

# Диагностика личности



# Психологическая структура личности

**Первый компонент** - направленность личности или избирательное отношение человека к действительности.

**Второй компонент** - возможности личности, система способностей.

**Третий компонент** - характер, или стиль поведения человека в социальной среде. **Ведущие свойства характера** – моральные и волевые качества, которые обеспечивают определенный стиль поведения и способ решения практических задач.

**Четвертый компонент** - самосознание личности, оно осуществляет саморегуляцию: усиление или ослабление деятельности, самоконтроль и коррекцию действий и поступков, предвосхищение и планирование жизни и деятельности.

**Психические процессы** – динамическое отражение действительности в различных формах психических явлений.

**Психическое состояние** - определившийся в данное время относительно устойчивый уровень психической деятельности, который проявляется в повышенной или пониженной активности личности.

# Направленность личности

- это система **побуждений**, определяющая **избирательность отношений и активность человека**.
- Побуждать человека могут как **материальные**, так и **идеальные** мотивы.
- От мотивов следует отличать так называемые **влечения** (являются неосознанными).
- В качестве мотивов выступают различные **побуждения**: осознанные потребности и интересы человека, его определенные морально-политические установки и идеалы как компоненты мировоззрения и убеждений, чувства и помыслы.
- **Потребность** – это испытываемая человеком необходимость в определенных условиях жизни и развития. Потребности отражают устойчивые требования внутренней среды организма или внешних условий жизни. Будучи осознанными, они проявляются в форме **мотивов поведения**. Потребности побуждают человека к активности.

- **Воля** также побуждается потребностями. Потребности проходят через человеческую голову, т. е. осознаются, и проявляются в форме воли. Благодаря волевому усилию, настойчивости человек преодолевает трудности на путях к цели и практически решает поставленную задачу, так или иначе связанную с удовлетворением потребности.
- **Интерес** – это избирательное отношение личности к объекту в силу его жизненного значения и эмоциональной привлекательности.

Интересы возникают на основе потребностей, но не сводятся к ним. Потребность выражает необходимость, интерес выражает личную приязнь к какой-то деятельности. Углубившийся и утвердившийся интерес может стать потребностью. интересы индивида хотя и зависят от особенностей объекта и психических качеств самого индивида (его культуры, воспитанности, способностей и характера), в конечном итоге формируются другими людьми, коллективом, обществом, общественной психологией. Следовательно, интересы людей имеют общественно-историческое происхождение.

# Мировоззрение и идеалы личности

- Под **мировоззрением** понимают систему взглядов на природу, общество и человеческое мышление. Мировоззрение в **узком смысле** слова – это система взглядов на общественную жизнь, т. е. морально-политические принципы, отражающие общественное бытие людей.
- Следует различать мировоззрение **общества** и мировоззрение **отдельной личности**, принадлежащей к этому обществу.
- **Мировоззрение общества** выражается в идеологии, или систематизированном, обобщенном общественном сознании.
- **Мировоззрение личности** составляет ядро ее направленности, ее отношений к различным сторонам общественной жизни. Общественное сознание общества и сознание личности совпадают в своей сущности, но могут различаться по объему, глубине и степени действительности.
- Мировоззрение личности формируется под влиянием определенной идеологии.
- Мировоззрение служит **высшим регулятором** поведения и действий личности.

# Понятие о группах и коллективах

**Первичная группа** – относительно устойчивое, немногочисленное по составу, связанное общими целями объединение людей, в котором осуществляется непосредственный контакт между его членами. Все, кто входит в нее, знают друг друга лично и общаются между собой в процессе решения стоящей перед группой задачи. Размер первичной группы не может быть менее двух, но не превышает 30–40 человек.

- По принципу и способу образования различают **реальные и условные, официальные и неофициальные** группы.

**Коллектив** – это группа людей, объединенных едиными целями, подчиненными целям общества.

Взаимоотношения личности и коллектива многообразны. Можно выделить: влияние коллектива на личность и влияние личности на коллектив.

# Понятие общения

**Общение** – связь между людьми, в ходе которой возникает психический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании, взаимопонимании.

**Общение направлено** на установление психического контакта между людьми; целью его является изменение взаимоотношений между людьми, установление взаимопонимания, влияние на знания, мнения, отношения, чувства и другие проявления направленности личности; средством – различные формы самовыражения личности. Контакты между людьми в общении есть необходимое условие существования индивида.

**Содержанием общения выступают:** а) научные и житейские знания. В общении могут быть переданы навыки и умения; б) человек: его внешний вид, особенности характера, манера поведения и т. д.; в) коллективное (групповое) решение задачи, деятельность.

**Главным средством** общения в человеческом обществе является **язык**.

# Межличностные отношения

- **Отношение** – это позиция личности ко всему, что ее окружает, и к самой себе. **Взаимоотношение** – взаимная позиция одной личности к другой, позиция личности по отношению к общности.
  - Взаимоотношение – отношение, идущее от людей к людям, «навстречу друг другу».
  - Различают деловые и личные взаимоотношения.
  - **Варианты соотношения деловых и личных взаимоотношений.**
1. **Совпадение положительной направленности.** В группе, не имеющей деловых противоречий между членами, добрые личные контакты способствуют успешному выполнению стоящей задачи.
  2. **Натянутые деловые отношения и недоброжелательные личные.** Это предконфликтная или конфликтная ситуация.
  3. **Нейтральные деловые и такие же личные** – обе стороны придерживаются инструкции, не выходя за ее пределы.

# Психологическая совместимость

**Совместимость** – оптимальное сочетание качеств людей в процессе общения, способствующих успеху выполнения совместных акций. Принято выделять четыре вида совместимости: физическую, психофизиологическую, социально-психологическую и социально-идеологическую.

**Физическая** совместимость выражается в гармоничном сочетании физических качеств двух или нескольких людей, выполняющих совместное действие (совместимость в силе, выносливости и др.).

В основе **психофизиологической** совместимости лежат особенности анализаторских систем, а также свойства темперамента. Этот вид совместимости предполагает взаимоотношения людей в ходе их совместной акции, при которой чувствительность в пределах той или иной анализаторной системы оказывается решающей.

**Социально-психологическая** совместимость предполагает взаимоотношения людей с такими личностными свойствами, которые способствуют успешному выполнению социальных ролей. В этом случае не обязательно сходство характеров, способностей, но обязательна их гармония.

**Социально-идеологическая** совместимость предполагает общность идейных взглядов, сходство социальных установок и ценностей.

# Конфликты и межличностные отношения

**Конфликт** – это противоречие, возникающее между людьми в связи с решением тех или иных вопросов социальной и личной жизни.

**Противоречия** в межличностных отношениях не всегда приводят к конфликтам: многие из них разрешаются мирным путем. Другие вызывают противоборство и разрешаются в нем.

# Методики диагностики личности

**Личностные опросники** - класс

психодиагностических методик, предназначенных для определения степени выраженности у индивида определенных личностных особенностей и представляющих собой списки вопросов, ответы на которые испытуемого представлены количественно.

**Проективные методики**- тестовый материал, организованный особым образом и применяемый для исследования личности в целом или отдельных ее сторон. В основе действия данных методик лежит механизм проекции (процесс приписывания своих чувств, желаний, являющихся неприемлемыми для человека, объекту, находящемуся во вне).

# Личностные опросники

Позволяют получать информацию, широко характеризующую личность испытуемого - от особенностей его физического и психического состояния до морально-этических и общественных взглядов. Создаются на базе одной или нескольких шкал установок. Вопросы группируются так, чтобы ответы на них позволяли оценить некое свойство или состояние индивида. Эти сгруппированные вопросы, называемые шкалами, различаются по наименованию изучаемого свойства личности (шкалы тревожности, лидерства, агрессивности и пр.).

Основной недостаток личностных опросников - то, что испытуемые, более или менее понимая показательную ценность ответов, иногда могут отвечать на вопросы, учитывая требования ситуации опроса и ожидания, приписываемые лицу, ведущему опрос, вольно или невольно искажать сообщаемые сведения.

# Проективные методики

Проекция носит неосознаваемый характер и выполняет защитную функцию, смягчая противоречия между истинными (неосознаваемыми) стремлениями человека и социальными нормами, оценками, сознательными убеждениями.

Можно выделить несколько характеристик, описывающих специфику проективных методик:

- *Неоднозначность предлагаемого стимульного материала или инструкции;*
- *Отсутствие оценки со стороны экспериментатора, невозможность оценить свои действия как «правильные» или «неправильные»;*
- *Направленность на целостное изучение личности.*

## **Недостатки.**

- недостаточная стандартизованность данного типа исследований. Качество и содержание интерпретации методики во многом зависят от профессионализма психодиагноста, от концепции, лежащей в основе его интерпретации.
- Проективные методики ориентированы на качественную, а не на количественную оценку; они могут показать отклонение от нормы, но о величине этого отклонения почти никогда не смогут сказать что-либо конкретное. Поэтому для повышения достоверности результатов диагностики необходимо сочетать данный метод с тестовым, позволяющим получить более четкие и строгие данные.

# Анкета для оценки уровня школьной мотивации Н. Лускановой

● Тебе нравится в школе?

● не очень

● нравится

● не нравится

● Утром, когда ты просыпаешься, ты всегда с радостью идешь в школу или тебе часто хочется остаться дома?

● чаще хочется остаться дома

● бывает по-разному

● иду с радостью

● Если бы учитель сказал, что завтра в школу не обязательно приходить всем ученикам, что желающие могут остаться дома, ты пошел бы в школу или остался дома?

● не знаю

● остался бы дома

● пошел бы в школу

● Тебе нравится, когда у вас отменяют какие-нибудь уроки?

● не нравится

● бывает по-разному

● нравится

● Ты хотел бы, чтобы тебе не задавали домашних заданий?

● хотел бы

● не хотел бы

● не знаю

● Ты хотел бы, чтобы в школе остались одни перемены?

● не знаю

● не хотел бы

● хотел бы

● Ты часто рассказываешь о школе родителям?

● часто

● редко

● не рассказываю

● Ты хотел бы, чтобы у тебя был менее строгий учитель?

● точно не знаю

● хотел бы

● не хотел бы

● У тебя в классе много друзей?

● мало

● много

● нет друзей

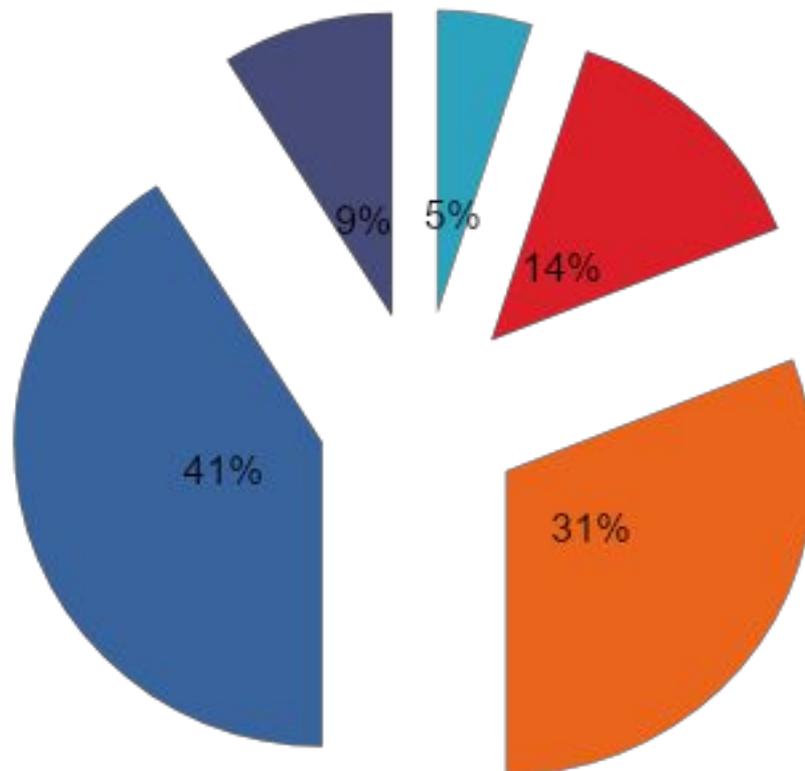
● Тебе нравятся твои одноклассники?

● нравятся

● не очень

● не нравятся

## Уровень мотивации



■ высокий

■ хорошая школьная мотивация. положительное отношение к школе, но школа привлекает таких детей внеучебной деятельностью.

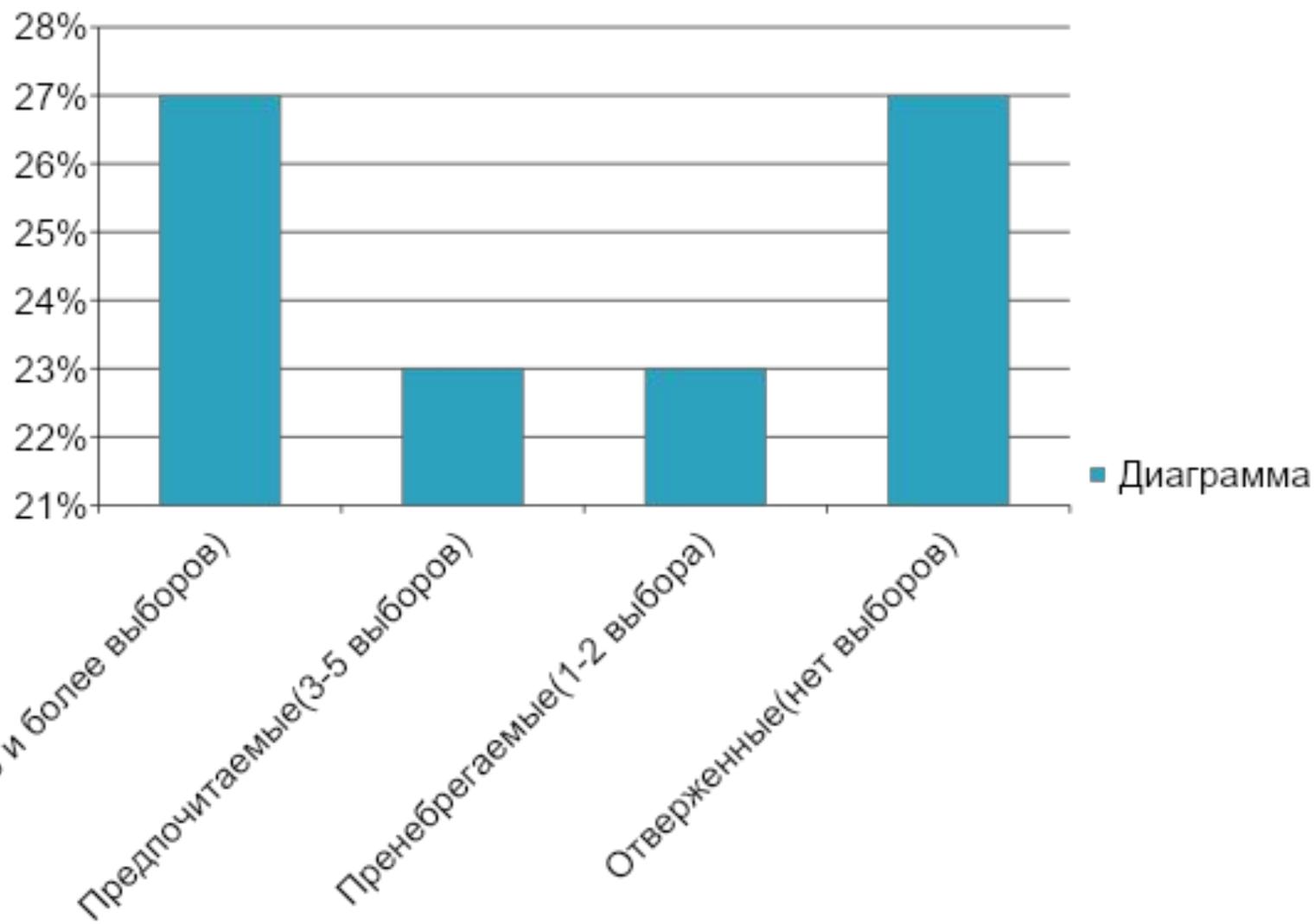
■ низкая школьная мотивация  
■ негативное отношение к школе, школьная дезадаптация

# Социометрия

Цель: изучить состояние эмоционально-психологических отношений в детской общности и положение в них каждого ребенка.

Вопрос: С кем из класса ты хотел бы сидеть за одной партой?

| Ф.И.                   | 1   | 2   | 3   | 4   | 5   |
|------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 1. Иванов Саша         | +   | (1) | (3) | (2) |     |
| 2. Петров Вася         | (2) | +   | 1   | (3) |     |
| 3. Сидоров Егор        | (1) |     | +   | (3) | (2) |
| 4. Емельянов Денис     | (2) | (1) | (3) | +   |     |
| 5. Кузнецов Максим     |     | 2   | (1) | 3   | +   |
| Количество выборов     | 3   | 3   | 4   | 4   | 1   |
| Число взаимных выборов | 3   | 2   | 3   | 3   | 1   |



# Методика «Выбор в действии»

**Цель методики** — изучение и оценка межличностных отношений в группе детей дошкольного возраста. Методика является одним из детских вариантов **социометрической методики**.

Каждому ребёнку в изучаемой группе даётся по три привлекательных, предмета.

Ребёнок получает инструкцию: «Оцени эти три предмета по степени их привлекательности, по тому, насколько другие дети хотели бы их иметь у себя. На первое место поставь наиболее желательный для детей предмет, на второе — чуть менее желательный, а на третье — оставшийся. Теперь выбери из своей группы трёх детей, которым ты хотел бы подарить эти предметы, назови их и отдай им эти предметы. Самый привлекательный предмет ты должен отдать тому, кого любишь больше всех, чуть менее привлекательный — тому, кто у тебя стоит на втором месте, а последний — тому, кого по симпатиям к нему ты поставил бы на третье место».

После того, как все дети раздадут имеющиеся у них предметы товарищам по группе, экспериментатор определяет кто, сколько и какие предметы получил. В соответствии с количеством полученных предметов определяется социометрический статус ребёнка в группе при помощи формулы.

# Методика «Лидер»

- Эта методика предназначена для того, чтобы оценить способность человека быть лидером. Данное качество немаловажно для педагога, поскольку он должен быть лидером, по крайней мере — в детском коллективе.
- В данной методике испытуемый отвечает на 50 вопросов, и по его ответам на эти вопросы делается вывод о том, обладает ли он персональными психологическими качествами, необходимыми лидеру. Из двух предложенных вариантов ответа на каждый вопрос необходимо выбрать и отметить только один.

# Определение психологического климата группы

- Для оценивания некоторых основных проявлений психологического климата коллектива можно воспользоваться картой-схемой Л.Н. Лутошкина. Здесь в левой стороне листа описаны те качества коллектива, которые характеризуют благоприятный психологический климат, в правой – качества коллектива с явно неблагоприятным климатом. Степень выраженности тех или иных качеств можно определить с помощью семибалльной шкалы, помещенной в центре листа (от +3 до -3).
- *Используя схему, следует прочесть сначала предложение слева, затем справа и после этого знаком "+" отметить в средней части листа ту оценку, которая наиболее соответствует истине.*
- Чтобы представить общую картину психологического климата коллектива, надо сложить все положительные и отрицательные баллы. Полученный результат может служить условной характеристикой психологического климата большей или меньшей степени благоприятности.

### Положительные особенности

3 2 1 1 2 3

Преобладает бодрое и жизнерадостное настроение

Преобладают доброжелательность во взаимоотношениях, взаимные симпатии

В отношениях между группировками внутри коллектива существует взаимное расположение и понимание

Членам коллектива нравится бывать вместе, участвовать в совместных делах, вместе проводить свободное время

Успехи или неудачи отдельных членов коллектива вызывают сопереживание, участие всех членов коллектива

Преобладают одобрение и поддержка, упреки и критика высказываются с добрыми побуждениями

Члены коллектива с уважением относятся к мнению друг друга

### Отрицательные особенности

Преобладает подавленное настроение, пессимистический тон

Преобладают конфликтность в отношениях, агрессивность, антипатии

Группировки конфликтуют между собой

Члены коллектива проявляют безразличие к более тесному общению, выражают отрицательное отношение к совместной деятельности

Успехи и неудачи членов коллектива оставляют равнодушными остальных, а иногда вызывают зависть и злорадство

Критические замечания носят характер явных и скрытых выпадов

В коллективе каждый считает свое мнение главным и нетерпим к мнениям товарищей

# Опросник Басса-Дарки

- Создавая свой опросник, дифференцирующий проявления агрессии и враждебности, А. Басе и А. Дарки выделили следующие виды реакций:
  1. Физическая агрессия – использование физической силы против другого лица.
  2. Косвенная – агрессия, окольным путем направленная на другое лицо или ни на кого не направленная.
  3. Раздражение – готовность к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (вспыльчивость, грубость).
  4. Негативизм – оппозиционная манера в поведении от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся обычаев и законов.
  5. Обида – зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.
  6. Подозрительность – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что другие люди планируют и приносят вред.
  7. Вербальная агрессия – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).
  8. Чувство вины – выражает возможное убеждение субъекта в том, что он является плохим человеком, что поступает зло, а также ощущаемые им угрызания совести.

Опросник состоит из 75 утверждений, на которые испытуемый отвечает "да" или "нет".

# Опросник Шмишека. Акцентуации характера

- Личностный опросник, который предназначен для диагностики типа акцентуации личности.
- Опросник представлен 88 вопросами, на которые должен ответить испытуемый. Существует вариант опросника 97 вопросов на которые требуется ответить «да» или «нет».
- Согласно теории «акцентуированных личностей» существуют черты личности, которые сами по себе еще не являются патологическими, однако могут при определенных условиях развиваться в положительном или отрицательном направлении. Черты эти являются как бы заострением некоторых присущих каждому человеку индивидуальных свойств. У психопатов эти черты достигают особо большой выраженности.

# Методика исследования мотивации учения у первоклассников

Методика разработана в 1988г. М.Р. Гинзбург, экспериментальные материалы и система оценок – в 1993г. И.Ю. Пахомовой и Р.В. Овчаровой.

*Форма проведения:* индивидуальная.

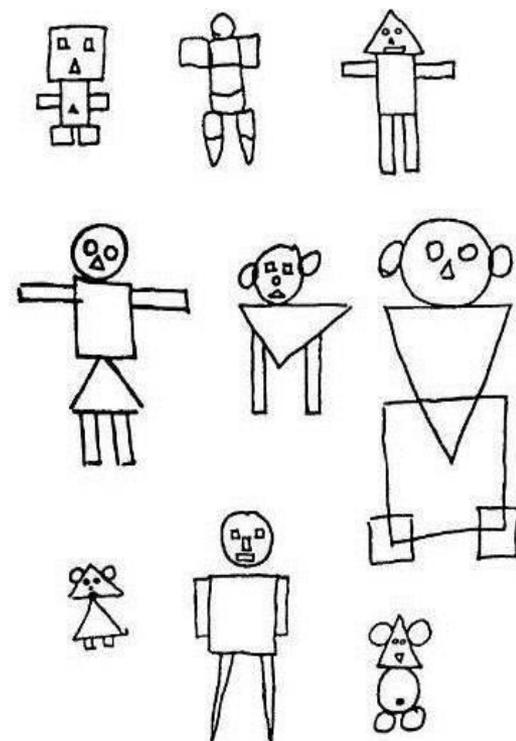
*Оборудование:* стимульный материал к методике.



# Тест «Конструктивный рисунок человека из геометрических фигур» для выявления типов личностей

## Инструкция

Нарисуйте, пожалуйста, фигуру человека, составленную из 10 элементов, среди которых могут быть треугольники, круги, квадраты. Вы можете увеличивать или уменьшать эти элементы (геометрические фигуры) в размерах, Накладывать друг на друга по мере надобности. Важно, чтобы все эти три элемента в изображении человека присутствовали, а сумма общего количества использованных фигур была равна 10. Если при рисовании вы использовали большее количество фигур, то нужно зачеркнуть лишние, если же вами использовано фигур меньше чем 10, необходимо дорисовать недостающие.



# Тест «Человек под дождем»

для оценки реакции личности на стрессовые и неблагоприятные ситуации

Суть методики – на чистом листе бумаги формата А4 испытуемому предлагают нарисовать человека, а потом на другом таком же листе – человека под дождем. Сопоставление двух рисунков позволяет определить, как человек реагирует на стрессовые, неблагоприятные ситуации, что он чувствует при затруднениях. В процессе тестирования важно наблюдать за ходом рисования и обращать внимание на все высказывания испытуемого. Для получения более достоверной информации необходимо провести дополнительное интервью с тестируемым.

# Методика «Нерешаемая задача».

Н. Н. Александрова, Т. И. Шульга.

- Методика позволяет диагностировать индивидуальные особенности *интеллектуального волевого усилия* в ответ на трудности, возникающие в процессе деятельности.
- Процедура проведения методики состоит в предъявлении респонденту трех задач, каждая из которых характеризуется более высоким уровнем сложности, по сравнению с предыдущей. Последней в триаде респонденту предлагается «нерешаемая задача».