

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

### 1. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

- Знание базовых ценностей мировой культуры и готовностью опираться на них в своем личностном и общекультурном развитии (ОК-1);
- Знание и понимание законов развития природы, общества и мышления и умение оперировать этими знаниями в профессиональной деятельности (ОК-2);
- Умение анализировать и оценивать исторические события и процессы (ОК-4);
- Владение культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-5);
- Умение логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6);
- Готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе (ОК-7);
- Способность находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность (ОК-8);
- Осознание социальной значимости своей будущей профессии, обладанием высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности (ОК-12);
- Способность осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации (ОК-19);
- Способность придерживаться этических ценностей и здорового образа жизни (ОК-22);
- способностью использовать основные теории мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач (ПК-4);
- владеть различными способами разрешения конфликтных ситуаций (ПК-6);
- Готовность участвовать в реализации программы организационных изменений, способностью преодолевать локальное сопротивление изменениям (ПК-17);
- Владение методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций (ПК-18).

По итогам изучения курса студенты должны **знать:**

- основные виды предпринимательской деятельности;
- атрибуты предпринимателя;
- структуру психики человека;
- ведущие мотивации предпринимательской деятельности;
- содержание, цели и средства общения как формы взаимодействия людей;
- личностные качества, способствующие и препятствующие успеху в бизнесе;
- основы эффективного руководства бизнес-процессами;
- составные элементы процесса продаж;
- основы делового этикета;

По итогам изучения курса студенты должны **уметь:**

- находить психологические явления в деятельности предпринимателя;

- использовать знания механизмов познавательных процессов в бизнесе (например, для повышения эффективности рекламы);
- находить оптимальные стратегии поведения в конфликтных ситуациях;
- выделять в деятельности предпринимателя основные управленческие функции (планирование, организацию, мотивацию и контроль);
- применять основы тайм- и стресс-менеджмента в своей деятельности.

По итогам изучения курса студенты должны **иметь навыки:**

- навыками делового общения в предпринимательской деятельности;
- навыками установления, развития психологического контакта и социального взаимодействия с клиентами и навыками выхода из них;
- навыками эффективного целеполагания при планировании предпринимательской деятельности;
- навыками объективной психологической диагностики различных групповых процессов, а также межличностных отношений в коллективе.

Таблица 1

Шкала оценки компетенций

Код компетенции	Уровень владения компетенцией	Знания	Умения	Навыки	Оценочные средства
ОК-1	Высокий	Свободно владеет знанием базовых ценностей мировой культуры	Умеет объяснить происхождение и сущность базовых ценностей мировой культуры	Уверенно использует базовые ценности в собственном саморазвитии	ПТЗ, Т1,
	Средний	Уверенно владеет знанием базовых ценностей мировой культуры	Умеет опираться на базовые ценности мировой культуры в своем личностном и общекультурном развитии	Использует базовые ценности в собственном саморазвитии	
	Низкий	Частично владеет знанием базовых ценностей мировой культуры	Частично умеет опираться на базовые ценности мировой культуры в своем личностном и общекультурном развитии	Критически относится к базовым ценностям в собственном саморазвитии	
ОК-2	Высокий	Свободно знает и понимает законы развития природы, общества и мышления	Умеет оперировать законами развития природы, общества и мышления в профессионально	Уверенно применяет законы развития природы, общества и мышления в учебной	Т2

			й деятельности	деятельности	
	Средний	Уверенно знает и понимает законы развития природы, общества и мышления	Умеет оперировать законами развития природы, общества и мышления в профессиональной деятельности	Ориентируется в законах развития природы, общества и мышления	
	Низкий	Частично знает и понимает законы развития природы, общества и мышления	Частично умеет оперировать законами развития природы, общества и мышления в профессиональной деятельности	Частично владеет законами развития природы, общества и мышления в	
ОК-4	Высокий	Свободно анализирует и оценивает исторические события и процессы	Умеет оценивать значимость для развития культурно-исторического развития общества исторические события.	Свободно ориентируется в исторических событиях и процессов	ПТ4, К2,Т5,
	Средний	Уверенно анализирует и оценивает исторические события и процессы	Умеет анализировать значимые исторические события, оценивать последствия этих событий	Может назвать основные исторические события	
	Низкий	Частично анализирует и оценивает исторические события и процессы	Частично умеет анализировать наиболее известные исторические события	Частично ориентируется в основных исторических событиях в их отнесенности к эпохам.	
ОК-5	Высокий	Свободно владеет анализом и синтезом информации	Умеет формулировать цели и пути их достижения	Способен анализировать полученную информацию, применяя её для постановки цели и задач	Т2, ПТ4, К4

				деятельности	
	Средний	Уверенно владеет анализом и синтезом информации	Уверенно ставит цели, выбирает способы их достижения с учетом полученной информации	Владеет основными навыками достижения целей	
	Низкий	Частично владеет анализом и синтезом информации	Частично способен ставить цели, выбирает способы и средства их достижения	Способен выполнять поставленные задачи	
ОК-6	Высокий	Свободно владеет логическим мышлением	Умеет логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь	Способен аргументированно убедить окружающих в правильности выбранного способа действия	ПТ3, ПУ2, ПТ8, Т3
	Средний	Уверенно владеет логическим мышлением	Умеет логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь	Владеет техниками убеждающего воздействия	
	Низкий	Частично владеет логическим мышлением	Частично владеет логическим мышлением	Избегает общения, в споре не использует аргументацию и факты, находясь под воздействием эмоций.	
ОК-7	Высокий	Свободно владеет способами сотрудничества, может регулировать психологический климат в группе, нивелирует конфликтные ситуации	Умеет построить работу группы в соответствии с поставленными целями	Владеет навыками определения и распределения ролей в команде в соответствии с целями и задачами коллектива	ПТ5, Т3, К4
	Средний	Уверенно владеет способами	Умеет результативно	Владеет навыком	

		сотрудничества, Знает особенности взаимодействия в коллективе, распределение ролей	работать в команде, положительно влияя на психологический климат коллектива	принятия своей роли в команде	
	Низкий	Обладает частичным знанием особенностей группового процесса и процесса командообразования	Избегает участия в групповых коммуникациях, внося в коллектив разобщенность	Сопrotивляется навязываемым ролям, не предлагая собственных вариантов	
ОК-8	Высокий	Свободно владеет информацией о принципах, способах и методах управления в организации	Умеет проводить группу к поставленной цели	Способен брать на себя ответственность за принятые решения	ПТ1, ПТ2, Т6, ДИ1, К4, ПУ13
	Средний	Уверенно владеет информацией о принципах, способах и методах управления в организации	Умеет результативно работать в команде, положительно влияя на психологический климат коллектива	Владеет навыком принятия своей роли в команде	
	Низкий	Слабое владение информацией о принципах, способах и методах управления в организации	Избегает работать в команде, не способен брать на себя ответственность за принятые в коллективе решения	Сопrotивляется исполнению решений руководства	
ОК-12	Высокий	Свободно владеет информацией о своей будущей профессии, мотивирован на достижение высоких результатов в ней	Умеет мотивировать себя и окружающих для выполнения заданий, связанных с профессиональной деятельностью	Свободно владеет навыками, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности	ПТ1, ПТ7, ДИ1, Т4, К4,
	Средний	Уверенно владеет информацией о социальной значимости своей	Эффективно выполняет задания, связанные с	Уверенно владеет навыками, необходимыми	

		будущей профессии	профессионально й деятельностью	для осуществления профессиональ ной деятельности	
	Низкий	Частично владеет информацией о социальной значимости своей будущей профессии	Ориентируется в особенностях профессиональн ой деятельности	Слабо владеет навыками, необходимыми для осуществления профессиональ ной деятельности	
ОК-19	Высокий	Уверенно строит публичное выступление, владеет приемами удержания внимания аудитории, грамотно и четко формулирует собственные мысли	Умеет передавать и получать информацию, четко сформулированну ю в соответствии с поставленными целями и задачами	Владеет навыками публичного выступления,	ПТ2, ПТ4, Т4, К2, ПУ3, ПУ7, ПУ10
	Средний	Владеет информацией об особенностях делового общения; способах и средствах общения	Умеет осуществлять деловое общение, вести деловую переписку, владеет средствами электронной коммуникации	Владеет техниками активного слушания, средней артикуляцией собственный мыслей, чувств, эмоций	
	Низкий	Слабое владение информацией об особенностях деловой коммуникации	Умеет получать и передавать информацию со значительным содержанием шума	Владеет техниками пассивного получения информации, низкой артикуляцией собственный мыслей	
ОК-22	Высокий	Свободно владеет этическими принципами профессии и культуры, ведет и пропагандирует здоровый образ жизни	Умеет объяснить другим людям необходимость ведения здорового образа жизни	В поведении придеоживаетс я этических ценностей и здорового образа жизни	ПТ1, ПТ3, К3, ПУ4, ПУ6, ПУ10

	Средний	Знает основные этические ценности, ведет здоровый образ жизни, может оперировать основными этическими ценностями	Умеет мотивировать себя и ограниченный круг лиц на ведение здорового	Уверенно владеет основными навыками здорового образа жизни	
	Низкий	Знает особенности и необходимость здорового образа жизни,	Частично умеет объяснить окружающим полезность ведения здорового образа жизни	Избегает пропагандировать здоровый образ жизни	
ПК-4	Высокий	Свободно владеет основной и дополнительной информацией о теориях мотивации, лидерства и власти и знает о границах их применения	Умеет мотивировать других людей на выполнение заданий и занимать лидерскую позицию в коллективе в ситуации неопределённости	Свободно владеет навыками стимулирования, командообразования и лидерства	ПТ1, ПТ2, ПТ4, ПТ6, Т4, Т6, ДИ1, К4, ПУ5, ПУ7, ПУ10,
	Средний	Уверенно владеет основной информацией о теориях мотивации, лидерства и власти	Умеет мотивировать себя и ограниченный круг лиц на выполнение задания, умеет занимать лидерскую позицию в коллективе в известной ситуации	Уверенно владеет основными навыками стимулирования и командообразования	
	Низкий	Частично владеет информацией об основных теориях мотивации, лидерства и власти	Частично умеет мотивировать себя на выполнение задания, занимая позицию «последователя» в коллективе	Частично владеет навыками мотивации, самомотивации и командной работы	
ПК-6	Высокий	Свободно владеет информацией о принципах и методах управления	Умеет вести себя в конфликтной ситуации как участник, помогающий себе	Владеет навыками контроля эмоционального состояния и	ПТ3, ПТ8, Т3, Т6, К4, ПУ7, ПУ8, К4, ПУ11

		конфликтами	и другим прийти к взаимовыгодному решению	фасилитации	
	Средний	Уверенно владеет информацией о способах разрешения конфликтов	Умеет отстаивать свои интересы в конфликтной ситуации	Владеет навыками внушающей и убеждающей аргументации	
	Низкий	Слабое владение информацией о типах конфликтов и способах их преодоления	Умеет отличать конфликтную ситуацию от неконфликтной	Владеет навыками поверхностного анализа конфликтной ситуации	
ПК-17	Высокий	Знает современные теории коммуникации и умеет творчески адаптировать эти знания к особенностям конкретной ситуации	Умеет передавать и получать информацию, чётко сформулированную в соответствии с поставленными целями и задачи	Владеет навыками активного и глубинного слушания, чётко поставленной речи, герменевтического анализа	ПТ3, ПТ5, Т4, Т6, ПУ6, ПУ10, ПУ11, ПУ12, ПУ13, К4
	Средний	Знает основные виды и методы коммуникаций в стандартной ситуации	Умеет передавать и получать информацию с низким искажением смысла	Владеет техниками активного слушания, средней артикуляцией собственный мысли, чувств, эмоций	
	Низкий	Слабо знаком с информацией о коммуникационной функции менеджмента	Умеет получать и передавать информацию со значительным содержанием шума	Владеет техниками пассивного слушания, низкой артикуляцией собственный мысли	
ПК-18	Высокий	Знает способы, методы и условия оперативного принятия управленческих решений	Уверенно строит операционную деятельность коллектива в соответствии с принятыми решениями и поставленными	Свободно владеет навыками построения производственной деятельности	ПТ2, ПТ3, ПТ6, Т6, ПУ10, ПУ13, К4

			ценностями	
	Средний	Знает основные методы оперативного принятия управленческих решений	Строит собственную деятельность в соответствии с поставленной коллективу цели	Уверенно владеет навыками построения профессиональной деятельности
	Низкий	Слабо знаком с методами принятия управленческих решений	Частично умеет построить собственную деятельность, предпочитает выполнять поставленные задачи	Частично владеет навыками командной работы в соответствии с т Знает способы, методы и условия оперативного принятия управленческих решений ребованиями команды

\* ПТ – психологический тест, Т – тестовое задание, К – кейс, ДИ – деловая игра, ПУ – практическое упражнение

## 2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости студентов

### Психологический тест №1 Мотивация достижений

Мотивация достижений заключается в стремлении человека к улучшению своих результатов работы, в неудовлетворенности достигнутым, в настойчивости в достижении своих целей. Чем мощнее у человека мотивация достижений, тем успешнее складывается его карьера, тем более эффективна его трудовая деятельность.

Уровень мотивации достижений можно измерить с помощью приведенного здесь психологического теста. Тест состоит из следующих 22 суждений, по поводу которых возможны два варианта ответов – «да» или «нет».

1. Считаю, что успех в жизни зависит от случая, а не от расчета.
2. Если я лишусь любимого занятия, жизнь для меня потеряет всякий смысл.
3. Для меня в любом деле важнее не его исполнение, а конечный результат.
4. Считаю, что люди больше страдают от неудач на работе, чем от плохих взаимоотношений с их близкими.
5. По моему мнению, большинство людей живут далекими целями, а не близкими.
6. В жизни у меня было больше успехов, чем неудач.
7. Эмоциональные люди мне нравятся больше, чем деятельные.
8. Даже в обычной работе я стараюсь усовершенствовать некоторые ее элементы.
9. Поглощенный мыслями об успехе, я могу забыть о мерах предосторожности.

10. Мои близкие считают меня ленивым.
11. Думаю, что в моих неудачах повинны, скорее, обстоятельства, чем я сам.
12. Терпения во мне больше, чем способностей.
13. Мои родители слишком строго контролировали меня.
14. Лень, а не сомнение в успехе вынуждает меня часто отказываться от своих намерений.
15. Думаю, что я уверенный в себе человек.
16. Ради успеха я могу рискнуть, даже если шансы невелики.
17. Я усердный человек.
18. Когда все идет гладко, моя энергия усиливается.
19. Если бы я был журналистом, я писал бы, скорее, об оригинальных изобретениях людей, чем о происшествиях.
20. Мои близкие обычно не разделяют моих планов.
21. Уровень моих требований к жизни ниже, чем у моих товарищей.
22. Мне кажется, что настойчивости во мне больше, чем способностей.

Кодом теста являются следующие ответы на вопросы:

- «да» - 2, 6, 7, 8, 14, 16, 18, 19, 21, 22.

- «нет» - 1, 3, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 15, 17, 20.

Каждому ответу, совпадающему с ключевым (по коду) присваивается 1 балл.

При сумме баллов от 1 до 11 уровень мотивации достижений у тестируемого является низким, при сумме баллов от 12 до 15 – средним, и, наконец, при сумме баллов от 16 до 19 – высоким.

## **Психологический тест №2**

Тест "Я - Лидер" (А.Н.Лутошкин)

**Инструкция:** «Если ты полностью согласен с приведённым утверждением, то в клеточку с соответствующим номером поставь цифру «4»; если скорее согласен, чем не согласен – цифру «3»; если трудно сказать – «2»; скорее не согласен, чем согласен – «1»; полностью не согласен – «0».

Образец карточки ответов расположен ниже.

### **Вопросы:**

1. Не теряюсь и не сдаюсь в трудных ситуациях.
2. Мои действия направлены на достижения понятной мне цели.
3. Я знаю, как преодолевать трудности.
4. Люблю искать и пробовать новое.
5. Я легко могу убедить в чём-то моих товарищей.
6. Я знаю, как вовлечь моих товарищей в общее дело.
7. Мне нетрудно добиться того, чтобы все хорошо работали.
8. Все знакомые относятся ко мне хорошо.
9. Я умею распределять свои силы в учёбе и труде.
10. Я могу чётко ответить на вопрос, чего хочу от жизни.
11. Я хорошо планирую своё время и работу.
12. Я легко увлекаюсь новым делом.
13. Мне легко установить нормальные отношения с товарищами.
14. Организуя товарищей, стараюсь заинтересовать их.
15. Ни один человек не является для меня загадкой.
16. Считаю важным, чтобы те, кого я организую, были дружными.
17. Если у меня плохое настроение, я могу не показывать это окружающим.
18. Для меня важно достижение цели.
19. Я регулярно оцениваю свою работу и свои успехи.

20. Я готов рисковать, чтобы испытать новое.
21. Первое впечатление, которое я произвожу, обычно хорошее.
22. У меня всегда всё получается.
23. Хорошо чувствую настроение своих товарищей.
24. Я умею поднимать настроение в труппе своих товарищей.
25. Я могу заставить себя утром делать зарядку, даже если мне этого не хочется.
26. Я обычно достигаю того, к чему стремлюсь.
27. Не существует проблемы, которую я не могу решить.
28. Принимая решение, перебираю различные варианты.
29. Я умею заставить любого человека делать то, что считаю нужным.
30. Я умею правильно подобрать людей для организации какого-либо дела.
31. В отношении с людьми я достигаю взаимопонимания.
32. Стремлюсь к тому, чтобы меня понимали.
33. Если в работе у меня встречаются трудности, то я не опускаю руки.
34. Я никогда не поступал так, как другие.
35. Я стремлюсь решить все проблемы поэтапно, не сразу.
36. Я никогда не поступал так, как другие.
37. Нет человека, который устоял бы перед моим обаянием.
38. При организации дел я учитываю мнение товарищей.
39. Я нахожу выход в сложных ситуациях.
40. Считаю, что товарищи, делая общее дело, должны доверять друг другу.
41. Никто и никогда не испортит мне настроение.
42. Я представляю, как завоевать авторитет среди людей.
43. Решая проблемы, использую опыт других.
44. Мне неинтересно заниматься однообразным, рутинным делом.
45. Мои идеи охотно воспринимаются моими товарищами.
46. Я умею контролировать работу моих товарищей.
47. Умею находить общий язык с людьми.
48. Мне легко удаётся сплотить моих товарищей вокруг какого-либо дела.

После заполнения карточки ответов необходимо подсчитать количество очков в каждом столбце (не учитывая баллы, поставленные за вопросы 8, 15, 22, 29, 34, 36, 41). Эта сумма определяет развитость лидерских качеств:

**А** – умение управлять собой;

**Б** – осознание цели (знаю, чего хочу);

**В** – умение решать проблемы;

**Г** – наличие творческого подхода;

**Д** – влияние на окружающих;

**Е** – знание правил организаторской работы;

**Ж** – Организаторские способности;

**З** – умение работать с группой.

**Карточка для ответов теста «Я – лидер»**



4. Я могу найти в себе достаточно сил, чтобы справиться с жизненными трудностями.  
а) всегда                      в) обычно                      с) редко
5. При виде диких животных мне становится несколько не по себе, даже если они надежно заперты в клетках.  
а) да, это верно      в) не уверен                      с) нет, это не верно
6. Я воздерживаюсь от критики людей и их взглядов.  
а) да                      в) иногда                      с) нет
7. Я делаю людям резкие, критические замечания, если мне кажется, что они этого заслуживают.  
а) обычно                      в) иногда                      с) никогда не делаю
8. Я предпочитаю несложную классическую музыку современным популярным мелодиям.  
а) верно                      в) не уверен                      с) неверно
9. Если бы я увидел ссорящихся не на шутку соседских детей:  
а) я предоставил бы им самим выяснить свои отношения  
в) не знаю, что предпринял бы  
с) я постарался бы разобраться в их ссоре
10. На собраниях и в компаниях:  
а) я легко выхожу вперед  
в) верно нечто среднее  
с) я предпочитаю держаться в стороне
11. По-моему, интереснее быть:  
а) инженером – конструктором  
в) не знаю, что предпочесть  
с) драматургом
12. На улице я скорее остановлюсь, чтобы посмотреть, как работает художник, чем стану наблюдать за уличной ссорой.  
а) да, это верно      в) не уверен                      с) нет, это не верно
13. Обычно я спокойно переношу самодовольство людей, даже когда они хвастаются или другим образом показывают, что они высокого мнения о себе:  
а) да                      в) верно нечто среднее      с) нет
14. Если человек обманывает, я почти всегда могу заметить это по выражению его лица.  
а) да                      в) верно нечто среднее      с) нет
15. Я считаю, что самую скучную повседневную работу всегда нужно доводить до конца, даже если кажется, что в этом нет необходимости.  
а) согласен                      в) не уверен                      с) не согласен
16. Я предпочел бы взяться за работу:  
а) где можно много зарабатывать, даже если заработки не постоянны  
в) не знаю, что выбрать

с) с постоянной, но относительно невысокой зарплатой

17. Я говорю о своих чувствах:

- а) только в случае необходимости
- в) верно нечто среднее
- с) охотно, когда предоставляется возможность

18. Изредка я испытываю чувство внезапного страха или неопределенного беспокойства, сам не знаю от чего.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

19. Когда меня несправедливо критикуют за то, в чем я не виноват:

- а) никакого чувства вины у меня не возникает
- в) верно нечто среднее
- с) я все же чувствую себя немного виноватым

20. На работе у меня бывает больше затруднений с людьми, которые:

- а) отказываюсь использовать современные методы
- в) не знаю, что выбрать
- с) постоянно пытаюсь что-то изменить в работе, которая и так идет нормально

21. Принимая решения, я руководствуюсь больше:

- а) сердцем
- в) сердцем и рассудком в равной мере
- с) рассудком

22. Люди были бы счастливее, если бы они больше времени проводили в обществе своих друзей.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

23. Строя планы на будущее, я часто рассчитываю на удачу.

- а) да
- в) затрудняюсь ответить
- с) нет

24. Разговаривая, я склонен:

- а) высказывать свои мысли сразу, как только они приходят
- в) верно нечто среднее
- с) Прежде хорошенько собраться с мыслями

25. Даже если я чем-нибудь сильно взбешен, я успокаиваюсь довольно быстро.

- а) да
- в) верно
- с) нет

26. При равной продолжительности рабочего дня и одинаковой зарплате мне было бы интереснее работать:

- а) столяром или поваром
- в) не знаю, что выбрать
- с) официантом в хорошем ресторане

27. У меня было:

- а) очень мало выборных должностей
- в) несколько
- с) много выборных должностей

28. Слово «Лопата» так относится к слову «копать», как слово «нож» к слову:  
а) острый                      в) резать                      с) точить

29. Иногда какая-нибудь навязчивая мысль не дает мне заснуть.  
а) да, это верно      в) не уверен      с) нет, это не верно

30. В своей жизни я, как правило, достигаю тех целей, которые ставлю перед собой.  
а) да, это верно      в) не уверен      с) нет, это не верно

31. Устаревший закон должен быть изменен:  
а) только после основательного обсуждения  
в) верно нечто среднее  
с) немедленно

32. Мне становится не по себе, когда дело требует от меня быстрых действий, которые как-то влияют на других людей.  
а) да, это верно  
в) верно нечто среднее  
с) нет, это не верно

33. Большинство знакомых считают меня веселым собеседником.  
а) да                      в) не уверен                      с) нет

34. Когда я вижу неопрятных, неряшливых людей:  
а) Меня это не волнует  
в) верно нечто среднее  
с) они вызывают у меня неприязнь и отвращение

35. Я слегка теряюсь, неожиданно оказавшись в центре внимания.  
а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

36. Я всегда рад присоединиться к большой компании, например: встретится вечером с друзьями, пойти на танцы, принять участие в интересном общественном мероприятии.  
а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

37. В школе я предпочитал:  
а) уроки музыки (пения)  
в) затрудняюсь сказать  
с) занятия в мастерских, ручной труд

38. Если меня назначают ответственным за что-либо, я настаиваю, чтобы мои распоряжения строго выполнялись, а иначе я отказываюсь от поручения.  
а) да                      в) иногда                      с) нет

39. Важнее, чтобы родители:  
а) способствовали тонкому развитию чувств у своих детей  
в) нечто среднее между а) и с)  
с) учили детей управлять своими чувствами

40. Участвуя в коллективной работе, я предпочел бы:

- а) попытаться внести улучшения в организацию работы
- в) верно нечто среднее
- с) вести записи и следить за тем, чтобы соблюдались правила

41. Время от времени я чувствую потребность заняться чем-нибудь, что требует значительных физических усилий

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

42. Я предпочел бы общаться с людьми вежливыми и деликатными, чем с грубоватыми и прямолинейными.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

43. Когда меня критикуют на людях, это меня крайне угнетает.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

44. Если меня вызывает к себе начальник, я :

- а) использую этот случай, чтобы попросить о том, что мне нужно
- в) верно нечто среднее
- с) беспокоюсь, что сделал что-то не так

45. Я считаю, что люди должны очень серьезно подумать прежде чем отказываться от опыта прошлых веков.

- а) да
- в) не уверен
- с) нет

46. Читая что-либо, я всегда хорошо осознаю скрытое намерение автора убедить меня в чем-то.

- а) да
- в) не уверен
- с) нет

47. Когда я учился в 9 – 11 классах, я участвовал в спортивной жизни школы:

- а) очень редко
- в) от случая к случаю
- с) довольно часто

48. Я поддерживаю дома хороший порядок и почти всегда знаю, что где лежит.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

49. Когда я думаю о том, что произошло в течении дня, я нередко испытываю беспокойство.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

50. Иногда я сомневаюсь, действительно ли люди, с которыми я беседую, интересуются тем, что я говорю.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

51. Если бы мне пришлось выбирать, я предпочел бы быть:

- а) лесничим
- в) трудно выбрать
- с) учителем старших классов

52. Ко дню рождения, к праздникам:

- а) я люблю делать подарки
- в) затрудняюсь ответить
- с) считаю, что покупка подарков – несколько неприятная обязанность

53. Слово «усталый» так относится к слову «работа», как слово «гордый» к слову:

а) улыбка                      в) успех                      с) счастливый

54. Какое из данных слов не подходит к двум остальным:

а) свеча                      в) луна                      с) лампа

55. Мои друзья:

а) меня не подводили  
в) изредка  
с) подводили довольно часто

56. У меня есть такие качества, по которым я определенно превосхожу других людей.

а) да                      в) не уверен                      с) нет

57. Когда я расстроен, я всячески стараюсь скрыть свои чувства от других.

а) да, это верно  
в) верно нечто среднее  
с) нет, это не верно

58. Мне хотелось бы ходить в кино, на разные представления и в другие места, где можно развлечься.

а) чаще одного раза в неделю (чаще, чем большинство людей)  
в) примерно раз в неделю (как большинство)  
с) реже одного раза в неделю (реже, чем большинство)

59. Я думаю, что личная свобода в поведении важнее хороших манер и соблюдения этикета.

а) да                      в) не уверен                      с) нет

60. В присутствии людей, более значительных, чем я (людей старше меня, или с большим опытом, или с более высоким положением), я склонен держаться скромно.

а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

61. Мне трудно рассказать что-либо большой группе людей или выступить перед большой аудиторией.

а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

62. Я хорошо ориентируюсь в незнакомой местности: легко могу сказать, где север, где юг, где восток или запад:

а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

63. Если бы кто-то разозлился на меня:

а) я постарался бы его успокоить  
в) не знаю, что бы я предпринял  
с) это вызвало бы у меня раздражение

64. Когда я вижу статью, которую считаю несправедливой, я скорее склонен забыть об этом, чем с возмущением ответить автору

а) да                      в) не уверен                      с) нет, это не верно

65. В моей памяти не задерживаются надолго несущественные мелочи, например, названия улиц, магазинов.

а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

66. Мне могла бы понравиться профессия ветеринара, который лечит и оперирует животных.

- а) да                      в) трудно сказать                      с) нет

67. Я ем с наслаждением и не всегда столь тщательно забочусь о своих манерах, как это делают другие люди.

- а) да, это верно                      в) не уверен                      с) нет, это не верно

68. Бывают периоды, когда мне ни с кем не хочется встречаться.

- а) очень редко  
в) среднее между а) и с)  
с) довольно часто

69. Иногда мне говорят, что мой голос и вид слишком явно выдают мое волнение.

- а) да                      в) среднее между а) и с)                      с) нет

70. Когда я был подростком и мое мнение расходилось с родительским, я обычно:

- а) оставался при своем мнении  
в) среднее между а) и с)  
с) уступал, признавая их авторитет

71. Мне хотелось бы работать в отдельной комнате, а не вместе с коллегами.

- а) да                      в) не уверен                      с) нет

72. Я предпочел бы жить тихо, так, как мне нравится, нежели быть предметом восхищения благодаря своим успехам.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

73. Во многих отношениях я считаю себя вполне зрелым человеком.

- а) это верно                      в) не уверен                      с) это неверно

74. Критика в том виде, в каком ее осуществляют многие люди, скорее выбивает меня из колеи, чем помогает.

- а) часто                      в) изредка                      с) никогда

75. Я всегда в состоянии строго контролировать проявление своих чувств.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

76. Если бы я сделал полезное изобретение, я предпочел бы:

- а) работать над ним в лаборатории дальше  
в) трудно выбрать  
с) позаботиться о его практическом использовании

77. Слово «удивление» так относится к слову «необычный», как слово «страх» к слову:

- а) храбрый                      в) беспокойный                      с) ужасный

78. Какая из следующих дробей не подходит к двум остальным:

- а)  $\frac{3}{7}$                       в)  $\frac{3}{9}$                       с)  $\frac{3}{11}$

79. Мне кажется, что некоторые люди не замечают или избегают меня, хотя и не знаю, почему.

- а) верно                      в) не уверен                      с) неверно

80. Люди относятся ко мне более доброжелательно, чем я того заслуживаю своим добрым к ним отношением.

- а) очень часто                      в) иногда                      с) никогда
81. Употребление нецензурных выражений мне всегда противно (даже если при этом нет лица другого пола)  
а) да                      в) среднее между а) и с)                      с) нет
82. У меня безусловно меньше друзей, чем у большинства людей.  
а) да                      в) среднее между а) и с)                      с) нет
83. Очень не люблю бывать там, где не с кем поговорить.  
а) верно                      в) не уверен                      с) неверно
84. Люди иногда называют меня легкомысленным, хотя и считают приятным человеком.  
а) да                      в) среднее между а) и с)                      с) нет
85. В различных ситуациях в обществе я испытывал волнение, похожее на то, которое испытывает человек перед выходом на сцену.  
а) довольно часто                      в) изредка                      с) едва ли когда-нибудь
86. Находясь в небольшой группе людей, я довольствуюсь тем, что держусь в стороне и по большей части предоставляю говорить другим.  
а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет
87. Мне больше нравится читать:  
а) реалистические описания острых военных и политических конфликтов  
в) не знаю, что выбрать  
с) роман, возбуждающий воображения и чувства
88. Когда мною пытаются командовать, я нарочно делаю все наоборот.  
а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет
89. Если начальство или члены семьи в чем-то меня упрекают, то, как правило, только за дело.  
а) верно                      в) среднее между а) и с)                      с) неверно
90. Мне не нравится манера некоторых людей «установиться» и бесцеремонно смотреть на человека в магазине или на улице.  
а) верно                      в) верно нечто среднее                      с) неверно
91. Во время продолжительного путешествия я предпочел бы:  
а) читать что-нибудь сложное, но интересное  
в) не знаю, что выбрал бы  
с) провести время, беседуя с попутчиком
92. В шутках о смерти нет ничего дурного или противного хорошему вкусу.  
а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет, не согласен
93. Если мои знакомые плохо обращаются со мной и не скрывают своей неприязни:  
а) это нисколько меня не угнетает  
в) верно нечто среднее  
с) я падаю духом
94. Мне становится не по себе, когда мне говорят комплименты и хвалят в лицо.  
а) верно                      в) верно нечто среднее                      с) неверно

95. Я предпочел бы иметь работу:

- а) с четко определенным и постоянным заработком
- в) верно нечто среднее
- с) с более высокой зарплатой, которая бы зависела от моих усилий и продуктивности

96. Мне легче решить трудный вопрос или проблему:

- а) если я обсуждаю их с другими
- в) верно нечто среднее
- с) если я обдумываю их в одиночестве

97. Я охотно участвую в общественной жизни, в работе разных комиссий и т.д.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

98. Выполняя какую-либо работу, я не успокаиваюсь, пока не будут учтены даже самые незначительные детали.

- а) верно
- в) верно нечто среднее
- с) неверно

99. Иногда совсем незначительные препятствия очень сильно раздражают меня.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

100. Я сплю крепко, никогда не разговариваю во сне.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

101. Если бы я работал в хозяйственной сфере, мне было бы интереснее:

- а) работать с клиентами
- в) нечто среднее
- с) работать с документацией

102. Слово «размер» так относится к слову «длина», как слово «нечестный» к слову:

- а) тюрьма
- в) грешный
- с) укравший

103. АБ так относится к ГВ, как СР к:

- а) ПО
- в) ОП
- с) ТУ

104. Когда люди ведут себя неблагоприятно и безрассудно:

- а) я отношусь к этому спокойно
- в) верно нечто среднее
- с) испытываю к ним чувство презрения

105. Когда я слушаю музыку, а рядом громко разговаривают:

- а) это мне не мешает, я могу сосредоточиться
- в) верно нечто среднее
- с) это портит мне все удовольствие и злит меня

106. Думаю, что обо мне правильнее сказать, что я:

- а) вежливый и спокойный
- в) верно нечто среднее
- с) энергичный и напористый

107. Я считаю, что:

- а) жить нужно по принципу «делу время – потехе час»
- в) нечто среднее между а) и с)
- с) жить нужно весело, не особенно заботясь о завтрашнем дне

108. Лучше быть осторожным и ожидать малого, чем заранее радоваться, в глубине души предвкушая успех.

- а) согласен
- в) не уверен
- с) не согласен

109. Если я задумываюсь о возможных трудностях в своей работе:

- а) я стараюсь заранее придумать, как с ними справиться
- в) верно нечто среднее
- с) думаю, что справлюсь с ними, когда они появятся

110. Я легко осваиваюсь в любом обществе:

- а) да
- в) не уверен
- с) нет

111. Когда нужно немного дипломатии и умения убедить людей в чем-нибудь, обычно обращаются ко мне.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

112. Мне было бы интереснее:

- а) консультировать молодых людей, помогать им в выборе работы
- в) затрудняюсь ответить
- с) работать инженером – экономистом

113. Если я абсолютно уверен, что человек поступает несправедливо или эгоистично, я заявляю ему об этом, даже если это грозит мне некоторыми неприятностями.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

114. Иногда я в шутку делаю какое-нибудь дурашливое замечание только для того, чтобы удивить людей и посмотреть, что они на это скажут.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

115. Я бы с удовольствием работал в газете обозревателем театральных постановок, концертов и т.п.

- а) да
- в) не уверен
- с) нет

116. Если мне приходится долго сидеть на собрании, не разговаривая и не двигаясь, я никогда не испытываю потребности рисовать что-либо и ерзать на стуле.

- а) согласен
- в) не уверен
- с) не согласен

117. Если мне кто-то говорит то, что, как мне известно, не соответствует действительности, я скорее подумаю:

- а) «Он – лжец»
- в) верно нечто среднее
- с) «Видимо, его неверно информировали»

118. Предчувствие, что меня ожидает какое-то наказание, даже если я не сделал ничего дурного, возникает у меня:

- а) часто
- в) иногда
- с) никогда

119. Мнение, что болезни вызываются психическими причинами в той же мере, что и физическими (телесными), значительно преувеличено.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

120. Торжественность, красочность должны обязательно сохраняться в любой важной государственной церемонии.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

121. Мне не приятно, если люди считают, что я слишком невыдержан и пренебрегаю правилами приличия.

- а) очень                      в) немного                      с) совсем не беспокоит

122. Работая над чем-то, я предпочел бы делать это:

- а) в коллективе  
в) не знаю, что выбрал бы  
с) самостоятельно

123. Бывают периоды, когда трудно удержаться от чувства жалости к самому себе.

- а) часто                      в) иногда                      с) никогда

124. Зачастую люди слишком быстро выводят меня из себя.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

125. Я всегда могу без особых трудностей избавиться от старых привычек и не возвращаться к ним больше.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

126. При одинаковой зарплате я предпочел бы быть:

- а) адвокатом  
в) затрудняюсь выбрать  
с) штурманом или летчиком

127. Слово «лучше» так относится к слову «наихудший», как слово «медленнее» к слову:

- а) скорый      в) наилучший      с) быстрееший

128. Какое из следующих сочетаний знаков должно продолжить этот ряд:

X0000XX000XXX?

- а) 0XXX      в) 00XX      с) X000

129. Когда приходит время для осуществления того, что я заранее планировал и ждал, я иногда чувствую себя не в состоянии это сделать.

- а) согласен                      в) верно нечто среднее                      с) не согласен

130. Обычно я могу сосредоточено работать, не обращая внимания на то, что люди вокруг меня шумят.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

131. Бывает, что я говорю незнакомым людям о вещах, которые кажутся мне важными, независимо от того, спрашивают меня об этом или нет

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

132. Я провожу много свободного времени, беседуя с друзьями о тех приятных событиях, которые мы вместе пережили когда-то.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

133. Мне доставляет удовольствие совершать рискованные поступки только ради забавы.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

134. Меня очень раздражает вид неубранной комнаты.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

135. Я считаю себя очень общительным (открытым) человеком.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

136. В общении с людьми:

- а) я не стараюсь сдерживать свои чувства  
в) верно нечто среднее  
с) я скрываю свои чувства

137. Я люблю музыку:

- а) легкую, живую, холодноватую  
в) верно нечто среднее  
с) эмоционально насыщенную и сентиментальную

138. Меня больше восхищает красота стиха, чем красота и совершенство оружия.

- а) да                      в) не уверен                      с) нет

139. Если мое удачное замечание осталось незамеченным:

- а) я не повторяю его  
в) затрудняюсь ответить  
с) повторяю свое замечание снова

140. Мне бы хотелось вести работу среди несовершеннолетних правонарушителей. Освобожденных на поруки.

- а) да                      в) не уверен                      с) нет

141. Для меня более важно:

- а) сохранять хорошие отношения с людьми  
в) верно нечто среднее  
с) свободно выражать свои чувства

142. В туристском путешествии я предпочел бы придерживаться программы, составленной специалистами, нежели самому планировать свой маршрут.

- а) да                      в) не уверен                      с) нет

143. Обо мне справедливо думают, что я упорный и трудолюбивый человек, но успехов добиваюсь редко.

- а) да                      в) не уверен                      с) нет

144. Если люди злоупотребляют моим расположением к ним, я не обижаюсь и быстро забываю об этом.

- а) согласен                      в) не уверен                      с) не согласен

145. Если бы в группе разгорелся жаркий спор:

- а) мне было бы любопытно, кто выйдет победителем
- в) верно нечто среднее
- с) я бы очень хотел, чтобы все закончилось мирно

146. Я предпочитаю планировать свои дела сам, без постороннего вмешательства и чужих советов.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

147. Иногда чувство зависти влияет на мои поступки.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

148. Я твердо убежден, что начальник может быть не всегда прав, но он всегда имеет право настоять на своем.

- а) да
- в) не уверен
- с) нет

149. Я начинаю нервничать, когда задумываюсь обо всем, что меня ожидает.

- а) да
- в) иногда
- с) нет

150. Если я участвую в какой-нибудь игре, а окружающие громко высказывают свои соображения, меня это не выводит из равновесия.

- а) согласен
- в) не уверен
- с) не согласен

151. Мне кажется, интереснее быть:

- а) художником
- в) не знаю, что выбрать
- с) директором театра или киностудии

152. Какое из следующих слов не подходит к двум остальным:

- а) какой-либо
- в) несколько
- с) большая часть

153. Слово «пламя» так относится к слову «жара», как слово «роза» к слову:

- а) шипы
- в) красные лепестки
- с) запах

154. У меня бывают такие волнующие сны, что я просыпаюсь:

- а) часто
- в) изредка
- с) практически никогда

155. Даже если многое против успеха какого-либо начинания, я все-таки считаю, что стоит рискнуть.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

156. Мне нравятся ситуации, в которых я невольно оказываюсь в роли руководителя, потому что лучше всех знаю, что должен делать коллектив.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

157. Я предпочел бы одеваться скорее скромно, так, как все, чем броско и оригинально.

- а) согласен
- в) не уверен
- с) не согласен

158. Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем оживленная вечеринка.

- а) согласен
- в) не уверен
- с) не согласен

159. Порой я пренебрегаю добрыми советами людей, хотя и знаю, что не должен этого делать.

- а) изредка                      в) вряд ли когда-нибудь                      с) никогда

160. Принимая решения, я считаю для себя обязательным учитывать основные нормы поведения: «что такое хорошо и что такое плохо».

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

161. Мне не нравится, когда люди смотрят, как я работаю.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

162. Не всегда можно осуществить что-либо постепенными, умеренными методами, иногда необходимо применить силу.

- а) согласен                      в) верно нечто среднее                      с) не согласен

163. В школе я предпочитал (предпочитаю)

- а) украинский (русский) язык  
в) трудно сказать  
с) математику или арифметику

164. Иногда у меня бывали огорчения из-за того, что люди говорили обо мне дурно за глаза без всяких на то оснований.

- а) да                      в) затрудняюсь ответить                      с) нет

165. Разговоры с людьми заурядными, связанными условностями и своими привычками:

- а) часто бывают весьма интересны и содержательны  
в) верно нечто среднее  
с) раздражают меня, так как беседа вертится вокруг пустяков и ей недостает глубины

166. Некоторые вещи вызывают во мне такой гнев, что я предпочитаю вообще о них не говорить.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

167. В воспитании важнее:

- а) окружить ребенка любовью и заботой  
в) верно нечто среднее  
с) выработать у ребенка желательные навыки и взгляды

168. Люди считают меня спокойным, уравновешенным человеком, который остается невозмутимым при любых обстоятельствах.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

169. Я думаю, что наше общество, руководствуясь целесообразностью, должно создавать новые обычаи и отбрасывать в сторону старые привычки и традиции.

- а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

170. У меня бывали неприятные случаи из-за того, что, задумавшись, я становился невнимателен.

- а) едва ли когда-нибудь  
в) верно нечто среднее  
с) несколько раз

171. Я лучше усваиваю материал:

- а) читая хорошо написанную книгу
- в) верно нечто среднее
- с) участвуя в коллективном обсуждении

172. Я предпочитаю действовать по-своему, вместо того чтобы придерживаться общепринятых правил.

- а) согласен
- в) не уверен
- с) не согласен

173. Прежде чем высказать свое мнение, я предпочитаю подождать, пока не буду полностью уверен в своей правоте.

- а) всегда
- в) обычно
- с) только если это практически возможно

174. Иногда мелочи нестерпимо действуют на нервы, хотя я и понимаю, что это пустяки.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

175. Я не часто говорю под влиянием момента такое, о чем мне позже приходится пожалеть.

- а) согласен
- в) не уверен
- с) не согласен

176. Если бы меня попросили организовать сбор денег на подарок кому-нибудь или участвовать в организации юбилейного торжества:

- а) я согласился бы
- в) не знаю, что сделал бы
- с) сказал бы, что, к сожалению, очень занят

177. Какое из следующих слов не подходит к двум остальным:

- а) широкий
- в) зигзагообразный
- с) прямой

178. Слово «скоро» так относится к слову «никогда», как слово «близко» к слову:

- а) нигде
- в) далеко
- с) прочь

179. Если я совершил какой-то промах в обществе, я довольно быстро забываю об этом.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

180. Окружающим известно, что у меня много разных идей и я почти всегда могу предложить какое-то решение проблемы.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

181. Пожалуй, для меня более характерна:

- а) нервозность при встрече с неожиданными трудностями
- в) не знаю, что выбрать
- с) терпимость к желаниям (требованиям) других людей.

182. Меня считают очень восторженным человеком.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

183. Мне нравится работа разнообразная, связанная с частыми переменами и поездками, даже если она немного опасна.

- а) да
- в) верно нечто среднее
- с) нет

184. Я человек весьма пунктуальный и всегда настаиваю на том, чтобы все выполнялось как можно точнее.

а) согласен                      в) верно нечто среднее                      с) не согласен

185. Мне доставляет удовольствие работа, которая требует особой добросовестности и тонкого мастерства.

а) да                      в) верно нечто среднее                      с) нет

186. Я принадлежу к числу энергичных людей, которые всегда чем-то заняты.

а) да                      в) не уверен                      с) нет

187. Я добросовестно ответил на все вопросы и ни одного не пропустил.

а) да                      в) не уверен                      с) нет

1	а	в	с	33	а	в	с	65	а	в	с	97	а	в	с	129	а	в	с	161	а	в	с
2	а	в	с	34	а	в	с	66	а	в	с	98	а	в	с	130	а	в	с	162	а	в	с
3	а	в	с	35	а	в	с	67	а	в	с	99	а	в	с	131	а	в	с	163	а	в	с
4	а	в	с	36	а	в	с	68	а	в	с	100	а	в	с	132	а	в	с	164	а	в	с
5	а	в	с	37	а	в	с	69	а	в	с	101	а	в	с	133	а	в	с	165	а	в	с
6	а	в	с	38	а	в	с	70	а	в	с	102	а	в	с	134	а	в	с	166	а	в	с
7	а	в	с	39	а	в	с	71	а	в	с	103	а	в	с	135	а	в	с	167	а	в	с
8	а	в	с	40	а	в	с	72	а	в	с	104	а	в	с	136	а	в	с	168	а	в	с
9	а	в	с	41	а	в	с	73	а	в	с	105	а	в	с	137	а	в	с	169	а	в	с
10	а	в	с	42	а	в	с	74	а	в	с	106	а	в	с	138	а	в	с	170	а	в	с
11	а	в	с	43	а	в	с	75	а	в	с	107	а	в	с	139	а	в	с	171	а	в	с
12	а	в	с	44	а	в	с	76	а	в	с	108	а	в	с	140	а	в	с	172	а	в	с
13	а	в	с	45	а	в	с	77	а	в	с	109	а	в	с	141	а	в	с	173	а	в	с
14	а	в	с	46	а	в	с	78	а	в	с	110	а	в	с	142	а	в	с	174	а	в	с
15	а	в	с	47	а	в	с	79	а	в	с	111	а	в	с	143	а	в	с	175	а	в	с
16	а	в	с	48	а	в	с	80	а	в	с	112	а	в	с	144	а	в	с	176	а	в	с
17	а	в	с	49	а	в	с	81	а	в	с	113	а	в	с	145	а	в	с	177	а	в	с
18	а	в	с	50	а	в	с	82	а	в	с	114	а	в	с	146	а	в	с	178	а	в	с
19	а	в	с	51	а	в	с	83	а	в	с	115	а	в	с	147	а	в	с	179	а	в	с
20	а	в	с	52	а	в	с	84	а	в	с	116	а	в	с	148	а	в	с	180	а	в	с
21	а	в	с	53	а	в	с	85	а	в	с	117	а	в	с	149	а	в	с	181	а	в	с
22	а	в	с	54	а	в	с	86	а	в	с	118	а	в	с	150	а	в	с	182	а	в	с
23	а	в	с	55	а	в	с	87	а	в	с	119	а	в	с	151	а	в	с	183	а	в	с
24	а	в	с	56	а	в	с	88	а	в	с	120	а	в	с	152	а	в	с	184	а	в	с

25	а в с	57	а в с	89	а в с	121	а в с	153	а в с	185	а в с
26	а в с	58	а в с	90	а в с	122	а в с	154	а в с	186	а в с
27	а в с	59	а в с	91	а в с	123	а в с	155	а в с	187	а в с
28	а в с	60	а в с	92	а в с	124	а в с	156	а в с		
29	а в с	61	а в с	93	а в с	125	а в с	157	а в с		
30	а в с	62	а в с	94	а в с	126	а в с	158	а в с		
31	а в с	63	а в с	95	а в с	127	а в с	159	а в с		
32	а в с	64	а в с	96	а в с	128	а в с	160	а в с		

Ключ к тесту Кеттелла.

Совпадения в ответах испытуемого по "а" и "с" дают 2 балла, "в" - 1 балл. У фактора В все совпадения в ответах дают 1 балл.

Фактор									
A	3 а в	26 в с 27 в с	51 в с 52 в с	76 в с	101 а в	126 а в	151 в с	176 а в	
B		28 в	53 в 54 в	77 с 78 в	102 с 103 в	127 с 128 в	152 а 153 с	177 а 178 а	
C	4 а в 5 в с	29 в с 30 а в	55 а в	79 в с 80 в с	104 а в 105 а в	129 в с 130 а в	154 в с	179 а в	
E	6 в с 7 а в	31 в с 32 в с	56 а в 57 в с	81 в с	106 в с	131 а в	155 а в 156 а в	180 а в 181 а в	
F	8 в с	33 а в	58 а в	82 в с 83 а в	107 в с 108 в с	132 а в 133 а в	157 в с 158 в с	182 а в 183 а в	
G	9 в с	34 в с	59 в с	84 в с	109 а в	134 а в	159 в с 160 а в	184 а в 185 а в	
H	10 а в	35 в с 36 а в	60 в с 61 в с	85 в с 86 в с	110 а в 111 а в	135 а в 136 а в	161 в с	186 а в	
I	11 в с 12 а в	37 а в	62 в с	87 в с	112 а в	137 в с 138 а в	162 в с 163 а в		
L	13 в с	38 а в	63 в с 64 в с	88 а в 89 в с	113 а в 114 а в	139 в с	164 а в		
M	14 в с 15 в с	39 а в 40 а в	65 а в	90 в с 91 а в	115 а в 116 а в	140 а в 141 в с	165 в с 166 в с		
N	16 в с 17 а в	41 в с 42 а в	66 в с 67 в с	92 в с	117 а в	142 а в	167 а в		
O	18 а в 19 в с	43 а в 44 в с	68 в с 69 а в	93 в с 94 а в	118 а в 119 а в	143 а в 144 в с	168 в с		
Q1	20 а в 21 в с	45 в с 46 а в	70 а в	95 в с	120 в с	145 а в	169 а в 170 в с		
Q2	22 в с	47 а в	71 а в 72 а в	96 в с 97 в с	121 в с 122 в с	146 а в	171 а в		
Q3	23 в с 24 в с	48 а в	73 а в	98 а в	123 в с	147 в с 148 а в	172 в с 173 а в		
Q4	25 в с	49 а в 50 а в	74 а в 75 в с	99 а в 100 в с	124 а в 125 в с	149 а в 150 в с	174 а в 175 в с		

Таблица нормирования первичных оценок

стены факторы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	3-4	5-6	7	8	9	10-11	12	13	14-15	16-19
B	0-1	2-3	4	5	6	7	8	9	10	11-17
C	1-6	7-8	9-10	11-12	13	14-15	16-17	18-20	21	22-26
E	2-4	5-6	7	8-9	10	11-12	13	14-15	16-17	18-22
F	4-5	6-7	8-9	10	11-12	13-14	15-16	17-18	19-20	21-26
G	2-4	5-7	8-9	10-11	12-13	14	15-16	17	18	19-22
H	1-3	4-5	6-7	8-9	10-13	14	15-16	17-18	19-20	21-25
I	0-3	4	5	6	7-8	9	10-11	12-13	14	15-18
L	2-3	4-5	6	7	8-9	10	11	12-13	14-15	16-18
M	2-3	4-5	6-7	8	9	10-11	12	13-14	15-16	17-20
N	2-4	5	6-7	8	9-10	11	12-13	14-15	16	17-20
O	2-4	5-6	7	8-9	10-11	12-13	14-15	16	17-18	19-22
Q1	2-3	4	5-6	7	8	9-10	11	12-13	14	15-18
Q2	0-2	3	4-5	6	7	8-9	10-11	12	13-14	15-17
Q3	3-5	6-7	8-9	10	11-12	13	14-15	16	17	18-20
Q4	0-1	2-3	4-5	6-8	9-10	11-12	13-15	16-17	18-19	20-22

Таблицы стенов для мужчин, женщин 19-28 лет.

женщины 19-28 лет

стены факторы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	0-4	5-6	7	8-9	10-12	13	14-15	16	17-18	19-20
B	0-4	5	-	6	7	8	9	10	11	12-13
C	0-6	7-8	9-10	11-12	13-14	15-16	17-18	19-20	21-22	23-26
E	0-3	4	5-6	7-8	9-10	11-12	13-14	15-16	17-18	19-26
F	0-5	6-7	8-10	11-12	13-15	16-17	18-19	20-21	22	23-26
G	0-4	5-6	7-8	9-10	11-12	13	14-15	16-17	18	19-20
H	0-2	3-4	5-7	8-9	10-12	13-15	16-17	18-20	21-22	23-26
I	0-5	6	7-8	9-10	11-12	13	14	15	16-17	18-20
L	0-1	2-3	4	5	6-7	8-9	10	11-12	13-14	15-20
M	0-5	6-7	8	9-10	11-12	13-14	15-16	17	18-19	20-26
N	0-5	6	7	8	9-10	11	12-13	14	15-16	17-20
O	0-3	4	5-6	7	8-9	10-12	13-14	15-16	17-18	19-20
Q1	0-3	4	5	6-7	8	9	10-11	12-13	14	15-20
Q2	0-3	4	5-6	7	8-9	10-11	12-13	14-15	16-17	18-20
Q3	0-4	5	6-7	8-9	10	11-12	13	14	15-16	17-20
Q4	0-3	4-5	6-7	8-10	11-12	13-15	16-18	19-20	21-22	23-26

мужчины 19-28 лет

стены факторы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	0-3	4	5-6	7	8-9	10-11	12-13	14	15-16	17-20
В	0-4	5	-	6	7	8	9	10	11	12-13
С	0-7	8-9	10-11	12-13	14-15	16-17	18-19	20-21	22	23-26
Е	0-6	7-8	9	10-11	12-13	14-16	17-18	19	20-21	22-26
F	0-5	6-8	9-10	11-13	14-15	16-17	18-19	20-21	22-23	24-26
G	0-4	5-6	7-9	10-11	12	13-14	15-16	17	18-19	20
Н	0-2	3-4	5-7	8-10	11-13	14-16	17-18	19-20	21-22	23-26
I	0-2	3	4-5	6	7-8	9-10	11-12	13-14	15	16-20
L	0-3	4	5-6	7	8-9	10-11	12	13-14	15	16-20
M	0-5	6	7-8	9	10-11	12-13	14-15	16-17	18	19-20
N	0-5	6-7	8	9	10	11-12	13	14-15	16	17-20
O	0-3	4	5-6	7-8	9	10-11	12-13	14-15	16-17	18-26
Q1	0-4	5	6	7-8	9	10	11-12	13	14-15	16-20
Q2	0-3	4	5-6	7	8-9	10-11	12-13	14-15	16-17	18-20
Q3	0-3	4-5	6	7-8	9-10	11	12-13	14	15-16	17-20
Q4	0-3	4	5-7	8-9	10-12	13-14	15-17	18-19	20-21	22-26

### Интерпретация факторов

<b>Первичные факторы</b>	
<b>I. Фактор «А»</b> (ориентирован на определение степени общительности человека в группе)	
«-» «Шизотимия»	«+» «Аффектотимия»
скрытый, обособленный, критичный, непреклонный, необщительный, замкнутый, безучастный, отстаивает свои идеи, отчужденный, точный, объективный, недоверчивый, скептический, холодный (жесткий), сердитый, мрачный	сердечный, добрый, общительный, открытый, естественный, непринужденный, добродушный, беспечный, готов к содружеству, предпочитает присоединяться, внимателен к людям, мягкосердечный, небрежный, доверчивый, идет на поводу, легко приспосабливается, веселый
<b>II. Фактор «В»</b>	
«-» «Низкий интеллект»	«+» «Высокий интеллект»
несобранный, тупой, конкретность и ригидность мышления, эмоциональная дезорганизация мышления, низкие умственные способности, не может решать абстрактные задачи	собранный, сообразительный, наблюдается абстрактность мышления, высокие общие умственные способности, пронизательный, быстро схватывающий, интеллектуально приспосабливается, существует некоторая связь с уровнем вербальной культуры и эрудицией
<b>III. Фактор «С»</b>	
«-» «Слабость Я»	«+» «Сила Я»
слабость, эмоциональная неустойчивость, находится под влиянием чувств,	сила, эмоциональная устойчивость, выдержанность, спокойный, флегматичный,

переменчив, легко расстраивается, при расстройствах теряет равновесие духа, переменчив в отношениях и неустойчив в интересах, беспокойный, уклоняется от общности, имеет тенденцию уступать, отказывается от работы, не вступает в споры в проблематичных ситуациях, невротические симптомы, ипохондрия, утомляемость	трезво смотрит на вещи, работоспособный, реалистически настроенный, эмоционально зрелый, имеет постоянные интересы, спокойный, реально оценивает обстановку, управляет ситуацией, избегает трудностей, может иметь место эмоциональная ригидность и нечувствительность
<b>IV. Фактор «Е»</b>	
«←» «Конформность»	«+» «Доминантность»
мягкий, кроткий послушный, услужливый, любезный, зависимый, застенчивый, уступчивый, берет вину на себя, безропотный, пассивный, покорный, подчиняющийся, тактичный, дипломатичный, экспрессивный, скромный, легко выводится из равновесия авторитетным руководством и властями	доминирование, властность, неуступчивый, самоуверенный, напористый, агрессивный, упрямый, конфликтный, своенравный, неустойчивый, независимый, грубый, враждебный, мрачный, бунтарь, непослушный, непреклонный, требует восхищения
<b>V. Фактор «F»</b>	
«←» «Сдержанность»	«+» «Экспрессивность»
озабоченный, спокойный, молчаливый, серьезный, неразговорчивый, благоразумный, рассудительный, с самоанализом, заботливый, задумчивый, необщительный, медлительный, осторожный, склонен усложнять, пессимистичен в восприятии действительности, беспокоится о будущем, ожидает неудач, окружающим кажется скучным, вялым, чопорным	беззаботный, восторженный, невнимательный, небрежный, беспечный, жизнерадостный, веселый, импульсивный, подвижный, энергичный, разговорчивый, откровенный, экспрессивный, живой, проворный, отмечается значимость социальных контактов, искренен в отношениях, эмоционален, динамичен в общении, часто становится лидером, энтузиаст, верит в удачу
<b>VI. Фактор «G»</b>	
«←» «Низкое супер-эго»	«+» «Высокое супер-эго»
подверженность чувствам, несогласие с общепринятыми моральными нормами и стандартами, непостоянный, гибкий, переменчивый, вызывает недоверие, потворствует своим желаниям, небрежный, ленивый, независимый, игнорирует обязанности, подвержен влиянию случая и обстоятельств, беспринципность, безответственность, неорганизованность, возможно антисоциальное поведение	высокая нормативность, сильный характер, добросовестный, настойчивый, моралист, степенный, уравновешенный, ответственный, упорный, стойкий, решительный, достойный доверия, эмоционально дисциплинирован, собранный, совестливый, имеет чувство долга, соблюдает моральные стандарты и правила, настойчивость в достижении цели, точность, деловая направленность
<b>VII. Фактор «H»</b>	
«←» «Трекция»	«+» «Пармия»
робость, нерешительность, не уверен в своих силах, застенчивость, смущается в присутствии других, сдержанный,	смелость, предприимчивость, социальная смелость, толстокожесть, авантюристичный, склонный к риску, общительный, активный,

боязливый, эмоциональный, озлобленный, раздраженный, ограниченный, строго придерживается правил, быстро реагирует на опасность, повышенная чувствительность к угрозе, деликатный, внимательный к другим, предпочитает находиться в тени, большому обществу предпочитает одного – двух друзей	явный интерес к другому полу, чувствительный, отзывчивый, добродушный, импульсивный, расторможенный, держится свободно, эмоциональный, артистические интересы, беззаботный, не понимает опасности
<b>VIII. Фактор «I»</b>	
<b>«-» «Харрия»</b>	<b>«+» «Премсия»</b>
низкая чувствительность, суровость, толстокожесть, не верит в иллюзии, рассудочность, реалистичность суждений, практичность, некоторая жестокость, несентиментальный, ожидает малого от жизни, мужественный, самоуверенный, берет на себя ответственность, суровый (до цинизма), черствый в отношениях, незначительные артистические наклонности, без утраты чувства вкуса, не фантазер, действует практично и логично, постоянный, не обращает внимания на физические недомогания	мягкосердечие, нежность, зависимость, чувствительность, сверхосторожность, стремление к покровительству, неугомонный, суетливый, беспокойный, ожидает внимания от окружающих, навязчивый, ненадежный, ищет помощи и симпатии, способный к эмпатии и пониманию, добрый, терпимый к себе и окружающим, утонченный, жеманный, напыщенный, притворный, склонный к романтизму, артистичный, ветреный, действует по интуиции, женственный, фантазирует в беседе и наедине с собой, изменчивый, ипохондрик, беспокоится о состоянии своего здоровья, художественность восприятия мира
<b>IX. Фактор «L»</b>	
<b>«-» «Алаксия»</b>	<b>«+» «Протенсия»</b>
доверчивый, откровенный, чувство собственной незначимости, соглашается с условиями, внутренняя расслабленность, жалуется на перемены, неподозрительный, свободный от зависимости, легко забывает трудности, понимает, прощает, терпимый, уживчивый, благожелательный по отношению к другим, небрежно относится к замечаниям, покладистый, легко ладит с людьми, хорошо работает в коллективе	подозрительность, ревнивость, «защита» и внутреннее напряжение, завистливый, большое самомнение, догматичность, подозрительность, задерживает свое внимание на неудачах, тиран, требует от окружающих нести ответственность за ошибки, раздражительный, его интересы обращены на самого себя, осторожен в своих поступках, эгоцентричен
<b>X. Фактор «M»</b>	
<b>«-» «Праксерния»</b>	<b>«+» «Аутия»</b>
практичен, тверд, мало воображения, приземленность стремлений, быстро решает практические вопросы, занят своими интересами, прозаичен, избегает всего необычного, следует общепринятым нормам, надежен в практическом суждении, честный, добросовестный, беспокойный, свойственна некоторая ограниченность, излишне внимателен к мелочам,	мечтательность, идеалистичность, богатое воображение, богемность, рассеянность, поглощен своими идеями, интересуется искусством и основными верованиями, увлечен внутренними иллюзиями, высокий творческий потенциал, капризный, легко отступает от здравого смысла, неуравновешенный, легко приводится в восторг

руководствуется объективной реальностью	
XI. Фактор «N»	
«-» «Прямолинейность»	«+» «Дипломатичность»
наивность, простоватость, прямой, откровенный, естественный, непосредственный, бестактный в обращении, имеет неконкретный ум, общительный, несдержан эмоционально, простые вкусы, отсутствие проницательности, неопытен в анализе мотивировок, довольствуется имеющимся, слепо верит в человеческую сущность	проницательность, хитрость, опытный, искусственный, расчетливый, разумный, изысканный, умеет вести себя в обществе, имеет точный ум, эмоционально выдержан, искусственный, эстетически изощрен, проницателен по отношению к окружающим, честолюбивый, бывает ненадежен, осторожен, «срезает углы»
XII. Фактор «O»	
«-» «Гипертимия»	«+» «Гипотимия»
беспечность, самоуверенность, самонадеянность, спокойствие, безмятежность, благодушие, хладнокровие, веселый, жизнерадостный, нераскаивающийся, безмятежный, спокойный, нечувствителен к одобрению или порицанию окружающих, беспечен, энергичен, небоязливый, бездумный	чувство вины, полон тревоги и предчувствий, самобичевание, неуверенность в себе, ранимый, обеспокоенность, депрессивный, подавленный, легко плачет, легко раним, одинокий, находится во власти настроений, впечатлительный, сильное чувство долга, чувствителен к реакциям окружающих, скрупулезный, суетливый, ипохондрик, симптомы страха, погружен в мрачные раздумья
XIII. Фактор «Q1»	
«-» «Консерватизм»	«+» «Радикализм»
почтенный, имеет установившиеся взгляды и идеи, принимает только испытанное временем, подозрителен к новым людям, с сомнением относится к новым идеям, терпим к традиционным трудностям, склонен к морализации и нравоучениям	экспериментатор, аналитик, либерал, свободомыслящий, терпимость к неудобствам, критически настроен, хорошая информированность, не доверяет авторитетам, на веру ничего не принимает, характеризуется наличием интеллектуальных интересов
XIV. Фактор «Q2»	
«-» «Зависимость от группы»	«+» «Самодостаточность»
социабельность, несамостоятельность, последовательность, нуждается в групповой поддержке, принимает решения вместе с другими, следует за общественным мнением, ориентируется на социальное одобрение, безынициативен	независимость от группы, самостоятельность, находчивость, самостоятельно принимает решения, может господствовать, не нуждается в поддержке других людей, независим
XV. Фактор «Q3»	
«-» «Низкое самомнение»	«+» «Высокое самомнение»
плохо контролируем, небрежный, неточный, следует своим побуждениям, не считается с общественными правилами, невнимателен и	самолюбие, самоконтроль, точный, волевой, может подчинить себе, действует по осознанному плану, эффективный лидер,

неделикатен, недисциплинирован, внутренняя конфликтность представлений о себе	принимает социальные нормы, контролирует свои эмоции и поведение, доводит дело до конца, целенаправлен
<b>XVI. Фактор «Q4»</b>	
«←» «Низкая эго-напряженность»	«+» «Высокая эго-напряженность»
расслабленный, спокойный, вялый, апатичный, сдержанный, нефрустрирующий, низкая мотивация, лень, излишняя удовлетворенность, невозмутимость	собранный, энергичный, возбужденный, раздражительный, повышенная мотивация, несмотря на утомляемость активен, слабое чувство порядка, раздражительный
<b>Вторичные факторы</b>	
<b>I. Фактор «F1»</b>	
«←» «Низкая тревожность»	«+» «Высокая тревожность»
жизнь в целом удовлетворяет, способен достичь желаемого, слабая мотивация и отсюда неспособность к достижению трудных целей	не обязательно невротик (т.к. тревога может быть ситуационной), плохая приспособляемость (возможно), неудовлетворенность достигнутым, очень высокая тревожность обычно нарушает деятельность
<b>II. Фактор «F2»</b>	
«←» «Интроверт»	«+» «Экстраверт»
робость, застенчивость, «достаточно себя», подавляем в межличностных конфликтах, застенчивость (не обязательно), сдержанность, скрытность	хорошо устанавливает и поддерживает социальные контакты
<b>III. Фактор «F3»</b>	
«←» «Сензитивность»	«+» «Реактивная уравновешенность»
хрупкая эмоциональность, чувствительность к тонкостям, художественная мягкость, спокойствие, вежливость, трудности в принятии решений из-за избытка раздумий	стабильность, жизнерадостность, решительность, предприимчивость, склонность не замечать тонкостей жизни, ориентирован на очевидное и явное, трудности из-за слишком поспешных действий без достаточного взвешивания
<b>IV. Фактор «F4»</b>	
«←» «Конформность»	«+» «Независимость»
подчинение, зависимость, пассивность, сдержанность, нуждается в поддержке и ищет ее у людей, склонность ориентироваться на групповые нормы	агрессивность, смелость, хваткость, сообразительность, быстрота

*Интерпретация парных сочетаний первичных факторов.*

При интерпретации полученных результатов целесообразно использовать не только выраженность отдельных факторов, но и их сочетаний, образующих симптомокомплексы коммуникативных, интеллектуальных, эмоциональных и регуляторных личностных

свойств. При этом следует учитывать не только полюсные значения факторов, но и средние, которые довольно часто встречаются в практике работы психолога.

*Группу коммуникативных свойств образуют следующие факторы:*

A – общительность

H – смелость

E – доминантность

L – подозрительность

N – дипломатичность

Q<sub>2</sub> – самостоятельность.

Сочетание факторов A и H отражает потребность личности в общении, умении общаться. Высокие значения факторов A (8-10 стенов) и H (8-10 стенов) означают, что человек стремится к общению, легко и быстро, часто по собственной инициативе вступает в контакт с незнакомыми и малознакомыми людьми. Опыт межличностного общения большой, но нередко взаимоотношения поверхностные и непродолжительные. Не испытывает напряжения в большой аудитории. Сохраняет уверенность в себе, способен отстоять свою позицию при общении с авторитетными людьми. Общение служит основным способом решения всех своих проблем.

Средние значения факторов A (4-7 стенов) и H (4-7 стенов) характеризуют человека, который взаимоотношений с людьми не избегает, но собственная активность в установлении и сохранении контактов невысокая. Инициатором общения становится в том случае, если затрагиваются его интересы или проблема решается только с помощью общения. Избирателен в общении; имеет небольшой круг друзей и знакомых, которые близки по интересам и ценностным ориентациям и с которыми чувствует себя комфортно. Общение с большой аудиторией или авторитетными людьми требует преодоления напряжения.

Низкие значения факторов A (1-3 стена) и H (1-3 стена) присущи человеку, который отличается слабо выраженной потребностью в общении с людьми. Чрезвычайно избирателен в установлении и поддержании контактов. Круг общения ограничен друзьями и близкими. Избегает общения с большой аудиторией и авторитетами. Испытывает большие сложности, когда возникают сложности, связанные с просьбами.

Сочетание факторов L и N характеризует отношение личности к другим людям.

Высокие значения факторов L (8-10 стенов) и N (8-10 стенов) свойственны человеку, который отличается выраженной социальной проницательностью. Он ясно видит скрытый смысл житейских ситуаций, межличностных отношений. Понимает людей, мотивы их поведения и переживания. Тонко чувствует отношение других людей к себе, и это позволяет быстро менять стиль и дистанцию общения, если меняется коммуникативная ситуация. В конфликтных ситуациях стремится избегать «острых углов», ищет компромиссные решения. В то же время насторожен, внутренне напряжен и может испытывать тревогу во взаимоотношениях с людьми. Нередко с предубеждением оценивает людей.

Средние значения факторов L (4-7 стенов) и N (4-7 стенов) отражают способность человека достаточно тонко разбираться в людях, задумываться над мотивами их поведения. Однако на свои оценки и характеристики такой человек ориентируется редко. К людям относится доброжелательно, но без особой доверительности. Доверительные отношения устанавливает с теми, кто близок по интересам, с кем поддерживает давние отношения. Понимает чужие проблемы, но собственные проблемы предпочитает хранить в тайне и решать самостоятельно. Возможны конфликты и разногласия с окружающими, но они не продолжительны.

Низкие значения факторов L (1-3 стена) и N (1-3 стена) принадлежат человеку, который естественен в поведении. Доброжелательно, без предубеждений относится к

окружающим людям, снисходительно оценивает их поступки. Однако может обидеть из-за неточного понимания состояния собеседника, мотивов его поведения или из-за недостаточного проникновения в суть ситуации. Редко чувствует нюансы общения, сохраняет стиль и дистанцию общения, независимо от изменения коммуникативной ситуации.

Сочетание факторов E и Q<sub>2</sub> отражает некоторые стороны лидерского потенциала личности.

Высокие значения факторов E (8-10 стенов) и Q<sub>2</sub> (8-10 стенов) свойственны человеку, который активно стремится занять лидерское положение в группе. Имеет собственную точку зрения по многим вопросам. Стремится утвердить ее среди окружающих и изменить их поведение в соответствии с собственным видением и пониманием сложившейся ситуации. К мнению других относится критично, прибегает к нему редко. Предпочитает самостоятельные решения, которые не меняет даже под давлением группы.

Средние значения факторов E (4-7 стенов) и Q<sub>2</sub> (4-7 стенов) говорят об умеренно выраженном лидерском потенциале личности. Существующая собственная точка зрения по многим вопросам не навязывается группе. Лидерские функции проявляются преимущественно в привычных ситуациях, развитие которых можно предвидеть, а появление трудностей можно предотвратить. Лидерская активность возможна также и тогда, когда ситуация глубоко затрагивает личные интересы. Мнение группы уважает также, как и свое. Учитывает его, может изменить собственное под давлением группы. Однако ответственные решения предпочитает принимать самостоятельно.

Низкие значения факторов E (1-3 стенов) и Q<sub>2</sub> (1-3 стенов) свидетельствуют о низком лидерском потенциале. Человек не стремится занять лидирующее положение среди окружающих людей или в группе. Предпочитает подчиняться. Легко соглашается с мнением других, быстро меняет собственную точку зрения. Склонен избегать ситуаций, требующих собственной ответственности за принятие решения. Испытывает напряжение при необходимости самостоятельно преодолевать препятствия на пути к достижению цели.

*В группу интеллектуальных свойств входят следующие факторы:*

V – интеллектуальность

M – мечтательность

N – дипломатичность

Q<sub>1</sub> – восприимчивость к новому.

Сочетание факторов V и M характеризует интеллектуальные возможности личности.

Высокие значения факторов V (8-10 стенов) и M (8-10 стенов) означают высокие интеллектуальные возможности, увлечение абстрактными идеями. Легко решает отвлеченные задачи, быстро устанавливает причинно-следственные соотношения между явлениями. Обладает богатой фантазией, развитым образным мышлением. При этом мышление логично, отличается высоким уровнем обобщения.

Средние значения факторов V (4-7 стенов) и M (4-7 стенов) отражают возможность достижения успеха в решении несложных отвлеченных проблем. Наибольшая успешность достигается в решении практических задач. Человек способен к творческой, детальной разработке идей, выдвинутых другими.

Низкие значения факторов V (1-3 стенов) и M (1-3 стенов) характеризуют преобладание в структуре интеллекта конкретного, практически ориентированного мышления. Принимая решения, ориентируется преимущественно на здравый смысл и на факты. Решение абстрактных задач требует дополнительных усилий и больших временных затрат.

Сочетание факторов N и Q<sub>1</sub> отражают гибкость и оперативность мышления личности.

Высокие значения факторов N (8-10 стенов) и Q<sub>1</sub> (8-10 стенов) свидетельствуют о гибкости мышления и о скорости принятия решений. Человек легко проникает в смысл

проблемной ситуации, быстро просчитывает возможные варианты решения и находит оптимальное. Склонен экспериментировать с предметами, идеями. В решениях ориентируется на новые подходы, не боится ошибок и просчетов.

Средние значения факторов N (4-7 стенов) и Q<sub>1</sub> (4-7 стенов) встречаются у лиц, склонных быстро ориентироваться в проблемных ситуациях, но не всегда умеющих просчитывать варианты решения. В связи с этим выбранное решение не всегда бывает оптимальным. Новые идеи и способы решений использует взвешенно, лишь после всесторонней оценки и оценки последствий.

Низкие значения факторов N (1-3 стена) и Q<sub>1</sub> (1-3 стена) фиксируются у тех, у кого ориентировка в проблемных ситуациях затруднена. Понимание смысла проблемной ситуации, выбор вариантов решений требуют дополнительных интеллектуальных усилий и временных затрат. Отношение к новым идеям настороженное. При решении жизненных задач используются проверенные опытом способы и приемы.

*В группе эмоциональных свойств объединяются следующие факторы:*

C – эмоциональная устойчивость

F – беспечность

H – смелость в социальных контактах

I – эмоциональная чувствительность

O – тревожность

Q<sub>4</sub> – напряженность

Сочетание факторов C и I характеризует чувствительность личности к эмоциогенным воздействиям.

Высокие значения факторов C (8-10 стенов) и низкие значения фактора I (1-3 стена) свойственны человеку, отличающемуся реалистичным восприятием окружающей обстановки, происходящих событий. Чувствует себя защищенным, способным справиться с разными трудностями. Круг ситуаций, которые вызывают сильные эмоциональные реакции, ограничен. Склонен рационализировать собственные эмоциональные переживания, впечатления. В общении с другими людьми ориентируется преимущественно на разумное. На собственные чувства ориентируется довольно редко.

Средние значения факторов C (4-7 стенов) и I (4-7 стенов) характерны для человека, который сохраняет эмоциональное равновесие преимущественно в привычной для себя обстановке. При неожиданном появлении дополнительных трудностей возникает кратковременное чувство тревоги и беспомощности. Сильные эмоциональные реакции возможны в тех ситуациях, которые глубоко затрагивают актуальные потребности.

Низкие значения факторов C (1-3 стена) и высокие значения фактора I (8-10 стенов) означают, что человек воспринимает происходящее вокруг него прежде всего эмоционально. Эмоциональная чувствительность высокая. Эмоции возникают быстро, по любому, даже незначительному, поводу. Спектр эмоциональных переживаний разнообразен: от восторженности, удовлетворения до страха, тревоги и депрессии. Эмоции превращаются в основной регулятор поведения и взаимоотношений с людьми.

Сочетание факторов H и F отражает склонность к рискованному поведению.

Высокие значения факторов H (8-10 стенов) и F (8-10 стенов) позволяют говорить об оптимизме. Сложности, неудачи сложившихся ситуаций не замечаются или вытесняются. Преобладает вера в удачу, в благоприятный исход начинаний. Жизненная перспектива воспринимается позитивно. Привлекают ситуации, связанные с риском. Может рисковать как здоровьем, так и материальным благополучием. Рискует независимо от последствий. Возможен неоправданный риск, риск ради риска.

Средние значения факторов H (4-7 стенов) и F (4-7 стенов) отражают стремление человека находить позитивное в жизни. Однако полностью отключиться от неприятностей, от повседневных проблем не удается. Верит в удачу в том случае, если когда ситуации

знакомы и можно использовать проверенные опытом стратегии поведения и решения задач. Рискует взвешенно. Рискованные ситуации привлекают тогда, когда риск оправдан и успех реально достижим.

Низкие значения факторов Н (1-3 стена) и F (1-3 стена) встречаются у тех, кто склонен драматизировать события, усложнять происходящее. Настроение часто снижено. Жизненная перспектива воспринимается преимущественно негативно. Уверенность в себе слабо выражена. Преобладает ориентация на избегание неудачи. Риск пугает. Ситуации, связанные с риском, избегаются.

Сочетание факторов О и Q<sub>4</sub> характеризует разные проявления тревожности как личностного свойства.

Высокие значения факторов О (8-10 стенов) и Q<sub>4</sub> (8-10 стенов) описывают человека, который часто тревожится о возможных неудачах и неприятных событиях, сожалеет о прошлых своих поступках. Неудовлетворен собой, испытывает чувство вины, что создает трудности во взаимоотношениях с окружающими. Болезненно переносит критику в свой адрес. Похвалу, комплименты принимает с большим недоверием. Препятствия на пути к достижению цели воспринимает как непреодолимые, склонен фиксироваться на неприятных сторонах событий, что препятствует поискам выхода из проблемных ситуаций.

Средние значения факторов О (4-7 стенов) и Q<sub>4</sub> (4-7 стенов) относятся к человеку, который испытывает тревогу, беспокойство в непривычных для себя ситуациях. Тогда, когда обстановка знакома и предсказуема, ощущение тревоги ослабевает или не возникает вообще. Пытается объективно воспринимать происходящее и окружающих людей. Препятствия на пути к достижению цели кажутся непреодолимыми, но довольно долго ищет оптимальные выходы из сложившейся проблемной ситуации. Критические замечания в свой адрес воспринимает сначала с раздражением, затем находит в них рациональное зерно, и раздражение снимается. В конфликтных ситуациях склонен обвинять не только других, но и себя.

Низкие значения факторов О (1-3 стена) и Q<sub>4</sub> (1-3 стена) характерны для человека, который критично воспринимает окружающую реальность. Редко тревожится о будущем, не волнуют также и прошлые поступки. Высокая самооценка, уверенность в себе, удовлетворенность своими достижениями помогают преодолевать реально возникающие препятствия. Терпимо относится к критическим замечаниям в свой адрес. В конфликтных ситуациях склонен преимущественно обвинять других.

*В группу регуляторных свойств личности входят следующие факторы:*

Q<sub>3</sub> – самодисциплина

G – моральная нормативность

Высокие значения факторов Q<sub>3</sub> (8-10 стенов) и G (8-10 стенов) встречаются у тех, кто способен мобилизовать себя на достижение поставленной цели вопреки внутреннему сопротивлению и внешним препятствиям. Действует продуманно, настойчиво. Организован: заканчивает начатые дела, четко представляет порядок выполняемых дел, планирует время. Сохраняет самообладание в критических ситуациях, способен регулировать внешние проявления эмоций. Критичен к себе. Поведение часто регулируется требованиями группы, требованиями окружающих людей. Ответственен, с ярко выраженным чувством долга.

Средние значения факторов Q<sub>3</sub> (4-7 стенов) и G (4-7 стенов) говорят о способности человека быть организованным и настойчивым прежде всего в ситуациях, в которых адаптировался. В случае неожиданного появления дополнительной нагрузки может действовать хаотично, неорганизованно. Избирательно относится к общегрупповым нормам и требованиям. Совестьливость, ответственность в лично значимых ситуациях

могут сочетаться с формальным выполнением обязанностей тогда, когда ситуация не затрагивает личных интересов.

Низкие значения факторов Q<sub>3</sub> (1-3 стена) и G (1-3 стена) характерны для тех, кто отстает от желаемой цели, как только появляются внутренние или внешние препятствия. Часто действует неорганизованно. Не умеет планировать и рационально распределять свое время. Поведение регулируется преимущественно личными, сиюминутными желаниями и потребностями, поэтому не всегда вписывается в традиционные рамки. Свои возможности не всегда оцениваются критично. Достаточно свободно относится к моральным нормам.

*Вторичные факторы опросника Р. Кеттелла.*

Вторичные факторы вычисляются только по стенам.

1. Тревожность

$$F1 = [38 + (2 \times L + 3 \times O + 4 \times Q_4) - 2 \times C - 2 \times H - 2 \times Q_3] : 10,$$

Где «38» – нормирующая константа,

L, O, Q<sub>4</sub>, C, H, Q<sub>3</sub> – значения соответствующих факторов в стенах.

2. Экстраверсия

$$F2 = [2 \times A + 3 \times E + 4 \times F + 5 \times H - 2 \times Q_2 - 11] : 10,$$

Где «10» – нормирующая константа,

A, E, F, H, Q<sub>2</sub> – значения соответствующих факторов в стенах.

3. Эмоциональная лабильность

$$F3 = [77 + 2 \times C + 2 \times E + 2 \times F + 2 \times N - 4 \times A - 6 \times I - 2 \times M] : 10,$$

Где «77» – нормирующая константа,

C, E, F, N, A, I, M – значения соответствующих факторов в стенах.

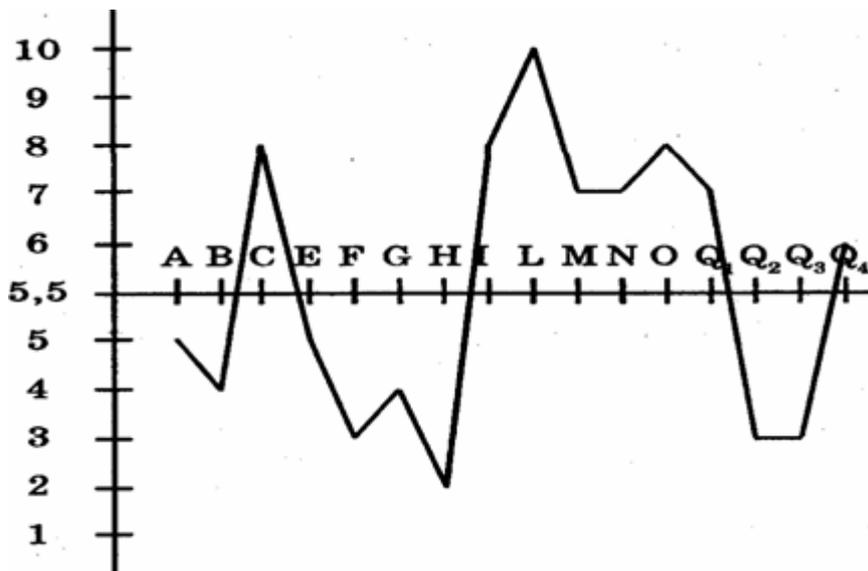
4. Доминантность

$$F4 = [4 \times E + 3 \times M + 4 \times Q_1 + 4 \times Q_2 - 3 \times A - 2 \times G] : 10,$$

Где E, M, Q<sub>1</sub>, Q<sub>2</sub>, A, G – значения соответствующих факторов в стенах.

Стены распределяются по биполярной шкале с крайними значениями в 1 и 10 баллов. Соответственно, первой половине шкалы (от 1 до 5,5) присваивается знак «-», второй половине (от 5,5 до 10) знак «+». Из имеющихся показателей по всем 16 факторам строится, так называемый «профиль личности». При интерпретации уделяется внимание, в первую очередь, «пикам» профиля, то есть наиболее низким и наиболее высоким значениям факторов в профиле, в особенности тем показателям, которые в «отрицательном» полюсе находятся в границах от 1 до 3 стенов, а в «положительном» – от 8 до 10 стенов.

Пример построения «Профиля личности»



#### Психологический тест №4

##### Опросник "Уровень субъективного контроля" (УСК)

Выделение личностной характеристики, описывающей то, в какой степени человек ощущает себя активным субъектом собственной деятельности, а в какой—пассивным объектом действия других людей и внешних обстоятельств, обосновано существующими эмпирическими исследованиями и может способствовать дальнейшему изучению широкого круга проблем общей и в особенности прикладной психологии личности. Эта характеристика полностью отвечает и теоретическим представлениям, сложившимся в отечественной психологии, в которой исследованию и формированию сознательной, активной деятельности личности всегда придавалось первостепенное значение.

**1. Шкала общей интернальности  $I_o$ .** Высокий показатель по этой шкале соответствует высокому уровню субъективного контроля над любыми значимыми ситуациями. Такие люди считают, что большинство важных событий в их жизни было результатом их собственных действий, что они могут ими управлять, и, следовательно, чувствуют свою собственную ответственность за эти события и за то, как складывается их жизнь в целом. Низкий показатель по шкале  $I_o$  соответствует низкому уровню субъективного контроля. Такие испытуемые не видят связи между своими действиями и значимыми для них событиями их жизни, не считают себя способными контролировать их развитие и полагают, что большинство их являются результатом случая или действий других людей.

**2. Шкала интернальности в области достижений  $I_d$ .** Высокие показатели по этой шкале соответствуют высокому уровню субъективного контроля над эмоционально положительными событиями и ситуациями. Такие люди считают, что всего хорошего, что было и есть в их жизни, они добились сами и что они способны с успехом преследовать свои цели и в будущем. Низкие показатели по шкале  $I_d$  свидетельствуют о том, что человек приписывает свои успехи, достижения и радости внешним обстоятельствам—везению, счастливой судьбе или помощи других людей.

**3. Шкала интернальности в области неудач  $I_n$ .** Высокие показатели по этой шкале говорят о развитом чувстве субъективного контроля по отношению к отрицательным событиям и ситуациям, что проявляется в склонности обвинять самого себя в разнообразных неудачах, неприятностях и страданиях. Низкие показатели  $I_n$  свидетельствуют о том, что испытуемый склонен приписывать ответственность за подобные события другим людям или считать их результатом невезения.

**4. Шкала интернальности в семейных отношениях  $I_c$ .** Высокие показатели по этой шкале означают, что человек считает себя ответственным за события его семейной жизни. Низкий  $I_c$  указывает на то, что субъект считает не себя, а своих партнеров причиной значимых ситуаций, возникающих в его семье.

**5. Шкала интернальности в области производственных отношений  $I_{п}$ .** Высокий  $I_{п}$  свидетельствует о том, что человек считает свои действия важным фактором в организации собственной производственной деятельности, в складывающихся отношениях в коллективе, в своем продвижении и т. д. Низкий  $I_{п}$  указывает на то, что испытуемый склонен приписывать более важное значение внешним обстоятельствам—руководству, товарищам по работе, везению—невезению.

**6. Шкала интернальности в области межличностных отношений  $I_{м}$ .** Высокий показатель  $I_{м}$  свидетельствует о том, что человек считает себя в силах контролировать свои неформальные отношения с другими людьми, вызывать к себе уважение и симпатию и т. д. Низкий  $I_{м}$ , напротив, указывает на то, что он не считает себя способным активно формировать свой круг общения и склонен считать свои отношения результатом действия своих партнеров.

**7. Шкала интернальности в отношении здоровья к болезни  $I_{з}$ .** Высокие показатели  $I_{з}$  свидетельствуют о том, что испытуемый считает себя во многом ответственным за свое здоровье: если он болен, то обвиняет в этом самого себя и полагает, что выздоровление во многом зависит от его действий. Человек с низким  $I_{з}$ : считает здоровье и болезнь результатом случая и надеется на то, что выздоровление придет в результате действий других людей, первым делом врачей.

#### **ОПРОСНИК УСК.**

Инструкция. Внимательно прочитайте каждое из утверждений, приведенных ниже и отметьте на бланке ответов:

Внимательно прочитайте каждое из утверждений, приведенных ниже и отметьте на бланке ответов:

- -3 – не согласен полностью
- -2 – не согласен частично
- -1 – скорее не согласен, чем согласен
- +1 – скорее согласен, чем не согласен
- +2 – согласен частично
- +3 – согласен полностью

- 1.Продвижение по службе больше зависит от удачного стечения обстоятельств, чем от способностей и усилий человека.
2. Большинство разводов происходит от того, что люди не захотели приспособиться к друг другу.
3. Болезнь - дело случая, если уж суждено заболеть, то ничего не поделаешь.
4. Люди оказываются одинокими из-за того, что сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.
5. Осуществление моих желаний часто зависит везения.
- 6.Бесполезно предпринимать усилия для того, чтобы завоевать симпатию других людей.
7. Внешние обстоятельства - родители и благосостояние - влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.
8. Я часто чувствую, что мало влияю на то что происходит мной.
9. Как правило руководство оказывается более эффективно, когда полностью контролируются действия подчиненных, а не полагаются на их самостоятельность.
10. Мои отметки в школе часто зависели от случайных обстоятельств (например, от настроения учителя), чем от моих собственных усилий. .
11. Когда я строю планы, то я в общем верю, что смогу осуществить их.
12. То, что многим людям кажется удачей или везением на самом деле является результатом долгих целенаправленных усилий.
- 13.Думаю, что правильный образ жизни может помочь больше здоровью, чем врачи и лекарства.

14. Если люди не подходят друг другу, то, как бы они не старались наладить семейную жизнь они все равно не смогут.
15. То хорошее, что я делаю, обычно бывает по достоинству оценено другими.
16. Дети вырастают такими, какими их воспитывают родители.
17. Думаю, что случай или судьба не играют важной роли в моей жизни.
18. Я стараюсь не планировать далеко вперед, потому что немало е зависит от того, как сложатся обстоятельства.
19. Мои отметки в школе больше всего зависели от моих усилий и степени подготовленности.
20. В семейных конфликтах я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.
21. Жизнь большинства людей зависит от стечения обстоятельств.
22. Я предпочитаю такое руководство, при котором можно самостоятельно определить, что и как делать
23. Думаю, что мой образ жизни ни в коей мере не является причиной моих болезней.
24. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успеха в своем деле.
25. В конце концов, за плохое управление организацией ответственны сами люди, которые в ней работают.
26. Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся отношениях в семье.
27. Если уж очень захочу, то смогу расположить к себе любого.
28. На подрастающее поколение влияет так немало разных обстоятельств, что усилия родителей по их воспитанию часто оказываются бесполезными.
29. То, что со мной случается - это дело моих собственных рук.
30. Трудно бывает понять, почему руководители поступают именно так, а не иначе.
31. Человек, который не смог добиться успеха в своей работе, скорее всего не проявлял достаточно усилий.
32. Чаще всего я могу добиться от членов моей семьи того, что я хочу.
33. В неприятностях и неудачах, которые были в моей жизни, чаще были виноваты другие люди, чем я сам.
34. Ребенка всегда можно уберечь от простуды, если за ним следить и правильно одевать.
35. В сложных обстоятельствах я предпочитаю подождать, пока проблемы разрешатся сами собой.
36. Успех является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.
37. Я чувствую, что от меня больше, чем от кого бы то ни было, зависит счастье моей семьи.
38. Мне всегда было трудно понять, почему я нравлюсь одним людям и не нравлюсь другим.
39. Я всегда предпочитаю принять решение и действовать самостоятельно, а не надеяться на помощь других людей или на судьбу.
40. К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.
41. В семейной жизни бывают такие ситуации, которые невозможно разрешить даже при самом сильном желании.
42. Способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны винить в этом только самих себя.
43. Многие мои успехи были возможны только благодаря помощи других.
44. Большинство неудач в моей жизни произошло от неумения, лени и мало зависело от везения или невезения.

пол \_\_\_\_\_ возраст \_\_\_\_\_ профессия \_\_\_\_\_ дата \_\_\_\_\_

Обработка результатов проводится в несколько этапов:

**1. С помощью ключа подсчитываются «сырые» баллы по каждой шкале:**

Цифра, соответствующая выбору, определяет количество баллов, полученных за каждый ответ. При этом баллы за ответы на вопросы со знаком «+» суммируются со своим знаком, а на вопросы со знаком «-» — с обратным знаком.

**Ключ**

Шкала	«+»	«-»	Σ
<b>Ио</b>	2; 4; 11; 12; 13; 15; 16; 17; 19; 20; 22; 25; 27; 29; 31; 32; 34; 36; 37; 39; 42; 44	1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 30, 33, 35, 38, 40, 41, 43	
<b>Ид</b>	12; 15; 27; 32; 36; 37	1; 5; 6; 14; 26; 43	
<b>Ин</b>	2; 4; 20; 31; 42; 44	7; 24; 33; 38; 40; 41	
<b>Ис</b>	2; 16; 20; 32; 37	7; 14; 26; 28; 41	
<b>Ип</b>	19; 22; 25; 31; 42	1; 9; 10; 24; 30	
<b>Им</b>	4; 27	6; 38	
<b>Из</b>	13; 34	3; 23	

**2. «Сырые» баллы переводятся (Σ) в стены.**

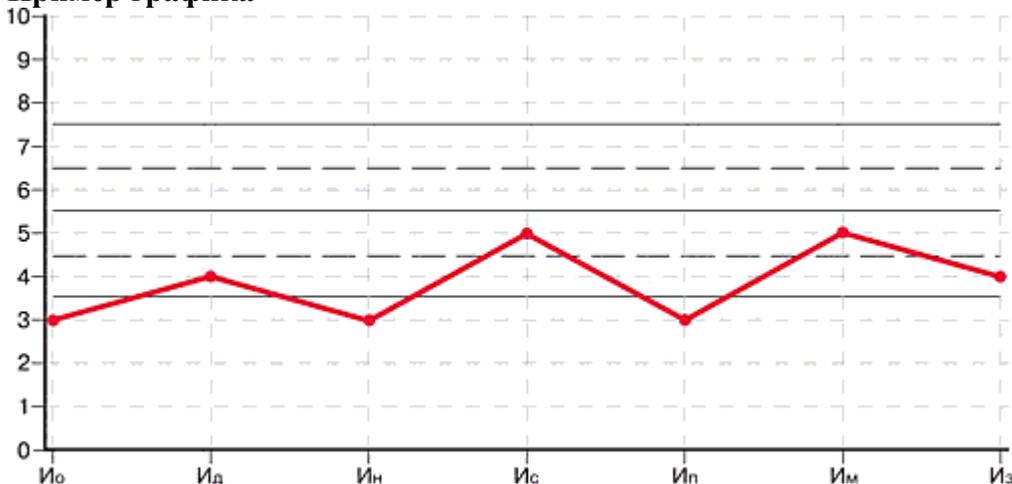
**Таблица перевода «сырых» баллов в стандартные оценки**

Стены	«Сырые» баллы													
	И <sub>о</sub>		И <sub>д</sub>		И <sub>н</sub>		И <sub>с</sub>		И <sub>п</sub>		И <sub>м</sub>		И <sub>з</sub>	
	интервал	интервал												
	от	до												
<b>1</b>	-132	-14	-36	-11	-36	-8	-30	12	-30	-5	-12	-7	-12	-6
<b>2</b>	-13	-3	-10	-7	-7	-4	-11	-8	-4	-1	-6	-5	-5	-4
<b>3</b>	-2	0	-6	-3	-3	0	-7	-5	0	3	-4	-3	-3	-2
<b>4</b>	10	21	-2	1	1	4	-4	-1	4	7	-2	-1	-1	0
<b>5</b>	22	32	2	5	5	7	0	3	8	11	0	1	1	2
<b>6</b>	33	44	6	9	8	11	4	6	12	15	2	4	3	4
<b>7</b>	45	56	10	14	12	15	7	10	16	19	5	6	5	6
<b>8</b>	57	68	15	18	16	19	11	13	20	23	7	8	7	8
<b>9</b>	69	79	19	22	20	23	14	17	24	27	9	10	9	10
<b>10</b>	80	132	23	36	24	36	18	30	28	30	11	12	11	12

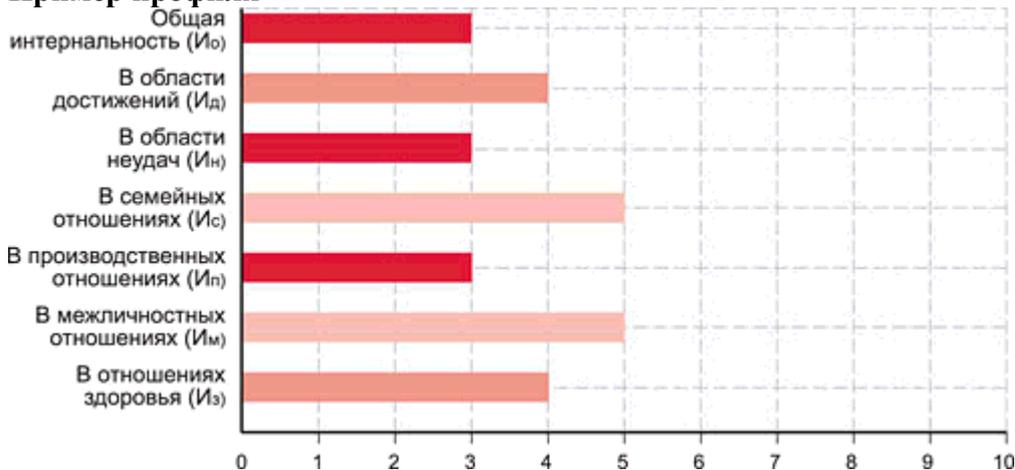
**3. Полученные оценки в стенах заносятся в таблицу:**

Результаты также могут быть представлены в виде графика или в виде профиля.

**Пример графика**



### Пример профиля



### Психологический тест №5

#### Роли в команде

Тест состоит из семи разделов. В каждом из разделов нужно распределить 10 баллов между возможными ответами согласно вашему представлению об их соответствии вашему собственному поведению. Эти десять баллов могут быть распределены между несколькими утверждениями или, возможно, все приписаны одному-единственному ответу.

#### 1. Что, я полагаю, я могу внести в команду:

(a)	Я полагаю, что могу быстро увидеть новые возможности и извлечь из них пользу	
(b)	Я могу хорошо работать с самыми разными людьми	
(c)	Генерирование идей является одним из моих природных качеств	
(d)	У меня есть способность вовлекать людей в работу группы, когда я обнаруживаю у них нечто ценное для вклада в достижение общих целей	
(e)	Моя личная эффективность во многом основана на моей способности доводить начатое до конца	
(f)	Я готов столкнуться лицом к лицу с временной непопулярностью, если это приведет к значительным результатам в дальнейшем	
(g)	Обычно я быстро чувствую, что будет работать на практике в известных мне ситуациях	
(h)	Я могу предложить нечто разумное для альтернативного курса действий без проявления пристрастия или предвзятости	

#### 2. Мои возможные недостатки при работе в команде могут проявляться следующим образом:

(a)	Я ощущаю беспокойство, если собрания команды недостаточно структурированы, их ход плохо контролируется и они вообще проводятся в недостаточно организованной манере	
(b)	Я склонен проявлять излишнее великодушие по отношению к тем людям, чья обоснованная точка зрения не получила должной огласки	
(c)	Я склонен много говорить в те моменты, когда группа переходит к предложению новых идей	
(d)	Мой объективный взгляд на вещи затрудняет мое присоединения к коллегам с готовностью и энтузиазмом	

(e)	Когда существует необходимость дать ход какому-либо делу, окружающие порой воспринимают меня как волевого и авторитарного человека	
(f)	Я нахожу для себя трудным руководить с переднего плана возможно потому, что я слишком чуток к атмосфере в группе	
(g)	Я склонен увлекаться идеями, которые приходят мне в голову, и, таким образом, терять нить происходящего вокруг	
(h)	Мои коллеги нередко считают меня человеком, излишне беспокоящимся о деталях и преувеличивающим возможность неблагоприятного исхода событий	

**3. Когда я участвую в работе над каким-либо проектом с другими людьми:**

(a)	Я обладаю способностью влиять на людей, не оказывая давления на них	
(b)	Моя обычная бдительность позволяет предотвращать ошибки и оплошности, которые могут возникнуть из-за невнимательности	
(c)	Я готов настаивать на немедленных действиях для того, чтобы участники не тратили времени впустую и теряли из виду основную цель	
(d)	Можно рассчитывать на то, что я внесу в качестве вклада в общую работу нечто оригинальное	
(e)	Я всегда готов поддержать хорошее предложение в общих интересах	
(f)	Я всегда стремлюсь искать самое свежее в новых идеях и разработках	
(g)	Я полагаю, что моя способность к беспристрастным суждениям ценится окружающими	
(h)	На меня можно положиться в том, чтобы все основные виды работ были организованы	

**4. Характерный для меня подход к групповой работе состоит в следующем:**

(a)	Я искренне заинтересован в том, чтобы лучше узнать коллег	
(b)	Я достаточно легко бросаю вызов мнению окружающих или поддерживаю точку зрения меньшинства	
(c)	Обычно я умею находить аргументы для опровержения не обоснованных предложений	
(d)	Я думаю, у меня есть талант к организации работы соответствующим образом, когда необходимо воплотить на практике намеченный план	
(e)	Я склонен избегать очевидного и выступать с чем-то неожиданным	
(f)	Я обычно стремлюсь достичь совершенства в любой предпринимаемой мною в команде деятельности	
(g)	Я умею извлекать пользу для всей группы из внешних контактов	
(h)	Несмотря на то, что я интересуюсь всеми точками зрения, я не колеблюсь формирую собственное мнение, когда необходимо принимать окончательное решение	

**5. Я получаю удовлетворение от работы, потому что:**

(a)	Мне нравится анализировать ситуации и взвешивать все возможные альтернативы	
(b)	Мне интересно находить практические решения проблем	
(c)	Мне нравится чувствовать, что я способствую хорошим рабочим отношениям	
(d)	Я могу оказывать сильное влияние на принятие решения	

(e)	Я умею сходитьсся с людьми, которые могут предложить что-то новое	
(f)	Я умею добиваться согласия людей на необходимый образ действий	
(g)	Я чувствую себя комфортно, когда могу полностью сосредоточиться на выполнении задачи	
(h)	Мне нравится находить ту область, где нужно напрягать свое воображение	

**6. Если бы мне вдруг поручили трудную задачу, ограничив время и предоставив в мое распоряжение незнакомых людей:**

(a)	Я скорее всего бы уединился для того, чтобы найти выход из сложившегося положения перед тем, как разрабатывать единую линию поведения	
(b)	Я был бы готов работать с тем, кто демонстрирует самый позитивный подход, каким бы сложным он не оказался	
(c)	Я бы нашел способ уменьшить объемы задачи путем установления того, какой наилучший вклад могли бы внести различные люди	
(d)	Мое естественное стремление к безотлагательному выполнению помогло бы мне обеспечить выполнение графика	
(e)	Я полагаю, что сохранил бы хладнокровие и свою способность мыслить объективно	
(f)	Я бы удерживал постоянство цели вопреки любому давлению	
(g)	Я был бы готов взять на себя руководство, если бы почувствовал, что группа не продвигается вперед	
(h)	Я прибег бы к групповым обсуждениям для того, чтобы стимулировать новые мысли и сдвинуть дело с "мертвой точки"	

**7. Работая в группах и думая об имеющихся у меня проблемах, я вижу, что:**

(a)	Я склонен выказывать свое нетерпение тем, кто препятствует прогрессу в работе	
(b)	Окружающие могут критиковать меня за то, что я слишком аналитичен и недостаточно полагаюсь на интуицию	
(c)	Мое стремление к тому, чтобы все выполнялось надлежащим образом, может задерживать продвижение работы	
(d)	Я склонен становиться немного надоедливым и полагаться на одного-двух членов команды, поощряющих и вдохновляющих меня	
(e)	Я нахожу трудным начинать что-либо делать, если не ясны цели	
(f)	Иногда я не в состоянии объяснить и прояснить сложные идеи, которые приходят мне в голову	
(g)	Я сознаю, что хочу от других того, чего не могу сделать сам	
(h)	Я не решаюсь четко изложить мои возражения, когда сталкиваюсь с реальной оппозицией	

Убедитесь, что сумма баллов за все вопросы каждого раздела равна 10 и итог для всех семи разделов равен 70. В таблице представлено распределение утверждений по всем семи разделам для восьми основных ролей в команде, описанных Белбин (в шапке таблицы указаны первые буквы названия ролей). Для подсчета очков по каждой роли впишите в таблицу баллы по каждому из утверждения. Например, для первого раздела 10 баллов могли быть распределены следующим образом:

$$a = 3; b = 1; c = 4; d = 0; e = 1; f = 0; g = 0; h = 1.$$

Эти баллы необходимо вписать в соответствующие столбцы первой строки таблицы. То же самое необходимо сделать по всем остальным разделам вопросника, а затем просуммировать баллы для каждого из восьми столбцов

## Психологический тест №6

### Тест «Стиль руководства»1

По каждому из приведенных тезисов выберите тот вариант (а, б или в), который полнее характеризует ваш стиль управления.

1. Методы принятия решений:

- а) решаю все вопросы единолично;
- б) перед принятием решения консультируюсь с подчиненными;
- в) жду указаний от руководства или предоставляю подчиненным возможность самим принимать необходимые решения.

2. Способ доведения информации до исполнителей:

- а) предпочитаю приказывать, отдавать распоряжения;
- б) предлагаю подчиненным свои идеи и подходы к работе, стремлюсь убедить в их правильности;
- в) прошу подчиненных выполнить мои просьбы и уговариваю их, если они отказываются.

3. Распределение ответственности:

- а) принимаю всю полноту ответственности на себя или четко определяю ответственность подчиненных;
- б) делегирую ответственность подчиненным в том объеме, который позволяет наилучшим образом выполнить порученную работу;
- в) считаю, что всю полноту ответственности за результаты должны нести исполнители.

4. Отношение к инициативе:

- а) считаю, что каждый должен выполнять свою работу строго в соответствии с установленными требованиями, а инициатива со стороны подчиненных может помешать выполнению их прямых обязанностей;
- б) поощряю инициативу подчиненных, если это в интересах дела;
- в) стремлюсь предоставить подчиненным полную свободу для проявления инициативы.

5. Подбор кадров:

- а) стремлюсь набирать, может быть, не самых квалифицированных, но дисциплинированных и исполнительных работников (со «слишком умными» часто возникают проблемы);
- б) подбираю деловых, грамотных работников;
- в) подбором персонала должен заниматься отдел кадров — им за это деньги платят.

6. Стиль общения:

- а) считаю, что между руководителем и подчиненными должна быть достаточная дистанция, и обычно требую строгого соблюдения субординации
- б) стараюсь создать наилучшие условия для эффективного делового общения с подчиненными;
- в) считаю, что у руководителя должны быть хорошие отношения с подчиненными, поэтому предпочитаю неформальное общение.

7. Ваш характер отношений с подчиненными:

- а) формальный;
- б) ровная манера поведения;
- в) мягкость и избегание конфликтов.

#### 8. Дисциплина:

- а) считаю, что в коллективе должны быть жесткая дисциплина и строгий распорядок;
- б) я сторонник разумной дисциплины и считаю, что к людям должен быть дифференцированный (индивидуальный) подход;
- в) не требую соблюдения формальной дисциплины, люди сами знают свои обязанности и требования к их поведению на работе.

#### 9. Мотивация:

- а) считаю, что добиться хороших результатов от подчиненных можно, делая упор на денежные стимулы и наказания;
- б) использую различные виды поощрений и наказаний;
- в) использую в основном поощрения (наказания могут существенно ослабить мотивацию персонала).

#### Подсчет результатов

Подсчитайте количество ответов по каждому типу вариантов — а, б и в. Для процентного соотношения нужно умножить количество каждого типа на 100 и разделить на 9.

#### Количество ответов

- а) указывает на выраженность авторитарного типа руководства
- б) — демократического,
- в) — либерального.

### Психологический тест №7

#### Тест "Предпринимательские способности"

Тест позволяет оценить уровень Ваших предпринимательских способностей. Ответьте, пожалуйста, "да" или "нет" на предложенные вопросы.

1. Умеете ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие препятствия?
2. Умеете ли вы настоять на принятом решении или вас можно легко переубедить?
3. Любите ли вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли вы уважением и доверием своих коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли вы убеждать других в правильности избранного пути?
9. Понятны ли вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у вас опыт работы в той области, в которой вы хотите начать собственное дело?
11. Знакомы ли вы с действующими правилами налогообложения, калькуляции заработной платы, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в вашем городе или области спрос на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить?
13. Есть ли у вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в вашем городе (области) у других предпринимателей вашего профиля?
15. Есть ли у вас на примете помещение, которое можно арендовать?

16. Располагаете ли вы достаточными финансовыми средствами, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?
17. Есть ли у вас возможность привлечь к финансированию создаваемого вами предприятия родных и знакомых?
18. Есть ли у вас на примете поставщики необходимых вам материалов?
19. Есть ли у вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых вам не хватает?
20. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело — это главная ваша мечта?

### **Ключ**

Каждый положительный ответ дает вам одно очко. Подсчитайте, пожалуйста, сумму очков.

### **Результат**

**Если сумма очков равна 17 и более**, вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем. Ваши целеустремленность, энергия и вера в успех помогут реализовать любую стоящую идею — главное, чтобы идеи действительно того заслуживали.

**Вы набрали от 13 до 17 очков?** Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не столь очевидны. Однако вы можете стать удачливым дельцом, коммерсантом.

**Если у вас менее 13 очков**, из вас вряд ли выйдет хороший предприниматель. Постарайтесь набраться опыта, и прежде чем встать на путь свободного предпринимательства, еще и еще раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.

### **Психологический тест №8**

Данный тест поможет Вам узнать, как вы ведете себя в конфликтной ситуации. Стараетесь ли вы перекричать своего собеседника и готовы отстаивать свое мнение до последнего или же вы спокойно решаете недопонимание. Отвечайте на тест как можно честно, выбрав один ответ из предложенных.

*1. Если в общественном месте начался спор между незнакомыми людьми как Вы себя поведете?*

- А) Пройду мимо. Это меня не касается; 4 балла
- Б) Вмешаюсь и заступлюсь за того который более прав по моему мнению; 2 балла
- В) Неважно кто виноват. Буду вместе с ними спорить до конца; 0 баллов

*2. Если происходит какое-либо собрание Вы?*

- А) Предложу свой план, если только точно знаю, что поддержат; 4 балла
- Б) Выступаю иногда когда не в терпёж; 2 балла
- В) Критикую всех подряд. Пусть правду знают сразу; 0 баллов

*3. Представьте начальник предложил план разработки реформ, а он по сути никудышный по вашему мнению. Что вы будете делать?*

- А) Выскажу свое мнение, если только кто-то еще будет поддерживать меня; 4 балла
- Б) Буду продвигать свой план и отстаивать свое мнение; 2 балла
- В) Промолчу. Инициатива по моему мнению наказуема; 0 баллов

*4. Дискутировать и спорить Вы любите с:*

- А) Близкими людьми и друзьями; 4 балла
- Б) Это не мое хобби, но если надо, то смогу; 2 балла
- В) Мое любимое занятие! Без этого практически не проходит мой день; 0 баллов

5. Стоя в очереди, кто-то решил пройти вперед Вас. Вы:

- А) Оттолкнете нахала и пройдете вперед; 4 балла
- Б) Буду злиться но по себя; 2 балла
- В) Буду биться кулаками, но никто раньше меня не пойдет; 0 баллов

6. Представьте от Вашего мнение зависит судьба одного из сотрудника, вы:

- А) Объективно все расскажу указав на недостатки и достоинства; 4 балла
- Б) Промолчу про недостатки, дав понять, что нужно доработать; 2 балла
- В) Раскритикую все что можно. Пусть знает, что нужно все дорабатывать; 0 баллов

7. Ваш супруг(а) пилит за растраченные деньги, а сам(а) тратит деньги на всякие ненужные вещи и при этом спрашивает мнение о покупке у Вас. Что вы будете делать?

- А) Порадуюсь вместе с ней (ним) покупкой; 4 балла
- Б) Буду критиковать покупку; 2 балла
- В) Скандалить буду долгое время; 0 баллов

8. К вам подошел мальчик лет 10 и спросил сигарету. Вы:

- А) Даете, не высказав про возраст; 4 балла
- Б) Буду нравоучительно ему доказывать о вреде курения в его возрасте; 2 балла
- В) При большом количестве народа устрою скандал; 0 баллов

9. Продавец в магазине Вас обсчитал. Вы:

- А) Недовольным видом уходите из магазина, клянясь, что больше в него не пойдете; 4 балла
- Б) Настойчиво буду просить пересчитать сдачу 2 балла
- В) Буду биться кулаками, но докажу свою правоту; 0 баллов

10. Администратор отеля занимается своими делами и в упор не видит Вас. Вы:

- А) Будете молча ждать; 4 балла
- Б) Будете на него жаловаться; 2 балла
- В) Сорву зло на тех кто мне попадет; 0 баллов

11. Споря с ребенком, вы все-таки понимаете, что он прав. Ваши дальнейшие действия?

- А) Признаюсь, что не прав, бывает же и у такое у взрослых; 4 балла
- Б) Буду отстаивать свое мнение до конца как можно; 2 балла
- В) Не хочу терять авторитет в глазах ребенка. В любом случае я прав(а); 0 баллов

Результаты:

От 30 до 40:

Вы очень тактичный человек и стараетесь не попадать в конфликт. Всегда ищите компромисс и не очень любите высказывать критику. Это не всегда хорошо, так что старайтесь быть более прямолинейным.

От 15 до 29:

Вы способны выдержать конфликт и стараетесь настойчиво высказывать свою точку зрения. Однако при спорах помните, что Вы можете обидеть собеседника.

Менее 14:

Вы жуткий скандалист, каких век не сыскать. Вам нетрудно начать конфликт и это доставляет Вам огромное удовольствие. Наверняка вас называют скандалистом. Может у вас развит комплекс неполноценности?

**Тест №1**

1. КАКОЙ КОМПОНЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТСУТСТВОВАЛ В ОПРЕДЕЛЕНИИ АДАМА СМИТА?

- А) прибыль;
- Б) ресурсы; (+)
- В) коммерческая идея;
- Г) риск.

2. КТО ИЗ ЭКОНОМИСТОВ СЧИТАЛ, ЧТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ - ЭТО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АГЕНТ, КОТОРЫЙ ПЕРЕТАСКИВАЕТ РЕСУРСЫ ИЗ СФЕРЫ НИЗКОЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ, ГДЕ ОНИ МОГУТ ПРИНЕСТИ МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД?

- А) Адам Смит;
- Б) Жан Батист Сей; (+)
- В) Ричард Кантильон.
- Г) Г.Оллпорт;

3. КАКОЙ ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ФАКТОРОВ НЕ ОТНОСИТСЯ К ОСНОВНЫМ АТТРИБУТАМ ЛИЧНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ?

- А) стремление к получению прибыли;
- Б) действие в условиях риска;
- В) наличие собственного капитала; (+)
- Г) наличие коммерческой идеи.

4. КАКОЙ ИЗ НИЖЕПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ФАКТОРОВ ОТНОСИТСЯ К ОСНОВНЫМ АТТРИБУТАМ ЛИЧНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ?

- А) свобода в выборе направлений и методов деятельности; (+)
- Б) наличие собственного капитала;
- В) генерация новой идеи или технологии;
- Г) предложение новой услуги или товара, освоение нового сегмента
- Д) рынка.

5. КАКУЮ ФУНКЦИЮ НЕ МОЖЕТ ВЫПОЛНЯТЬ НАЧИНАЮЩИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ?

- А) собственника предприятия;
- Б) менеджера;
- В) бухгалтера;
- Г) аудитора. (+)

6. КАКОЙ ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НЕПРАВИЛЬНО КЛАССИФИЦИРОВАН ПО СТЕПЕНИ ЗАКОННОСТИ?

- А) законное;
- Б) незаконное;
- В) индивидуальное; (+)
- Г) Лжепредпринимательство

7. КАКОЙ ДРЕВНЕГРЕЧЕСКИЙ БОГ СЧИТАЛСЯ ПОКРОВИТЕЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ?

- А) Зевс;
- Б) Афина;
- В) Гермес; (+)
- Г) Меркурий.

8. В КАКОЙ СТРАНЕ В ЭПОХУ ВОЗРОЖДЕНИЯ НАЧАЛОСЬ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА?
- А) в Италии; (+)
  - Б) в Франции;
  - В) в Германии;
  - Г) в Испании.
9. КТО НАЧАЛ ЧЕКАНИТЬ ПЕРВУЮ РУССКУЮ МОНЕТУ?
- А) князь Ярослав;
  - Б) князь Игорь;
  - В) князь Владимир; (+)
  - Г) князь Олег.
10. В КАКОМ ГОДУ В РОССИИ ПРОИЗОШЛО СОБЫТИЕ, КОТОРОЕ ПОСЛУЖИЛО ТОЛЧКОМ ДЛЯ БУРНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА?
- А) в 1812 г.;
  - Б) в 1861 г.; (+)
  - В) в 1905 г.;
  - Г) в 1917 г.

## Тест №2

1. ЧТО НЕ ВХОДИТ В СТРУКТУРУ СОЗНАНИЯ ЧЕЛОВЕКА?
- А) автоматизированные движения; (+)
  - Б) эмоции;
  - В) познавательные процессы;
  - Г) формирование целей деятельности.
2. КАКАЯ ФУНКЦИЯ СОЗНАНИЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ САМОАНАЛИЗА И САМОСОЗНАНИЯ ЧЕЛОВЕКА?
- А) креативная;
  - Б) преобразующая;
  - В) рефлексивная; (+)
  - Г) оценочная.
3. К КАКОМУ ВИДУ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО ОТНОСЯТСЯ ОПИСКИ И ОГОВОРКИ?
- А) к предсознанию;
  - Б) к автоматизированным процессам;
  - В) к бессознательным явлениям личности; (+)
  - Г) к особым психическим состояниям.
4. КАКАЯ ЧАСТЬ ПСИХИКИ, ПО ЗИГМУНДУ ФРЕЙДУ, РАБОТАЕТ ПО ПРИНЦИПУ УДОВОЛЬСТВИЯ?
- А) «Эго»;
  - Б) «Оно»; (+)
  - В) Супер Эго;
  - Г) все три части.
5. КАКУЮ ФУНКЦИЮ В ОЩУЩЕНИЯХ ВЫПОЛНЯЕТ КОРА БОЛЬШИХ ПОЛУШАРИЙ ЧЕЛОВЕКА?
- А) рецепторную (воспринимающую);
  - Б) настройки;

- В) фильтрации;
- Г) анализа и распознавания. (+)

6. КАКОЙ ПОРОГ ОЩУЩЕНИЙ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК «МИНИМАЛЬНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕНСИВНОСТИ РАЗДРАЖИТЕЛЯ, ВЫЗЫВАЮЩЕЕ ИЗМЕНЕНИЕ В ОЩУЩЕНИЯХ»?

- А) нижний порог;
- Б) минимальный порог;
- В) верхний порог;
- Г) относительный порог. (+)

7. ЧТО ФОРМИРУЕТСЯ В СОЗНАНИИ ЧЕЛОВЕКА В РЕЗУЛЬТАТЕ ВОСПРИЯТИЯ?

- А) образы; (+)
- Б) ощущения;
- В) представления;
- Г) понятия.

8. КАКОЕ СВОЙСТВО ВНИМАНИЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ОДНОВРЕМЕННОЕ ВОСПРИЯТИЕ ЧЕЛОВЕКОМ НЕСКОЛЬКИХ ОБЪЕКТОВ?

- А) концентрация;
- Б) устойчивость;
- В) переключение;
- Г) распределение. (+)

9. КАКОЙ ВИД ПАМЯТИ ИМЕЕТ ОБЪЕМ  $7 \pm 2$  ОБЪЕКТА?

- А) мгновенная;
- Б) кратковременная; (+)
- В) оперативная;
- Г) долговременная.

10. КАКУЮ ФУНКЦИЮ ВЫПОЛНЯЕТ РЕЧЬ ЧЕЛОВЕКА БЛАГОДАРЯ СПОСОБНОСТИ ДАВАТЬ НАЗВАНИЯ ПРЕДМЕТАМ И ЯВЛЕНИЯМ?

- А) сообщение;
- Б) выражение;
- В) обозначение; (+)
- Г) воздействие.

### Тест №3

1. КАКАЯ ФУНКЦИЯ РЕЧИ ВЫРАЖАЕТСЯ В ФОРМЕ ПРИКАЗА, ПРИЗЫВА ИЛИ УБЕЖДЕНИЯ?

- А) сообщение;
- Б) выражение;
- В) обозначение;
- Г) воздействие. (+)

2. КАКАЯ ОСОБЕННОСТЬ ДИАЛОГА КАК ФОРМЫ РЕЧИ НАЗВАНА НЕВЕРНО?

- А) ситуативность;

- Б) автономность;
  - В) необходимость эмоционального контакта;
  - Г) отсутствие эмоционального контакта. (+)
3. К КАКОМУ ВИДУ ОБЩЕНИЯ (ПО ОСНОВНОМУ СОДЕРЖАНИЮ) ОТНОСИТСЯ ОБМЕН ПРИВЕТСТВИЯМИ ПЕРЕД НАЧАЛОМ ДЕЛОВОЙ ВСТРЕЧИ?
- А) материальному;
  - Б) когнитивному;
  - В) эмоциональному; (+)
  - Г) кондиционному.
4. К КАКОМУ ВИДУ ОБЩЕНИЯ (ПО ОСНОВНОМУ СОДЕРЖАНИЮ) ОТНОСИТСЯ ОБМЕН ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ВО ВРЕМЯ ПЕРЕГОВОРОВ?
- А) материальному;
  - Б) когнитивному; (+)
  - В) эмоциональному;
  - Г) кондиционному.
5. КАКАЯ ФУНКЦИЯ ОБЩЕНИЯ ИМЕЕТ МЕСТО, КОГДА НАЧИНАЮЩИЙ ПРОДАВЕЦ СПРАШИВАЕТ У СВОЕГО БОЛЕЕ ОПЫТНОГО КОЛЛЕГИ, КАК ОН РАБОТАЛ ПЕРВЫЙ ДЕНЬ?
- А) воздействие на других людей;
  - Б) соблюдение социальных условностей;
  - В) выражение своих чувств;
  - Г) получение обратной связи о себе. (+)
6. КАКАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ, НАПРАВЛЕННАЯ НА ПОДДЕРЖАНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КОНТАКТА С СОБЕСЕДНИКОМ, НАЗВАНА НЕВЕРНО?
- А) старайтесь, чтобы между вами и партнером не было препятствий;
  - Б) избегайте «закрытых поз»;
  - В) во время разговора как можно реже смотрите в глаза собеседника; (+)
  - Г) тональность речи должна соответствовать тональности собеседника.
7. КАКОЙ ИСТОЧНИК КОНФЛИКТОВ ОТНОСИТСЯ К КАТЕГОРИИ ВНУТРИФИРМЕННЫХ?
- А) клиент;
  - Б) налоговый инспектор;
  - В) конкурент;
  - Г) начальник. (+)
8. КАКАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ ОРИЕНТИРОВАНА НА РЕАЛИЗАЦИЮ МОТИВА АЛЬТРУИЗМА?
- А) избегание;
  - Б) компромисс;
  - В) уступка; (+)
  - Г) Сотрудничество/
9. КОНФЛИКТ -ЭТО:
- А) недопонимание партнеров
  - Б) обострение отношений, когда позиции и цели сторон становятся несовместимыми или воспринимаются таковыми. (+)
  - В) разногласия партнеров

Г) недопонимание своего «я»

10. НАЛИЧИЕ ПРОТИВОПОЛОЖНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ У СУБЪЕКТОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, ПРОЯВЛЯЮЩИХСЯ В ИХ ДЕЙСТВИЯХ.

- А) Кооперация
- Б) Транзактный анализ
- В) Конфликт (+)
- Г) Нет верных вариантов

#### Тест №4

1. КТО ИЗ ПСИХОЛОГОВ ОСОБО ПОДЧЕРКИВАЛ СВЯЗЬ ЛИЧНОСТИ С КОЛЛЕКТИВНЫМ БЕССОЗНАТЕЛЬНЫМ?

- А) К. Юнг; (+)
- Б) З. Фрейд;
- В) Г. Оллпорт;
- Г) Э. Эриксон.

2. КТО ИЗ ПСИХОЛОГОВ РАССМАТРИВАЛ ЛИЧНОСТЬ В АСПЕКТЕ ЕЕ ПОЭТАПНОГО СТАНОВЛЕНИЯ, ВКЛЮЧАЮЩЕГО РЯД ПСИХОСОЦИАЛЬНЫХ КРИЗИСОВ?

- А) К Юнг;
- Б) З. Фрейд;
- В) Г. Оллпорт;
- Г) Э. Эриксон. (+)

3. КАКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩЕЕ ЛИЧНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА НАЗВАНО НЕПРАВИЛЬНО?

- А) Личность представляет собой совокупность отдельных индивидуальных характеристик;
- Б) В каждом конкретном историческом обществе личности людей имеют общие черты;
- В) Личность имеет структуру, в которой отдельные черты личности не связаны между собой; (+)
- Г) Личность человека развивается и меняется в процессе индивидуального развития.

4. ЗАПОЛНИТЕ ПРОБЕЛ В ОПРЕДЕЛЕНИИ: «ЛИЧНОСТЬ — ЭТО ФОРМИРУЮЩАЯСЯ В ТЕЧЕНИЕ ЖИЗНИ СОВОКУПНОСТЬ [...] ОСОБЕННОСТЕЙ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯЮТ СВОЕОБРАЗНОЕ ДЛЯ ДАННОГО ЧЕЛОВЕКА ОТНОШЕНИЕ К СЕБЕ, ОБЩЕСТВУ И ОКРУЖАЮЩЕМУ МИРУ В ЦЕЛОМ».

- А) Индивидуальных биологических;
- Б) Общих для всех людей психологических;
- В) Индивидуальных психологических; (+)
- Г) Основных социальных.

5. ЧЕЛОВЕК КАК ТИПИЧНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ СВОЕГО ВИДА, НОСИТЕЛЬ ПРИРОДНО ОБУСЛОВЛЕННЫХ СВОЙСТВ НАЗЫВАЕТСЯ [...]:

- А) Индивидом; (+)
- Б) Субъектом;
- В) Индивидуальностью;

Г) Личностью.

6. ЧЕЛОВЕК КАК ТИПИЧНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ СФОРМИРОВАВШЕГО ЕГО ОБЩЕСТВА НАЗЫВАЕТСЯ [...]:

- А) Индивидом;
- Б) Субъектом;
- В) Индивидуальностью;
- Г) Личностью. (+)

7. ОСОБЕННОСТИ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ В СТРУКТУРЕ ЛИЧНОСТИ ОТНОСЯТСЯ К ПОДСТРУКТУРЕ [...]:

- А) Биологического фундамента;
- Б) Форм отражения; (+)
- В) Жизненного опыта;
- Г) Направленности.

8. ПОТРЕБНОСТЬ, ЧЕТКО ОСОЗНАВАЕМАЯ ЧЕЛОВЕКОМ, НАЗЫВАЕТСЯ [...]:

- А) Влечением;
- Б) Желанием; (+)
- В) Стремлением;
- Г) Идеалом.

9. ВЫСШАЯ ФОРМА НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ, ПРОЯВЛЯЮЩАЯСЯ В ОСОЗНАННОЙ ПОТРЕБНОСТИ ДЕЙСТВОВАТЬ В СООТВЕТСТВИИ СО СВОИМИ ЦЕННОСТНЫМИ ОРИЕНТАЦИЯМИ, НАЗЫВАЕТСЯ [...]:

- А) Убедением; (+)
- Б) Мечтой;
- В) Идеалом;
- Г) Установкой.

10. КАКОЕ ЛИЧНОСТНОЕ КАЧЕСТВО ПРЕПЯТСТВУЕТ УСПЕХУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ?

- А) Самостоятельность;
- Б) Амбициозность;
- В) Настойчивость;
- Г) Упрямство. (+)

#### Тест №5

1. КАКАЯ СИСТЕМА КООРДИНАТ НЕ ВХОДИТ В ЖИЗНЕННЫЕ СТРАТЕГИИ ЛИЧНОСТИ?

- А) Эгоизм — альтруизм;
- Б) Прагматизм — моральные ограничения;
- В) Рассудительность — импульсивность; (+)
- Г) Личная ответственность — вера в судьбу.

2. КАКОЕ ПРАВИЛО ФОРМУЛИРОВКИ ЦЕЛЕЙ СОСТАВЛЕНО НЕПРАВИЛЬНО?

- А) Принципиальная достижимость;
- Б) Максимальная конкретность;

- В) Цель должна зависеть от самого человека;
- Г) Неопределенные сроки достижения цели. (+)

3. К КАКОМУ ИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УСПЕШНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОТНОСИТСЯ МАРКЕТИНГ?

- А) Выбор опоры на собственные силы или на других людей;
- Б) Выбор заемных или собственных средств;
- В) Экстраполяция в будущее;
- Г) Определение своего сегмента рынка. (+)

4. КАКИЕ РЕШЕНИЯ НЕ ИМЕЮТ НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ ОПОРЫ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НА ПРОШЛЫЙ ОПЫТ ИЛИ НА «ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ», А ПРИНИМАЮТСЯ НА ОСНОВЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР?

- А) Рациональные; (+)
- Б) Интуитивные;
- В) Основанные на суждениях;
- Г) Основанные на советах более опытных товарищей.

5. КАКОЙ ПРИЗНАК ПРИСУЩ «ХОРОШЕМУ» РЕШЕНИЮ?

- А) Решения, принятые на безальтернативной основе;
- Б) Решения, основанные на ошибочном прогнозе развития рынка;
- В) Решения, основанные на ошибочно выбранных критериях;
- Г) Решение, в котором имеется сочетание жесткости и гибкости. (+)

6. КАКОЙ ПРИЗНАК ПРИСУЩ «ПЛОХОМУ» РЕШЕНИЮ?

- А) Решения, принятые на безальтернативной основе; (+)
- Б) Решение, в котором имеется сочетание жесткости и гибкости;
- В) Решение, которому присуща своевременность;
- Г) Решение, которое достаточно обосновано.

7. КАКОЙ ИЗ ЭТАПОВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ СТОИТ ЧЕТВЕРТЫМ ПО ПОРЯДКУ?

- А) Выбор одной альтернативы в соответствии с критериями
- Б) «оптимального» решения;
- В) Изучение возможных альтернатив действий; (+)
- Г) Реализация принятого решения и контроль над его исполнением;
- Д) Выявление проблемной ситуации.

8. КАКИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ОТНОСИТЕЛЬНО *СЛАБО* ВЛИЯЮТ НА ВЫРАБОТКУ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ?

- А) Ценности и установки;
- Б) Творческие способности; (+)
- В) Уровень мотивации;
- Г) Коммуникабельность.

9. К КАКОМУ ИЗ ИСТОЧНИКОВ ОБМАНА В БИЗНЕСЕ ОТНОСИТСЯ ПЕРЕМАНИВАНИЕ ЦЕННЫХ РАБОТНИКОВ?

- А) Обман со стороны клиентов;
- Б) Обман со стороны собственных работников;
- В) Обман со стороны криминальных элементов;
- Г) Обман со стороны недобросовестных партнеров и конкурентов. (+)

10. К КАКОМУ СПОСОБУ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ ОТНОСИТСЯ ИЗБИРАТЕЛЬНОЕ ПРОПУСКАНИЕ ТОЛЬКО ВЫГОДНОЙ ДЛЯ ОБМАНЩИКА ИНФОРМАЦИИ?

- А) Конструирование;
- Б) Селекция; (+)
- В) Передергивание;
- Г) Перевооруживание.

### Тест №6

1. КАКОЙ ПРИНЦИП УПРАВЛЕНИЯ Ф. ТЕЙЛОРА СФОРМУЛИРОВАН НЕВЕРНО?

- А) Любой труд можно измерить;
- Б) Важна скорость выполнения работы;
- В) Персонал нужно отбирать и обучать;
- Г) Платить нужно за общее время работы. (+)

2. КАКОЙ ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕГРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ГЛАСИТ: «КОНКРЕТНОЕ РЕШЕНИЕ ЗАВИСИТ ОТ КОНКРЕТНОЙ СИТУАЦИИ»?

- А) Принцип демократизации управления;
- Б) Принцип автоматизации управления;
- В) Принцип ситуационного подхода; (+)
- Г) Принцип системного подхода.

3. КАКАЯ ИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ЗАМЫКАЕТ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ЦИКЛ?

- А) Мотивация;
- Б) Контроль; (+)
- В) Планирование;
- Г) Организация.

4. КАКОЙ ВИД КОНТРОЛЯ (ПО ВРЕМЕНИ) ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ПРЕДВИДЕНИЯ БУДУЩИХ СОБЫТИЙ, ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ОШИБОК И ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ СИТУАЦИЙ?

- А) Итоговый;
- Б) Опережающий; (+)
- В) Текущий;
- Г) Заключительный.

5. КАКОЙ ЭТАП РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ ЛОГИЧЕСКИ СЛЕДУЕТ ЗА ЭТАПОМ ПОДБОРА И ПРИНЯТИЯ НА РАБОТУ?

- А) Формирование корпоративной культуры;
- Б) Обучение;
- В) Закрепление ответственности и делегирование полномочий. (+)
- Г) Определение потребности в кадрах.

6. КАКОЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ, КАК ПРАВИЛО, ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ВНЕ РАБОЧЕГО МЕСТА?

- А) Инструктаж;
- Б) Ротация;
- В) Наставничество;

Г) Стажировка. (+)

7. КАКАЯ ПРИЧИНА НЕХВАТКИ ВРЕМЕНИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ СВЯЗАНА С ОШИБКАМИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ?

- А) Предприниматель берет на себя лишние дела, без которых можно обойтись;
- Б) Предприниматель не поручил другим то, что можно было делегировать;
- В) Предприниматель выбрал неэффективное направление своей деятельности;
- 8. Предприниматель стремится откладывать «на завтра» то, что можно сделать сегодня. (+)

9. КАКИЕ КРИТЕРИИ ПОЗВОЛЯЮТ ОТНЕСТИ РАБОТУ К ДЕЛАМ С ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ (СОГЛАСНО ПРИНЦИПУ ПАРЕТО)?

- А) Деятельность, во время которой нас часто прерывают;
- Б) Работа, производимая в спешке и суете;
- В) Деятельность в компании с немотивированными людьми;
- Непрерывная деятельность в течение 1-1,5 часов. (+)

10. КАКИЕ КРИТЕРИИ ПОЗВОЛЯЮТ ОТНЕСТИ РАБОТУ К ДЕЛАМ С НИЗКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ (СОГЛАСНО ПРИНЦИПУ ПАРЕТО)?

- А) Дела, которые способствуют достижению наших собственных целей;
- Б) То, что доставляет нам удовольствие;
- В) В действия и навыки, которые мы плохо освоили; (+)
- Г) Деятельность, в которой мы ощущаем себя профессионалами.

### **Кейс №1**

#### **Деловая игра №1**

Деловая игра «Создай свое дело». Группа разбивается на несколько подгрупп (3-5 чел.), которым дается задание наполнить конкретным содержанием схему по рис. 1.4. Для этого определяют следующие составляющие: предполагаемое направление деятельности, необходимые ресурсы, собственную роль в работе предприятия (предполагается партнерское участие в равных долях), необходимые ресурсы, степень риска и ожидаемую прибыль. Все параметры фиксируются на бумаге, а затем представляются остальным группам для обсуждения.

Презентация проекта осуществляется одним из членов группы по выбору.

#### **Практическое упражнение №1**

Упражнение «Машина времени». Группа разбивается на 4 подгруппы. Каждой подгруппе дается задание рассказать о жизни и деятельности предпринимателя в какой-то исторической эпохе: Античном мире (Древняя Греция или Рим по выбору); эпохе Возрождения и Великих географических открытий; эпохе Петра I; периода перестройки (90-е гг. XX в.). Задача участников — за 20 минут составить краткое социально-экономическое описание своей эпохи и особенности ведения предпринимательской деятельности (выгоды и угрозы).

Задание для этой работы дается заранее, за несколько дней до семинара, чтобы студенты могли собрать необходимый материал и подготовиться.

#### **Практическое упражнение №2**

Тема «Внимание». Опыт «Корректурная проба». Данный метод позволяет исследовать устойчивость внимания при длительной однообразной работе, что важно в некоторых видах деятельности: оператора ЭВМ, операционного работника банка и пр. Оснащение

опыта: бланки корректурной пробы, секундомер. Порядок исследования: исследование проводят при помощи специальных бланков с рядами букв, расположенных в случайном порядке. Студенты должны зачеркивать определенную букву, предложенную преподавателем. При этом каждые 60 секунд обследуемый делает отметки в том месте таблицы, где в это время находится его карандаш (ручка), а также регистрирует время, затраченное на выполнение всего задания. Во время работы не рекомендуется разговаривать, отвлекаться. От испытуемого требуется работать быстро, но внимательно. Анализ результатов: проверку производят путем сопоставления по заранее тщательно подготовленному образцу или попарно (один испытуемый проверяет бланк своего соседа, и наоборот). Учитывают количество ошибок и темп выполнения задания. Особое внимание обращают на распределение ошибок в течение опыта: равномерно ли они встречаются по всему тексту или наблюдаются преимущественно в конце исследования в связи с утомлением испытуемого.

### Кейс №2.

Галина Д. устроилась на новое место работы. Через неделю к ней подошла одна из коллег и поинтересовалась, как у неё идут дела, что вызывает наибольшие трудности. Галина очень встревожилась и дома пожаловалась на то, что коллега специально решила найти «слабое звено» в её работе, – ведь откровенность Галины на предыдущем месте работы привела к её уходу из той организации.

Вопросы:

1. Какой эффект восприятия возымел место в данном случае?
2. Какие социально-психологические качества продемонстрировала Галина?
3. Что нужно предпринять Галине, чтобы понять мотивацию коллеги?
4. Какую роль в установлении межличностных отношений на работе играет аттракция?
5. Что можно порекомендовать Галине

### Практическое упражнение №3

Классификация общения. Перечислите примеры опосредованного общения в деятельности предпринимателя (посредством письма, телефона, факса, электронной почты). Какая информация и как теряется в этих видах общения? Какие способы компенсации потерянной информации вы можете предложить?

Функции общения. Группа разбивается на 2 подгруппы. Поочередно одна из них придумывает и разыгрывает какую-то производственную ситуацию из деятельности предпринимателя (с клиентом, партнером, налоговым инспектором, чиновником и пр.). Вторая группа должна найти в этой ситуации отдельные функции общения и занести в таблицу, после чего происходит общее обсуждение, и первая группа оценивает, насколько правильно была воспринята ситуация.

Функции общения	Пример из деловой ситуации
Обмен информацией	
Воздействие на других людей	
Соблюдение социальных условностей	
Выражение своих чувств	
Получение обратной связи о себе	

### Практическое упражнение №4

Качества предпринимателя. Выпишите в два столбика по 5 своих сильных и слабых сторон (то, что может позволить вам стать предпринимателем, и то, что может помешать сделать это). Выберите по одной наиболее важной вашей особенности из каждого столбика (отметив их галочками). Комментарии (как я могу компенсировать свои слабые стороны и лучше использовать сильные).

### Кейс №3

Web-дизайнер не выполнил заказ по созданию web-сайта в срок. Своё опоздание он объяснил тем, что его постоянно отвлекали телефонные звонки от других заказчиков и он не мог сосредоточиться на данной конкретной работе.

Вопросы:

1. Какие ловушки времени мешали дизайнеру выполнить работу?
2. Как должен построить свою работу дизайнер?.
3. Какой локус контроля имеет место у этого web-дизайнера?
4. Как работодатель смог бы узнать локус контроля исполнителя до начала выполнения им работы?
5. Назовите положительные и отрицательные стороны разных вариантов локуса контроля.
6. Как связаны локус контроля и самоэффективность личности?
7. Какие методы определения локуса контроля вы знаете?

### Практическое упражнение №5

«Тайм-менеджмент». Какие эмоции (негативные или позитивные) появляются у вас, когда вы слышите слово «время»?

Продолжите предложения:

1. Большую часть своего рабочего времени я трачу на...
2. Чаще всего мне не хватает времени на...
3. Больше всего меня отвлекают от главных дел...

Подумайте над своими ответами. Может быть, вы тратите свое время на одни дела, а на самом деле вам хотелось бы заниматься совсем другим? Может быть, просто имеет смысл перераспределить приоритеты?

### Практическое упражнение №6

Тема «Целеполагание». Каждый из участников занятия составляет свою стратегическую цель на ближайшие 3-5 лет. Затем он проверяет ее по всем критериям и вносит необходимые коррективы:

Позитивная формулировка \_\_\_\_\_

Принципиальная достижимость \_\_\_\_\_

Конкретность \_\_\_\_\_ (прописать \_\_\_\_\_ детали)

Возможность сенсорного подтверждения (что увижу, услышу, почувствую) \_\_\_\_\_

Сроки достижения (достичь к) \_\_\_\_\_

Цель должна максимально зависеть от нас \_\_\_\_\_

Приемлемая цена (чем готов пожертвовать) \_\_\_\_\_

Сохранение социальной экологии \_\_\_\_\_

Определение необходимых ресурсов (что уже есть и что нужно) \_\_\_\_\_

Оценка масштаба (на какие этапы разбить путь) \_\_\_\_\_

### Практическое упражнение №7 «Мои главные стрессоры»

СТРЕССОР	Интенсивность	Контроль над событием	Временной фактор	Частота повторения

В первой колонке коротко обозначьте ваши главные стрессоры — то, что чаще всего беспокоит вас и не дает в полной мере наслаждаться жизнью.

Во второй колонке оцените интенсивность каждого из них по 10-балльной шкале (10 баллов — это сверхзначимое событие, например смерть близкого человека, а 1 балл — это мелочь типа неисправного крана).

В третьей колонке попробуйте определить, какие из стрессогенных факторов доступны вашему контролю. Какие неподконтрольны? Степень вашего воздействия на ситуацию также определите по 10-балльной системе.

Четвертая колонка доказывает, где находятся ваши стрессы (в будущем, настоящем или прошлом).

Пятая — насколько часто они повторяются (раз в год, месяц, неделю, день, или чаще).

### **Кейс № 3**

#### **Практическое упражнение №8**

Психология продаж. «Понимание клиента». Чтобы продемонстрировать, как разные представления и установки людей могут затруднять процесс продаж, сделаем следующее упражнение. Предположим, что вы продавец и стоящий перед вами потенциальный покупатель изъявил желание приобрести «качественную» мебель. Как выдумаете, что может вкладывать человек в это понятие? Напишите три варианта и расставьте их по степени вероятности. На все дается 1 минута. Затем все ответы выписываются на доске и происходит их обсуждение.

#### **Практическое упражнение №9**

Психология рекламы. «Составление рекламы». Учебная группа разбивается на несколько подгрупп (по 3-5 человек). Преподаватель предлагает каждой подгруппе какой-то вид предпринимательской деятельности, который они должны прорекламировать потенциальным клиентам в газетном объявлении. Объявление должно поместиться на площади 1/8 газетного листа (формат А5). Задача: составить объявление, используя закономерности рекламы, и подобрать оптимальное количество информации\* которая привлечет внимание потенциальных клиентов и заинтересует их.

#### **Практическое упражнение №10**

Культура и этика предпринимательства. Группа разбивается на 2 подгруппы. Каждая составляет 2 списка: один — с теми моральными нормами, которые нельзя нарушать ни при каких обстоятельствах; второй — с теми, которые не носят столь же жесткого характера. После этого обе подгруппы сравнивают свои списки.

#### **Практическое упражнение №11**

Гендерные различия в предпринимательстве. Группа разбивается на 2 подгруппы. Одна группа (из мужчин) составляет список особенностей женского предпринимательства, а вторая (состоящая из женщин) — особенности мужского предпринимательства. После этого обе подгруппы сравнивают свои списки и вносят в них коррективы.

#### **Практическое упражнение №12**

Национально-психологические особенности ведения бизнеса. Группа разбивается на 5 подгрупп. Каждой преподаватель дает название страны (задание неизвестно остальным группам). Задача группы — выделить своего представителя на «международных» переговорах (тему определяет преподаватель). Перед участниками переговоров ставится

задача прийти к общему мнению, а перед наблюдателями — определить, из какой станы прибыли делегации.

#### Кейс № 4

В одной из фирм возникла проблема с опозданием сотрудников. Руководитель собрал совещание и высказал своё недовольство по этому вопросу. Однако ситуация изменилась ненадолго. Тогда руководитель еще раз собрал сотрудников и открыто обсудил с ними проблему. Выяснилось, что большинство опаздывали из-за того, что отвозили детей в школу или детский сад. Тогда в процессе обсуждения было принято решение сдвинуть время начала и окончания рабочего дня на 30 минут.

Вопросы:

1. Какие стили лидерства продемонстрировал руководитель?
2. Как позиция, которую занимали сотрудники в первом и втором случае, отразилась на эффективности совместной работы?
3. Можно ли было для решения данной проблемы использовать метод мозгового штурма?
4. Кто первым изучил проблему групповой дискуссии на экспериментальном уровне?
5. В какой ситуации групповое решение неэффективно?

#### Практическое упражнение №13

Тема «Управленческие решения».

Вспомните одно из своих важных решений, принятых в промежутке времени от 1 до 12 месяцев назад (решение может касаться любых вопросов). Проверьте его по всем критериям «хорошего» и «плохого» решения:

Эффективность (обеспечило преодоление проблемной ситуации) \_\_\_\_\_

Обоснованность (адекватно отражало особенности реальной ситуации) \_\_\_\_\_

Своевременность (принято вовремя) \_\_\_\_\_

Реализуемость (его можно было реально выполнять на практике и оно было понятно для исполнителей) \_\_\_\_\_

Конкретность (включало механизмы реализации во всех подробностях) \_\_\_\_\_

Сочетание жесткости и гибкости (обеспечивало неуклонное достижение цели, но допускало маневры) \_\_\_\_\_

Решение было принято на безальтернативной основе \_\_\_\_\_

Решение было основано на ошибочном прогнозе развития рынка \_\_\_\_\_

Решение, основанное на ошибочно выбранных критериях \_\_\_\_\_

Какое бы решение было оптимальным для той проблемной ситуации с учетом этих критериев? \_\_\_\_\_

#### Тематика докладов и рефератов СРС

1. Социальные установки. Предубеждения, стереотипы и их влияние на поведение человека;
2. Малая группа. Закономерности функционирования малой группы;
3. Референтная группа. Значение референтной группы в межличностном общении;
4. Этические нормы и национальные модели делового общения;

5. Понятие этики, морали, этикета в деловом общении;
6. Конфликты. Способы их предупреждения и разрешения;
7. Система управления конфликтом в организации;
8. Принятие решений методом групповой дискуссии. Техника проведения групповой дискуссии;
9. Социальные роли. Ролевое поведение личности в группе;
10. Агрессия в межличностных отношениях;
11. Социально-психологические проблемы гендерных различий;
12. Роль командной работы в социальных организациях (на примере медицинского учреждения);
13. Лидерство в организациях. Типы лидерства. Делегирование ответственности;
14. Приемы эффективного общения. Преодоление трудностей и барьеров в общении;
15. Социально-психологический климат в коллективе. Средства создания благоприятного психологического климата в организациях, во время переговоров;
16. Общая характеристика основных механизмов воздействия в процессе общения;
17. Деловая дискуссия, полемика, спор и их психологические особенности;
18. Коммуникации в организации;
19. Общение как коммуникация. Активное и пассивное слушание;
20. Невербальное общение.

#### **Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки**

1. Какие особенности личности являются обязательными для предпринимателя?
2. Дайте своими словами определение понятия «предприниматель». Прокомментируйте его наиболее существенные компоненты.
3. Значение предпринимательства для экономики страны.
4. Виды предпринимательства.
5. Влияние форм сознания людей (религиозной, идеологической, культурной) на способы ведения предпринимательской деятельности.
6. Три основные категории людей в соответствии с преобладанием определенного вида восприятия: визуалы, аудиалы и кинестетики.
7. Особенности делового общения в деятельности предпринимателя.
8. Преодоление трудностей и барьеров в общении;
9. Уровень субъективного контроля и его значение для успеха предпринимательской деятельности.
10. Лидерство, как основополагающее личностное качество предпринимателя
11. Психологические механизмы, влияющие на принятие управленческих решений
12. Влияние темперамента на выработку управленческих решений.
13. Роль командной работы в социальных организациях (на примере медицинского учреждения).
14. Система управления конфликтом в организации;
15. Значение тайм-менеджмента в деятельности предпринимателя
16. Основные причины стрессов у предпринимателей

### 3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ СТУДЕНТОВ

**Итоговый контроль** по дисциплине осуществляется проведением зачёта.

#### **Вопросы к зачёту по дисциплине**

1. Психологическая сущность предпринимательства;
2. Социально-психологические аспекты современного российского предпринимательства;
3. Предпринимательство в современном мире;
4. Особенности развития предпринимательства в России;
5. Сознание и его функции;
6. Познавательные процессы в деятельности предпринимателя (ощущение, восприятие, память и мышление);
7. Мотивация предпринимательской деятельности;
8. Содержание, цели и средства общения;
9. Деловое общение;
10. Основные стратегии поведения в конфликтных ситуациях;
11. Соотношение между понятиями «личность», «субъект» и «индивид»;
12. Структура личности. Личностные качества предпринимателя, способствующие и препятствующие успеху в бизнесе;
13. Психологические компоненты бизнес-плана;
14. Основы эффективного целеполагания;
15. Психологические аспекты принятия решений;
16. Факторы, препятствующие успеху предпринимательской деятельности, и их нейтрализация;
17. Предпринимательский риск;
18. Обеспечение безопасности бизнеса;
19. Базовые принципы эффективного управления бизнесом;
20. Основные управленческие функции: планирование, организация, мотивация и контроль;
21. Проблема мотивации персонала и пути ее решения;
22. Формирование команды в бизнесе;
23. Значение обучения персонала и его формы;
24. Формирование корпоративной культуры;
25. Стресс в деятельности предпринимателя;
26. Основы стресс-менеджмента;
27. Управление функциональным состоянием предпринимателя;
28. Коммуникационный аспект продаж;
29. Презентация коммерческого предложения и работа с возражениями;
30. Системный подход к процессу продаж;
31. Психология рекламы;
32. Культура и этика предпринимательства;
33. Основы делового этикета;
34. Гендерные различия в предпринимательстве;

Национально-психологические особенности ведения бизнеса в различных странах.

Руководитель направления подготовки  
«Менеджмент», к.э.н., доцент



С.Ю.Соболева