

А. Грецов А. Азбель

# Психологические тесты



для старшеклассников  
и студентов

Андрей Грецов

**Психологические тесты для  
старшекласников и студентов**

«Питер»

2012

## **Грецов А. Г.**

Психологические тесты для старшеклассников и студентов /  
А. Г. Грецов — «Питер», 2012

Многие люди живут как получится, не осознавая, куда идут. Ты ведь не хочешь принадлежать к их числу? А для того чтобы управлять своей жизнью, надо хорошо знать себя любимого. Узнать все свои сильные и слабые стороны тебе помогут психологические тесты. Ты доверчивый человек или нет? Замкнутый или общительный? Обладаешь ли ты лидерскими качествами? Как ты ведешь себя в случае возникновения конфликта? Как выходишь из сложных жизненных ситуаций? Как справляешься со стрессами? Каковы твои способности, желания и интересы? Поняв себя, ты сумеешь выстроить свою собственную стратегию преодоления жизненных проблем и определить направление движения по жизненному пути. А авторы книги, профессиональные психологи, помогут тебе в этом.

# Содержание

Предисловие	5
Часть 1	8
«Большая пятерка» личностных качеств[1]	8
Методика «Семь качеств личности»[3]	14
Конец ознакомительного фрагмента.	18

# Андрей Геннадьевич Грецов, А. А. Азбель

## Психологические тесты для старшеклассников и студентов

*Чем умнее человек, тем больше различий находит он между  
людьми.*  
*Паскаль*

### Предисловие

Эта книга – о тебе. Ты человек уникальный. Как, впрочем, и любой из людей. Хочешь лучше узнать самого себя, понять, в чем твои сильные и слабые стороны, как проявляется твоя индивидуальность? Тогда эта книга – именно то, что тебе нужно. Психологи давно изучают качества, отличающие людей друг от друга, позволяющие охарактеризовать их, выявляющие уникальность каждой личности, и разрабатывают методики для их определения. У тебя будет возможность узнать об основных из этих качеств и определить выраженность каждого из них у себя с помощью тестов.

Ты, наверное, обращал внимание, как много тестов предлагается для этого: кажется, ни один номер популярных журналов не обходится без какого-нибудь теста. Здесь действует известный рыночный закон: спрос определяет предложение. А спрос есть, ведь многие хотят узнать про себя и своих близких как можно больше. Между тем многие люди – загадка для себя самих. Они не вполне понимают причины собственных поступков, переживаний, мыслей, высказываний. Они могут часами рассказывать про своих родственников и знакомых, но если хотят что-то сказать о себе – начинают спотыкаться буквально на каждом слове.

Какая польза может быть от самопознания? Когда человек понимает, как он «устроен», каковы его особенности, его сильные и слабые стороны, он гораздо лучше приспосабливается к самым разным жизненным обстоятельствам. Любое более или менее сложное техническое устройство (например, велосипед, машина или фотоаппарат) имеет свои «индивидуальные особенности» – некие нюансы, которые надо знать и к которым надо привыкнуть, чтобы извлекать из него максимальную пользу. А представляешь, насколько сложнее любой машины устроен ты сам! И к себе ведь тоже надо суметь «приспособиться», чтобы максимально эффективно ладить самому с собой. Нужно рассмотреть себя повнимательнее, чтобы понять, как «устроена» твоя личность и как извлечь из этого «устройства» максимум пользы для счастливой жизни.

Часто приходится наблюдать, как по-разному реагируют люди на одно и то же событие. Один обожает одиночество, а другой часа не может прожить без общения. Один из-за любого пустяка поднимает шум, другой остается спокойным даже в очень нервной обстановке. Кто-то считает, что все в жизни зависит от его собственных усилий, а кто-то уверен, что все происходит исключительно по воле обстоятельств. И так далее и тому подобное. У нас разные предпочтения, разные интересы, вкусы, привязанности. В нас много самобытного, неповторимого. И вместе с тем все мы очень похожи. Каждый хочет любви, понимания, интересных событий, материального достатка. Мы радуемся успехам, огорчаемся неудачам. Размышляем, переживаем, теряем, находим. Мы все – живые люди и мечтаем жить не абы как, а хорошо и счастливо. Вот как раз для того, чтобы воплотить эти мечты, и пригодятся знания о самом себе.

Человек познает себя несколькими путями. Вот наиболее важные из них:

- ◆ наблюдение за самим собой в различных жизненных ситуациях, осмысливание собственного поведения;
- ◆ наблюдение за окружающими, сравнение себя с ними;
- ◆ получение информации о себе от других людей;
- ◆ «приложение» к себе знаний об устройстве человеческой психики, которые он получает из книг, телепередач и других источников информации.

Использование всех этих механизмов в психологических тестах помогает получить знания о самом себе. В основе ответов на вопросы тестов обычно лежит самонаблюдение. Но не любое, а целенаправленное, «сфокусированное». Вопросы концентрируют внимание именно на тех проявлениях индивидуально-психологических особенностей, о которых идет речь и которые, согласно результатам исследований, в наибольшей степени свидетельствуют о их наличии у человека. Наряду с этим в тестах приводятся и средние значения по каждому показателю, что дает тебе возможность сравнить себя с окружающими и на основе этого получить информацию о себе, ознакомившись с выполненными профессиональным психологом характеристиками.

Тесты позволяют сделать выводы, выходящие за пределы того, о чем непосредственно спрашивается. Другими словами, результаты теста выходят за рамки простого самонаблюдения. Это становится возможным благодаря тому, что в основе любого психологического теста лежат исследования психологических качеств, отличающих людей друг от друга. Мы уже сказали, что разные люди совершенно по-разному реагируют на одни и те же жизненные события и обстоятельства. Многие психологические исследования посвящены попыткам классифицировать эти различия, привести их в систему (эта область психологического знания называется дифференциальной психологией). Психологические описания личности, темперамента или характера – это как раз такие «оси измерений», которые позволяют представить индивидуальное своеобразие наших реакций на жизненные события.

Иногда кажется, что психологический тест – это какой-то беспорядочный набор случайных вопросов, на основе ответов на которые делаются произвольные выводы о личности. Однако на самом деле это совершенно не так. Есть множество требований и к содержанию тестовых вопросов, и к тому, как их формулировать, и к способам подсчета и обсуждения результатов. Психодиагностика, занимающаяся разработкой и применением методов изучения индивидуальных особенностей психики, – обширная и сложная область психологической науки. Создание тестов – это не просто придумывание вопросов, а серьезные исследования и основательная работа по «доведению до ума» получающихся методик. Именно поэтому тесты всегда информативны.

Однако за все, как известно, надо платить. За получение достоверной и научно обоснованной информации мы «расплачиваемся» объемом методик: многие из них включают более 100 вопросов и требуют определенных интеллектуальных усилий как для ответов на них, так и для обработки результатов. Тем, кто привык к популярным тестам, публикуемым в газетах и журналах, работа с этой книгой может показаться довольно утомительной. Ведь такие тесты очень просты: 10–20 несложных вопросов, элементарная схема подсчета баллов – и через минуту-другую результат готов. Но невозможно получить достоверную информацию о личности человека с помощью такого небольшого числа простых вопросов! Популярные тесты на это и не рассчитаны, их создают и печатают главным образом для того, чтобы заинтересовать читателей, привлечь их внимание к газете или журналу. А задача этой книги – не развлекать тебя, а вооружить надежными знаниями о себе.

Но, используя психологические тесты, нужно помнить о том, что они отнюдь не идеальны, и не воспринимать их результаты как бесспорное и окончательное заключение. Ведь на любые их вопросы отвечаешь исходя из самовосприятия, представлений о себе (бывают, конечно, методики, где это не так, но их интерпретация слишком сложна и требует множества

специальных знаний, поэтому в этой книге ты их не найдешь). Поэтому если представления о себе совершенно неверные или вообще отсутствуют – значит, и результат теста окажется неадекватным. Это одна из причин, по которой никогда нельзя быть уверенным в том, что результат теста на 100 % точен. Работа с методиками, которые приведены в этой книге (как и с другими личностными опросниками), требует привычки наблюдать за самим собой и умения это делать. Кроме того, отвечая на вопросы тестов, человек исходит из прошлого опыта. А на основе ответов делается вывод о том, как он, скорее всего, поведет себя в будущем. В этом – еще одна причина того, что результаты не бывают абсолютно надежными и достоверными.

Сами по себе вопросы тестов тоже могут быть восприняты неоднозначно. Практически невозможно сформулировать вопросы так, чтобы все понимали их совершенно одинаково. Например, есть в тесте такой несложный вопрос: «Часто ли ты испытываешь тягу к новым впечатлениям?» Но что это, собственно говоря, означает? «Часто» – это каждую минуту, раз в час или раз в день? «Испытываешь тягу» – это когда просто подумаешь, что неплохо бы сделать что-то, или когда от нетерпения на месте усидеть не можешь? «К новым впечатлениям» – к каким именно? Следует ли считать новыми впечатлениями посещение дискотеки или музея, спуск на лыжах с высокой горки, покупку новой кофточки или интересное знакомство? Подобным образом можно «разобрать по косточкам» практически любой вопрос из включенных в тесты. Уточнить все нюансы невозможно, и в результате, отвечая на одни и те же вопросы, каждый все равно подразумевает что-то свое.

Короче, есть много причин, по которым результаты личностных тестов не бывают (и не могут быть) абсолютно точными и достоверными. Поэтому **если ты убежден, что твой результат неверен, – скорее всего, «ошибается» тест, а не ты.**

Надеемся, что методики, предлагаемые в этой книге, помогут тебе лучше узнать себя, разглядеть свои сильные и слабые стороны. Вот некоторые советы о том, как работать с этими методиками, чтобы они принесли тебе наибольшую пользу.

◆ Помни, что прохождение тестов требует усилий и предполагает деловой настрой. Чтобы от этой книги была польза, ее недостаточно просто прочитать, как детектив или приключенческий роман. С ней нужно работать. Вдумчиво, пунктуально, с карандашом в руках. Ведь здесь приводятся не развлекательные анкеты, как в глянцевых журналах, а серьезные, научно обоснованные психологические методики.

◆ «Правильных» и «неправильных» вариантов ответов в этих методиках нет. Приемлем любой вариант ответа, свидетельствующий о твоем индивидуальном своеобразии. Хочешь получить достоверные знания о себе – значит, отвечай искренне. А если кто-то отвечает неискренне, выдавая желаемое за действительное, – он обманывает только сам себя.

◆ Не пытайся запоминать ответы на вопросы и потом по памяти подсчитывать результаты – вопросов много, что-нибудь обязательно напутаешь. Записывай свои ответы, можно даже прямо в книге, но еще лучше – на отдельных листочках (ведь тогда книгой сможет воспользоваться еще кто-то, кроме тебя).

◆ Учти, что на результаты самоисследований сильно влияет твое эмоциональное состояние. Поэтому нежелательно отвечать на вопросы, будучи чем-нибудь сильно расстроенным или находясь в состоянии безудержного веселья: полученные при этом результаты могут оказаться недостоверными.

◆ Помни, что даже самое точное описание личности не дает оснований абсолютно уверенно сказать, как именно человек поведет себя в том или ином случае. Ведь наше поведение зависит от качеств личности в среднем на 30 %, а на оставшиеся 70 % – от тех **ситуаций**, в которых мы оказываемся. Поэтому не стоит рассматривать полученные результаты тестирования как истину в последней инстанции.

Ну а теперь перейдем от общих рассуждений к знакомству с конкретными психологическими характеристиками. В добрый путь!

## Часть 1

### Наедине с собой: особенности личности и характера

#### «Большая пятерка» личностных качеств<sup>1</sup>

В современной психологии выделяют пять главных характеристик личности. Они были выявлены на основе обобщения результатов множества исследований. Это так называемая «большая пятерка» личностных качеств. Приведенная ниже методика позволяет определить степень их выраженности.

*Инструкция.* Оцени применимость к себе каждого из приведенных ниже утверждений. Свои ответы обозначай одной из цифр:

- 0 – нет, это не обо мне;
- 1 – иногда это обо мне, иногда – нет;
- 2 – да, это точно обо мне.

Пожалуйста, отвечай искренне – «правильных» и «неправильных» ответов здесь нет, каждый из них свидетельствует о твоём индивидуальном своеобразии. Отвечай быстро, не задумываясь слишком долго над вопросами; выбирай тот вариант, который первым приходит в голову. Ответы записывай в бланк, приведенный чуть ниже (если не хочешь делать записи прямо в книге – скопируй его на отдельный лист бумаги).

*Пояснение.* В верхней строке бланка для ответов римскими цифрами обозначены качества личности в соответствии с «большой пятеркой». Арабские цифры – номера вопросов, ответы на которые надо записать с помощью цифр.

1. Для меня лучший отдых – пообщаться в веселой компании.
2. Я иногда чувствую себя очень веселым или печальным даже без серьезной причины.
3. Меня очень интересует все новое, что появляется вокруг.
4. Я всегда выполняю то, что запланировал.
5. Когда я с кем-то в ссоре, то обычно сам делаю первый шаг, чтобы помириться.
6. Я часто нуждаюсь в друзьях, которые могли бы меня поддержать и утешить.
7. Мое настроение легко меняется.
8. Мне кажется, что пословица «Все новое – это хорошо забытое старое» неверна.
9. Я умею рассчитывать свое время так, что успеваю сделать все нужное.
10. Меня можно назвать человеком мягкосердечным.
11. Я очень люблю ходить в гости.
12. Иногда я волнуюсь так сильно, что не могу усидеть на месте.
13. Меня можно назвать человеком весьма любопытным.
14. Думаю, что окружающие считают меня очень ответственным человеком.
15. Я человек доверчивый.
16. Меня часто тянет к приключениям, я люблю «встряхнуться».
17. Однообразие мне быстро надоедает, вызывает скуку.
18. У меня широкий круг интересов, разнообразные увлечения.
19. Я аккуратен и осмотрителен в словах и в делах.
20. Я охотно откликаюсь на самые разнообразные просьбы друзей и знакомых.

---

<sup>1</sup> Методика разработана А. Г. Грецовым. В основу положена модель личности Косты и Мак-Крея (1985), а также «Сквозной биполярный перечень» Голдберга (1992).

21. Большинство интересных сведений я получаю из общения, а не тогда, когда читаю или учусь.
22. Бывает, я чувствую себя очень уставшим без всякой причины.
23. Я легко ориентируюсь в неожиданных ситуациях.
24. Если мои желания вступают в противоречие с необходимостью, то я всегда выбираю не то, что хочу, а то, что должен делать.
25. Думаю, что окружающие не считают меня эгоистом.
26. Я человек разговорчивый.
27. Считаю, что характеристика «спокойный» мне не подходит.
28. Думаю, большинство окружающих считает, что я человек творческий, с богатым воображением.
29. Полагаю, что назвать меня ленивым нельзя.
30. Я избегаю соперничества с другими людьми.
31. Мне нравятся большие шумные компании.
32. Меня часто одолевают сомнения по самым разным поводам.
33. Я люблю размышлять над причинами и последствиями происходящих в моей жизни событий.
34. Если я поставил перед собой цель, то готов преодолеть большие трудности на пути к ней.
35. Думаю, что я человек щедрый.
36. У меня лучше получается работать в обществе других людей, а не в одиночестве.
37. У меня легко вызвать яркие эмоции.
38. Мне нравится узнавать все новое, даже когда это идет вразрез с моими знаниями и убеждениями.
39. Прежде чем сделать что-либо, я всегда задумываюсь о возможных последствиях.
40. Мне доставляет удовольствие помогать другим людям.

*Бланк для ответов*

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

*Ключ.* Посчитай сумму баллов в каждом из столбцов. Полученные суммы свидетельствуют о выраженности соответствующих качеств личности, входящих в «большую пятерку» (их перечень приведен ниже).

*Интерпретация результатов. Показатели степени выраженности:*

- 0–4 – низкая;
- 5–7 – ниже среднего;
- 8–10 – средняя;
- 11–13 – выше среднего;
- 14–16 – высокая.

## Пять характеристик личности

**I. Экстраверсия – интроверсия.** Это направленность личности на внешний либо свой внутренний мир. В первом случае человек общительный, оптимистичный, активный, любящий повеселиться, более продуктивно выполняющий любую работу в компании, чем в одиночестве. Во втором – сдержанный, критично мыслящий, замкнутый, ориентированный не на общение, а на дело. Такому человеку сложнее в коллективе, по натуре он индивидуалист. Такие люди находят себя в деятельности, не требующей интенсивного общения. *Чем выше показатель, тем ярче выражена экстраверсия.*

**II. Нейротизм** (повышенная эмоциональность реакций) – **эмоциональная устойчивость.** Это показатель эмоциональной стабильности. Устойчивые люди проявляют спокойствие и уверенность, не склонны к бурному выражению чувств, даже немножко толстокожи. У них повышенная стрессоустойчивость, они продуктивно работают в напряженных ситуациях. Те же, кому свойственен высокий нейротизм, бурно реагируют на любые жизненные события, они эмоциональны, менее устойчивы к стрессу. Но в то же время эти люди более чуткие, отзывчивые, динамичные. *Высокие баллы свидетельствуют о нейротизме.*

**III. Открытость – закрытость новому опыту.** В первом случае человек легко воспринимает все то новое, что появляется вокруг, демонстрирует любопытство, гибкость и готовность к изменениям, обычно склонен к творчеству. Но это может оборачиваться некоторой поверхностностью, неустойчивостью убеждений и интересов. Во втором случае человек настороженно относится ко всему новому и неожиданному, предпочитает стабильность, с трудом меняет свои принципы и убеждения. Ему тяжело ориентироваться в неожиданных ситуациях, он любит стабильность и стремится обеспечить ее в своей жизни. *Высокие баллы свидетельствуют об открытости новому опыту.*

**IV. Сознательность – несобранность (рефлексивность – импульсивность).** Люди, проявляющие сознательность, характеризуются как усердные, пунктуальные, целеустремленные, надежные, честлюбивые и настойчивые. Но иногда это оборачивается неоправданным упрямством, желанием всех и все контролировать, а также мучительным переживанием вины из-за своих реальных или мнимых ошибок. Противоположный полюс – беспечность, небрежность, слабоволие, лень и любовь к наслаждениям. Но в то же время такие люди обычно более расслабленные, жизнерадостные, приятные в общении, они легко переносят проблемы и неприятности. *Чем выше показатель, тем ярче выражена сознательность.*

**V. Доброжелательность – враждебность (склонность к кооперации / к конкуренции).** В первом случае человек благожелателен, доверчив, готов к бескорыстной помощи. Такие качества помогают ему располагать к себе окружающих, хотя иногда те начинают злоупотреблять бескорыстностью этого человека, садятся ему на шею. Во втором случае человек насторожен, недоверчив, склонен воспринимать окружающих как конкурентов. Он себе на уме, не дает злоупотреблять своим доверием, но нередко отталкивает от себя окружающих своими бесконечными подозрениями, оказываясь в итоге одиноким. *Высокие показатели свидетельствуют о преобладании доброжелательности.*

На основе анализа результатов, полученных по этой методике, можно сделать вывод и еще об одной очень важной психологической характеристике человека – типе его темперамента.

## Темперамент

Представьте себе такую ситуацию: сел человек на скамейку, положив рядом свою шляпу. Через некоторое время к этой же скамейке подошел еще кто-то, но не увидел, что на ней чужая

шляпа лежит: прямо на нее и сел! Как будет реагировать на это владелец шляпы? Вскочит, как ошпаренный, и накинется на виновника инцидента с руганью, а то и с кулаками? Молча нахлобучит помятую шляпу на голову и внешне не проявит своих эмоций? Расстроится, начнет тихо жаловаться на судьбу? А может, спокойно попросит виновника компенсировать материальный ущерб? Реакции на одну и ту же ситуацию могут быть самыми разными.

Можно ли как-то классифицировать людей по их склонности так или иначе реагировать на жизненные ситуации? Оказывается, да. Обычно психологи говорят о двух основных характеристиках реакций, которые отличают людей друг от друга. С одной стороны, это то, насколько быстро и бурно люди реагируют на события. С другой стороны, это направленность реакции на внешнее окружение либо на самого себя (как ты, наверное, заметил, это первые две характеристики из состава «Большой пятерки»). Различные сочетания этих характеристик лежат в основе выделения типов темперамента.

В современной психологии под темпераментом понимается характеристика психики с точки зрения ее динамических качеств – интенсивности и скорости протекания психических процессов. Чтобы понять, кто ты, отложи в системе координат на горизонтальной оси свои показатели по шкале «экстраверсия – интроверсия», а на вертикальной – по шкале «эмоциональная устойчивость» из методики «“Большая пятерка” личностных качеств» (рис. 1). Если показатели попали в правую верхнюю четверть, то ты холерик, в правую нижнюю – сангвиник, в левую верхнюю – меланхолик, в левую нижнюю – флегматик<sup>2</sup>. Это названия основных типов темперамента. На графике указаны и некоторые психологические характеристики, часто проявляющиеся у представителей каждого из этих типов. Если же твои результаты оказались внутри круга – это говорит о том, что твой тип темперамента выражен не очень ярко, для тебя в той или иной степени характерны черты всех четырех типов.

Обсудим типы темперамента подробнее.

«Темперамент» – слово древнегреческое, и буквально оно обозначает «надлежащее соотношение частей». Откуда такое странное название? Оказывается, начиная с Гиппократ (знаменитого древнегреческого врача и философа, жившего в V веке до нашей эры) считалось, что реакции человека на внешние события зависят от того, какой жидкости больше в его организме («соотношение частей» – это и есть сочетание разных жидкостей в нашем теле). Если преобладает кровь (*сангвис*), то человек в меру активный и общительный. Его называют **сангвиником**. Когда в организме преобладает лимфа (*флегма*), это делает человека неспешным, невозмутимо спокойным, медлительным, обстоятельным. Такого человека называют **флегматиком**. Если преобладает желчь (*холе*), что внешне проявляется в неумеренной активности, бурной реакции на внешние обстоятельства, суетливости, – это **холерик**. А когда преобладает так называемая «черная желчь» (на самом деле такой жидкости в организме нет, однако древние греки верили в ее существование), человек становится очень чувствительным ко всему происходящему вокруг, слишком остро на все реагирует. Его называют **меланхоликом**.

---

<sup>2</sup> Наряду с таким подходом в российской психологии широко распространено и выделение типов темперамента на основе сочетания психофизиологических свойств высшей нервной деятельности. Меланхолик рассматривается как носитель слабого типа высшей нервной деятельности, остальные – сильного; сангвиник отличается уравновешенностью и подвижностью нервной системы, флегматик – уравновешенностью и инертностью, холерик – неуравновешенностью.



**Рис. 1**

Вывод о столь прямой зависимости типа темперамента от жидкостей в нашем организме с современных научных позиций выглядит, конечно, довольно наивно. Однако древние греки очень точно подметили и описали характерные типы людей по их реакциям на происходящее вокруг. И эти четыре типа темперамента до сих пор используются, когда говорят о психологических различиях между людьми. Какие же психологические особенности характерны для разных типов темперамента?

◆ Сангвиник – быстро приспосабливается к новым условиям, легко сходится с людьми, общителен. Эмоции и чувства у такого человека быстро возникают и сменяются, мимика богатая и выразительная. Сравнительно легко переживает неприятности, удары судьбы. При отсутствии серьезных целей может стать поверхностным, непостоянным.

◆ Холерик – эмоционален, склонен к порывистым действиям, энергичен, активен и инициативен. Способен страстно отдаваться делу, которое его заинтересовало. Любит разнообразие во всем, нуждается в постоянных источниках новых ярких впечатлений. Плохо переносит однообразие, скуку – в таких условиях становится раздражительным, непоследовательным.

◆ Флегматик – спокойный и ровный, невозмутимый, редко выходит из себя, к бурному выражению эмоций не склонен. Чувства отличаются постоянством и глубиной. В зависимости от условий у такого человека могут сформироваться как положительные (выдержка, вдумчивость, глубина мыслей), так и отрицательные (пассивность, вялость, безразличие к окружающему) черты.

◆ Меланхолик – чувствительный, утонченный. Такой человек тонко реагирует на слабые раздражители, но сильные способны надолго вывести его из душевного равновесия. Однако внешне его переживания проявляются сдержанно. В благоприятных условиях это человек глубокий, содержательный, в неблагоприятных же (например, в ситуации сильного стресса) может стать замкнутым, боязливым, тревожным.

А теперь вернись к примеру со смятой шляпой, с которого был начат этот разговор, и подумай, представителям каких типов темперамента свойственны описанные там реакции. Конечно, такие примеры несколько утрированы, ведь людей не всегда однозначно можно отнести к какому-то одному из этих типов, часто встречаются и промежуточные варианты.

Представители какого типа темперамента лучше приспособлены к жизни? Это зависит от ситуаций. Как говорил один из основателей научной психологии немецкий ученый В. Вундт, надо быть в будничных радостях и горестях сангвиником, в важных событиях жизни – меланхоликом, относительно влечений, затрагивающих наши интересы, – холериком, а в исполнении принятых решений – флегматиком. К сожалению, в жизнь это воплотить трудно, ведь темпе-

рамент – характеристика преимущественно врожденная, и так легко менять его в зависимости от жизненных ситуаций не получается (хотя под воздействием длительного направленного самовоспитания он может измениться довольно существенно, особенно у представителей смешанных типов).

Зато в разных ситуациях в более выигрышном положении оказываются носители разных типов. **Различия по темпераменту – это различия не по возможностям психики, а по своеобразию ее проявлений.** У каждого из этих типов есть сильные и слабые стороны. Так, скажем, холерик хорошо ориентируется в быстро меняющихся ситуациях, легко переключается с одного вида работы на другой, а флегматик, наоборот, легко справляется с длительной однообразной работой, но частые переключения для него сложны. Меланхолик хорошо ориентируется в тонких нюансах человеческих переживаний, но недостаточно устойчив к стрессу. Сангвиник же к стрессу устойчив, зато он бывает несколько поверхностен.

## Методика «Семь качеств личности»<sup>3</sup>

*Инструкция.* Перед тобой 42 вопроса и по три варианта ответа на каждый из них: «А», «Б» или «В». Отвечая на каждый вопрос, выбери один из этих вариантов – тот, который в большей степени соответствует твоим представлениям о себе. Старайся как можно реже прибегать к промежуточному, неопределенному варианту «Б». Помни, что здесь нет и не может быть правильных или неправильных ответов: все люди разные, и каждый может высказать индивидуальное мнение. Отвечай искренне и точно, не обдумывая долго варианты ответов. Отмечай тот ответ, который первым приходит в голову.

№	Вопрос	Варианты ответов		
		А	Б	В
1	Я вполне мог бы жить в одиночестве, далеко от людей	да	иногда	нет
2	Если я лег спать, то...	засыпаю быстро	когда как	засыпаю с трудом
3	Если бы я вел машину по дороге, где много других автомобилей, то я предпочел бы...	чтобы меня обгонял тот, кто хочет	не знаю	обогнать все идущие впереди машины
4	Находясь в компании, я предоставляю другим возможность шутить и рассказывать всякие истории	да	иногда	нет, лучше сам расскажу
5	Большинство людей, с которыми я общаюсь, несомненно, рады меня видеть	да	иногда	нет
6	Я часто замечаю, что люди поступают совсем не так, как они потом рассказывают об этом	да	иногда	нет
7	Если мне нагрубит близкий человек, я могу быстро простить это	верно	когда как	неверно
8	Я скорее раскрыв бы свои сокровенные мысли...	своим хорошим друзьям	не знаю кому	в личном дневнике
9	Когда это необходимо, у меня всегда хватает энергии	да	трудно сказать	нет
10	Меня больше раздражают люди...	грубые шутки которых заставляют других покраснеть	затрудняюсь ответить	которые опаздывают на условленную встречу со мной

*продолжение #*

<sup>3</sup> В основу положен фрагмент «Методики многофакторного исследования личности» Р. Кеттелла, модификация А. Г. Грецова.

№	Вопрос	Варианты ответов		
		А	Б	В
11	Мне очень нравится приглашать друзей и развлекать их	верно	не знаю	неверно
12	Мне очень часто приходится преодолевать смущение	да	возможно	нет
13	Если знакомый обманывает меня в мелочах, то я скорее предпочту сделать вид, что не заметил этого, а не «разоблачить» его	да	иногда	нет
14	Мои прошлые поступки и ошибки волнуют меня.	часто	время от времени	не волнуют
15	Думаю, что мне была бы интереснее работа, связанная с...	техническими устройствами	трудно сказать	людьми
16	Если что-то отвлекает мое внимание от того, чем я занимаюсь, эта ситуация...	раздражает меня	когда как	не беспокоит меня
17	Если я стану очень богатым, то позабочусь о том, чтобы...	не вызывать к себе зависти	не знаю	жить, ни в чем себя не стесняя
18	Худшее наказание для меня — ...	тяжелая работа	не знаю	быть в одиночестве
19	Мне говорили, что ребенком я был...	спокойным, любил оставаться один	не знаю	живым и подвижным, общительным
20	Я думаю, что большинство свидетелей говорят правду, даже если это нелегко для них	да	трудно сказать	нет
21	Я никогда не чувствую себя настолько несчастным, чтобы хотелось плакать	верно	не знаю	неверно

*продолжение #*

№	Вопрос	Варианты ответов		
		А	Б	В
22	Я скорее предпочел бы работать...	там, где мне пришлось бы все время быть среди людей	затрудняюсь ответить	там, где буду трудиться один в тихой комнате
23	То, что я делаю, у меня не получается...	редко	иногда	часто
24	В большинстве дел я...	предпочитаю рискнуть	не знаю	предпочитаю действовать наверняка
25	Вероятно, некоторые люди считают, что я слишком много говорю	скорее, это так	не знаю	думаю, что нет
26	Я принимаю решения...	быстрее, чем большинство людей	когда как	медленнее, чем большинство людей
27	Я считаю, что я человек, склонный к сотрудничеству	да	ничто среднее	нет
28	Если человек не отвечает мне сразу после того, как я что-нибудь сказал ему, я чувствую, что, должно быть, сказал какую-нибудь глупость	верно	не знаю	неверно
29	Я соглашусь назначить встречу на время, удобное для другого человека, даже если это немного неудобно для меня	да	смотря какой это человек	нет
30	Непродолжительные приступы тошноты или головокружения без определенной причины у меня...	бывают иногда	возможно, и были	не были

*продолжение #*

№	Вопрос	Варианты ответов		
		А	Б	В
31	Я предпочту скорее отказаться от своей просьбы, чем доставить лишнее неудобство тому, к кому хочу с ней обратиться	это так	вряд ли	нет
32	Я живу сегодняшним днем в большей степени, чем большинство других людей	верно	трудно сказать	неверно
33	Я высказываю свое мнение независимо от того, сколько людей могут его услышать	да	иногда	нет
34	Иногда мне очень хочется влезть в чужие дела, которые меня не очень-то и касаются	да	редко	нет
35	Если я вижу, что мой старый друг не хочет со мной общаться, я обычно думаю:	«У него плохое настроение»	«Ну, всякое бывает...»	«Интересно, чем я его обидел?»
36	Бывает, что все утро я не желаю ни с кем разговаривать	часто	иногда	никогда
37	Мне бывает скучно	часто	время от времени	редко
38	Про меня говорят, что мне нравится делать все своим, оригинальным способом	верно	когда как	неверно
39	Я считаю, что если хочешь сохранить здоровье, то нужно избегать лишних волнений	да	иногда	нет
40	Я с осторожностью отношусь к завязыванию дружбы с новыми людьми	да	иногда	нет

*продолжение #*

№	Вопрос	Варианты ответов		
		А	Б	В
41	Я подозреваю, что люди, которых я считаю своими друзьями, на самом деле могут оказаться отнюдь не друзьями	да, в большинстве случаев	иногда	редко
42	У меня бывают необоснованные страхи (боязнь опасных животных, каких-либо мест и т. п.)	да	изредка	нет

**Ключ.** Результаты подсчитываются отдельно по семи шкалам. Каждый ответ «Б» оценивается в 1 балл. Варианты «А» или «В» оцениваются в 2 балла, если они совпадают с приведенным ниже ключом, или в 0 баллов, если не совпадают.

Шкала 1: 1-В, 8-А, 15-В, 22-А, 29-А, 36-В

Шкала 2: 2-А, 9-А, 16-В, 23-А, 30-В, 37-В

Шкала 3: 3-В, 10-В, 17-А, 24-А, 31-В, 38-А

Шкала 4: 4-В, 11-А, 18-В, 25-А, 32-А, 39-В

Шкала 5: 5-А, 12-В, 19-В, 26-А, 33-А, 40-В

Шкала 6: 6-А, 13-В, 20-В, 27-В, 34-А, 41-А

Шкала 7: 7-В, 14-А, 21-В, 28-А, 35-В, 42-А

Сумма баллов по каждой шкале может быть от 0 до 12.

**Интерпретация результатов.** Показатели от 0 до 4 – низкие, 5–8 – средние, 9–12 – высокие.

А теперь посмотрим, что же это за шкалы и о каких качествах личности они говорят.

**Шкала 1: «замкнутость – общительность».** Низкие показатели говорят о том, что человек необщителен, замкнут, иногда излишне строг в оценке окружающих. Любит быть в одиночестве, не очень склонен к откровенности даже с друзьями. Высокие показатели свидетельствуют, что человек общителен, открыт и добродушен. Ему свойственны мягкосердечность, непринужденность в поведении. Он охотно взаимодействует с людьми, активен в устранении конфликтов, не боится критики, живо откликается на любые события.

**Шкала 2: «эмоциональная неустойчивость – устойчивость».** Низкие показатели: человек подвержен чувствам, бурно реагирует на препятствия на пути к достижению целей, его

настроение переменчиво. Высокие показатели: человек выдержанный, реалистически настроенный. Он лучше следует требованиям группы, характеризуется постоянством интересов, но иногда может проявлять недостаточную гибкость, нечувствительность к переживаниям окружающих.

**Шкала 3: «склонность к подчинению – к доминированию».** Низкие оценки показывают, что человек склонен уступать другим, брать вину на себя, тревожиться о своих возможных ошибках. Ему свойственны тактичность, почтительность, иногда проявляется застенчивость. Высокие оценки говорят о человеке властном, независимом, самоуверенном, напористом, упрямом, который иногда склонен проявлять агрессивность. Он независим в суждениях и поведении, не признает давления со стороны, своенравный.

**Шкала 4: «сдержанность – экспрессивность».** Человеку с низкими показателями свойственны благоразумие, осторожность, рассудительность. Он склонен проявлять озабоченность и беспокойство о будущем, избегает внешнего проявления ярких эмоций, поэтому окружающим может казаться несколько скучным, вялым. Высокие оценки говорят об обратном: человек жизнерадостен, импульсивен, беспечен, весел, активен. Он эмоционален, верит в удачу, в компаниях часто становится лидером, организатором совместной деятельности.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.