

Федеральная целевая программа
«Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками
и их незаконному обороту на 2005–2009 годы»

А. Г. Грецов
Е. Г. Попова

Будь уверенным в себе

Практикум



Санкт-Петербург
2008

Грецов А. Г., Попова Е. Г. Будь уверенным в себе. Практикум. / Информационно-методические материалы для подростков. Под общей редакцией проф. Евсеева С. П. – СПб., СПбНИИ физической культуры, 2008., –76 с.

Редактор – С. В. Кораблев
Художник – Т. А. Бедарева

Уверенно вести себя – значит уметь ставить и достигать цели, контролировать себя, отстаивать свои интересы без агрессии и застенчивости, с честью выходить из конфликтов. В книге речь идет о том, что такое уверенное поведение, на чем оно основывается и как развивается, и приводятся психологические тесты, с помощью которых можно изучить у себя и лучше понять те качества, что связаны с уверенностью.

Грецов Андрей Геннадьевич
Попова Екатерина Григорьевна
БУДЬ УВЕРЕННЫМ В СЕБЕ. ПРАКТИКУМ.
Информационно-методические материалы для подростков.
Под общей редакцией проф. Евсеева С. П.
Подписано в печать 20. 04. 2008 г.
Печать офсетная. Формат 60x90^{1/16}.
Усл. печ. л. 4,75. Уч. изд. л. 3,2. Заказ № _____. Тираж 1000 экз.
Отпечатано в типографии «Галей принт», Санкт-Петербург
ЛР № 065527 от 27 ноября 1997 г.

© А. Г. Грецов, Е. Г. Попова, 2008
© Т. А. Бедарева – иллюстрации, 2008
© С. В. Кораблев – оформление, 2008
© СПбНИИ физической культуры, 2008

Содержание

Какое поведение можно назвать уверенным?	4
Самооценка уровня уверенности в себе	10
Уверенное, агрессивное, застенчивое поведение («УАЗ»)	13
Признаки поведения уверенного и неуверенного человека	17
Тест на независимость	19
Уровень тревожности	21
Боязнь быть отвергнутым	24
Стратегии поведения в общении	27
Склонность к агрессии	34
Психологические качества, проявляемые во взаимоотношениях	37
Изучение типа поведенческой активности	45
Коммуникативные и организаторские склонности	53
Лидерские качества	56
Стратегии преодоления жизненных проблем	62
Защитные механизмы личности	64
Послесловие	75
Рекомендуем прочитать	76

Развитие уверенности в себе начинается с устранения демона, который называется страх; этот демон сидит у человека на плече и нашептывает ему: «Ты не сможешь это сделать...»

Н. Хилл. Закон успеха

Чаще всего подростки ждут от психологов помощи в развитии уверенности в себе.



Когда подростков спрашивают о том, что для них важнее всего с точки зрения психологии, чему они хотели бы научиться, результаты показывают, что на первое место чаще всего ставится утверждение **«Хотелось бы развить уверенность в себе»**. И это вполне закономерно: ведь такое качество очень важно для дальнейшей жизни, для достижения успехов в самых разных ситуациях, будь то отношения с друзьями и подругами, обучение или работа, спорт или другие увлечения. Ведь уверенно вести себя – это значит уметь ставить и достигать цели, контролировать себя, отстаивать свои интересы без агрессии и застенчивости, с честью выходить из конфликтов. Конечно, эти качества развиваются на протяжении всей жизни, однако сильнее всего на их формирование влияет тот жизненный опыт, который накоплен в молодости.

В начале этой брошюры речь идет о том, что такое уверенное поведение, из чего оно складывается. А дальше приводятся психологические тесты, с помощью которых можно изучить у себя и лучше понять те качества, что связаны с уверенностью. Это не только собственно уровень того, насколько человек уверен в себе, но и ряд других характеристик, таких, например, как организаторские склонности, лидерские качества, способы реакции на жизненные проблемы.

Сами по себе тесты, разумеется, более уверенными в себе никого не сделают, ведь для этого нужно активно накапливать и осмысливать реальный жизненный опыт. Призвание же тестов несколько в другом:

- **Проиллюстрировать**, какие психологические качества важны для уверенности.
- **Дать возможность изучить** у себя выраженность этих качеств.
- **Наметить** пути их дальнейшего развития.

– Помочь **понять** причины тех проблем, что возникают в жизни, а значит – получить возможность эффективно **решить** их.

Итак, какое же поведение можно назвать уверенным?

☺ **Ориентированное на преодоление возникающих препятствий**, а не на переживания по их поводу. У всех людей периодически возникают те или иные сложности, это жизненная данность. Но реагируют разные люди на эти затруднения по-разному. Для неуверенного человека они превращаются в такие препятствия, которые вызывают массу негативных переживаний, но конструктивную активность, направленную на их преодоление, не вызывают. Он тратит массу сил именно на эти переживания, при этом не продвигаясь к целям. Или, другая крайность, тратит все силы на преодоление возникших препятствий, которые в реальности вообще не преодолимы, вызвавшие их обстоятельства не зависят от человека. И, сталкиваясь при этом с очередными неудачами, переживает все сильнее. Уверенный же человек способен к рациональному анализу возникающих затруднений и, если те представляются преодолимыми (при разумных, оправданных затратах времени и сил), то тратит усилия именно на то, чтобы преодолеть их. Если же препятствия оказываются слишком серьезными или вообще непреодолимыми, такой человек не «ломится лбом в закрытую дверь», а пересматривает цели или ищет другие способы их достижения.



☺ **Целенаправленное**. При уверенном поведении человек представляет цели достаточно точно и выстраивает собственные действия таким образом, что они позволяют приблизиться к ним. В то же время, не любые цели служат предпосылкой уверенного поведения. Во-первых, они должны быть реалистичными, т. е. принципиально достижимыми данным человеком с учетом имеющихся у него возможностей и ограничений. Во-вторых, цели должны быть конкретными, такими, чтобы человек точно представлял, на основе чего, по каким именно критериям он сможет судить, достигнуты они или нет. В-третьих, более целесообразно определять для себя цели в пози-

Цель ясна, реалистична и конкретна...

тивных терминах: как образ того, что планируется достигнуть, а не того, что хотелось бы избежать.

☺ **Гибкое, подразумевающее адекватную реакцию на быстро меняющуюся обстановку.** Такой человек быстро ориентируется в ситуациях новизны и неопределенности, и если видит, что какие-то поступки не ведут к положительным результатам, начинает действовать иначе. Особенно ярко гибкость проявляется в общении. Уверенный человек способен менять стиль своего общения в зависимости от того, с какими собеседниками он беседует и в каких условиях это происходит. Неуверенный же человек постоянно «прячется» за какую-то социальную роль, ведет себя в соответствии с ней без учета той ситуации, в которой находится (например, как военный, всегда и со всеми общающийся с командных позиций, настолько «сросшийся» с этой ролью, что для него становится практически невозможно общаться как-то иначе).

☺ **Направленное на построение конструктивных отношений с окружающими,** подразумевающее движение «к людям», а не «от людей» или «против людей». Такой человек стремится к установлению гармоничных взаимоотношений с окружающими, основанных на доверии, взаимопонимании и сотрудничестве. Эта стратегия поведения сохраняется и тогда, когда человек встречается с затруднениями. Для их преодоления уверенный человек при необходимости использует «социальные ресурсы», обращается к окружающим за поддержкой. Другие стратегии подразумевают либо уход в себя, замыкание в своем внутреннем мире, одиночество (движение «от людей»), либо противопоставление себя окружающим, вражду с ними, агрессию (движение «против людей»). Если человек склонен к какой-либо из этих стратегий, то при возникновении жизненных затруднений такая склонность тоже усиливается: замкнутый отторгается от людей еще больше, становится нелюдимым, а настроенный враждебно – переходит к открытой агрессии. И это приводит к тому, что возникает своего рода «заколдованный круг», проблемы в результате такого поведения усиливаются еще больше.

Уверенный человек способен менять стиль своего общения.

Девиз уверенного человека – доверие, взаимопонимание, сотрудничество!

☺ **Сочетающее спонтанность с возможностью произвольной регуляции.** Когда обстановка требует немедленных действий, человек их совершает, но при необходимости может и управлять своими спонтанными реакциями. Это касается не только поведения, но и эмоционального реагирования. Такой человек не стремится к постоянному подавлению своих эмоций и чувств, позволяет себе открыто выражать их. Но при необходимости (например, когда обстановка не позволяет проявлять их внешне или они слишком сильные, препятствующие адекватному восприятию действительности) он готов взять их под контроль.

☺ **Настойчивое, но не переходящее в агрессивное.** Человек прилагает усилия для достижения своих целей, но делает это, по возможности, не в ущерб интересам других людей. Конечно, уверенное поведение не означает «жертвенную позицию» и отказ от своих интересов. Напротив, такой человек готов отстаивать их весьма жестко, идти ради них на конфликт. Но, во-первых, в таких конфликтах он концентрируется именно на отстаивании своих интересов, а не на том, чтобы оскорбить, унижить или обидеть собеседника как личность. Во-вторых, уверенный человек не конфликтует без объективных поводов к тому. Когда то, из-за чего возникла напряженность, для партнера важнее, чем для такого человека, или когда ему важнее сохранить гармоничные взаимоотношения, то он готов уступить, пожертвовать своими интересами. Для него важнее не «пойти на принцип», а разрешить конфликт гибко, с учетом всех нюансов ситуации, в которой тот возник.

☺ **Направленное на достижение успеха, а не на избегание неудачи.** Человек центрирован на том, чтобы получить нечто позитивное, и руководствуется именно этой целью, а не тем, чтобы избежать возможных неприятностей. Размышляя над своими целями, такой человек представляет себе их успешное достижение, а не то, как он терпит неудачу. Например, начиная готовиться к экзамену, уверенный человек представляет себе его успешную сдачу и стремится именно к этой цели. Неуверенный

Уверенный человек способен управлять своими спонтанными реакциями.

Для достижения своих целей требуются усилия, но не ущемляющие интересы других людей.

Думай об успехе, а не о возможном поражении.

же представляет себе, как он «проваливает» экзамен, и стремится к тому, чтобы эта ситуация не воплотилась в реальность. Первый из этих видов мотивации эффективнее и с большей вероятностью приводит к успехам. Во-первых, когда человек представляет себе благоприятный исход предстоящего дела, его эмоциональное состояние куда лучше, чем когда он представляет себе неудачу. Как следствие, и его деятельность будет более эффективной, что повысит шансы на достижение успеха. Во-вторых, когда мы детально представляем себе что-либо, то волей-неволей начинаем воплощать наши представления в реальность. Особенно ярко это заметно на примере т. н. идеомоторных движений – достаточно представить себе какое-либо двигательное действие, как соответствующие мышцы начинают совершать небольшие, обычно незаметные для нас, но вполне реальные движения, нужные для него (этот эффект даже используется в спортивных тренировках). В сфере душевного реагирования происходит принципиально то же самое – что мы себе представили, то наша психика исподволь и начинает воплощать в реальность.

Бороться надо за что-то, а не против чего-то.

☺ **Созидательное.** Человек, проявляющий уверенное поведение, не тратит силы на борьбу с кем или чем бы то ни было (будь то окружающие люди или собственные особенности психики), а вместо этого создает то, что считает нужным. Это как в бизнесе, где побеждает не тот, кто тратит ресурсы на борьбу с конкурентами, а тот, кто делает свое дело более эффективно, чем они. Победить дурную привычку – это значит заменить ее хорошей. Отказаться от неэффективного способа мышления или поведения – значит, выработать другой, более эффективный. Преодолеть собственную неуверенность – значит овладеть способами уверенного поведения. Как гласит народная мудрость, «лучше бороться за что-то, чем против чего-то».

Уверенность в себе, к слову сказать, отнюдь не означает безусловно высокую самооценку человека. Она подразумевает, что он, наряду с тем, что принимает себя в целом как личность, свои частные способности и умения

оценивает реалистично – то есть далеко не всегда высоко. Самооценка уверенного человека является не столько повышенной, сколько конкретной: каждая частность оценивается отдельно, но это не переносится на личность в целом. Неуверенный же человек обладает неустойчивой и слишком обобщенной самооценкой, зачастую он рассуждает по схеме «раз у меня это не получилось – значит, я сам плохой и ни на что не годный, ничего у меня не выйдет». Или, наоборот, «раз это удалось, то должно получаться и все остальное». И такие прямо противоположные суждения могут меняться по нескольку раз на дню под влиянием малозначимых, случайных факторов.

Иногда уверенное поведение рассматривается как промежуточное между застенчивым и агрессивным, и агрессия трактуется как следствие избыточности уверенности. На самом же деле агрессия – это тоже проявление неуверенности! В чем же тогда различие между теми, у кого неуверенность приводит к застенчивости, и теми, у кого она проявляется в форме агрессии? Есть основания полагать, что основное различие между этими типами реагирования связано с тем, чему человек склонен приписывать ответственность за собственную неспособность достигнуть цели. Застенчивые люди приписывают эту ответственность самим себе (рассуждения выстраиваются по типу «У меня не получается, потому что я сам плохой»). Агрессивные же перекладывают ее на других людей или на окружающую действительность в целом («У меня не получается, потому что ты мне мешаешь»). Это можно отразить на схеме:

Агрессия – это тоже проявление неуверенности!



Дальше представлены несколько психологических тестов, позволяющих выявить различные психологические особенности, имеющие отношение к уверенности в себе.



Самооценка уровня уверенности в себе¹

Инструкция.

Методика включает 30 утверждений. Отметь степень своего согласия с ними: «точно да», «точно нет» или «не уверен». Не раздумывай слишком долго, давай тот ответ, который первым приходит в голову. Правильных и неправильных вариантов здесь нет, приемлем любой ответ. Будь искренен!

Перечень утверждений.

1. Большинство людей, по-видимому, более настойчивы, чем я.
2. Я не решаюсь назначать свидания и принимать приглашения на свидания из-за своей застенчивости.
3. Если в столовой подадут несвежую еду, я буду жаловаться администрации.
4. Я избегаю задевать чувства других людей, даже если меня оскорбили.
5. Если продавцу стоило больших усилий показать мне товар, который не совсем мне подходит, мне трудно сказать ему «нет».
6. Когда от меня требуют что-нибудь сделать, а я не понимаю, зачем это надо, то прошу, чтобы мне объяснили это.
7. В спорах я стремлюсь найти такие доводы, чтобы окончательно и бесповоротно убедить окружающих в своей правоте.
8. Я стараюсь вырваться вперед, как и большинство людей.
9. Честно говоря, люди часто используют меня в своих интересах.
10. Я получаю удовольствие, завязывая разговор с новыми людьми.

¹Методика Ф. Зимбардо, модификация для подростков выполнена А. Г. Грецовым.

11. Я часто не знаю, что сказать людям другого пола, которые кажутся мне привлекательными.

12. Думаю, что пройти собеседование при устройстве на работу мне окажется куда сложнее, чем собрать необходимые документы.

13. Я испытываю нерешительность, когда надо позвонить по телефону малознакомому человеку.

14. Я стесняюсь возвратить покупку в магазин, даже если обнаруживаю, что она некачественна.

15. Если родственник или близкий друг раздражает меня, я скорее скрою свои чувства, чем проявлю недовольство.

16. Бывает, что я избегаю задавать вопросы из-за страха показаться глупым.

17. В ссоре я иногда боюсь, что буду волноваться и меня начнет трясти.

18. Если кто-либо высказывает точку зрения, которую я считаю неверной, я не стесняюсь выразить и свою точку зрения.

19. Совершая покупки на рынке, я избегаю спорить с продавцами о цене.

20. Когда я делаю что-нибудь важное и стоящее, я стараюсь, чтобы об этом узнали другие.

21. Я откровенен и искренен в выражении своих чувств.

22. Если кто-то распространяет обо мне сплетни, я стремлюсь при первой же возможности поговорить с ним об этом.

23. Зачастую мне трудно сказать «Нет».

24. При необходимости я умею взять под контроль даже свои сильные эмоции.

25. Если меня где-либо плохо обслужили, я не стесняюсь пожаловаться администрации.

26. Когда мне делают комплимент, я часто не знаю, что сказать в ответ.

27. Если в театре или на занятиях соседи мешают мне разговорами, я прошу их говорить потише или беседовать где-нибудь в другом месте.

28. Тот, кто пытается пролезть в очереди впереди меня, может быть уверен, что получит от меня отпор.

29. Я быстро и решительно высказываю свое мнение.

30. Бывают случаи, когда я растерян настолько, что просто не могу ничего сказать.

Обработка результатов

Выставляется по одному баллу за пункты 3, 6, 7, 8, 10, 18, 20, 21, 22, 24, 25, 27, 28, 29 при ответах «Да». Выставляется также по одному баллу за пункты 1, 2, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 23, 26, 30 при ответах «Нет». За каждый ответ «Не уверен» начисляется по 0,5 балла. Подсчитывается общая сумма баллов.

Интерпретация результатов

Менее 11 баллов. Такой человек застенчивый и недостаточно уверенный в себе. Ему трудно выказать свои чувства и желания, и поэтому другие могут навязать ему свое общество, оттеснить при получении, например, каких-либо благ, подчас даже не замечая этого, ущемить в чем-то его права. Вместе с тем ему могут быть свойственны вспышки агрессивного поведения по отношению к тем, кто от него зависит.

11–21 балл. Этим людям свойственна средняя степень уверенности в себе. Они могут дать отпор тем, кто пытается ущемить их интересы или не соблюдает обязательства, но для этого им все же надо чувствовать себя несколько «заведенными». В противном случае они предпочитают терпеть и молча злиться, избегая вступления в конфликт. При желании они легко могут научиться как вести себя «в манере воспитанного человека», так и жестко добиваться своих целей в общении с окружающими.

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

Следующий тест позволит определить, отдается ли читателями предпочтение уверенному поведению в тех ситуациях, когда возникают конфликты в межличностном взаимо-

действии, или на первое место выходят другие варианты: склонность к проявлению агрессии или застенчивости.

Уверенное, агрессивное, застенчивое поведение («УАЗ»)¹**Инструкция.**

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

**Описания ситуаций.**

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

- A. Попрошу еще раз поискать тетрадь, если не найдется, то предложу доказать свои знания, решив у учителя на глазах другой вариант контрольной.
- B. Если он поставит «2», то я возмущусь, скажу, что сдавал тетрадь при свидетелях, и стану думать, что на этого учителя нужно пожаловаться начальству.
- C. Робко напомню, что я вроде бы сдавал тетрадь. Если та не найдется и двойка все равно будет поставлена, я расстроюсь, стану переживать, но вряд ли смогу как-то изменить эту ситуацию.
- D. Отнесусь к данной ситуации равнодушно: пусть ставит что хочет, очень нужна мне эта циферка от «2» до «5»...

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

¹Анкета разработана А. Г. Грецовым.

- A. Встану, подойду к упавшему велосипедисту, помогу ему подняться и спрошу, в порядке ли он.
- B. Выскажу второму участнику столкновения, что он ездить не умеет и «глаза дома забыл».
- C. Извинюсь перед другим велосипедистом: ведь, наверное, все это произошло из-за меня.
- D. Ну, упали и упали: что ж теперь, драться из-за этого, что ли? Молча встану, отряхнусь и поеду дальше.

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

- A. Позвоню ему и настойчиво попрошу, чтобы он положил эту книгу в портфель прямо сейчас, тогда уж точно завтра не забудет.
- B. Скажу ему, что он не выполняет свои обещания, и если он так и не принесет книгу – ему же хуже будет.
- C. Мне будет неудобно вновь и вновь напоминать ему. Раз не несет – значит, ему она очень нужна самому, или у него возникли такие проблемы, что не до книги.
- D. Пусть эта книга останется на его совести, мне будет проще не с ним разбираться, а сходить в библиотеку и взять такую же.

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

- A. Я скажу, что уверен в том, что давал именно 100 рублей, и попрошу сдачи. Если это не поможет, потребую позвать менеджера и пересчитать лежащие в кассе деньги.
- B. Я рассержусь на продавщицу, скажу, что она мошенница, и потребую отдать деньги. Если не отдаст – пойду жаловаться к директору магазина и просить, чтобы ее уволили.
- C. Наверно, у меня возникнут сомнения, действительно ли я давал ей 100 рублей, или все-таки 50, и, в конце концов, я уйду восвояси.
- D. 50 рублей вообще не стоят того, чтобы из-за них конф-

ликтовать. Я просто молча уйду, и пусть это останется на ее совести.

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

- A. Подумаю, что мне важнее – пообедать или помочь этому человеку. В зависимости от этого, либо дам, либо откажу.
- B. Скажу ему, что это с его стороны нетактичная просьба, к тому же он уже брал займы, а потом не отдал.
- C. Наверное, я ему не откажу, но сам потом буду переживать и злиться, что из-за него остался без денег.
- D. Сначала сделаю вид, что не понял его просьбы, а если он будет настойчив, скажу, что у меня у самого нет денег, пусть займет у другого.

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

- A. Расспрошу его подробнее, какая конкретно деталь моей одежды ему не понравилась и чем именно.
- B. Скажу ему: «Лучше на себя посмотрел бы! Сам одет будто бомж, а еще других критикуешь!»
- C. Наверно, ничего не скажу, но расстроюсь и запрячу этот джемпер в дальний угол шкафа.
- D. Вообще не обращаю внимания на его слова, еще не хватало всяких дураков слушать.

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

- A. Скажу, что меня не интересуют такие игры, и спокойно пойду дальше.
- B. Скажу ей, что она обманщица и единственная цель их лотереи – «развести на деньги».
- C. Просто так уйти мне будет неудобно, я остановлюсь и выслушаю, что она рассказывает про эту лотерею.
- D. Пойду дальше, сделав вид, что не расслышал ее.

8. Тебе позвонили в дверь, сказали, что это почтальон, ты открыл. А там вместо почтальона оказался тор-

говый агент, который стал настойчиво уговаривать совершить у него покупку.

- A. Скажу, что меня не интересуют его предложения. Если он все равно не уйдет – просто закрою перед ним дверь.
- B. Скажу этому человеку, что он обманщик, раз представился почтальоном, а сам торгаш, и посоветую ему убраться подобру-поздорову.
- C. Мне будет неудобно просто так «послать» этого человека. Наверно, я все-таки посмотрю, что он принес, а если товар понравится, то, может быть, что-нибудь и куплю.
- D. Молча захлопну дверь и пойду заниматься своими делами. А в следующий раз вообще не буду открывать всяким «почтальонам».

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

- A. Скажу, что не могу дать ему списать, поскольку это приведет к тому, что двойки получат оба.
- B. Скажу, что списать не дам, самому делать надо было, а не халявить.
- C. Дам списать, но буду беспокоиться и очень расстроюсь, если в итоге действительно получу «2».
- D. Чтобы он отстал, скажу, что списывать с меня нечего, поскольку я и сам не сделал это задание.

Обработка и интерпретация результатов.

Отдельно подсчитываются суммы баллов, которые набраны по каждому из вариантов ответов: A, B, C, D, помня о том, что выбор ответа на первом месте оценивается в 2 балла, а на втором – в 1. (Например, если ответ A трижды выбран в качестве первого и четырежды в качестве второго, то он набирает $3 \cdot 2 + 4 = 10$ баллов).

Набранные суммы говорят о склонности к различным типам реагирования в напряженных ситуациях межличностного взаимодействия:

- A. Уверенное поведение: направлено на достижение своих целей спокойно и вместе с тем настойчиво, но, не «переходя на личности».

- B. Агрессивное поведение: направлено на отстаивание своих целей, посредством действий против того, кто, по мнению человека, в этом препятствует.
- C. Застенчивое поведение: такие действия, при которых энергия тратится не столько на достижение целей, сколько на переживания по поводу произошедшего.
- D. Игнорирование, уход от проблемы без попытки активно отстаивать свои цели, но и без переживаний по этому поводу.

Чтобы установить, насколько ярко выражена склонность к этим типам поведения, полученные «сырые» баллы по каждой из шкал следует перевести в стандартизованные показатели по пятибалльной системе, воспользовавшись приведенной ниже таблицей.

Итоговые баллы	Суммы «сырых» баллов			
	A	B	C	D
	Поведение			Уход от проблемы
уверенное	агрессивное	застенчивое		
1 – низко	< 6	< 4	< 3	< 3
2 – ниже среднего	7 – 9	5 – 7	3 – 5	3 – 5
3 – средне	10 – 12	7 – 9	6 – 8	6 – 8
4 – выше среднего	13 – 16	10 – 13	9 – 12	9 – 12
5 – высоко	> 16	> 13	> 12	> 12

Признаки поведения уверенного и неуверенного человека

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

Неуверенный в себе человек может быть **агрессивным**: кричать, оскорблять, размахивать руками, смотреть



с презрением и т. п. Проявление агрессивности в поведении, как это ни покажется странным, показатель неуверенности. Такое поведение характеризуется требовательностью или враждебностью, человек «переходит на личности» и зачастую обращает внимание не столько на то, чтобы удовлетворить свои потребности, сколько на то, чтобы наказать другого.

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

Уверенный в себе человек умеет отстаивать свою позицию без агрессии и застенчивости.

Уверенный в себе человек умеет отстаивать свою позицию, не прибегая ни к агрессии, ни к пассивно-зависимому поведению. Он откровенно высказывается о своих потребностях, а также о желаемых действиях со стороны партнеров, делая это без враждебности и самозащиты.

Уверенного человека отличает также способность проявлять независимость, отстаивать свое личное мнение, а не покорно следовать за окружающими. Хотя отстаивание независимости не становится для него самоцелью: если человек привыкает настаивать на своем просто из принципа, то и дело противопоставляя себя обществу, это называется уже не уверенностью, а самодурством. Следующий тест позволяет определить, насколько высоко читатели оценивают собственную способность к тому, чтобы при необходимости сохранять независимость, отстаивая свое мнение, а, не идя на поводу у окружающих.

Тест на независимость¹

Инструкция.

В этой методике вопросы имеют по три варианта ответов. Нужно выбрать один наиболее подходящий вариант в каждом из них. Верных и неверных вариантов здесь нет, приемлем любой ответ.

Перечень вопросов.

1. Я принял (или планирую принять) решение о своем месте обучения или работы после школы:

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

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

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

3. При подготовке к экзаменам и к занятиям я:

- а) делаю упор на свое трудолюбие, рассчитываю на него;
- б) иногда обращаюсь за помощью к окружающим;
- в) по большей части, рассчитываю на чужую помощь.

4. Я думаю, что лучше всего устраиваться на работу следующим образом:

- а) по распределению (учебные заведения направляют работать своих выпускников в конкретные места);
- б) используя для этого информацию сведущих людей;
- в) благодаря знакомствам, «связям».

5. В сложных ситуациях я принимаю решения:

- а) рассчитывая только на свой опыт и знания;
- б) иногда консультируюсь со знающими людьми;
- в) всегда советуясь с окружающими.

6. Думаю, что выбор мужа/жены должен в первую очередь основываться на:

- а) решении, принятом совершенно самостоятельно;

¹Методика Р. С. Немова, модификация для подростков выполнена А. Г. Грецовым.

- б) мнению близких и знакомых людей;
в) решении родителей, принятом независимо от меня.

7. Если близкие мне люди находятся в отъезде, я способен принять важные жизненные решения:

- а) да, и сделать это полностью самостоятельно;
б) да, но лучше все-таки найти возможность посоветоваться с близкими;
в) нет, я буду ждать их возвращения.

8. Будучи подростком, я упорно отстаивал (отстаиваю) свое мнение:

- а) всегда;
б) обычно да, но в бурных спорах с окружающими;
в) в большинстве случаев отказывался от своего мнения.

9. Думаю, мое дальнейшее развитие будет связано с тем, что я стану:

- а) рассчитывать только на свои силы;
б) рассчитывать как на свои силы, так и на поддержку близких;
в) полностью полагаться на поддержку близких.

Обработка и интерпретация результатов

Каждый ответ «а» оценивается в 4 балла, «б» в 2, «в» в 0. Набранные баллы суммируются.

В заключение подсчитывается общая сумма баллов, набранных испытуемым, и на ее основе делается вывод о степени развития у него такого качества личности, как независимость.

При сумме баллов от 27 до 36 считается, что человек чересчур независим в своих суждениях и поступках и фактически не считается с мнениями окружающих людей.

При сумме баллов от 12 до 26 делается вывод о том, что человек достаточно независим, но в своей независимости все же со вниманием и уважением относится к мнениям других людей.

При сумме баллов от 0 до 11 индивид рассматривается как зависимый от окружающих людей, несамостоятельный, недостаточно уверенный в себе.

Одна из самых частых причин, препятствующих уверенному поведению – это повышенная тревожность. Следующий тест позволит читателям определить ее уровень у себя.

Уровень тревожности¹

Инструкция.

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



Перечень утверждений.

1. Обычно я спокоен, и вывести меня из себя нелегко.
2. По сравнению со своими друзьями я считаю себя вполне смелым человеком.
3. Я застенчив не более, чем другие.
4. Я довольно часто устаю оттого, что нервничаю по какому-либо поводу.
5. Полагаю, что мне не хватает уверенности в себе.
6. Порой мне кажется, что я ни на что не годен.
7. У меня бывают периоды такого беспокойства, что я не могу усидеть на месте.
8. Когда я понервничаю, это может привести к расстройству пищеварения.
9. У меня не хватает духа вынести все предстоящие трудности.
10. Я хотел бы быть таким же счастливым, как другие.
11. Я практически никогда не краснею.
12. Я почти всегда чувствую себя вполне счастливым.
13. Порой мне кажется, что передо мной нагромождены такие трудности, которые мне не преодолеть.
14. Мне нередко снятся кошмарные сны.
15. Я замечаю, что мои руки начинают дрожать, когда я волнуюсь.
16. У меня беспокойный и прерывистый сон.

¹Методика создана на основе фрагмента опросника Тейлора «Методика измерения уровня тревожности».

17. Меня весьма тревожат возможные неудачи.
18. Мне приходилось испытывать страх в тех случаях, когда я точно знал, что мне ничто не угрожает.
19. Мне трудно сосредоточиться на задании, если я знаю, что оно будет строго оцениваться.
20. Я легко прихожу в замешательство.
21. Почти все время испытываю тревогу из-за кого-либо или из-за чего-либо.
22. Я склонен принимать все слишком всерьез.
23. Я довольно часто расстраиваюсь и даже плачу.
24. Я часто боюсь, что вот-вот покраснею.
25. Меня весьма беспокоит материальное положение самого себя или моей семьи.
26. Нередко я думаю о таких вещах, о которых ни с кем не хотелось бы говорить.
27. У меня бывали периоды, когда тревога лишала меня сна.
28. Когда я нахожусь в замешательстве, то сильно потею.
29. Временами я становлюсь таким возбужденным, что мне трудно заснуть.
30. Даже в холодные дни я легко потею, если волнуюсь.
31. Я человек легко возбудимый.
32. Временами я чувствую себя совершенно беспомощным.
33. Порой мне кажется, что мои нервы сильно расшатаны, и я вот-вот выйду из себя.
34. Я часто ловлю себя на том, что меня что-то тревожит.
35. Я чувствительнее к жизненным невзгодам, чем большинство других людей.
36. Нередко я расстраиваюсь из-за пустяков.
37. В жизни я часто оказываюсь в ситуациях напряжения.
38. Ожидание кого- или чего-либо всегда нервирует меня.

Обработка результатов.

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

Интерпретация результатов.

Менее 8 баллов: низкий уровень тревожности. Такой человек либо обладает невозмутимым спокойствием, либо не признает у себя наличие тревоги, подавляет ее воле-

вым усилием. Обычно он ведет себя уверенно, однако может не замечать либо игнорировать реальные опасности, что повышает шансы его попадания в неприятные ситуации.

9–15 баллов: тревожность выражена ниже среднего. Такой человек ведет себя достаточно уверенно, умеет сохранять невозмутимость. В тех ситуациях, которые являются опасными и вызывают тревогу, он обычно может взять свои переживания под контроль.

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

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

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

Тревожность очень часто оказывается связана со сферой межличностных отношений: человек боится именно тех ситуаций, когда ему приходится вступать в тот или иной конфликт, отстаивать свою точку зрения, просить о чем-либо и т. п. В результате человек начинает вести себя либо застенчиво, либо, несколько реже, агрессивно (действуя по принципу «Лучшая оборона – это нападение»). От уверенности же не остается и следа. Чаще всего в основе этого лежит глубинная боязнь



того, что человек окажется отвергнут окружающими. Следующий тест позволяет определить, насколько это выражено у читателей.

Боязнь быть отвергнутым¹

Инструкция.

Методика включает 32 утверждения. Нужно оценить, применимо ли каждое из них к тебе. Те, что применимы, отмечай знаком «+», что неприменимы – знаком «-». Оценить следует все утверждения, ничего не пропуская; даже если затрудняешься ответить точно, дай тот ответ, который представляется более правдоподобным.

Перечень утверждений.

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

¹Методика Р. С. Немова, модификация для подростков выполнена А. Г. Грецовым.



14. Я болезненно воспринимаю критику в свой адрес.
15. Если я не нравлюсь кому-то, то стараюсь избегать этого человека.
16. Я не стесняюсь обращаться к людям за помощью.
17. Я редко противоречу людям, так как боюсь их задеть, обидеть.
18. Мне часто кажется, что незнакомые люди относятся ко мне критически.
19. Когда мне предстоит идти в незнакомую компанию, я предпочитаю брать с собой друга.
20. Я часто говорю то, что думаю, даже если это неприятно собеседнику.
21. Я легко осваиваюсь в новом коллективе.
22. Временами у меня возникает чувство, что я никому не нужен.
23. Я долго переживаю, если посторонний человек нелепно высказался в мой адрес.
24. Я никогда не чувствую себя одиноким в компании.
25. Меня очень легко обидеть, даже если это не заметно со стороны.
26. После встречи с новым человеком меня обычно мало волнует, правильно ли я себя вел.
27. Когда мне нужно за чем-то обратиться к официальному лицу, я почти всегда жду, что мне откажут.
28. Когда нужно попросить продавца показать понравившуюся мне вещь, то я чувствую себя неловко.
29. Если я недоволен тем, как ведет себя мой знакомый, я обычно прямо указываю ему на это.
30. Если в транспорте я сижу, когда кто-то стоит, то мне кажется, что люди смотрят на меня с укором.
31. Оказавшись в незнакомой компании, я скорее включаюсь в беседу, чем остаюсь в стороне.
32. Я стесняюсь напоминать, чтобы мне вернули книгу или какую-либо другую вещь, взятую на время.

Обработка результатов

Методика включает две шкалы. Оценка результатов по ним производится в соответствии с приведенным ниже «ключом». Ответы, совпадающие с «ключом», оцениваются в один балл, после чего подсчитываются суммы баллов по каждой шкале в отдельности.

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

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

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

Уровень	Шкала «Стремление к людям»	Шкала «Боязнь быть отвергнутым»
Низкий	0 – 8	0 – 8
Ниже среднего	9 – 15	9 – 15
Средний	16 – 20	16 – 20
Выше среднего	21 – 25	21 – 26
Высокий	26 – 30	27 – 32

Интерпретация результатов.

Возможны следующие типичные сочетания результатов по этим двум шкалам:

1. Высокий уровень развития мотива «стремление к людям», сочетаемый с высоким уровнем развития мотива «боязнь быть отвергнутым». Человек, имеющий такое сочетание обоих мотивов, характеризуется сильно выраженным внутренним конфликтом между стремлением к людям и их избеганием, который возникает каждый раз, когда ему приходится встречаться с незнакомыми людьми.
2. Высокий уровень развития мотива «стремление к людям», сочетаемый с низким уровнем развития мотива «боязнь быть отвергнутым». Такой человек активно ищет контактов и общения с окружающими, испытывая от этого в основном только положительные эмоции.
3. Высокий уровень развития мотива «боязнь быть отвергнутым» в совокупности с низким уровнем развития мотива «стремление к людям». Индивид, обладающий

таким сочетанием обоих мотивов, напротив, активно избегает контактов с людьми, ищет одиночества.

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

При средних значениях мотивационных тенденций «стремление к людям» и «боязнь быть отвергнутым» ничего определенного о возможном поведении человека и его переживаниях, связанных с человеческими отношениями, на основе этой методики утверждать нельзя.

В заключение отметим, что наиболее свойственным для уверенных в себе людей сочетанием является такое, при котором «стремление к людям» развито сильно, а «боязнь быть отвергнутым» — не выше среднего.

Уверенное поведение наиболее ярко проявляется в сфере межличностного общения. Следующий тест позволяет выяснить, как именно читатели предпочитают действовать в большинстве ситуаций общения, из каких принципов исходят при этом.

Стратегии поведения в общении¹

Инструкция.

Методика включает 24 вопроса, к каждому из которых предлагаются по три варианта ответов. Нужно выбрать один из этих вариантов, наиболее подходящий. Отвечай искренне!

Перечень вопросов.

1. Зная себя, могу сказать, что я, скорее, человек:

- а) миролюбивый, покладистый;
- б) гибкий, способный обходить острые ситуации, избегать конфликтов;

¹Методика «Стратегии психологических защит в общении» В. В. Бойко, модификация для подростков выполнена А. Г. Грецовым.



в) идущий напрямую, бескомпромиссный, категоричный.

2. Когда я выясняю отношения со своим обидчиком, то чаще всего:

- а) ищу способ примирения;
- б) стремлюсь вообще не иметь с ним дел;
- в) стремлюсь его наказать или поставить на место.

3. В спорной ситуации, когда собеседник явно не стремится меня понять, я, вероятнее всего:

- а) буду спокойно добиваться того, чтобы он меня понял;
- б) постараюсь свести к минимуму общение с ним;
- в) буду горячиться, обижаться или злиться.

4. Если, защищая свои важные интересы, я почувствую, что могу поссориться с хорошим человеком, то:

- а) пойду на значительные уступки;
- б) отступлю от своих требований;
- в) все равно буду отстаивать свои интересы.

5. В ситуации, где меня пытаются обидеть или унижить, я, скорее всего:

- а) постараюсь запастись терпением и довести дело до конца;
- б) не вступая в конфликт, уйду от контактов;
- в) дам достойный отпор.

6. Думаю, что в общении с властным и в то же время несправедливым начальником я:

- а) смогу сотрудничать с ним во имя интересов дела;
- б) постараюсь, как можно меньше контактировать с ними;
- в) буду сопротивляться ему, активно защищая свои интересы.

7. Если мне решать, помочь или нет тому человеку, который задел мое самолюбие, то я:

- а) все равно пойду ему навстречу;
- б) уйду от общения;
- в) прямо откажу ему в помощи.

8. Если кто-то из друзей время от времени будет позволять себе обидные выпады в мой адрес, я:

- а) не стану придавать этому особого значения;
- б) постараюсь ограничить или прекратить наше общение;
- в) буду давать ему достойный отпор.

9. Если у партнера есть претензии ко мне, и он при этом раздражен, то мне привычнее:

а) прежде успокоить его, а затем реагировать на претензии;

б) избежать общения с партнером, когда он в таком состоянии;

в) поставить его на свое место или прервать.

10. Если кто-нибудь из знакомых станет рассказывать мне о том плохом, что говорят обо мне другие, то я:

- а) тактично выслушаю все до конца;
- б) пропущу его рассказ мимо ушей;
- в) прерву рассказ на полуслове.

11. Если знакомый слишком проявляет напористость и хочет получить выгоду за мой счет, то я:

- а) пойду на уступку ради наших хороших отношений;
- б) уклонюсь от окончательного решения;
- в) однозначно дам знакомому понять, что он не получит выгоду за мой счет.

12. Когда я имею дело с человеком, который действует по принципу «урвать побольше», я:

- а) терпеливо добиваюсь своих целей;
- б) предпочитаю ограничить взаимодействие с ним;
- в) решительно ставлю такого человека на место.

13. Имея дело с нагловатой личностью, я:

- а) нахожу к ней подход посредством терпения и дипломатии;
- б) свожу общение до минимума;
- в) действую теми же методами, что и он.

14. Когда спорщик настроен по отношению ко мне враждебно, я обычно:

- а) спокойно и терпеливо преодолеваю его настрой;
- б) ухожу от общения;
- в) отвечаю таким же поведением, как и у него.

15. Когда мне задают неприятные, «подковыривающие» вопросы, я чаще всего:

- а) спокойно отвечаю на них;
- б) ухожу от прямых ответов;
- в) «завожусь», теряю самообладание.

16. Когда возникают острые разногласия между мной и окружающими, то это чаще всего:

- а) заставляет меня искать выход из положения, идти на уступки;
- б) побуждает сглаживать противоречия, не подчеркивать различия в позициях;

в) активизирует желание доказать свою правоту.

17. Если партнер выигрывает в споре, мне привычнее:

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

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

- а) «мир любой ценой» — признать свое поражение, принести извинения, пойти на встречу пожеланиям партнера;
- б) «пас в сторону» — ограничить контакты, уйти от спора;
- в) «расставить точки над "и"» — выяснить все разногласия, непременно найти выход из ситуации.

19. Когда конфликт касается моих интересов, то мне чаще всего удается его выигрывать благодаря:

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

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

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

21. Когда близкие критикуют меня, то я обычно:

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

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

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

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

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

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

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

Обработка результатов.

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

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

Интерпретация результатов.

В чем же суть этих стратегий?

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

Одного интеллекта, однако, часто недостаточно, чтобы миролюбие стало преобладающей стратегией защиты. Важно еще иметь подходящий характер — мягкий, уравновешенный, общительный. Интеллект в ансамбле с «хорошим» характером создают психологическую предпосылку для миролюбия. Разумеется, бывает и так, что человек с неважным характером также вынужден показывать миролюбие. Скорее всего, когда-то его уже «обло-



мала жизнь», и он сделал мудрый вывод: лучше жить в мире и согласии. В таком случае его стратегия защиты обусловлена опытом и обстоятельствами. В конце концов, не так уж важно, что движет человеком — природные склонности или жизненный опыт, или и то и другое вместе. Главное — результат: выступает ли миролюбие ведущей стратегией общения или проявляется лишь эпизодически, наряду с другими стратегиями. Но не следует полагать, что миролюбие — безукоризненная стратегия, пригодная во всех случаях. Сплошное или слащавое миролюбие — доказательство неспособности постоять за себя, утраты чувства собственного достоинства. Лучше всего, когда миролюбие преобладает, но сочетается и с другими стратегиями.

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



на себя одеяло», «не плюй против ветра», «сделай пас в сторону».

Таким образом, стратегия миролюбия строится на основе добротного интеллекта и уживчивого характера, то есть предъявляет весьма высокие требования к личности. Избегание будто бы проще, не требует особых умственных и эмоциональных затрат, но и оно обусловлено повышенными требованиями к нервной системе и воле. Иное дело агрессия — использовать ее в качестве стратегии защиты своего Я проще простого.

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

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

Следующий тест позволит уточнить, насколько читатели склонны к агрессии и в каких конкретно формах она проявляется в их поведении.

Агрессивный человек часто воспринимает действия окружающих как угрозу без реального повода к тому.

Склонность к агрессии¹

Инструкция.

Методика содержит 40 пунктов. Подростки ставят в бланк для ответов «+» рядом с номерами утверждений, с которыми они согласны, и «-», с которыми не согласны.

Перечень утверждений.

1. Если я разозлюсь, то могу ударить кого-нибудь.
2. Я никогда не раздражаюсь настолько, чтобы кидаться предметами.
3. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
4. Если меня не попросят по-хорошему, то я не выполню просьбу.
5. Мне кажется, что судьба ко мне несправедлива.
6. Я знаю, что люди говорят обо мне за спиной.
7. Я не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной.
8. Если мне случалось обмануть кого-нибудь, я испытывал (а) мучительные угрызения совести.
9. Мне кажется, что я не способен ударить человека.
10. Когда я злюсь, то громко хлопаю дверьми.
11. Иногда люди раздражают меня просто своим присутствием.
12. Если мне не нравится установленное правило, мне хочется его нарушить.
13. Иногда меня гложет зависть, хотя я этого не показываю.
14. Я думаю, что многие люди не любят меня.
15. Если человек мне не нравится, то я прямо говорю ему об этом.
16. Нередко мне на ум проходят мысли, которых я стыжусь.
17. Я знаю людей, которые способны довести меня до драки.
18. Иногда я выражаю гнев тем, что стучу кулаком по столу.
19. Я часто чувствую себя как пороховая бочка, готовая взорваться.
20. Если кто-то корчит из себя начальника, я всегда поступаю ему наперекор.

¹Методика Басса-Дарки, модификация Г. А. Цукерман, с изменениями.



21. Нет людей, которых я по-настоящему бы ненавидел.
22. Довольно много людей мне завидуют.
23. Даже если я злюсь, то не прибегаю к «сильным» выражениям.
24. Люди, увливающие от своей работы, должны испытывать чувство вины.
25. Я редко даю сдачи, даже если кто-то ударит меня.
26. Я могу вспомнить случаи, когда был так зол, что хватал первый попавшийся предмет и ломал его.
27. Я бываю грубоват по отношению к людям, которые мне не нравятся.
28. Когда со мной разговаривают командным тоном, мне ничего не хочется делать.
29. Обычно я стараюсь скрывать плохое отношение к людям.
30. Иногда мне кажется, что надо мной смеются.
31. Если кто-то раздражает меня, я готов сказать ему все, что о нем думаю.
32. Меня угнетает то, что я делаю мало хорошего для своих родителей.
33. Даже если кто-нибудь первым ударит меня, я все равно не отвечу ему.
34. В споре я часто повышаю голос.
35. Я не раздражаюсь из-за мелочей.
36. Когда кто-нибудь показывает, что он умный, я делаю все, чтобы он не зазнавался.
37. Я не всегда получаю то хорошее, что заслуживаю.
38. Думаю, у меня нет врагов, которые хотели бы мне навредить.
39. Я часто угрожаю людям, даже если и не собираюсь приводить угрозы в исполнение.
40. Я делаю много такого, о чем впоследствии жалею.

1	- 9	17	- 25	- 33
- 2	10	18	26	34
3	11	19	27	- 35
4	12	20	28	36
5	13	- 21	29	37
6	14	22	30	- 38
7	15	- 23	31	39
8	16	24	32	40

Бланк для ответов

Обработка и интерпретация результатов.

По одному баллу начисляется за каждый ответ, совпадающий с тем, что приведен в бланке для ответов (там, где перед номером вопроса стоит знак «–», балл начисляется за отрицательный, где не стоит – за положительный ответ). Суммируются баллы отдельно в каждой строке (0–2 балла – пониженный уровень, 3– средний, 4–5 — повышенный). Они свидетельствуют о следующих характеристиках:

Строка 1. **Физическая агрессия** – склонность проявлять свое недовольство путем физического воздействия на то, что его вызывает: например, ввязаться в драку или пнуть предмет, об который споткнулся.

Строка 2. **Косвенная агрессия** – склонность выражать недовольство путем воздействия на тех людей или те предметы, которые не имеют к нему отношения, но просто «попадают под руку»: например, разозлился на учительницу, а пнул собаку.

Строка 3. **Раздражительность** – привычка приходить в раздражение даже по незначительным поводам, эмоциональная неустойчивость. Подросток напоминает бочку с порохом: достаточно малейшей искры, чтобы он весь «вспыхнул».

Строка 4. **Негативизм** – склонность сопротивляться любому внешнему воздействию, даже если оно в твоих же собственных интересах. Например, такому подростку может быть не важно, что именно надеть, отправляясь на прогулку, но одежда непременно должна быть не той, что предложили родители.

Строка 5. **Обидчивость**. Обида – это отрицательная эмоция, возникающая тогда, когда чье-то поведение не соответствует ожиданиям человека. Обидчивые подростки считают, что все вокруг должно быть так, как они желают, испытывают негодование и эмоциональный дискомфорт, если это оказывается не так.

Строка 6. **Подозрительность**. Такие люди склонны приписывать окружающим, зачастую безосновательно, дур-

ные намерения в отношении себя. Порой им кажется, будто весь мир ополчился против них, а все вокруг только и думают, как бы им навредить.

Строка 7. **Словесная агрессия** – склонность выражать свое недовольство с помощью речи, например, накричав на кого-нибудь или сказав ему нечто обидное.

Строка 8. **Чувство вины** – склонность мучительно переживать по поводу своих реальных или мнимых ошибок, прошлых неудач. По сути, такие переживания – это тоже агрессия, но направленная не на окружающий мир, а на самого себя.

Качества, проявляемые в общении уверенным человеком, разумеется, не сводятся к агрессивности или ее отсутствию. Следующая методика, довольно большая (128 вопросов) и не очень простая в обработке, позволит выявить целую группу качеств, по проявлениям которых судят, в том числе и о том, насколько человек уверен в себе.

Психологические качества, проявляемые во взаимоотношениях¹

Инструкция.

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

Перечень качеств

1. Умеет распоряжаться, приказывать.
2. Умеет настоять на своем.

¹Методика Т. Лири, модификация для подростков выполнена А. Г. Грецковым.



I.

- | | | |
|--|--|-------|
| 3. Другие думают о нем благосклонно. | 42. Неумолимый, но беспристрастный. | |
| 4. Производит впечатление на окружающих. | 43. Раздражительный. | |
| II. 5. Обладает чувством собственного достоинства. | 44. Открытый и прямолинейный. | |
| 6. Независимый. | 45. Не терпит, чтобы им командовали. | IV. |
| 7. Способен сам позаботиться о себе. | 46. Скептический. | |
| 8. Склонен проявить безразличие. | 47. На него трудно произвести впечатление. | |
| III. 9. Способен быть суровым. | 48. Обидчивый, щепетильный. | V. |
| 10. Строгий, но справедливый. | 49. Легко смущается. | |
| 11. Может быть искренним. | 50. Не уверен в себе. | |
| 12. Критичен к другим. | 51. Уступчивый. | |
| IV. 13. Любит поплакаться. | 52. Скромный. | |
| 14. Часто печален. | 53. Часто прибегает к помощи других. | VI. |
| 15. Способен проявить недоверие. | 54. Очень почитает авторитеты. | |
| 16. Часто разочаровывается. | 55. Охотно принимает советы. | |
| V. 17. Склонен быть критичным к себе. | 56. Доверчив и стремится радовать других. | VII. |
| 18. Способен признать свою неправоту. | 57. Всегда любезен к окружающим. | |
| 19. Охотно подчиняется. | 58. Дорожит мнением окружающих. | |
| 20. Уступчивый. | 59. Общительный и уживчивый. | |
| VI. 21. Благородный. | 60. Добросердечный. | VIII. |
| 22. Восхищающийся и склонный к подражанию. | 61. Добродушный. | |
| 23. Уважительный. | 62. Нежный и мягкосердечный. | |
| 24. Ищущий одобрения. | 63. Любит заботиться о других. | |
| VII. 25. Способен к сотрудничеству. | 64. Бескорыстный, щедрый. | I. |
| 26. Стремится ужиться с другими. | 65. Любит давать советы. | |
| 27. Дружелюбный, доброжелательный. | 66. Производит впечатление значимости. | |
| 28. Внимательный и ласковый. | 67. Начальственно-повелительный. | |
| VIII. 29. Деликатный. | 68. Властный. | II. |
| 30. Одобряющий. | 69. Хвастливый. | |
| 31. Отзывчивый к просьбам о помощи. | 70. Надменный и самодовольный. | |
| 32. Бескорыстный. | 71. Думает только о себе. | |
| I. 33. Способен вызвать восхищение. | 72. Хитрый и расчетливый. | III. |
| 34. Пользуется уважением у других. | 73. Нетерпим к ошибкам других. | |
| 35. Обладает талантом руководителя. | 74. Свокорыстный. | |
| 36. Любит ответственность. | 75. Откровенный. | |
| II. 37. Уверен в себе. | 76. Часто недружелюбен. | IV. |
| 38. Самоуверен и напорист. | 77. Озлобленный. | |
| 39. Деловит и практичен. | 78. Жалобщик. | |
| 40. Любит соревноваться. | 79. Ревнивый. | |
| III. 41. Умеющий быть строгим, где надо. | 80. Долго помнит обиды. | |

- V. 81. Склонный к самообвинению.
- 82. Застенчивый.
- 83. Безынициативный.
- 84. Кроткий.
- VI. 85. Зависимый, несамостоятельный.
- 86. Любит подчиняться.
- 87. Предоставляет другим принимать решения.
- 88. Легко попадает впросак.
- VII. 89. Легко поддается влиянию друзей.
- 90. Готов довериться любому.
- 91. Благорасположен ко всем без разбору.
- 92. Всем симпатизирует.
- VIII. 93. Прощает все.
- 94. Чрезмерно сочувствующий.
- 95. Терпим к недостаткам.
- 96. Стремится покровительствовать.
- I. 97. Стремится к успеху.
- 98. Ожидает восхищения от каждого.
- 99. Распоряжается другими.
- 100. Деспотичный.
- II. 101. Смотрит на окружающих свысока.
- 102. Тщеславный.
- 103. Эгоистичный.
- 104. Холодный, черствый.
- III. 105. Язвительный, насмешливый.
- 106. Злобный, жестокий.
- 107. Часто гневливый.
- 108. Бесчувственный, равнодушный.
- IV. 109. Злопамятный.
- 110. Проникнут духом противоречия.
- 111. Упрямый.
- 112. Недоверчивый и подозрительный.
- V. 113. Робкий.
- 114. Стыдливый.
- 115. Стремится всем угодить.
- 116. Мягкотелый.
- VI. 117. Почти никогда и никому не возражает.
- 118. Ненавязчивый.
- 119. Любит, чтобы его опекали.

- 120. Чрезмерно доверчив.
- 121. Стремится снискать расположение каждого. VII.
- 122. Со всеми соглашается.
- 123. Всегда дружелюбен.
- 124. Всех любит.
- 125. Слишком снисходителен к окружающим. VIII.
- 126. Старается утешить каждого.
- 127. Заботится о других в ущерб себе.
- 128. Портит людей чрезмерной добротой.

Бланк для ответов

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

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

Обработка результатов

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

Сумма баллов	Степень выраженности качеств	Комментарий
0 – 4	Низкая	Поведение, способствующее адаптации
5 – 8	Умеренная	
9 – 12	Высокая	Чрезмерно ярко выраженное поведение, препятствующее адаптации
13 – 16	Очень высокая	

Интерпретация результатов

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

- ☹ Со склонностью к доминированию либо к подчинению.
- ☺ Дружелюбно либо враждебно.

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

I. Авторитарный

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

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

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

II. Эгоистичный

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

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

0–5 — эгоистичные черты выражены незначительно, такой человек скорее откажется от собственных интересов (чем окружающие порой могут злоупотреблять).

III. Агрессивный

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

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

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

IV. Подозрительный

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

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

5–8 — критичность выражена умеренно.

0–4 — критичность в отношении окружающей действительности выражена слабо, такой человек склонен «принимать все за чистую монету».

V. Подчиняемый

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

9–12 — застенчивый, кроткий, легко смущается, склонен подчиняться более сильному без учета ситуации.

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

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

VI. Зависимый

13–16 — неуверенный в себе, склонен к переживанию страхов, опасения, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, от чужого мнения.

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

0–8 — мягкий, ожидает помощи и советов, доверчивый, положительно относящийся к окружающим, вежливый, готовый уверенно отстаивать свои интересы, не переходя ни к застенчивому поведению, ни к агрессии.

VII. Дружелюбный

9–16 — дружелюбный и любезный со всеми, ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремится удовлетворить требования всех, «быть хорошим» для всех без учета ситуации, стремится к достижению общих целей, эмоционально подвижный.

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

VIII. Альтруистический

Альтруизм — склонность к бескорыстной помощи другим людям.

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

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

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

Воспользовавшись приведенными ниже формулами, можно определить показатели доминирования и друже-

любия (на место римских цифр нужно поставить свои показатели по соответствующим шкалам).

$$\ominus \text{ Доминирование} = (I + II + III + IV)/4$$

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

$$\ominus \text{ Дружелюбие} = (VI + VII + VIII)/3$$

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

Степень выраженности этих качеств:

0-4: Низкая

5-8: Умеренная

9-12: Высокая

13-16: Очень высокая

Уверенные в себе люди, как правило, проявляют высокий уровень активности, они преобразуют окружающую действительность, а не ждут, пока обстоятельства сами сложатся в их пользу. Впрочем, иногда активность может оказаться чрезмерной и привести к тому, что человек будет лишь суетиться, а не действовать целенаправленно. Следующий тест позволит узнать, какова активность читателей и в каких именно формах она реализуется.

Изучение типа поведенческой активности¹

Инструкция.

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

¹В основу методики положен фрагмент опросника Л. И. Вассермана и Н. В. Гуменюка.



Перечень вопросов.

1. Правда ли, что тебе трудно найти время, чтобы сходить в парикмахерскую?

- 1) никогда;
- 2) иногда;
- 3) почти всегда.

2. Твоя повседневная жизнь в основном заполнена:

- 1) делами, требующими немедленного решения;
- 2) обыденными делами;
- 3) скучными, рутинными делами

3. Жизнь некоторых людей часто переполнена неожиданностями, непредвиденными обстоятельствами. Как часто тебе приходится сталкиваться с такими событиями?

- 1) несколько раз в день;
- 2) несколько раз в неделю;
- 3) примерно раз в день;
- 4) раз в неделю;
- 5) раз в месяц или реже.

4. В случае если тебя что-то сильно гнетет, давит, или люди слишком многого требуют от тебя, то ты:

- 1) теряешь аппетит;
- 2) ешь чаще и/или больше обычного;
- 3) не замечаешь изменений в своем аппетите.

5. В случае если тебя что-то беспокоит или у тебя есть неотложные заботы, то ты:

- 1) стремишься немедленно решить проблему;
- 2) тщательно обдумываешь проблему, прежде чем начать действовать;
- 3) когда как.

6. Как быстро ты обычно ешь?

- 1) я обычно заканчиваю есть раньше других;
- 2) я ем немного быстрее других;
- 3) я ем с такой же скоростью, как и большинство людей;
- 4) я ем медленнее, чем большинство людей.

7. Как часто ты делаешь несколько дел одновременно, например, ешь и читаешь?

- 1) я делаю несколько дел одновременно всякий раз, когда это возможно;
- 2) я делаю это только тогда, когда не хватает времени;
- 3) я делаю это редко или никогда не делаю.

8. Когда ты слушаешь кого-либо, и этот человек слыш-

ком долго не может закончить мысль, хочется ли тебе поторопить его?

- 1) часто;
- 2) иногда;
- 3) почти никогда.

9. Как часто ты перебиваешь медленно говорящего и заканчиваешь за него мысль, чтобы ускорить разговор?

- 1) часто;
- 2) иногда;
- 3) почти никогда.

10. Часто ли у тебя возникает раздражение, когда тебе слишком нудно пытаются что-то объяснить?

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

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

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

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

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

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

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

14. Играя в какую-либо спортивную игру, ты

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

15. Наверно, можно сказать, что ты

- 1) упорно и постоянно стремишься быть во всем первым и лучшим;

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

16. Как ты оцениваешь свою общую активность?

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

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

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

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

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

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

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

20. Про твой характер можно сказать, что он:

- 1) вспыльчивый и с трудом поддающийся контролю;
- 2) вспыльчивый, но поддающийся контролю;
- 3) вполне уравновешенный;
- 4) очень уравновешенный, я почти никогда не выхожу из себя.

21. Когда ты погружен в какое-либо дело, и кто-то прерывает тебя:

- 1) я чувствую себя вполне хорошо, так как после неожиданного перерыва работаете лучше;
- 2) я чувствую легкую досаду;
- 3) я чувствую раздражение, потому что это мешает делу.

22. Часто ли ты сам себе определяешь сроки выполнения какой-либо работы?

- 1) нет;

- 2) не очень часто;
- 3) да, весьма часто.

23. Если бы ты работал и получил возможность выбора, то предпочел бы:

- 1) получать больше, но без перспектив карьерного роста;
- 2) получать меньше, но иметь хорошие перспективы карьерного роста.

24. Ты обычно стремишься остаться дома, если не очень хорошо себя чувствуешь?

- 1) да;
- 2) нет.

25. Если ты чувствуешь, что начинаешь уставать от работы, то:

- 1) некоторое время работаешь менее активно, чтобы отдохнуть;
- 2) стремишься продолжить работать активно, несмотря на усталость.

26. Когда ты оказываешься в коллективе, другие ожидают, что ты возьмешь на себя роль лидера?

- 1) редко;
- 2) не чаще, чем от других;
- 3) чаще, чем от других.

27. Ты имеешь четкий распорядок дня (что и когда именно нужно сделать)?

- 1) никогда;
- 2) иногда;
- 3) часто.

28. Если кто-то поступает по отношению к тебе нечестно, то:

- 1) я прямо указываю ему на это;
- 2) я нахожусь в нерешительности и поступаю в зависимости от обстоятельств;
- 3) делаю вид, что ничего не заметил.

29. По сравнению с другими людьми, делающими то же, что и ты, ты прилагаешь:

- 1) гораздо больше усилий;
- 2) несколько больше усилий;
- 3) примерно столько же усилий;
- 4) немного меньше усилий;
- 5) гораздо меньше усилий.

30. По сравнению с другими людьми, делающими то же, что и ты, ты проявляешь спешку

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

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

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

Обработка результатов.

В каждом вопросе выбранные варианты ответов оцениваются в баллах с помощью приведенной ниже таблицы.

№ вопроса	Вариант ответа / начисляемые баллы				
	1	2	3	4	5
1.	0	2	4		
2.	4	2	0		
3.	4	3	2	1	0
4.	0	3	2		
5.	3	0	1		
6.	3	2	1	0	
7.	4	2	0		
8.	3	1	0		
9.	3	2	0		
10.	3	2	1	0	
11.	0	1	3		
12.	0	2	3		
13.	0	1	3	4	
14.	2	1	0		
15.	4	3	1	0	
16.	0	2	3		
17.	0	1	2	3	
18.	0	1	2	4	
19.	4	2	1	0	
20.	3	2	1	0	
21.	0	1	3		
22.	0	1	2		
23.	0	3			
24.	0	2			
25.	0	2			
26.	0	2	3		
27.	0	2	3		
28.	3	1	0		
29.	4	3	2	1	0
30.	4	3	2	1	0
31.	4	3	2	1	0

Набранные баллы суммируются.

Максимально возможная сумма баллов – 100.

Если количество баллов составляет более 85, то с высокой вероятностью диагностируется выраженный тип поведенческой активности «А»;

65–85 баллов — диагностируется определенная тенденция к поведенческой активности типа «А» (тип «А1»);

45–64 — диагностируется промежуточный (переходный) тип активности «АБ»;

30–44 баллов — диагностируется определенная тенденция к поведенческой активности типа «Б» («Б1»);

Менее 30 баллов — диагностируется с высокой вероятностью выраженный поведенческий тип личностной активности «Б».

Интерпретация результатов.

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

ТИП «А»

- преувеличенная потребность в деятельности — сверхвовлеченность в работу, инициативность, неумение отвлечься от работы, расслабиться; нехватка времени для отдыха и развлечений;
- постоянное напряжение душевных и физических сил в борьбе за успех, высокая мотивация достижения при неудовлетворенности достигнутым, упорство и сверхактивность в достижении целей;
- нежелание отказаться от достижения цели, несмотря на неудачи, резкая реакция на возникающие препятствия;
- неумение и нежелание выполнять каждодневную обстоятельную и однообразную работу;
- неспособность к длительной и устойчивой концентрации внимания;
- нетерпеливость, стремление делать все быстро: ходить, есть, говорить, принимать решения;
- энергичная, эмоционально окрашенная речь, подкреп-

тип «А1»

ляемая жестами и мимикой и нередко сопровождающаяся напряжением мышц лица и шеи;

- импульсивность, эмоциональная несдержанность в спорах, неумение до конца выслушать собеседника;
- соревновательность, склонность к соперничеству и признанию, амбициозность, агрессивность по отношению к тем, кто мешает в достижении планов;
- стремление к доминированию в коллективе.

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

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

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

тип «Б» или «Б1»

4. Для тех, у кого выявляется **тенденция к поведенческой активности типов «Б» или «Б1»**, характерно стремление к спокойной и размеренной жизни. Эти люди стремятся организовать свою жизнедеятельность так, чтобы она протекала неторопливо, без суеты, без лишних стрессов. Обычно они не ставят перед собой особо сложных планов и не стремятся к выдающимся достижениям, а предпочитают жить так, как само сложится, и наслаждаться каждым текущим моментом. Они не очень любят ситуации новизны и неопределенности, стремятся жить и работать в более или менее предсказуемой обстановке, не любят стрессов и стремятся избегать их. Для таких людей характерна рациональность, они стремятся действовать осмысленно и осторожно, а не «лезть на рожон». К проявлению лидерских качеств чаще всего не склонны, им комфортнее, когда власть и ответственность берет на себя кто-то другой.

До сих пор мы говорили об уверенности «для себя» — о том, как человек сам проявляет активность, какими качествами обладает. Однако следующий, более высокий уровень ее развития — это способность быть уверенным еще и «для других»: организовать их деятельность, наладить взаимоотношения в коллективе, повести людей за собой. Следующие два теста направлены как раз на это.

Коммуникативные и организаторские склонности¹

Инструкция.

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

¹Методика «Выявление коммуникативных и организаторских склонностей» (КОС-2), модификация для подростков выполнена А. Г. Грецовым.

Важна уверенность не только «для себя», но и «для других».



Перечень вопросов.

1. Есть ли у тебя стремление знакомиться с самыми разными людьми?
2. Нравится ли тебе заниматься общественной работой?
3. Долго ли тебя беспокоит чувство обиды, причиненной кем-либо из товарищей?
4. Всегда ли тебе трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Много ли у тебя друзей, с которыми ты постоянно общаешься?
6. Часто ли тебе удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими твоего мнения?
7. Верно ли, что тебе приятнее и проще проводить время за чтением или за каким-либо подобным занятием, чем с людьми?
8. Если возникли некоторые помехи в осуществлении твоих намерений, то легко ли отказаться от своих планов?
9. Легко ли ты устанавливаешь контакты с людьми, которые значительно старше тебя по возрасту?
10. Любишь ли ты придумывать или организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли тебе включаться в новые компании?
12. Часто ли ты откладываешь на другие дни дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли тебе удается устанавливать контакты и общаться с незнакомыми людьми?
14. Стремись ли ты добиться, чтобы окружающие действовали в соответствии с твоим мнением?
15. Трудно ли тебе освоиться в новом коллективе?
16. Верно ли, что у тебя почти не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний и обязанностей?
17. Стремись ли ты при любом удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел ты принимаешь инициативу на себя?
19. Часто ли бывает, что тебя раздражают окружающие люди, и хочется побыть одному?
20. Правда ли, что тебе тяжело ориентироваться в незнакомой обстановке?

21. Нравится ли тебе постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у тебя раздражение, когда не удается закончить начатое дело?
23. Испытываешь ли ты затруднение, если приходится проявлять инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что ты утомляешься от частого общения с товарищами?
25. Любишь ли ты участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли ты проявляешь инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы твоих товарищей?
27. Правда ли, что ты чувствуешь себя неуверенно среди незнакомых людей?
28. Верно ли, что ты редко стремишься к доказательству своей правоты?
29. Полагаешь ли ты, что тебе не представляет особого труда внести оживление в малознакомую группу?
30. Принимаешь ли ты участие в общественной работе в школе (или в институте)?
31. Стремись ли ты ограничить круг своих знакомых?
32. Верно ли, что ты не особо стремишься отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято товарищами?
33. Чувствуешь ли ты себя непринужденно, попав в незнакомую компанию?
34. Охотно ли ты приступаешь к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что у тебя вызывают беспокойство ситуации, когда нужно говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли ты опаздываешь на встречи, свидания?
37. Верно ли, что у тебя много друзей?
38. Часто ли ты оказываешься в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли ты смущаешься, чувствуешь неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что ты не очень уверенно чувствуешь себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка и интерпретация результатов

Каждый ответ, совпадающий с приведенным в «ключе»,

оценивается в 1 балл. Баллы суммируются по двум шкалам отдельно.

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

(+) Да 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37

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

Шкала «Организаторские склонности» (управление другими людьми, организация совместной деятельности).

(+) Да 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38

(-) Нет 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40

Для того чтобы установить, насколько высокими можно считать полученные результаты, следует воспользоваться приведенной ниже таблицей.

	Коммуникативные склонности	Организаторские склонности
Низко	< 4	< 3
Ниже среднего	5 – 8	4 – 7
Средне	9 – 12	8 – 11
Выше среднего	13 – 17	12 – 15
Высоко	> 18	> 16

Уверенный человек, как правило, не просто может организовать других на то или иное дело, но при необходимости взять на себя и роль лидера: убедить, повести за собой, «заразить» своей уверенностью окружающих. Предлагается определить, насколько высоко читатели оценивают собственные способности к этому.



Лидерские качества¹

Инструкция.

Эта методика предназначена для того, чтобы оценить способность человека быть лидером. Нужно ответить на 50 вопросов, делая это искренне: верных и неверных

¹Методика Р. С. Немова, модификация для подростков выполнена А. Г. Грецовым.

вариантов здесь нет, приемлем любой из них, свидетельствующий о своеобразии личности. Из двух или трех предложенных вариантов ответа на каждый вопрос необходимо выбрать и отметить только один.

Перечень вопросов.

1. Часто ли ты оказываешься в центре внимания окружающих?

а) да, б) нет.

2. Верно ли, что статус многих окружающих сверстников выше, чем у тебя?

а) да, б) нет.

3. Бывает ли, что ты, находясь в компании, стесняешься высказать свое мнение, даже когда это необходимо?

а) да, б) нет.

4. Когда ты был ребенком, нравилось ли тебе быть лидером среди сверстников?

а) да, б) нет.

5. Испытываешь ли ты удовольствие, когда удается убедить кого-то в чем-то?

а) да, б) нет.

6. Часто ли случается, что тебя называют нерешительным человеком?

а) да, б) нет.

7. Согласен ли ты с утверждением: «Все самое полезное в мире есть результат деятельности небольшого числа выдающихся людей»?

а) да, б) нет.

8. Нуждаешься ли ты в советнике, который помог бы решить, как строить дальнейшую карьеру?

а) да, б) нет.

9. Теряешь ли ты иногда выдержку в разговоре с людьми?

а) да, б) нет.

10. Доставляет ли тебе удовольствие видеть, что окружающие тебя побаиваются?

а) да, б) нет.

11. Стремись ли ты занимать в компании такую позицию, которая позволяла бы быть в центре внимания?

а) да, б) нет.

12. Считаешь ли ты, что производишь на людей внушительное впечатление?

а) да, б) нет.

13. Считаешь ли ты себя мечтателем?

а) да, б) нет.

14. Теряешься ли ты, если окружающие выражают свое несогласие с тобой?

а) да, б) нет.

15. Случалось ли тебе по личной инициативе заниматься организацией каких-либо коллективов?

а) да, б) нет.

16. Если то, что ты наметил, не дало ожидаемых результатов, то ты:

а) будешь рад, если ответственность за это дело возложат на кого-нибудь другого;

б) возьмешь на себя ответственность и постарайся довести дело до конца.

17. Какое из этих двух мнений тебе ближе?

а) настоящий руководитель должен уметь сам делать то дело, которым он руководит, и лично участвовать в нем;

б) настоящий руководитель должен только уметь руководить другими и не обязательно делать дело сам.

18. С кем тебе больше нравится общаться?

а) с покорными людьми,

б) с независимыми и самостоятельными людьми.

19. Стараешься ли ты избегать острых дискуссий?

а) да, б) нет.

20. Когда ты был ребенком, часто ли ты вынужден был уступать жестким, но необоснованным требованиям родителей?

а) да, б) нет,

в) мои родители и не выдвигали таких требований.

21. Умеешь ли ты в споре привлечь на свою сторону тех, кто раньше был с тобой не согласен?

а) да, б) нет.

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

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

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

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

а) да, б) нет.

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

а) да, б) нет.

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

а) да, б) нет.

26. Кто, по твоему мнению, истинный лидер?

а) тот, кто умеет расположить к себе окружающих;

б) тот, у кого самый волевой характер.

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

а) да, б) нет.

28. Уважаешь ли ты дисциплину?

а) да, б) нет.

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

а) тот, который все решает сам;

б) тот, который внимателен к мнениям других.

30. Какой из следующих стилей руководства, более эффективен?

а) коллегиальный (власть и ответственность делится между всеми работниками),

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

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

а) да, б) нет.

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

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

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

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

а) лучше я промолчу, б) буду отстаивать свое мнение.

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

а) да, б) нет.

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

а) да, б) нет.

36. Что бы ты предпочел?

а) работать под руководством умного и хорошего человека;

б) работать самостоятельно, без руководителя.

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

а) согласен, б) не согласен.

38. Случалось ли тебе покупать что-либо под влиянием убеждений продавца, а, не исходя из собственной потребности?

а) да, б) нет.

39. Считаешь ли ты свои организаторские способности хорошо развитыми?

а) да, б) нет.

40. Как ты реагируешь на столкновение с трудностями?

а) у меня опускаются руки;

б) у меня появляется сильное желание их преодолеть.

41. Делаешь ли ты упреки людям, если они этого заслуживают?

а) да, б) нет.

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

а) да, б) нет.

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

а) немедленно изменю то, что считаю неправильным;

б) не буду торопиться и сначала все тщательно обдумаю.

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

а) да, б) нет.

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

а) да, б) нет.

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

а) да, б) нет.

47. Кем бы ты предпочел бы стать?

а) художником, поэтом, композитором, ученым;

б) выдающимся руководителем, политическим деятелем.

48. Какую музыку тебе приятнее слушать?

а) громкую и бодрую;

б) спокойную и мелодичную;

в) я вообще не люблю музыку.

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

а) да, б) нет.

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

а) да, б) нет.

Оценка и интерпретация результатов

Ключ:

В соответствии со следующим ключом определяется сумма баллов, полученных испытуемым.

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

За каждый ответ, совпадающий с ключевым, начисляется 1 балл, в другом случае — 0 баллов.

Если сумма баллов оказалась до 25 баллов, то качества

лидера выражены слабо, такому человеку комфортнее позиция подчиненного.

Если сумма баллов в пределах от 26 до 35, то качества лидера выражены средне. В обычных ситуациях такой человек предпочитает позицию подчиненного, но при необходимости может взять функции лидера и на себя. Если сумма баллов оказалась равной от 36 до 40, то лидерские качества выражены сильно.

Наконец, если сумма баллов больше, чем 40, то этот человек, как лидер, склонен к диктату: его желание вести за собой других выражено слишком ярко, что может вызвать у окружающих недовольство и сопротивление.

Что же означает быть лидером?

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

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

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

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

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

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

У всех людей, как уверенных в себе, так и не очень, как лидеров, так и ведомых, в жизни периодически возникают те или иные проблемы. Это совершенно естественно, к этому нужно относиться как к данности. Вот только ре-

«Быть лидером» – это означает:

агируют на них все по-разному: кто-то прикладывает усилия к тому, чтобы их преодолеть, кто-то погружается в переживания, но ничего толком не предпринимает, а кто-то предпочитает прибегать к психологическим защитам, делая вид, что на самом деле никаких проблем нет. Последние два теста посвящены как раз изучению различных типов реакций на жизненные трудности.



Стратегии преодоления жизненных проблем¹

Инструкция.

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

- 0 — нет, это не про меня
- 1 — иногда это про меня, иногда — нет
- 2 — да, это точно про меня

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

Итак, «при возникновении проблемы я...»:

1. Делюсь переживанием с другом.
2. Стараюсь сделать все от меня зависящее, чтобы наилучшим образом решить проблему.
3. Осуществляю поиск всех возможных решений, прежде чем что-либо предпринять.
4. Пытаюсь отвлечься от проблемы на что-нибудь другое.
5. Жду, что кто-нибудь проявит сочувствие ко мне.
6. Делаю все возможное, чтобы не дать окружающим возможности заметить, что мои дела плохи.

¹Методика Д. Амирхан; модификация А. Г. Грецова.

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

Интерпретация результатов

Баллы суммируются отдельно по каждой из трех шкал:

Шкала **«самостоятельное разрешение проблемы»**: 2, 3, 8, 9, 11, 15, 16, 17, 20, 29, 33.

Шкала **«поиск поддержки других людей»**: 1, 5, 7, 12, 14, 19, 23, 24, 25, 31, 32.

Шкала **«избегание проблемы»**: 4, 6, 10, 13, 18, 21, 22, 26, 27, 28, 30.

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

Следующая методика позволит уточнить, какими именно способами твоя психика защищается от возникающих проблем и неприятностей.

Защитные механизмы личности¹**Инструкция.**

В методике приведено описание нескольких неприятных ситуаций, с которыми ты можешь сталкиваться в жизни. На каждую ситуацию предложены три варианта реакции, внимательно прочитай их и выбери ту, которая в наибольшей степени подошла бы именно тебе. Рядом с каждым из этих вариантов стоит ее код — цифра от 1 до 5. Запиши код выбранной реакции на отдельном листке. Возможно, что какие-то варианты реакций покажутся тебе равноценными, но, тем не менее, выбери тот единственный вариант, который в наибольшей степени соответствует твоему мнению.

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

¹Методика разработана А. А. Азбель.

2. Вообще-то, можно пережить и без телевизора: книжки и общение с другом никто не отменял.
3. Наверно, я просто расплачусь, или наору на родителей.
5. Подумаю: «Ага, они мне все запрещают, как будто сами в школе круглыми отличниками были».

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

1. Я скажу, что дома забыл тетрадь с записями и хотел бы за ней быстренько сбежать.
2. Я не смог сделать задание, т. к. у меня вчера вечером был включен свет.
4. Не буду ничего говорить, пусть ставит «два», я ей тогда на парте нарисую.

III. Ты опаздываешь на урок, где будет контрольная работа. Как бы ты, скорее всего, повел себя?

1. Если я все равно опоздал, может мне лучше вообще не ходить, чем, что-то придумывать в оправдание?
2. Я скажу, что я опоздал, потому что мой автобус застрял в пробке.
5. Я скажу, что преподаватели сами периодически опаздывают на урок и ничего нам при этом не объясняют.

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

2. Я приведу пример полицейской статистики, что квартиры, в которых живут собаки, грабятся в 10 раз реже, чем остальные, и что хулиганы не нападают на людей, если с ними рядом собака.
3. Папа очень не любит, когда я плачу или кричу, поэтому мне просто нужно быть настойчивей.
4. Пока родители не купят мне собаку, я буду собирать календари и открытки с изображением собак, а также повешу в коридоре огромный постер с моей любимой породой.

V. Родители, собирая тебя на зимнюю прогулку с друзьями, настаивают, чтобы ты надел вместо красивой яркой куртки теплое зимнее пальто, которое не очень

красивое, немодное и неудобное. Как ты, скорее всего, поведешь себя в такой ситуации?

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

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

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

VII. Ты посещаешь музыкальную школу, где преподаватель задает тебя исполнять довольно сложные этюды. Ты все свободное время разучиваешь их, тренируешься играть, но преподаватель все равно недоволен твоим исполнением. О чем бы ты подумал в такой ситуации?

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

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

2. Подумаю, что это событие – знак «свыше»: раз не поступил, значит, мне и не нужно становиться студентом этого учебного заведения.
4. Решу, что приемный экзамен проводился нечестно, и мне захочется в ответ на это как-нибудь напакостить: например, разрисовать двери приемной комиссии.

5. Если они меня не примут, то им же хуже: значит, они потеряют очень хорошего студента, а в будущем – замечательного специалиста.

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

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

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

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

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

1. Я постараюсь уходить пораньше и самостоятельно добираться до дома или буду двигаться самостоятельно, не показывая, что меня встретили.
3. Я демонстративно, громко обругаю встречающего, чтоб впредь было неповадно.
5. Я подумую, что родители специально это делают, потому что не хотят, чтобы у меня были настоящие друзья, с которыми можно было бы общаться без посторонних.

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

3. Наверно, я буду сильно расстроен... пойду, погоняю на мотороллере, и если со мной вдруг что-нибудь случится – пусть попереживает.
4. Я буду вести дневник, где буду писать стихи (рисовать

картинки, сочинять музыку) о своих чувствах.

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

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

2. Не принимают, ну, и ладно, мне все равно с ними было бы скучно.
4. Нужно придумать, как их поссорить между собой.
5. Пожалуй, я попытаюсь создать свою компанию, и пусть они мне позавидуют.

XIV. Родители недовольны, тем что ты попросил у них деньги специально, чтобы купить канцелярские принадлежности к новому учебному году, а вместо этого купил рюкзак, о котором давно мечтал. Как ты объяснишь этот факт родителям?

2. «Канцелярщина» у меня осталась еще с прошлого года, а вот моя сумка совсем износилась: неужели я должен ждать, когда она совсем порвется?!
3. Я демонстративно заброшу рюкзак в дальний угол и не буду его использовать.
5. Напомню, что мама купила себе новую шубу: так почему я не могу купить себе новый рюкзак?

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

2. Не дал списать, ну и ладно, в конце концов – это его законное право.
3. Я просто наору на него и обзову его как-нибудь пообиднее.
4. Пойду и спрячу его рюкзак, пусть поищет.

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

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

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

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

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

1. Хорошо, раз у меня дома не будет «компа», тогда я буду уходить к другу, чтоб посидеть за компьютером...
2. Я попытаюсь им доказать, что компьютер – это не только игры, но и современный стиль работы, что если у меня будет компьютер, то я стану преуспевать в учебе за счет использования современных технологий.
3. Я же знаю, если хорошенько поныть или поплакать, то они рано или поздно сдадутся и купят.

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

3. Я буду стоять в стороне и не стану разговаривать с этими глупыми людьми.
4. Найду «слабого» одноклассника, который отличается от других, и буду его публично высмеивать.
5. Решу, что они мне попросту завидуют.

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

1. Закрою глаза и сделаю вид, что заснул.
2. Буду думать о том, что стоящую рядом со мной старушку никто не заставляет ездить в автобусе в час «пик».
5. Почему я должен уступать место, если я тоже очень сильно устал, и у меня нет никаких сил ехать дальше стоя.

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

1. Я постараюсь пореже посещать уроки этого учителя под разными благовидными предлогами.
4. Буду иногда организовывать мелкие пакости перед уроком этого учителя.
5. При каждом удобном случае буду говорить о том, что предмет преподается очень плохо, а учитель некомпетентен.

Ключ:

Чтобы определить свой тип реагирования на неприятные ситуации, следует подсчитать количество выборов каждого из кодов: сколько раз выбраны варианты реакций с кодом «1», сколько раз с кодом «2» и так далее, по всем пяти группам. Твое поведение, скорее всего, будет сопровождать тот защитный механизм, по которому набрано наибольшее количество баллов. Максимально возможное значение по каждой из шкал 12 баллов, минимально – 0.

Вот эти защитные механизмы:

1. Избегание / вытеснение
2. Рационализация
3. Регрессия
4. Замещение / сублимация
5. Проекция

Интерпретация результатов.

Защитные механизмы личности – это такие способы поведения или искажения информации, которые помогают человеку сохранить внутреннее равновесие, не допуская в сознание сведения, несущие угрозу для благополучия. Вот описания защитных механизмов, склонность к которым выявляет методика:

1. Избегание – стремление избежать новой информации, не совместимой со сложившимися представлениями о себе, или тех ситуаций, которые могут оказаться неприятными, создают риск потери самоуважения. Человек становится невосприимчивым к тем сферам жизни и событиям, которые могут вызвать отрицательные переживания. Когда в чем-то никак нельзя признаться самому себе, то об этой сфере жизни вообще не хочется думать или говорить. Так, некоторые молодые люди, если от них ушла подруга, после этого довольно долго вообще избегают общения с девушками. А если школьник не может справиться с учебным предметом, то он часто сначала заявляет о ненужности этого предмета, а потом при каждом удобном случае стремится вообще его прогулять. Это для него гораздо проще и комфортнее,

Не смог справиться – посчитал ненужным...

чем приложить усилия для освоения этого предмета или, на худой конец, признать свою бестолковость и невозможность справиться с ним... Ближе к этому защитному механизму и **вытеснение – недопущение в сознание того, что не хочется осознавать.** Потому, например, что это неприятно, может снизить самооценку, противоречит моральным убеждениям и т. п. Так, например, многие люди прекрасно забывают (совершенно искренне!) совершенные ими неблагоприятные поступки – скажем, невыполнение собственных обещаний. Ведь если об этом помнить, то изрядно снизится уважение к себе, что неприятно. Столь же легко забывается и то, что нужно сделать, да очень уж не хочется. С вытеснением связано и то, что многие молодые люди охотно воспринимают похвалу в свой адрес, но едва их начинают критиковать – они, как будто все «пропускают мимо ушей» и через непродолжительное время просто-напросто забывают об этом разговоре. Или помнят, что их «обидели», но чем именно – вспомнить не могут.

2. Рационализация – придумывание «разумных» доводов для оправдания своих неприемлемых качеств или поступков. Так, агрессивный подросток обычно говорит, что он сильный и поэтому «никому не позволит сесть себе на шею», трусливый – что он «благоразумный и осторожный», а неуверенный в себе и застенчивый – что он «деликатный», «хорошо воспитанный» и еще что-нибудь в таком же духе. А если не получается достигнуть чего-то желаемого, то через некоторое время подростки обычно начинают заявлять, что на самом деле не очень-то им это и нужно. Яркий пример рационализации описан в басне Эзопа о лисице, которая не смогла дотянуться до винограда, после чего заявила, что не очень-то и хотелось – дескать, все равно он кислый. Особенно изобретательны люди в придумывании доводов тогда, когда что-то обещали сделать, но не сделали. Тут уж тысяча и одно оправдание найдется, и все звучат красиво, но обещанное в результате так и не делается.

3. Регрессия – возврат к незрелым, детским формам поведения. Попав в какую-то сложную ситуацию, требу-



«Зелен виноград», до которого не дотянуться...

Реагирует на сложности как беспомощный малыш...

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

4. Замещение – перенос каких-либо побуждений с недоступных объектов на доступные. Чаще всего это касается злости, агрессии. Скажем, разозлился подросток на учительницу, несправедливо поставившую «2», но ей выразить недовольство не решился. Зато «сорвал злость» на том, что по дороге из школы пнул ни в чем не виновную собаку, случайно подвернувшуюся под ноги. Собака, убегая от него, наткнулась на мирно шедшую по своим делам пенсионерку, которую и покусала. Потом, придя домой, подросток накричал на младшую сестренку. Та ему возразить не посмела, вместо этого она взяла куклу и злобно отодрала у нее голову. А ставшая невольной причиной всех этих бед учительница, быть может, и сама поставила подростку несправедливую отметку лишь потому, что пришла в класс «взвинченная» после неприятного разговора с директором школы (который, в свою очередь, «сорвался» на нее после выговора, полученного от чиновника из Комитета по образованию). Во всех этих действиях проявлялось замещение, в результате чего страдали невиновные. Еще один пример замещения – имеющаяся у некоторых школьников и студентов привычка злобно разрывать или сжигать свои тетради по любимым предметам, как только сдан соответствующий

Разозлился на учителя, а пнул собаку...

экзамен. Близка к этому защитному механизму и **сублимация – перевод неприемлемых (например, агрессивных) побуждений в приемлемую форму.** В отличие от замещения, здесь меняется не сам объект, а способ взаимодействия с ним. Агрессивный человек может, например, заняться боксом, а имеющий склонность к риску – найти себя в экстремальных видах спорта. Или, скажем, девушка, страдающая неразделенной любовью, какое-то время пытается добиться внимания своего избранника, а потом, когда это не получается, вдруг «переключается» на то, что изливает свои чувства в стихах.

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

Наиболее благоприятным результатом этой методики следует считать ситуацию, когда с ее помощью не удается выявить явно преобладающий защитный механизм,

Завистникам кажется, что все вокруг им завидуют...



Подчас человек живет в полувымышленном мире...

в разных ситуациях предпочтение отдается разным из них (все показатели лежат в пределах 3-7 баллов). Это говорит о том, что ты воспринимаешь действительность гибко, при необходимости можешь воспользоваться различными защитными механизмами, но не «сросся» с каким-либо из них. Опасность психологических защит в том, что какая-либо из них может стать устойчивым способом взаимодействия личности с собой и с миром. Если у тебя по какой-то из шкал получились баллы резко выше, чем по другим, то есть основания предполагать, что так и происходит. В таком случае о саморазвитии можно забыть: ведь **защита не меняет реальность, а только искажает ее восприятие**. По сути, человек начинает жить в полувымышленном мире. Такая ситуация чаще всего возникает у подростков с низкой самооценкой. Они воспринимают любую негативную информацию о себе как личную угрозу, реагируют на нее психологической защитой, и эти сведения чаще всего вообще не доходят до их сознания. Если же молодой человек обладает высокой самооценкой и уверен в себе, он обычно реагирует на критику более адекватно – ведь она не воспринимается им как угроза для своей личности в целом, а только свидетельствует о конкретных недостатках, которые можно и нужно исправлять. Ведь если человек плохого мнения о какой-то своей частной особенности, то вполне можно работать над ее исправлением. Если же он приходит к убеждению, что у него плохо сразу все – возникает только расстройство...

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

Послесловие

Миру наплевать на Вашу самооценку.
Жизнь часто будет требовать от Вас сделать дело до того,
как Вы почувствуете себя в нем уверенно.

Билл Гейтс

Уверенное поведение – это необходимое, но недостаточное условие для достижения жизненных успехов. Достигать поставленных целей удастся тем, кто не только проявляет уверенность, но еще и обладает **компетентностью** в том, чем занимается. Уверенность сама по себе, без этой второй составляющей, не только бесполезна, но подчас и небезопасна. Если, к примеру, не умеющий кататься на сноуборде человек начнет проявлять уверенное поведение в том, что придет на самую сложную, «олимпийскую» трассу и понесется сломя голову с самой вершины, это чревато несчастьем. В то же время, уверенный человек кататься в конечном итоге научится, только начинать лучше не там, где катаются асы, а на небольшой ровной горке. Но тот, кто из-за неуверенности вообще не сделает попытку покорить гору, а станет лишь ходить по ровному месту со своим сноубордом под мышкой, такой возможности будет лишен в принципе. То же самое происходит и в других жизненных сферах, в частности в межличностном общении: которому, как и всему остальному, тоже можно и нужно учиться. Конечно, в какие-то моменты может быть некомфортно и даже страшно, но нужно тренироваться преодолевать подобные чувства. Ведь уверенность не приходит просто так, сама по себе, чтобы она появилась – следует проявлять активность, включаться в дела, накапливать и осмысливать жизненный опыт.

Хотелось бы, чтобы приведенные в этой книге тесты позволили читателям лучше понять самих себя, определить, на что именно им следует обратить внимание, чтобы стать более уверенными в себе – а значит, более счастливыми и успешными людьми.

Рекомендуем прочитать

1. Алберти Р., Эммонс М. Самоутверждающее поведение. – СПб., 1998.
2. Бишоп С. Тренинг ассертивности. – СПб., 2001.
3. Грецов А. Г. Лучшие упражнения для развития уверенности в себе. – СПб., 2006.
4. Грецов А. Г. Тренинг уверенного поведения для старшеклассников и студентов. – СПб., 2008.
5. Зимбардо Ф. Застенчивость. – СПб., 1996.
6. Кипнис М. Тренинг лидерства. – М., 2004.
7. Клег Б., Бич П. Интенсивный курс: развитие личности. – М., 2004.
8. Кристофер Э., Смит Л. Тренинг лидерства. – СПб., 2001.
9. Литвак М. Е. Если хочешь быть счастливым. – Ростов н/Д., 1998.
10. Ромек В. Г. Тренинг уверенности в межличностных отношениях. – СПб., 2002.
11. Стишенок И. В. Тренинг уверенности в себе: развитие и реализация новых возможностей. – СПб., 2006.
12. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб., 1999.