлятися в поведінку своїх близьких і приймати їхні потреби як свої.

11 балів і менше – дуже низький рівень. Емпатійні тенденції особистості не розвинені. Вам важко першому розпочати розмову, тримаєтеся окремо серед товаришів по службі. Особливо важкі контакти з дітьми й особами, які набагато старші за Вас. У міжособистісних стосунках нерідко потрапляєте в незручне становище. Багато в чому не знаходите взаєморозуміння з оточуючими. Любите гострі відчуття, спортивні змагання, віддаєте перевагу мистецтву. У діяльності занадто центровані на собі. Ви можете бути дуже продуктивні в індивідуальній роботі, у взаємодії ж з іншими не завжди виглядаєте в кращому світлі. З іронією ставитеся до сентиментальних виявів. Болісно переносите критику на свою адресу, хоча здатні на неї бурхливо не реагувати. Вам необхідна гімнастика почуттів.

¹*Рогов Е. И.* Настольная книга практического психолога в образовании: [учебное пособие] / Е. И. Рогов – М. : ВЛАДОС, 1996. – С. 48-52.

Заключення

Професійний відбір майбутніх педагогів – запорука їх професійної придатності. В основі професійної придатності майбутнього педагога знаходиться сукупність якостей, що є необхідними для набуття професії педагогічного профілю, це професійно-важливі якості (ПВЯ).

Насправді велика або менша професійна непридатність створена часом самими людьми, хоча, звичайно ж, не можна не враховувати роль природних передумов, таких як здоров'я, властивості нервової системи і т.д.

Усі люди відрізняються один від одного за властивостями нервової системи, особистісними якостями, характером тощо. І серед цих властивостей та якостей є такі, які називаються професійно важливими. На прикладі педагогічного працівника ми бачимо обов'язковість таких якостей, як гуманність, толерантність, любов до дітей, потреба у спілкуванні, наявність емпатії, співчуття, співпереживання, альтруїзму тощо. Якщо існує поняття «професійно важливі якості людини», то також існують якості наявність яких є неприпустимою у тій чи іншій професії (безвідповідальність, поверховість, грубість, слабка сила волі, лінь, байдужість, брехливість тощо). І нарешті будь-яка якість може виступати як у позитивному та і в негативному сенсі щодо професійно важливої, а саме така якість як потреба у контактах на роботі, що потребує зосередженості та уваги, може заважати виконувати професійні обов'язки, призупиняти роботу, відволікати від справи, сприяти допущенню помилок, неточностей. І навпаки схильність до налагодження контактів швидко сприятиме у просуванні вперед професію типу людина-людина.

У питаннях професійної придатності до професій педагогічного профілю необхідно керуватися психограмою та професіограмою професії. Провести діагностику особистісних якостей та властивостей особистості, організувати та провести бесіду з майбутнім абітурієнтом для визначення мотивів вступу до педагогічного закладу.

В ідеалі обізнана людина максимально використовує свої сильні сторони та компенсує слабкі. Вона гарно знає себе, прогнозує власний професійний розвиток, готова до самовдосконалення професійних та особистісних якостей. Отже, вона вміє правильно оцінити свій професійний потенціал, керується реалістичними цілями, усвідомлює шляхи розвитку та саморозвитку.

Аналізуючи професійну придатність особистості щодо професій педагогічного профілю треба пам'ятати, що професійно важливі якості утворюють цілісну систему. Зокрема Є. О. Клімов виділяє п'ять основних складових даної системи. До першої складової відносяться громадянські якості, а саме моральний вигляд людини як члена суспільства. Друга складова системи вміщує в себе ставлення людини до праці, до професії, її інтереси та схильності. Третя складова – це дієздатність загальна не тільки фізична, але й розумова, вона включає в себе інтелектуальні здібності, гнучкість психіки, самоконтроль та ініціативність. А також фізичні здібності, а саме стан здоров'я людини, її силу та витривалість. До четвертої складової належать спеціальні здібності, що є цінними у певній професії. До п'ятої складової Є. О. Клімов відносить навички, звички, знання та досвід. З огляду на зазначене можна стверджувати, що не може бути цілком професійно придатної людини, і це обумовлено моментом включення її у професійну підготовку, а згодом і у діяльність.

На думку вченого існують різні ступені професійної придатності, серед яких він виділяє чотири ступені:

1. Непридатність (до даної професії) Вона може бути тимчасовою або практично нездоланною. Про непридатність варто говорити тоді, коли відхилення з боку здоров'я не сумісні з певною професією.

2. Придатність (до тієї або іншої професії або групи професій) Цей ступінь характеризується тим, що немає протипоказань. Тобто, є реальний шанс, що людина буде гарним фахівцем у обраній галузі.

3. Відповідність (даної людини даної області діяльності). Характеризується не тільки відсутністю протипоказань, але і наявністю особистісних якостей, що сприяють оволодінню певною професією.

4. Покликання (даної людини даної області діяльності). Ці ступінь професійної придатності, що характеризується тим, що у всіх основних елементах її структури є явні ознаки відповідності людини вимогам діяльності. Мова йде про ознаки, якими людина виділяється серед рівних собі по навчанню та розвитку.

Виділяють два типи професійної придатності:

- абсолютну (до професій такого типу, де потрібні спеціальні здібності);

- відносну (до професій, оволодіння якими доступно практично для будь-якої здорової людини).

Абсолютна професійна придатність характеризується деякими природними особливостями, що із працею піддаються формуванню. Ці особливості залежать, насамперед, від особливостей нервової системи.

Відносна професійна придатність включає якості, що піддаються формуванню при відповідних умовах і бажанні (мотивації) людини.

Отже, для успішного професійного відбору на професії педагогічного профілю варто знати особливості професійної придатності до професій педагогічного профілю, що слугує своєрідним орієнтиром у підборі студентів педагогічних вузів.

До нормативно-правової бази педагогічної освіти

ГАЛУЗЕВА КОНЦЕПЦІЯ розвитку неперервної педагогічної освіти

Наказом Міністерства освіти і науки України від 14 серпня 2013 р. № 1176 затверджено галузеву Концепцію розвитку неперервної педагогічної освіти.

Преамбула

Постійне вдосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації науково-педагогічних і педагогічних працівників зумовлене зміною ролі людини у сучасному світі, баченням ідеалу освіченості людини та висуванням нових вимог до якості людського капіталу відповідно до культурно-духовних, суспільно-економічних і технологічних трансформацій, а також чисельних викликів глобального, європейського, національного, регіонального та місцевого рівнів.

Педагогічна освіта є базовою для будь-якого фахівця, причетного до навчання, виховання, розвитку та соціалізації людини. Рівень педагогічної освіти визначає ефективність у вирішенні професійних завдань вихователя, вчителя, викладача вищого навчального закладу і системи освіти дорослих. Підготовка та підвищення кваліфікації науково-педагогічних і педагогічних працівників розглядається у цьому контексті як важлива передумова, що забезпечує проведення модернізації освіти на основі осмислення національного і зарубіжного досвіду.

Вихідні положення галузевої Концепції розвитку неперервної педагогічної освіти ґрунтуються на положеннях Конституції України, законів України «Про освіту», «Про дошкільну освіту», «Про загальну середню освіту», «Про професійно-технічну освіту», «Про позашкільну освіту», «Про вищу освіту», Національній доктрині розвитку освіти України у XXI столітті, Державних стандартах початкової загальної освіти, базової і повної загальної середньої освіти, рекомендаціях III Всеукраїнського з'їзду працівників освіти та Форуму міністрів європейських країн «Європейська школа XXI століття: Київські ініціативи», Педагогічній Конституції Європи, прийнятій на II Форумі ректорів педагогічних університетів європейського простору та інших документах і нормативних актах.

1. Основні принципи розвитку неперервної педагогічної освіти

Основними принципами розвитку неперервної педагогічної освіти є:

- неперервність;
- поєднання національних освітніх традицій та найкращого світового досвіду;
- гнучкість у реагуванні на суспільні зміни і прогностичність;
- інноваційність.

2. Мета розвитку неперервної педагогічної освіти

Метою розвитку неперервної педагогічної освіти є відтворення людського капіталу та інтелекту суспільства для забезпечення сталого людського розвитку країни через якісну підготовку педагогічних кадрів для всієї сфери освіти, створення ефективної системи підготовки та підвищення кваліфікації науково-педагогічних і педагогічних працівників на основі поєднання національних надбань світового значення та усталених європейських традицій забезпечення розвитку педагогів, здатних у процесі постійного вдосконалення здійснювати професійну діяльність на засадах гуманізму, демократії, вільної конкуренції та високих технологій, а також забезпечувати неперервну освіту громадян, здійснюючи практичну реалізацію освітньої політики як пріоритетної функції держави.

Основним методологічним і методичним орієнтиром у досягненні мети є ідея цілісного підходу до особистості суб'єктів освітнього процесу і її формування на засадах постійного вдосконалення й оновлення концепції особистісно орієнтованого навчання і виховання.

3. Пріоритетні завдання розвитку неперервної педагогічної освіти

Пріоритетними завданнями розвитку неперервної педагогічної освіти є:

- вдосконалення змісту освіти і організації навчально-виховного процесу з метою розвитку педагогічної майстерності вчителя як системи його педагогічних компетентностей;
- зміцнення зв'язку педагогічної освіти з фундаментальною і прикладною наукою;
- вдосконалення структури підготовки і післядипломної освіти педагогів;
- оптимізація мережі вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку педагогічних працівників;
- забезпечення соціальної підтримки суб'єктів педагогічної освіти, підвищення соціального престижу педагогічної праці.

Розвиток неперервної педагогічної освіти має бути спрямований на:

- забезпечення інноваційного розвитку освітніх установ і навчальних закладів всіх рівнів;
- модернізацію на всіх рівнях освіти змісту, форм, методів та технологій навчання відповідно до вимог інформаційного громадянського полікультурного суспільства;

- впровадження акмеологічних та аксіологічних засад у підготовці педагогічних кадрів, формування мотивації та створення умов для їх навчання й саморозвитку упродовж професійної діяльності;
- зміцнення інституту сім'ї,
- збереження національних традицій і цінностей;
- забезпечення якості освіти на всіх рівнях відповідно до світових та європейських стандартів;
- формування методологічної культури педагогічних кадрів;
- забезпечення інтеграції науки і практичної педагогічної діяльності;
- запровадження європейського досвіду професійно-педагогічної підготовки за освітньо-кваліфікаційним рівнем магістра для всіх спеціальностей (магістр у вищих навчальних закладах може займати посаду викладача).

4. Соціально-педагогічні умови розвитку неперервної педагогічної

Соціально-педагогічними умовами розвитку неперервної педагогічної освіти є:

- приведення змісту фундаментальної, психолого-педагогічної, методичної, інформаційної, комунікаційної, практичної та соціально – гуманітарної підготовки педагогічних і науково-педагогічних працівників до вимог інформаційного суспільства та змін, що відбуваються у соціально-економічній, духовній та гуманітарній сфері, у дошкільних, загальноосвітніх, позашкільних, професійно-технічних навчальних закладах;
- модернізація навчальної діяльності вищих педагогічних навчальних закладів, що здійснюють підготовку педагогічних і науково-педагогічних працівників, на основі інтеграції традиційних та новітніх технологій навчання, а також створення нового покоління підручників, навчальних посібників і дидактичних засобів;
- запровадження двоциклової підготовки педагогічних працівників за освітньо-кваліфікаційними рівнями бакалавра і магістра та забезпечення мобільності у Європейському просторі вищої освіти;
- вдосконалення системи відбору молоді на педагогічні спеціальності, розширення цільового прийому та запровадження підготовки педагогічних кадрів на основі тристоронніх договорів;
- оптимізація мережі вищих навчальних закладів та закладів післядипломної педагогічної освіти з метою створення умов для неперервної освіти педагогічних працівників;
- створення у структурі вищих навчальних закладів дошкільних, загальноосвітніх, позашкільних навчальних закладів – лабораторій, центрів практичної підготовки студентів, тренінгових центрів та центрів педагогічних інновацій;
- першочергове забезпечення педагогічних навчальних закладів новітнім програмним забезпеченням, комп'ютерною та мультимедійною технікою, поліграфічним та лабораторним обладнанням і шкільними підручниками.

5. Шляхи забезпечення неперервності розвитку педагогічної освіти

Шляхами забезпечення неперервності розвитку педагогічної освіти є:

- наступність змісту освіти та координація навчально-виховної діяльності на різних рівнях педагогічної освіти;
- встановлення творчих і професійних зв'язків між вищими навчальними закладами, закладами післядипломної педагогічної освіти, науковими установами Національної академії педагогічних наук України, громадськими педагогічними організаціями тощо;
- розроблення багатоваріантних, різномірних, диверсифікованих за профілем освітніх програм післядипломної педагогічної освіти з урахуванням наявного професійного досвіду і освітнього рівня працівника, що забезпечують йому свободу вибору місця, термінів, змісту і форми педагогічної освіти;
- створення єдиної бази даних видів освітніх послуг, що надаються вищими педагогічними навчальними закладами та закладами післядипломної педагогічної освіти;
- запровадження інноваційних форм організації професійної підготовки та підвищення кваліфікації педагогічних працівників, зокрема: центрів педагогічної майстерності, педагогічних майстерень, майстер-класів, у тому числі в режимі відеоконференцзв'язку, корпоративного навчання, дистанційного, ситуаційного і контекстного навчання, проектних методів, партнерського навчання тощо;
- постійний моніторинг якості розвитку неперервної педагогічної освіти;
- організація міжнародної співпраці з проблем розвитку неперервної педагогічної освіти, зокрема, обмін досвідом, реалізація спільних освітніх та наукових проектів.

6. Система педагогічної освіти

Система педагогічної освіти є складовою системи вищої освіти і включає вищі навчальні заклади всіх форм власності, заклади післядипломної педагогічної освіти та органи управління у сфері освіти.

Мережу вищих навчальних закладів, що забезпечують підготовку та підвищення кваліфікації науково-педагогічних, педагогічних кадрів, складають педагогічні коледжі, академії, університети, класичні університети, а також інші вищі навчальні заклади за умови виконання ними вимог стандартів вищої освіти з педагогічних спеціальностей.

Педагогічні училища (технікуми), що діють на сьогодні, реорганізуються у педагогічні коледжі, які можуть функціонувати як самостійні навчальні заклади, так і в якості структурних підрозділів педагогічних або класичних університетів.

Підготовка педагогічних кадрів здійснюється: у педагогічних коледжах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра з галузі освіти «Педагогічна освіта» за окремими спеціальностями («Дошкільна освіта», «Початкова освіта», «Технологічна освіта», «Професійна освіта (за профілем)», «Фізичне виховання», «Музичне мистецтво», «Образотворче мистецтво») на основі повної загальної середньої освіти; у педагогічних академіях, університетах, класичних університетах та інших вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями бакалавра і магістра з педагогічних спеціальностей різних галузей освіти.

У класичних університетах можуть створюватися педагогічні інститути (факультети) як структурні підрозділи. Вищі навчальні заклади та заклади післядипломної педагогічної освіти можуть об'єднуватися у навчальні, навчально-наукові та навчально-науково-виробничі комплекси або консорціуми.

В академіях, університетах здійснюється також підготовка наукових, науково-педагогічних кадрів шляхом їх навчання в аспірантурі та докторантурі.

Провідні національні педагогічні університети забезпечують підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників за відповідними спеціальностями.

Підвищення кваліфікації педагогічних працівників здійснюється в закладах післядипломної педагогічної освіти, педагогічних академіях, університетах.

Управління системою педагогічної освіти здійснюється Міністерством освіти і науки України. До органів державного управління педагогічною освітою відносяться також Міністерство освіти і науки Автономної Республіки Крим, управління (департаменти) освіти і науки обласних, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій, до сфери управління яких віднесено вищі педагогічні навчальні заклади.

У системі педагогічної освіти можуть створюватися асоціації керівників вищих навчальних закладів та педагогічних і науково-педагогічних працівників.

7. Перелік галузей освіти і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка педагогічних кадрів

Підготовка педагогічних кадрів здійснюється за такими спеціальностями відповідних галузей освіти:

Назва галузі освіти	Назва спеціальності
Педагогічна освіта	Дошкільна освіта
	Початкова освіта
	Технологічна освіта
	Професійна освіта (за профілем)
	Корекційна освіта (за нозологіями)
	Соціальна педагогіка
Фізичне виховання, спорт і здоров'я людини	Фізичне виховання
	Здоров'я людини
Мистецтво	Музичне мистецтво
	Образотворче мистецтво
Гуманітарні науки	Історія
	Філологія
Природничі науки	Хімія
	Біологія
	Географія
Фізико-математичні науки	Математика
	Фізика

За умови виконання психолого-педагогічної, методичної та практичної складової стандартів вищої педагогічної освіти кваліфікація вчителя може також присвоюватися за такими спеціальностями:

Назва галузі освіти	Назва спеціальності
Фізичне виховання, спорт і здоров'я людини	Здоров'я людини

Назва галузі освіти	Назва спеціальності
Мистецтво	Дизайн
	Хореографія (за видами)
	Декоративно-прикладне мистецтво
Гуманітарні науки	Філософія
	Психологія
	Практична психологія
Природничі науки	Геологія
	Екологія, охорона навколишнього середовища
Фізико-математичні науки	Прикладна фізика
	Астрономія
Системні науки та кібернетика	Інформатика

З метою підготовки педагогічних кадрів до викладання не менше ніж двох шкільних предметів, проведення позакласної і позашкільної роботи у дошкільних, загальноосвітніх та позашкільних навчальних закладах, навчання майбутніх педагогів здійснюється за поєднаними спеціальностями або спеціальністю і спеціалізацією. Таке поєднання здійснюється з урахуванням специфіки галузей наук, що відображаються у шкільних навчальних предметах, видів педагогічної діяльності в дошкільних, загальноосвітніх і позашкільних навчальних закладах та обсягу часу, передбаченого на вивчення відповідних шкільних навчальних предметів.

При поєднанні двох спеціальностей, за першою спеціальністю здобувається академічна і професійно-педагогічна кваліфікація, за другою – професійно-педагогічна кваліфікація.

Педагогічні спеціалізації запроваджуються для підготовки педагогічних кадрів до викладання навчальних предметів варіативної компоненти навчального плану загальноосвітніх навчальних закладів, а також до проведення позашкільної і позакласної роботи з урахуванням задоволення особистісних освітніх інтересів студента та професійних потреб замовника.

За спеціальністю «Професійна освіта» (за профілем) здійснюється підготовка педагогічних кадрів для системи професійно-технічної освіти за освітньо-кваліфікаційними рівнями бакалавра і магістра з присвоєнням кваліфікацій викладача практичного навчання за відповідними галузю виробництва або сферою обслуговування, інженера-педагога та викладача спеціальних дисциплін у відповідних галузі виробництва або сфері обслуговування.

Під час підготовки таких педагогічних кадрів їх професійне спрямування визначається певним профілем підготовки у відповідності до галузі виробництва або сфери обслуговування, для яких ці працівники здійснюватимуть підготовку робітничих кадрів у системі професійно-технічної освіти.

Перелік поєднання спеціальностей і спеціалізацій та перелік профілів підготовки за спеціальністю «Професійна освіта» розробляються і затверджуються Міністерством освіти і науки України.

8. Освітньо-кваліфікаційні рівні та кваліфікації

Підготовка педагогічних кадрів з вищою освітою здійснюється за освітньо-кваліфікаційними рівнями бакалавра і магістра.

Тривалість підготовки бакалавра на основі повної загальної середньої освіти – чотири роки, а на основі освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста – два-три роки, магістра на основі освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра – півтора-два роки. Тривалість наскрізної підготовки інтегрованого магістра, що не передбачає отримання диплома бакалавра становить п'ять років.

Випускникам освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра, підготовка яких здійснюється за однією педагогічною спеціальністю, присвоюється кваліфікація за спеціальністю та спеціалізацією.

При поєднанні двох педагогічних спеціальностей підготовка магістра здійснюється наскрізно з присвоєнням кваліфікації за двома спеціальностями.

При підготовці кадрів за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра або магістра в педагогічних університетах, академіях, класичних та інших вищих навчальних закладах за спеціальностями, що передбачають присвоєння педагогічних кваліфікацій, за умови виконання вимог стандарту педагогічної освіти щодо психолого-педагогічної, методичної, та практичної підготовки, присвоюється кваліфікація з однієї спеціальності.

9. Зміст педагогічної освіти

Зміст педагогічної освіти з відповідних спеціальностей для різних освітньо-кваліфікаційних рівнів визначається стандартами вищої педагогічної освіти і, враховуючи її особливості, передбачає фундаментальну, психолого-педагогічну, методичну, інформаційно-комунікаційну, практичну і соціально-гуманітарну підготовку.

Зміст освіти з усіх педагогічних спеціальностей передбачає підготовку педагогічних кадрів до вільного використання у навчальному процесі сучасних інформаційних засобів, а зі спеціальностей «Дошкільна освіта» і «Початкова освіта» до викладання основ інформатики та іноземної мови у дошкільних навчальних закладах і початкових класах.

Зміст фундаментальної підготовки передбачає вивчення теоретичних основ спеціальності згідно з вимогами до рівня теоретичної підготовки педагогічного працівника відповідного профілю у класичних університетах і базується на новітніх досягненнях науки. Зміст і обсяг фундаментальної підготовки за першою спеціальністю має відповідати змісту й обсягу такої підготовки з інших відповідних спеціальностей, що забезпечує рівні академічні права осіб, які пройшли таку підготовку.

Фундаментальна підготовка з другої спеціальності визначається з урахуванням специфіки даного поєднання і має бути достатньою для здобуття кваліфікації педагогічного працівника.

Фахівцям освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра, підготовка яких здійснюється за поєднаними спеціальностями, спеціальністю і спеціалізацією, присвоюється кваліфікація за першою спеціальністю відповідно до освітньо-професійної програми бакалавра.

Професіоналам освітньо-кваліфікаційного рівня магістра присвоюється кваліфікація викладача за першою спеціальністю як таким, що мають поглиблену фундаментальну підготовку, що передбачає можливість їх працевлаштування у вищих і професійно-технічних навчальних закладах та у науково-дослідних установах, а також кваліфікація за другою спеціальністю, спеціалізацією.

З поєднаних спеціальностей фундаментальна підготовка здійснюється паралельно з обох спеціальностей і закінчується з першої спеціальності – по завершенню навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра, з другої – на завершених етапах підготовки магістра.

Для забезпечення системності у вивченні навчальних дисциплін, уникнення дублювання навчального матеріалу та зміцнення міжпредметних зв'язків фундаментальна підготовка здійснюється шляхом впровадження інтегрованих навчальних дисциплін.

При формуванні освітньо-професійних програм з поєднаних спеціальностей інтегровані навчальні дисципліни об'єднуються в модулі з кожної спеціальності.

Психолого-педагогічна підготовка складає основу професійної підготовки педагога і передбачає формування глибоких людинознавчих знань, комунікативних вмінь та компетенцій у сфері людських відносин. Реалізація такого підходу здійснюється через вивчення, крім традиційних навчальних дисциплін (дидактика, теорія виховання, історія педагогіки, загальна психологія, педагогічна і вікова психологія), порівняльної педагогіки, основ педагогічної майстерності, соціальної психології та інших навчальних дисциплін, які визначаються з урахуванням особливостей спеціальностей.

Методична підготовка передбачає глибоке опанування методиками викладання навчальних предметів з використанням можливостей інформаційно-комунікаційних технологій та методик проведення позашкільної і позакласної роботи. Вона забезпечується через діяльність студентів у навчальних закладах, лабораторіях, центрах практичної підготовки, тренінгових та інноваційних центрах шляхом проходження навчальних, виробничих (педагогічних) практик, а також шляхом методичної спрямованості викладання фундаментальних навчальних дисциплін.

Методична підготовка є наскрізною і здійснюється протягом усього періоду навчання з урахуванням особливостей спеціальностей, спеціалізацій, їх поєднання та двоциклової підготовки педагогічних кадрів.

Інформаційно-комунікаційна підготовка передбачає вивчення основ інформатики, новітніх інформаційно-комунікаційних технологій та методик їх застосування у навчальному процесі і здійснюється протягом усього строку навчання.

Практична підготовка передбачає проходження неперервних навчальних та виробничих (педагогічних) практик, починаючи з третього семестру.

Форми, тривалість і строки проведення практик визначаються для кожного освітньо-кваліфікаційного рівня стандартами вищої освіти з педагогічних спеціальностей.

Для проходження навчальних та виробничих (педагогічних) практик створюються мережа баз практик.

Виробнича (педагогічна) практика студентів на випускних курсах проводиться, як правило, за місцем майбутнього працевлаштування випускників.

Зміст соціально-гуманітарної підготовки передбачає поглиблення та професіоналізацію мовної, філософської, політологічної, культурологічної, соціологічної, правознавчої, економічної, фізкультурно-оздоровчої освіти та її професійно-педагогічне спрямування.

Перелік навчальних дисциплін та обсяг навчального часу на їх вивчення визначається стандартами вищої освіти з педагогічних спеціальностей з урахуванням їх специфіки. Передбачається збільшення обсягу навчального часу на вивчення мовних і культурологічних навчальних дисциплін та запровадження нових відповідних інтегрованих дисциплін.

Соціально-гуманітарні навчальні дисципліни, що є фаховими з відповідної педагогічної спеціальності, вилучаються з цього переліку і вносяться до переліку навчальних дисциплін інших складових змісту підготовки педагогічних кадрів.

10. Організація навчального процесу

Підвищення якості педагогічної освіти, забезпечення її інтеграції у Європейський простір вищої освіти, привабливості, конкурентоспроможності на ринку праці вимагає подальшого вдосконалення організації навчального процесу у вищих навчальних закладах на засадах гуманності, особистісно-орієнтованої педагогіки, розвитку і саморозвитку студентів та передбачає:

- вдосконалення національної системи накопичення і трансферу кредитів відповідно до вимог Європейської кредитно-трансферної системи, яка орієнтована на особу, що навчається й ґрунтується на прозорості результатів навчання і навчального процесу;
- використання інформаційно-комунікаційних технологій, інтерактивних методів навчання та мультимедійних засобів;
- індивідуалізацію навчально-виховного процесу та посилення ролі самостійної роботи студентів;
- впровадження цифрових технологій у засобах навчання (електронних підручників, посібників, каталогів, словників тощо), комп'ютерних навчальних програм;
- технічну і технологічну модернізацію навчальних лабораторій та засобів навчання;
- запровадження гнучкої, науково-обґрунтованої системи сертифікації та атестації професійно-педагогічної компетентності випускників педагогічних спеціальностей як складової державної атестації.

11. Післядипломна педагогічна освіта

Післядипломна педагогічна освіта педагогічних працівників здійснюється шляхом підвищення кваліфікації, навчання за спеціалізацією, та проходження стажування.

Підвищення кваліфікації педагогічних працівників як основна форма професійного вдосконалення здійснюється в коледжах, академіях, інститутах післядипломної педагогічної освіти та на факультетах (інститутах) педагогічних академій, університетів та класичних університетів.

Навчання за спеціалізацією педагогічних працівників – в педагогічних коледжах, академіях, університетах і класичних університетах.

Стажування педагогічних працівників – в університетах, наукових установах Національної академії педагогічних наук України, а також в академіях та інститутах післядипломної педагогічної освіти.

Передбачається запровадити систему підвищення кваліфікації педагогічних, науково-педагогічних працівників педагогічних коледжів, академій, університетів та класичних університетів, які здійснюють підготовку педагогічних кадрів, на базі провідних національних університетів та наукових установ Національної академії наук України та Національної академії педагогічних наук України.

Післядипломна педагогічна освіта здійснюється за багатоваріантними освітніми програмами та проектами з проблем педагогічної майстерності, інноваційних технологій та інтерактивних форм і методів навчання, інформаційних технологій, досягнень в теорії і практиці психології, педагогіки, методики навчання і виховання, а також за дистанційною формою навчання з ефективним використанням інформаційно-комунікаційних технологій.

12. Формування контингенту студентів, які навчаються за педагогічними спеціальностями та їх працевлаштування

Формування контингенту студентів педагогічних спеціальностей буде здійснюватися на основі:

- визначення об'єктивної прогнозованої потреби дошкільних, загальноосвітніх, позашкільних і професійно-технічних навчальних закладів у педагогічних кадрах на регіональному та державному рівнях;
- педагогічної профорієнтації учнівської молоді з метою забезпечення їх особистісної готовності до педагогічної діяльності, урізноманітнення форм довузівської роботи;
- збільшення до 50 відсотків цільового прийому сільської молоді на педагогічні спеціальності з урахуванням регіональних потреб.

З метою раціонального використання випускників педагогічних навчальних закладів та необхідності задоволення потреби певних регіонів у педагогічних кадрах їх підготовка здійснюється на основі цільових договорів, укладених органами управління освітою з вищими навчальними закладами.

Працевлаштування випускників педагогічних спеціальностей здійснюється на умовах, що визначаються тристоронньою угодою «випускник – вищий навчальний заклад – роботодавець» відповідно до законодавства.

Література:

1. Амонашвили Ш. А. Здравствуйте, дети!: Пособие для учителей. – М.: Просвещение, 1988. – 208 с.
2. Ананьев Б.Г. О проблемах современного человекознания. – СПб.: Питер, 2001. – 272 с.
3. Балл Г.О. Психолого-педагогічні засади професійної орієнтації школярів // Професійна діагностика – К.: Ред. загальнопед. газ., 2004. – С. 4-19.
4. Бех І. Д. Я як джерело духовного саморозвитку особистості // Педагогіка і психологія. – 2011. – № 3 (72). – С. 5-16.
5. Бодальов О.
6. Боришевський М. Й.
7. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание. – М.: Прогресс, 1986. – 422 с.
8. 4.Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте.- М.: Просвещение, 1968. – 464 с.
9. Ваш психологический портрет. – СПб.: Лениздат; «Ленинград», 2008. – 320 с.
- 10.Выготский Л.С. Избранные психологические исследования. – М.: АПН РСФСР, 1956. – 520 с.
- 11.Добрович А.В. Учителю о психологии и психогигиене общения. – М.: Просвещение, 1987. – 207 с.
- 12.Дьяченко М. И., Кандыбович Л. А. Психологический словарь-справочник. – Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2001. – 576 с.
- 13.Костюк Г.С. Навчально-виховний процес і психічний розвиток особистості. – К.: Рад.школа, 1989. – 608 с.
- 14.Коць М.О. Комунікативна компетентність як складова професіоналізму майбутнього педагога // Практична психологія та соціальна робота. – 2007. – №1 – С. 52-55.

15. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1975. – 304 с.
16. Лисина ММ. Проблемы онтогенеза общения. – М.: Педагогика, 1986. – 143 с.
- 17.
18. Максименко С. Д., Соловйенко В. О. Загальна психологія: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2007. – 256 с. – С. 221.
19. Маслоу А. Мотивация и личность // Райгородский Д.Я. Психология личности: В 2 т. – Самара, 1999. – т. 1. – С. 94 – 101.
20. Мясищев В.Н. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека // Психологическая наука в СССР. – М.: АПН РСФСР, 1960. – Ч. 2. – С. 110 – 125.
21. Немов Р. С. Психология. В 3-х кн. Кн. 3.: Психодиагностика. Введение в научное психологическое исследование с элементами математической статистики: учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений. / Р.С.Немов. – М.: Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2006. – 631. – С. 490-496.
22. Обозов Н. Н. Интенсивная подготовка менеджера.
23. Орлов Ю.М. Восхождение к индивидуальности: Кн. для учителя. – М.: Просвещение, 1991. – 287 с.
24. Побірченко Н. А.
25. Психологічний словник / Авт.-уклад.: В. В. Синявський, О. П. Сергєєнкова; За ред. Н. А. Побірченко. – К.: Наук. світ, 2007. – 274 с.
26. Психологія особистості: Словник-довідник / За редакцією П. П. Горностая, Т. М Титаренко. – К.: Рута, 2001. – 320 с.
27. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тексты. Учебное пособие. – Самара: Издательский Дом «Бахрах-М», 2002. – 672.

- 28.Рибалка В. В. Методологічні питання наукової психології: Навч.-метод. посіб. – К.: Ніка-Центр, 2003. – 204 с.
- 29.Рубінштейн С. Л. Темперамент і характер
- 30.Савчин М. Педагогічна психологія – Дрогобич: Відродження,1998 – 142 с.
- 31.Семиченко В.
- 32.Сергеєнкова О.П. Професійна індивідуальність майбутніх учителів: теоретико-методологічні аспекти: Монографія. – К.: Наук. світ, 2004. – 344 с.
- 33.Сергеєнкова О.П. Самопізнання: Навч.-метод. посіб. – Черкаси: Видавець Чабаненко Ю. А., 2011. – 334 с.
- 34.Туріщева Л. В. Психологічне супроводження профільного навчання. – Х.: Вид. група «Основа», 2007. – 144 с.
35. Федорчук В. М. Соціально-психологічний тренінг «Розвиток комунікативної компетентності викладача»: Навчально-методичний посібник. Видання друге. – Кам'янець-Подільський: Абетка, 2006. – 240 с.
- 36.Якса Н. В. Основи педагогічних знань: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 358 с.
- 37.Яценко Т. С.
- 38.Енциклопедія професій (Додаток). – К.: Видавець ФО-П Красюк Г. А, 2005. – 187 с.

39.

40. *Використана література*: 1. Потемкина О.Ф., Потемкина Е.В. Психологический анализ рисунка и текста. СПб.: Речь, 2005. – 524 с. 2. Шмилев А.Г. Психодиагностика личностных черт. – СПб.: Речь, 2002. – 480 с.

41. Списокджерел

42. 1) Crocker L., James A. Introduction to classical and modern test theory.—Florida: Florida Univ. Press, 1986.
43. 2) Елисеев О. П. Конструктивная типология и психодиагностика личности.— Псков: Изд-во Псковского обл. Ин-та усовершенствования учителей, 1994.
44. 3) Клайн П. Справочное руководство по конструированию тестов. Введение в психометрическое проектирование.— Киев, 1994.
45. 4) Общая психодиагностика / Под ред. А. А. Бодалева, В. В. Столина.— М.: Изд-во МГУ, 1987.
46. 5) Бурлачук Л. Ф. О дилетантстве в психологической диагностике // Вопр. психол.— 1993.— № 5.— С. 116.
47. 6) Бурлачук Л. Ф., Духневич В. Н. Акцентуации личности: что диагностируем? // Вопр. психол.— 1998.— № 2.— С. 136-143.

Методика діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів за В.В. Бойком (Райгородский Д.Я. (редактор-составитель) Практическая психодиагностика. Методика и тесты. Учебное пособие. — Самара: Издательский Дом «БАХРАХ», 1998. - С. 591-593.)

- 48.
- 49.58.Ємельянов Ю.
- 50.Зєєр Е.
- 51.Коломинський Н.
- 52.Петрушин С.
- 53.Божович Л.
- 54.Леонтєєв О.
- 55.Зязюн І.
- 56.Кан-Калик В.
- 57.Кузьміна Н.
- 58.Ананьєв Б
- 59.Бодальов О.
- 60.Киричук О.
- 61.Леонтєєв О.
- 62.Ломов Б.
- 63.М'ясищєв В.
- 64.Обозов М.
- 65.Амонашвілі
- 66.Кан-Калик В.
- 67.Киричук О.
- 68.Кузьміна Н.
- 69.Лєвітов М.
- 70.Гоноблін Ф.
- 71.Тєплов Б.
- 72.Макаренко А.
- 73.Бойко В.В.
- 74.Овчарової Р.В.
- 75.Шнайдер М.
- 76.Уманський Л.

77.1. Завуальована жорстокість у ставленні до людей та в судженнях про них.

78. Про завуальовану жорстокість у ставленні до людей свідчать наступні варіанти відповідей: 1 – так (нараховується 3 бали), 6 – так (3 б.), 11 – так (7 б.), 16 – ні (3 б.), 21 – ні (4 б.). Максимальна кількість балів за шкалою завуальована жорстокість у ставленні до людей – 20 балів. Підрахуйте кількість балів, що Ви отримали, чим вона вища, тим чіткіше виражена у Вас ця тенденція.

79.2. Відкрита жорстокість у ставленні до людей.

80. Особистість не скриває та не пом'якшує свої негативні оцінки та переживання з приводу більшості оточуючих. Висновки про людей різкі, однозначні, зроблені назавжди і не підлягають переоцінці. Про наявність відкритої жорстокості Ви можете дізнатися за наступними питаннями: 2 – так (9 б.), 7 – так (8 б.), 12 – так (10 б.), 17 – так (10 б.), 22 – так (8 б.). Максимальна кількість балів за шкалою відкрита жорстокість у ставленні до людей – 45 балів. Підрахуйте кількість балів, що Ви отримали, чим вона вища, тим чіткіше виражена у Вас ця тенденція.

81.3. Обґрунтований негативізм у судженнях про людей.

Інструментальна частина методики КОС-2

КОС - 2

ЛИСТ ВІДПОВІДЕЙ

Персональні дані:.....

01		11		21		31	
02		12		22		32	
03		13		23		33	
04		14		24		34	
05		15		25		35	
06		16		26		36	
07		17		27		37	

08		18		28		38	
09		19		29		39	
10		20		30		40	

$$K = 0,05 M$$

$$M_k = \dots\dots\dots K_k = 0,05 M_k = \dots\dots\dots Q_k = \dots\dots\dots$$

$$M_o = \dots\dots\dots K_o = 0,05 M_o = \dots\dots\dots Q_o = \dots\dots\dots$$

Дата дослідження:

Дослідження проводив:

**КОС – 2
ДЕШИФРАТОР**

Комунікативні схильності

01	+	11	-	21	+	31	-
03	-	13	+	23	-	33	+
05	+	15	-	25	+	35	-
07	-	17	+	27	-	37	+
09	+	19	-	29	+	39	-

КОС – 2

ДЕШИФРАТОР

Організаційні схильності

02	+	12	-	22	+	32	-
04	-	14	+	24	-	34	+
06	+	16	-	26	+	36	-
08	-	18	+	28	-	38	+
10	+	20	-	30	+	40	-

Обробка й оцінювання результатів тестування

Для кількісної обробки тестових результатів профконсультант використовує два дешифратори, в яких проставлено "ідеальні" відповіді,

тобто такі, що відображають максимально можливі показники прояву комунікативних і організаторських схильностей. Кожний окремий дешифратор є скалькованою копією "Листа Відповідей", але з тими номерами запитань-відповідей, які стосуються окремо комунікативних (у першому дешифраторі) і організаторських (у другому дешифраторі) схильностей. Обробка результатів дослідження не викликає труднощів. Потрібно підрахувати кількість збігів відповідей учня в "Листі відповідей" з тими відповідями, що проставлені у дешифраторі, і це число ввести у формулу

$$K = 0,05 \times M,$$

де "K" - величина оцінного коефіцієнту, а "M" - кількість відповідей учня, що збігаються з відповідями (знаками), проставленими у дешифраторі.

Наприклад, відповіді учня на 18 запитань комунікативного підрозділу методики співпали із відповідями, що проставлені у комунікативному дешифраторі. За організаторським підрозділом методики (лист відповідей і організаторський дешифратор) таких збіжностей налічується 15. У цьому разі оцінний коефіцієнт комунікативних схильностей дорівнює 0,90 ($K_k = 0,05 \times 18 = 0,90$); коефіцієнт організаторських схильностей за цією ж формулою дорівнює 0,75 ($K_o = 0,05 \times 15 = 0,75$).

Кількісні оцінні показники, одержані за цією методикою, можуть варіювати від 0 до 1. Показники, ближчі до одиниці, свідчать про високий рівень виявлення комунікативних або організаторських схильностей, ближчі до 0 - про низький рівень. Оцінний коефіцієнт K - це первинна кількісна характеристика виявлених схильностей. Для якісної стандартизації результатів іспиту потрібно використати спеціальні шкали оцінок. В них тому чи іншому діапазону кількісних показників (K) відповідає певна якісна оцінка (Q).

КОС-2

Шкала оцінок комунікативних схильностей

K_k	Q_k	Рівень прояву комунікативних схильностей
0,10 – 0,45	1	Низький
0,50 – 0,55	2	Нижче середнього
0,60 – 0,65	3	Середній
0,70 – 0,75	4	Високий
0,80 – 1,00	5	Дуже високий

КОС-2

Шкала оцінок організаційних схильностей

K_o	Q_o	Рівень прояву організаційних схильностей
0,20 – 0,55	1	Низький
0,60 – 0,65	2	Нижче середнього
0,70	3	Середній
0,75 – 0,80	4	Високий
0,85 – 1,00	5	Дуже високий

Обстежувані учні, що одержали оцінку 1 ($Q = 1$), характеризуються вкрай низьким рівнем прояву схильностей до комунікативної або організаторської діяльності.

В учнів, що одержали оцінку 2 ($Q = 2$), розвиток комунікативних або організаторських схильностей знаходиться на рівні нижче середнього. Вони не прагнуть до спілкування, почувають себе скуто у новій компанії, у новому колективі, віддають перевагу перебуванню на самоті, обмежують коло своїх знайомств, відчувають труднощі в установленні активних контактів з людьми, погано орієнтуються у незнайомій ситуації, не відстоюють свої власні погляди і тяжко переживають образи. Прояви ініціативи в громадській діяльності вкрай занижені, в багатьох справах вони намагаються уникнути прийняття самостійних рішень.

Учні, що одержали оцінку 3 ($Q = 3$), характеризуються середнім рівнем прояву комунікативних і організаторських схильностей. Вони прагнуть до контактів з людьми не обмежують кола своїх знайомств, відстоюють свої

думки і планують свою працю. Однак потенціал цих схильностей не відзначається високою сталістю.

Обстежувані, що одержали оцінку 4 ($Q = 4$), відносяться до групи з високим рівнем прояву комунікативних і організаторських схильностей. Вони не розгублюються у новій обстановці, швидко знаходять собі приятелів, постійно прагнуть до розширення кола своїх знайомих, займаються громадською діяльністю, допомагають близьким, друзям, виявляють ініціативу у спілкуванні, здатні до прийняття самостійних рішень у складних ситуаціях. І все це відбувається не за примусом, а згідно з своїм власним внутрішнім прагненням згідно, з своїм спрямуванням.

І нарешті, та група обстежуваних, що одержала оцінку 5 ($Q = 5$), має дуже високий рівень прояву комунікативних і організаторських схильностей. Вони відчують потребу в комунікативній і організаторській діяльності і активно, помітно прагнуть до неї.

Для них є характерними швидка орієнтація в складних ситуаціях, своєчасний вибір засобів спрощення, розрядки ситуації, невимушеність поведінки у новому колективі. Обстежувані цієї групи є ініціативними, вони самі будують потрібну ситуацію навколо себе, приймають самостійні рішення, відстоюють і свої думки, і свої рішення. Вони здатні внести пожвавлення у незнайому компанію. їм подобається організовувати різні ігри, заходи, вони вельми наполегливі у діяльності, що їх приваблює. Завдяки своїй ініціативності вони самі відшуковують ті справи, що відповідають їх потребам у комунікативній і організаторській діяльності.

При інтерпретації результатів дослідження за методикою КОС-2 під час профконсультаційної роботи слід зважувати на те, що дана методика виявляє лише наявний рівень прояву комунікативних і організаторських схильностей особистості, а не виконує безумовно функцій прогнозу розвитку або гальмування цих схильностей.

Перечитати, додати змістовні частини, більше інформації про відбір.

Збільшити до 5-ти сторінок. Додати авторів, що працюють у професійному відборі майбутніх педагогів Зязюн.

3.4.8. Методика визначення рівня товариськості (В. Ф. Ряховський)

Мета: визначити загальний рівень товариськості.

Інструкція: Щоб визначити коефіцієнт Вашої товариськості, потрібно відповісти на 16 питань. Відповідати треба однозначно: «так», «ні», «іноді».

Перелік запитань:

1. Вам належить ординарна або ділова зустріч. Вибиває Чи Вас її очікування з колії?
2. Чи не відкладаєте Ви візит до лікаря до останнього моменту?
3. Чи викликає у Вас сум'яття, незадоволення доручення виступати з доповіддю, повідомленням на якомусь заході?
4. Вам пропонують виїхати у місто, в якому Ви ніколи не бували. Прикладіть Ви максимум зусиль, щоб уникнути цього відрядження?
5. Чи любите Ви ділитися своїми переживаннями з ким би то не було?
6. Дратуєтесь Ви, якщо незнайома людина на вулиці звернеться до Вас з проханням (показати дорогу, назвати час)?
7. Чи вірите ви, що існує проблема «батьків і дітей» і що людям різних поколінь важко розуміти один одного?
8. Посоромився чи Ви нагадати знайомому, що він забув Вам повернути 10 рублів, які він зайняв кілька місяців тому?
9. У кафе Вам подали явно недоброякісна блюдо. Промовчіть Ви, лише розсерджений відсунувши тарілку?
10. Опинившись наодинці з незнайомою людиною, Ви не вступите з ним у бесіду і будете перейматися, якщо першим заговорить він. Чи так це?
11. Вас приводить в жах будь-яка довга черга, де б вона не була. Чи вважаєте Ви відмовитися від свого наміру або встанете в хвіст, і будете нудитися в очікуванні?
12. Чи боїтеся Ви брати участь у будь-якої комісії з розгляду конфліктних ситуацій?
13. У Вас є власні, суто індивідуальні критерії оцінки творів літератури, мистецтва, культури і ніяких чужих думок Ви не приймаєте. Чи так це?
14. Почувши де-небудь вислів явно помилкової точки зору з добре відомого Вам питання, віддасте перевагу Ви промовчати і не вступати в суперечку?
15. Чи викликає у Вас досаду чия-небудь прохання допомогти розібратися в тому чи іншому службовому питанні чи навчальній темі?
16. Чи охоче Ви викладаєте свою точку зору (думка) у письмовій формі, ніж в усній?

Бланк відповідей

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

Обробка результатів: За кожну відповідь «так» Вам нараховується 2 бали, за відповідь «іноді» – 1 бал, відповідь «ні» оцінюється у 0 балів.

Критерії оцінки:

30-32 бали – Ви явно некоммунікбельні і це Ваша біда, бо найбільше страждаєте від цього Ви самі. Але і близьким Вам людям нелегко. На Вас важко покластися в справі, яка вимагає спільної, колективної роботи. Намагайтеся стати більш товариським, контролюйте себе.

25-29 балів – Ви замкнуті, неговіркі, віддаєте перевагу самотності, і тому у Вас мало друзів! Нова робота та необхідність нових контактів виводить Вас з рівноваги. Ви знаєте цю особливість свого характеру і буваєте незадоволені собою. Але не обмежуйтеся лише таким невдоволенням – Ви можете подолати ці особливості характеру.

19-24 бали – Ви певною мірою товариські, в незнайомих обставинах відчуваєте себе цілком упевнено. Нові проблеми Вас не лякають. І все ж з новими людьми прийдіть з оглядкою, у суперечках і диспутах берете участь неохоче, у Ваших висловлюваннях занадто багато сарказму без всяких на те підстав.

14-15 балів – у Вас нормальна коммунікбельність, Ви допитливі, охоче слухаєте цікавого співрозмовника, достатньо терплячі в спілкуванні з іншими. Відстоюєте свою точку зору без запальності. Без неприємних переживань йдете на зустріч з новими людьми. У той же час не любите гучних компаній, екстравагантні витівки і багатослівність викликають у Вас роздратування.

19-13 балів – Ви дуже товариські, цікаві, говіркі, любите висловлюватися з різних питань, але, буває, у Вас викликає роздратування присутність

оточуючих. Охоче знайомитесь з новими людьми, любите бути в центрі уваги, нікому не відмовляєте в проханнях, хоча не завжди можете їх виконати. Буває, розлютився, але швидко відходите.

4-8 балів – Ви «сорочка-хлопець», товарицькість б'є з Вас ключем, Ви завжди в курсі справ, любите брати участь у всіх дискусіях, охоче берете слово з будь-якого питання, навіть якщо маєте про нього поверхове уявлення, усюди відчуваєте себе у своїй тарілці. Беретеся за будь-яку справу, хоча далеко не завжди можете довести його до кінця.

3 бали – Ваша комунікабельність носить болісний характер. Ви балакучі, багатослівні, втручаєтеся у справи, які не мають до Вас ніякого відношення, беретеся судити про проблеми, в яких абсолютно не компетентні. Свідомо чи несвідомо Ви часто буваєте причиною різного роду конфліктів у Вашому оточенні. Запальні, уразливі, нерідко буваєте необ'єктивні, серйозна робота не для Вас. Людям важко з Вами, Вам треба працювати над собою і своїм характером - виховуйте в собі стриманість, шанобливо ставитесь до людей.

Висновки про рівні розвитку: 30-32 бали – дуже низький, 25-29 балів – низький, 19-24 бали – середній, 14-18 балів – вище середнього, 9-13 балів – високий, 4-8 балів – дуже високий, 3 і менше балів – найвищий рівень.