**Полтавський інститут економіки і права**

**ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»**

**Кафедра соціальної роботи**

Розробник: **Заіка В.М.,** канд. псих. наук,

ст. викладач кафедри соціальної роботи

“**ЗАТВЕРДЖУЮ**”

Завідувач кафедри соціальної роботи

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**О.С.Бацман**

“\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_ року

**ПРАКТИКУМ**

**ІЗ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**“ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ”**

**Полтава – 2016**

**ДІАГНОСТИКА ЗАГАЛЬНОГО РІВНЯ КОМУНІКАБЕЛЬНОСТІ**

(за В.Ф. Ряховським)

Інструкція. За кожну відповідь «так» нараховується 2 бали, «інколи» — 1 бал, «ні» — 0 балів.

Опитувальник

1. Ви очікуєте на буденну ділову зустріч. Чи виводить це вас із звичної колії'?
2. Чи не відкладаєте ви візит до лікаря аж доти, доки вже зовсім не сила терпіти?
3. Чи не викликає у вас невдоволення або збентеження доручення виступати з доповіддю чи повідомленням у зв’язку із якоюсь нагодою?
4. Ви маєте нагоду поїхати у відрядження до міста, де ніколи ще не бували. Чи докладете ви максимум зусиль для того, щоб уникнути цієї поїздки?
5. Чи любите ви ділитися своїми переживаннями з іншими?
6. Чи дратує вас прохання незнайомої людини (показати дорогу, назвати час, відповісти на якесь запитання тощо)?
7. Чи вірите ви в існування проблеми «батьків і дітей» та в те, що людям різних поколінь важко зрозуміти один одного?
8. Чи не посоромитеся ви нагадати знайомому, що він забув повернути 10 гривень, що їх ви позичили йому кілька місяців тому?
9. У кафе вам подали недоброякісну страву. Чи змовчите ви, лише незадоволено відсунувши тарілку?
10. У ситуації один на один з незнайомою людиною ви не розпочнете бесіду самі і вам не сподобається, якщо першою заговорить вона. Чи це так?
11. Вас жахає будь-яка довга черга (у магазині, бібліотеці, касі кінотеатру тощо). Вам легше відмовитися від свого наміру, ніж встати у хвіст і нудитися в очікуванні?
12. Чи боїтеся ви брати участь у залагодженні конфліктної ситуації'?
13. У вас є власні, суто індивідуальні критерії оцінювання творів літератури, мистецтва, культури, ніяких «чужих» думок з цього приводу ви не приймаєте. Це так?
14. Почувши десь у неофіційній ситуації («в кулуарах») явно помилкову точку зору з добре відомого вам питання, ви, скоріше за все, промовчите?
15. Чи викликає у вас невдоволення прохання знайомих допомогти розібратися в якійсь проблемі чи навчальній темі?
16. Вам легше формулювати свою точку зору (думку, оцінку) у письмовій формі, ніж в усній?

Оброблення даних. Визначте загальну суму балів, яку ви набрали, відповідаючи на запитання тесту.

Інтерпретація результатів.

32-30 балів. Ви некомунікабельні, і це ваша біда, оскільки саме ви, передусім, страждаєте від цього. Однак і близьким людям нелегко. На вас важко покластися в справі, що потребує групових зусиль. Намагайтеся бути більш комунікабельними, контролюйте себе.

29-25 балів. Ви замкнуті, неговіркі, віддаєте перевагу самотності, і тому у вас, мабуть, мало друзів. Нова робота та необхідність нових контактів якщо і не призводять вас до паніки, то надовго виводять з рівноваги. Ви знаєте цю особливість свого характеру і часто буваєте неза- доволені собою. Однак не обмежуйтеся лише цим, оскільки саме від вас залежить змінити ці особливості характеру. Хіба не буває так, що чимось сильно захопившись, ви «несподівано» стаєте розкутими та комунікабельними? Варто лише постаратися.

24-19 балів. Ви певною мірою товариські, у знайомій обстановці почуваєте себе цілком упевнено. Нові проблеми вас не лякають, однак з новими людьми ви сходитеся обережно, неохоче берете участь у суперечках і диспутах. У ваших висловленнях часом занадто багато сарказму без усякої на те підстави. Усі ці недоліки у вашій владі.

18-14 балів. У вас нормальна комунікабельність. Ви допитливі, охоче слухаєте цікавого співрозмовника, досить терплячі в спілкуванні з іншими, відстоюєте свою позицію без зайвої запальності. Без неприємних переживань йдете на зустріч з новими людьми. У той же час ви не любите гучних компаній, екстравагантних витівок та багатослів’я — усе це вас дратує.

13-9 балів. Ви дуже товариські (часом, мабуть, навіть надміру), зацікавлені, говіркі, любите висловлюватися по різних питаннях, що, буває, дратує інших. Охоче знайомитеся з новими людьми, нікому не відмовляєте в проханнях, хоча не завжди можете їх виконати. Буває, що ви виходите з себе, однак швидко відходите. Чого вам бракує, так це посидючості, терпіння і відваги при зустрічі із серйозними проблемами. При бажанні, однак, ви зможете змусити себе не відступати.

8-4 бали. Товариськість «б’є з вас ключем». Ви завжди в курсі всіх справ. Любите брати участь у всіх дискусіях, хоча серйозні теми можуть викликати у вас нудьгу. Охоче висловлюєтесь, навіть якщо ваше уявлення про проблему більш ніж поверхове. Усюди почуваєте себе у своїй тарілці. Беретеся за будь-яку справу, хоча далеко не завжди можете її успішно довести до завершення. З цієї причини люди ставляться до вас із деяким побоюванням і сумнівами. Задумайтеся над цим.

3 бали і менше. Ваша комунікабельність має хворобливий характер. Ви балакучі, багатослівні, втручаєтеся в справи, що не мають до вас ніякого відношення, беретеся судити про проблеми, в яких зовсім некомпетентні. Через це ви часто буваєте причиною різного роду конфліктів. Вам необхідно зайнятися самовихованням. Спалахливий, образливий, часто буваєте необ'єктивним. Серйозна робота Вам не підходить. Людям – і на роботі, і дома, і взагалі всюди – важко з Вами. Вам потрібно попрацювати над собою і своїм характером і, передусім, виховуйте в собі терпимість і стриманість, з більшою повагою ставтеся до людей. Нарешті, подумайте і про своє здоров’я – такий “стиль” життя не проходить безслідно.

**ДІАГНОСТИКА ПОТРЕБИ У СПІЛКУВАННІ**

(за Ю.Л. Орловим)

Інструкція: Відповідайте «так» або ні» на наведені нижче твердження.

Опитувальник

1. Я отримую задоволення від участі в різних урочистостях.
2. Я можу приглушити свої бажання, якщо вони суперечать бажанням моїх друзів.
3. Мені приємно виявляти прихильність до когось.
4. Я більше зосереджений на набутті впливу, ніж дружби.
5. Я відчуваю, що по відношенню до моїх друзів у мене більше прав, ніж обов’язків.
6. Коли я дізнаюся про успіхи свого друга, у мене чомусь погіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен комусь у чомусь допомогти.
8. Мої турботи зникають, коли я опиняюся серед товаришів по роботі.
9. Мої товариші мені трохи набридли.
10. Коли я роблю погано роботу, присутність людей мене дратує.
11. Притиснутий до стіни, я кажу лише ту частину правди, яка, на мою думку, не шкодить моїм друзям чи знайомим.
12. У важкій ситуації я думаю не стільки про себе, скільки про близьку людину.
13. Неприємності у друзів викликають у мене такий стан, що я можу захворіти.
14. Мені приємно допомагати друзям, навіть якщо це завдасть мені значних клопотів.
15. Із поваги до товариша я можу погодитися з його думкою, навіть якщо він неправий.
16. Мені більше подобаються пригодницькі оповідання, ніж оповідання про кохання.
17. Сцени насилля в кіно мені огидні.
18. У стані самотності відчуваю тривогу і напруженість більше, ніж коли я знаходжуся серед людей.
19. Я вважаю, що основною радістю у житті є спілкування.
20. Мені шкода покинутих собак та кішок.
21. Я віддаю перевагу мати менше друзів, але більш близьких.
22. Я люблю бувати серед друзів.
23. Я довго переживаю сварки з близькими.
24. У мене більше близьких людей, ніж у багатьох інших.
25. У мені більший потяг до досягнень, ніж до дружби.
26. Я більше довіряю власним інтуїції та уяві в погляді на людей, ніж судженням про них інших людей.
27. Я надаю більшого значення матеріальному благополуччю та престижу, ніж радості спілкування з приємними мені людьми.
28. Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.
29. Стосовно мене люди часто невдячні.
30. Я люблю оповідання про безкорисливу дружбу та любов.
31. Заради друга я можу пожертвувати всім.
32. У дитинстві я входив до однієї «тісної» компанії.
33. Якби я був журналістом, мені подобалось би писати про дружбу.

Оброблення та інтерпретація результатів. За кожну відповідь, що відповідає ключеві, нараховується один бал.

Ключ:

Відповіді «так» на твердження 1, 2, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30, 31, 32, 33.

Відповіді «ні» на твердження 3, 4, 5, 6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29. Визначається загальна сума балів. Чим вища оцінка, тим більша потреба у спілкуванні.

0 – 11 – низька, 12 – 22 – середня, 23 – 33 – висока потреба у спілкуванні.

**ЧИ ВМІЄТЕ ВИ СЛУХАТИ?**

Вміння слухати є критерієм комунікабельності. Дослідження свідчать, що не більше 10% людей вміють вислухати співбесідника. Щоб перевірити вмієте Ви слухати чи ні, пропонуємо скористатися тестом.

Зазначте ситуації, що викликають у Вас незадоволення чи прикрість, роздратування під час розмови з будь-якою людиною, – чи це Ваш товариш, співробітник, безпосередній керівник, чи лише випадковий співбесідник.

Відповівши на запитання, підбийте підсумок: підрахуйте відсоток ситуацій, які викликають прикрість і роздратування.

1. Співбесідник не дає мені висловитися, хоча в мене є що сказати.

2.  Співбесідник постійно перебиває мене під час розмови.

3. Співбесідник інколи дивиться на мене під час розмови, і я не впевнений, слухає він мене чи ні.

4. Розмова з таким партнером нерідко викликає відчуття марної витрати часу.

5. Співбесідник постійно метушиться: олівець і папір займають його більше, ніж мої слова.

6. Співбесідник ніколи не посміхається. У мене виникає почуття тривоги.

7. Співбесідник завжди відволікає мене запитаннями і коментарями.

8. Що б я не висловив, співбесідник завжди охолоджує мій запал.

9. Співбесідник постійно намагається спростувати мене.

10. Співбесідник вкладає у мої слова інший зміст.

11. На мої запитання співбесідник виставляє контрзапитання.

12. Інколи співбесідник перепитує мене, роблячи вигляд, що не розчув.

13. Співбесідник, не дослухавши до кінця, перебиває мене лише для того, щоб погодитися.

14. Співбесідник зосереджено займається стороннім: грає цигаркою, протирає скельця окулярів тощо, і я твердо впевнений, що він при цьому неуважний.

15. Співбесідник сам доходить висновку замість мене.

16. Співбесідник завжди намагається вставити слово в мою розповідь.

17. Співбесідник дивиться на мене уважно, не моргаючи.

18. Співбесідник дивиться на мене, ніби оцінюючи. Це турбує мене.

19. Коли я пропоную що-небудь нове, співбесідник говорить, що він думає так само.

20. Співбесідник переграє, показуючи, що цікавиться розмовою, занадто часто киває головою, охає і піддакує.

21. Коли я говорю про серйозне, співбесідник вставляє смішні історії, жарти, анекдоти.

22. Співбесідник часто дивиться на годинник під час розмови.

23. Коли я входжу до кабінету, він кидає усі справи і всю увагу звертає на мене.

24. Співбесідник поводить себе так, ніби я заважаю йому робити щось важливе.

25. Співбесідник вимагає, щоб усі погоджувалися з ним. Будь-яке його висловлювання завершується запитанням: “Ви так само думаєте?” чи “Ви незгодні?”

***Підіб’ємо підсумки***

Отже, відсоток ситуацій, які викликають у Вас прикрість і роздратування, складає:

***70 – 100%.*** Ви поганий співбесідник. Вам необхідно працювати над собою і вчитися слухати.

***40 – 70%.*** Вам притаманні деякі недоліки. Ви критично ставитесь до висловлювань, Вам ще бракує деяких позитивних якостей співбесідника: уникайте поспішних висновків, не загострюйте увагу на манері говорити, відшукайте прихований зміст сказаного, не монополізуйте розмову.

***10 – 40%.*** Ви хороший співбесідник, проте інколи відмовляєте партнеру в повній увазі. Повторюйте ввічливо його висловлювання, дайте час розкрити свою думку повністю, пристосовуйте свій темп мислення до його мови і можете бути впевнений, що спілкуватися з Вами буде ще приємніше.

***0 – 10 %.*** Ви чудовий співбесідник. Ви вмієте слухати, Ваша манера спілкування може стати прикладом для людей, які Вас оточують.

|  |
| --- |
|  |
|  |

**ДІАГНОСТИКА ЕМОЦІЙНИХ БАР’ЄРІВ У МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ**

(за В.В. Бойко)

Інструкція. Читайте наведені нижче судження та відповідайте на них «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 в моїх очах або у виразі мого обличчя помітна заклопотаність.
10. У діловому спілкуванні я намагаюся 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 в стані нервової напруженості.
15. Як правило, я відчуваю дискомфорт, коли доводиться 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 надмірно 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.

Оброблення 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 невиразність 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 0-25. 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 ніж 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 балів і більше — 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).

**ДІАГНОСТИКА ТИПОВИХ СПОСОБІВ ПОВЕДІНКИ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ**

(за допомогою тесту Томаса)

Інструкція. Для виявлення домінуючих стилів поведінки в конфліктній ситуації слід заповнити опитувальник, що складається з набору альтернативних суджень (а і б). У кожному випадку слід, уважно ознайомившись із ними, вибрати те, яке більше відповідає тому, як ви зазвичай дієте.

Опитувальник

1. а) інколи я дозволяю іншим узяти на себе відповідальність за вирішення питання, що викликає суперечку;

б) замість обговорення того, у чому наші позиції не збігаються, я стараюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджуємося.

1. а) я стараюся знайти компромісне рішення;

б) я намагаюся владнати ситуацію з урахуванням інтересів іншої людини та моїх власних.

1. а) як правило, я наполегливо досягаю свого;

б) іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини.

1. а) я стараюся знайти компромісне рішення;

б) я стараюся не зачепити почуття іншої людини, не образити її.

1. а) залагоджуючи суперечливу ситуацію, я завжди намагаюся знайти підтримку у іншої людини;

б) я намагаюся зробити все, щоб уникнути марного напруження взаємин.

1. а) я прагну уникнути неприємностей для себе;

б) я стараюся добитися свого.

1. а) я стараюся відкласти вирішення суперечливого питання, з тим щоб у свій час вирішити його остаточно;

б) я вважаю за можливе поступитися в чомусь, щоб домогтися свого в іншому.

1. а) як правило, я наполегливо добиваюся свого;

б) насамперед я прагну виявити всі суперечливі питання та інтереси, які зачеплені.

1. а) вважаю, що не завжди варто хвилюватися через суперечки, що виникли;

б) я стараюся добитися свого.

1. а) я твердо прагну добитися свого;

б) я стараюся знайти компромісне рішення.

1. а) насамперед я прагну виявити всі суперечливі питання та зачеплені інтереси;

б) я намагаюся заспокоїти іншого і, передусім, зберегти наші стосунки.

1. а) часто я уникаю займати позицію, яка могла б викликати суперечку;

б) я даю змогу іншій людині в чомусь залишитися при своїй думці, якщо вона також іде назустріч мені.

1. а) я пропонує щось середнє;

б) я настоюю, щоб усе було зроблено по-моєму.

1. а) я повідомляю іншого про свою точку зору і запитую, що думає з цього приводу він;

б) я намагаюся показати іншому логіку та перевагу моєї позиції.

1. а) я намагаюся заспокоїти іншого і, передусім, зберегти наші стосунки;

б) я стараюся зробити все, щоб уникнути марного напруження взаємин.

1. а) я стараюся не зачепити почуттів іншої людини, не образити її;

б) як правило, я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї

позиції.

1. а) я стараюся добитися свого;

б) я стараюся зробити все, щоб уникнути марного напруження взаємин.

1. а) якщо для іншої людини це дуже важливо, я дозволю їй настояти на своєму;

б) я даю змогу іншій людині в чомусь залишитися при своїй думці, якщо вона також іде назустріч мені.

1. а) насамперед я прагну виявити всі суперечливі питання та зачеплені інтереси;

б) я стараюся відкласти вирішення суперечливого питання, з тим щоб у свій час вирішити його остаточно.

1. а) я пробую зразу подолати наші розбіжності;

б) я прагну знайти найкраще поєднання втрат і здобутків для нас

обох.

1. а) я прагну бути уважним до інтересів та слів іншого;

б) я завжди схильний до прямого обговорення проблеми.

1. а) я намагаюся знайти середню позицію між моєю та тією, яку займає інша людина;

б) я відстоюю власну позицію.

1. а) як правило, я намагаюся вдовольнити бажання кожного з нас; б) інколи я дозволяю іншим взяти на себе відповідальність за

вирішення питання, що викликає суперечку.

1. а) якщо для іншого його позиція дуже важлива, я стараюся піти йому на зустріч;

б) я намагаюся схилити іншу людину до компромісу.

1. а) я пробую переконати іншого у своїй правоті;

б) я намагаюся бути уважним до аргументів іншого, враховувати його позицію.

1. а) я пропоную, як правило, середню позицію;

б) я майже завжди намагаюся вдовольнити інтереси кожного з

нас.

1. а) як правило, я намагаюся уникати суперечок;

б) якщо для іншого його позиція дуже важлива, я стараюся піти йому на зустріч.

1. а) я стараюся добитися свого;

б) уладнуючи ситуацію, я зазвичай намагаюся знайти підтримку в іншого.

1. а) я пропоную середню позицію;

б) вважаю, що не завжди варто хвилюватися через суперечки.

1. а) я стараюся не зачепити почуття іншої людини, не образити її;

б) я завжди намагаюся зайняти таку позицію в суперечці, щоб ми

обоє досягли успіху.

Оброблення та інтерпретація даних.

В методиці розрізнюється п’ять можливих стилів поведінки особистості в конфліктній ситуації, а саме:

змагання — коли людина активно переслідує власну мету і намагається за будь-яку ціну задовольнити власні інтереси, ігноруючи мету та інтереси іншої людини;

співробітництво — коли партнери прагнуть знайти таке вирішення проблеми, за якого буде досягнута мета та вдоволені потреби кожного;

компроміс — коли партнери намагаються знайти задовільний баланс своїх інтересів та потреб;

уникнення — коли людина відмовляється від взаємодії, бачачи марність своїх зусиль або ж відкладаючи взаємодію до кращих часів;

пристосування — коли людина намагається створити умови для задоволення потреб партнером та досягнення ним своїх цілей.

Ключ до опитувальника:

змагання — 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 136, 146, 166, 17а, 22б, 25а, 28а; співробітництво — 26, 5а, 86, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 286, 306; компроміс — 2-а, 4а, 7б, 10б, 126, І3а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а; уникнення — 1а, 5б, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 21а, 23б, 27а, 29б; пристосування — 1б, 3б, 4б, ба, 11б, 15а, 16а, 18а, 24а, 25б, 27б, 30а. Якщо обраний варіант відповіді збігається з ключем, то опитуваний отримує один бал. Потім знаходимо суму балів по кожному з можливих варіантів поведінки в конфліктній ситуації. Отримані кількісні показники порівнюються між собою для виявлення домінуючих тенденцій поведінки людини в конфліктній ситуації.

**МЕТОДИКА ВИВЧЕННЯ РІВНЯ КОМУНІКАТИВНОГО КОНТРОЛЮ**

Інструкція. У цьому тесті пропонується 10 ситуацій, у яких описується Ваша реакція на них. Кожну з них необхідно оцінити як правильну чи неправильну стосовно Вас. Якщо твердження істинне або переважно істинне, то ми оцінюємо його літерою В, а якщо неправильне або переважно неправильне — літерою Н.

Тестові завдання

1. Мені здається важким мистецтво копіювати звички інших людей.
2. Я, можливо, зміг би зіграти дурника, для того щоб привернути до себе увагу чи розвеселити оточуючих.
3. З мене вийшов би непоганий актор.
4. Іншим людям інколи здається, що я хвилююся більше, ніж це є насправді.
5. В компанії я рідко знаходжуся в центрі уваги.
6. У різних ситуаціях та в спілкуванні з різними людьми я часто по- воджуюся по-різному.
7. Я можу відстоювати тільки те, в чому щиро переконаний.
8. Щоб мати успіх у роботі та в стосунках з людьми, я намагаюся бути таким, яким вони мене хочуть бачити.
9. Я можу бути люб’язний з людьми, які мені дуже не подобаються.
10. Я не завжди такий, яким здаюсь.

Аналіз результатів

Підрахунок результатів: по одному балу нараховується за відповіді Н на 1, 5, 7 питання, та за відповідь В — на решту.

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 входите в будь-яку роль, гнучко реагуєте на зміну ситуації, невимушено себе почуваєтеся та здатні передбачити враження, яке справляєте на оточуючих.

**МЕТОДИКА «ВАШ СТИЛЬ СПІЛКУВАННЯ»**

Нам рідко вдається поглянути на себе «збоку», але ж у кожного існує улюблена манера спілкування, та, до якої так звикли — її називають стилем. Ваш стиль спілкування допоможе визначити цей тест.

Інструкція. На кожне із 20 питань дано три варіанти відповідей: підкресліть ту, яка Вас задовольняє. Якщо жодна відповідь Вам не підходить, переходьте до наступного запитання.

Тестові завдання

1. Чи здатні Ви шукати шляхи примирення після чергового конфлікту?
2. Завжди.
3. Інколи.
4. Ніколи.
5. Як Ви поводитеся в критичній ситуації?
6. Внутрішньо переживаєте.
7. Зберігаєте повний спокій.
8. Втрачаєте контроль над собою.

3. Яким вважають Вас колеги?

1. Самовпевненим.
2. Товариським.
3. Спокійним незалежним і незалежним.
4. Як Ви відреагуєте, якщо Вам запропонують відповідальну посаду?
5. Приймете її з деякими застереженнями.
6. Погодитеся без роздумів.
7. Відмовитесь від неї заради власного спокою.
8. Як Ви будете себе вести, якщо хто-небудь із колег без дозволу візьме з Вашого столу потрібну Вам річ?
9. Влаштуєте скандал.
10. Змусите його повернути.
11. Запитаєте, чи не потрібно ще чогось.
12. Якими словами Ви зустрінете чоловіка (дружину), якщо він (вона) повернувся (-лася) з роботи пізніше, ніж завжди?
13. Що тебе так затримало?
14. Де ти вештаєшся допізна?
15. Я вже почав (почала) хвилюватися.
16. Як Ви поводитеся за кермом автомобіля?
17. Намагаєтеся обігнати машину.
18. Вам усе рівно, скільки машин Вас обігнало.
19. Поїдете з такою швидкістю, з якою не можна Вас наздогнати.
20. Якими Ви вважаєте свої погляди на життя?
21. Збалансованими.
22. Легковажними.
23. Вкрай жорсткими.
24. Що Ви робите, якщо не все вдається?
25. Намагаєтеся більше звинуватити іншого.
26. Змиритеся.
27. Стаєте обережним.
28. Як Ви реагуєте на фейлетон про випадки розпущеності в середовищі сучасної молоді?
29. Час би вже заборонити молоді такі розваги.
30. Необхідно створити молоді умови для організованого культурного відпочинку.
31. І чого ми з ними панькаємося?
32. Що Ви відчуваєте, якщо посада, яку Ви хотіли зайняти, дісталася іншому?
33. І навіщо я на це нерви витрачав(ла)?
34. Напевне, ця людина приємніша керівникові.
35. Може, мені це вдасться іншим разом.
36. Що Ви відчуваєте, коли дивитеся страшний фільм?
37. Страх.
38. Сумуєте.
39. Отримуєте задоволення.
40. Як Ви будете поводитися, якщо утворилася «дорожня пробка» і Ви запізнюєтесь на важливі збори?
41. Нервуватимете.
42. Будете прагнути здобути довіру партнерів.
43. Засмутитеся.
44. Як Ви будете ставитись до своїх спортивних успіхів?
45. Обов’язково намагаєтеся виграти.
46. Цінуєте задоволення, відчути себе знову молодим.
47. Дуже нервуєте, якщо програєте.
48. Як Ви вчините, якщо Вас погано обслужили в ресторані?
49. Стерпите, щоб не було скандалу.
50. Викличете офіціанта і зробите йому зауваження.
51. Підете зі скаргою до директора ресторану.
52. Як Ви вчините, якщо Вашу дитину образили в школі?
53. Поговорите з учителем
54. Вчинете скандал батькам винної дитини.
55. Порадите дитині дати здачу.
56. Яка Ви людина?
57. Середня.
58. Самовпевнена.
59. Пробивна.
60. Що Ви скажете підлеглому, з яким зіткнулися у дверях?
61. Пробачте, це моя провина.
62. Нічого, це пусте.
63. А більш уважним Ви не можете бути?
64. Ваша реакція на статтю в газеті про хуліганство в колі молоді?
65. Коли ж нарешті буде прийнято запобіжні заходи?
66. Потрібно було б ввести суворі покарання.
67. Не можна все звалювати на молодь. Винні і вихователі.
68. Яку тварину Ви любите?
69. Тигра.
70. Домашнього кота.
71. Ведмедя.

Аналіз результатів

Біля запитання (пронумерованого цифрами) у вертикальній колонці знаходиться та відповідь, яку Ви підкреслили. Оцініть її в балах за ключем. Усі бали додайте.

Якщо Ви не вибрали відповіді із запропонованих варіантів, то з цього питання Ви набрали 0 балів.

Ключ

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

35-44 бали. Ви в міру агресивні, Вам щастить у житті, оскільки у Вас достатньо здорового честолюбства. До критики Ви ставитесь доброзичливо, якщо вона ділова і без претензій.

45 балів і більше. Ви дуже обережні і неврівноважені, нерідко буваєте жорстоким щодо інших людей. Сподіваєтеся дійти до управлінських «верхів», розраховуючи на свої сили. До критики ставитеся двозначно: критику «зверху» сприймаєте як належну, а критику «знизу» сприймаєте боляче. Можете переслідувати критиків «знизу».

34 бали і менше. Ви надмірно миролюбні, що зумовлено недостатньою впевненістю у власних силах і можливостях. Але це не означає, що Ви грієтеся під будь-яким вітром. І все ж більше рішучості Вам не завадить. До критики «знизу» ставитеся доброзичливо, але боїтеся критики «зверху».

Якщо Ви із семи питань і більше набрали по три бали і менше, ніж із семи питань — по одному балу, то Ваша агресивність має швидше руйнівний, ніж конструктивний характер. Ви схильні до непродуманих дій. Ставитеся до людей зверхньо і своєю поведінкою провокуєте конфліктні ситуації, яких могли б уникнути.

Якщо ж із семи і більше питань Ви одержуєте по одному балу і менше ніж із семи питань — по три бали, то Ви дуже замкнуті. Це не значить, що Вам не притаманні спалахи агресивності, просто Ви їх добре гальмуєте.

**ВИЯВЛЕННЯ КОМУНІКАТИВНИХ І ОРГАНІЗАТОРСЬКИХ ЗДІБНОСТЕЙ**

Дана методика використовується для виявлення комунікативних і організаторських здібностей особистості (уміння чітко і швидко встановлювати ділові та товариські стосунки з людьми, намагання розширювати контакти, участь у групових заходах, вміння впливати на людей, бажання виявляти ініціативу і т. д.)

Методика складається із 40 запитань, на кожне з яких досліджуваний повинен дати відповідь “так” або “ні”. Час виконання методики – 10-15 хвилин. Після цього за ключем визначається рівень комунікативних і організаторських здібностей.

***Запитання:***

1. Чи маєте Ви бажання вивчати людей, зав'язувати знайомства з різними людьми?

2. Чи подобається Вам займатися суспільною роботою?

3. Чи довго Вас непокоїть почуття образи, спричиненої Вам кимось із Ваших друзів?

4. Чи завжди Вам важко орієнтуватися у складній критичній ситуації?

2. Чи багато у Вас друзів, з якими Ви постійно спілкуєтеся?

3. Чи часто Вам вдається схилити більшість своїх друзів до прийняття ними Вашої думки?

4. Чи правда, що Вам приємніше і простіше проводити час з книжками чи за якоюсь іншою справою, аніж спілкуватися з людьми?

5. Якщо виникли певні труднощі у здійсненні Ваших намірів, то чи легко Вам відмовитися від своїх намірів?

6. Чи легко Ви встановлюєте контакти з людьми, які значно старші Вас за віком?

7. Чи любите Ви організовувати і вигадувати з товаришами різноманітні ігри та розваги?

8. Чи важко Вам входити у нові для Вас компанії?

9. Чи часто Ви відкладаєте на інший день справи, які потрібно було б виконати сьогодні?

10. Чи легко Вам встановлювати контакти з незнайомими людьми?

11. Чи домагаєтеся Ви того, щоб Ваші товариші діяли у відповідності з Вашою думкою?

12. Чи важко Вам освоюватись у новому колективі?

13. Чи правда, що у Вас не виникає конфліктів з товаришами через невиконання ними своїх обіцянок, обов’язків?

14. Чи намагаєтеся Ви за зручних обставин познайомитися і поговорити з новими людьми?

15. Чи часто у вирішенні важливих справ Ви берете ініціативу на себе?

16. Чи дратують Вас оточуючі, і чи не хочеться Вам побути на самоті?

17. Чи правда те, що Ви зазвичай погано орієнтуєтесь у незнайомій ситуації?

18. Чи подобається Вам завжди знаходитися серед людей?

19. Чи виникає у Вас роздратування, коли Вам не вдається завершити розпочату справу?

20. Чи відчуваєте Ви труднощі, якщо потрібно виявити ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?

21. Чи правда, що Ви втомлюєтеся від частого спілкування з товаришами?

22. Чи подобається Вам брати участь у колективних іграх?

23. Чи часто Ви проявляєте ініціативу при вирішенні питань, які зачіпають інтереси Ваших товаришів?

24. Чи правда те, що Ви почуваєте себе невпевнено серед незнайомих людей?

25. Чи правда, що Ви рідко наполягаєте на доведенні своєї правоти?

26. Чи вважаєте ви, що Вам вдасться без особливих труднощів внести пожвавлення у малознайому групу?

27. Чи берете Ви участь у суспільній роботі інституту (школи, на виробництві)?

28. Чи намагаєтеся Ви обмежити коло своїх товаришів?

29. Чи правда те, що Ви не намагаєтеся відстоювати свою думку чи рішення, якщо воно не було відразу прийняте групою?

30. Чи почуваєте Ви себе вільно, потрапивши у незнайомий колектив?

31. Чи з задоволенням Ви беретеся за організацію різних заходів для своїх товаришів?

32. Чи правда те, що Ви не почуваєте себе достатньо впевнено і спокійно, коли потрібно щось говорити великій групі людей?

33. Чи часто В запізнюєтесь на ділові зустрічі і побачення?

34. Чи правда, що у Вс багато друзів?

35. Чи часто В опиняєтесь у колі уваги своїх товаришів?

36. Чи часто Ви соромитесь, ніяковієте при спілкуванні з малознайомими людьми?

37. Чи правда, що Ви не дуже впевнено почуваєте себе в оточенні великої групи своїх товаришів?

***Ключ для обробки даних методики***

Комунікативні здібності (+) Так: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;

(-) Ні: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39,

Організаторські здібності (+) Так: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;

(-) Ні: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

***Підіб’ємо підсумки***

***Комунікативні здібності:***

1. високий рівень – 15-20 балів;
2. середній рівень – 10-14 балів;
3. низький рівень – 0-9 балів.

***Організаторські здібності:***

1. високий рівень – 15-20 балів;
2. середній рівень – 10-14 балів;
3. низький рівень – 0-9 балів.