**в 10 классе**

**по теме «Профессионально- психологический отбор граждан при первоначальной постановке граждан на воинский учет»**

**Преподаватель- организатор ОБЖ**

**Натарова Е.В.**

**МКОУ СОШ №15 х.Садовый**

**2011-2012 учебный год**

|  |
| --- |
| **Тема:**  **«Профессионально- психологический отбор граждан при первоначальной постановке граждан на воинский учет. Коммуникативные способности»**  **Тип урока:**  урок- тренинг  **Цели урока:**   * формировать представление о мире профессий * познакомить учащихся с целями и видами профессионально- психологического отбора граждан при первоначальной постановке на воинский учет. * Актуализировать потребности подростков в самопознании, саморазвитии, самосовершенствовании * Провести самоанализ готовности к профессиональному выбору * Способствовать проявлению положительных эмоций и укреплению психического здоровья * Формировать адекватную мотивацию выбора профессии и жизненного пути через формирование нравственных, духовных и волевых качеств личности   **Оборудование:**   * Учебник, схемы, законы РФ «О воинской обязанности и военной службе», «Положение о военно- медицинской экспертизе» * Бланки с тестами Е.А.Климова«Как сделать, выбор», Тест "Личностных свойств, влияющих на взаимоотношения»   **Ход урока:**   1. **Организационный момент** 2. **Повторение материала** 3. Проверка домашнего задания:   Учащиеся рассказывают об известных видах заболеваний, являющихся причиной для освобождения от военной службы.   1. **Объяснение нового материала**   Служить в Армии – дело каждого гражданина своей страны. Для военнослужащих существует много различных указаний и инструкций, но первая, с которой они встречаются,- это обязанности по воинскому учету. Для правильной оценки состояния здоровья гражданина медицинская комиссия запрашивает необходимые медицинские документы. Для полного заключения о годности к военной службе осуществляется профессионально- психологический отбор граждан при первоначальной постановке на воинский учет.  Мы проведем с вами тренинг, который покажет ваши коммуникативные способности, а хороший уровень этих способностей поможет вам лучше адаптироваться в новых условиях, поможет понять как лучше использовать ваши способности и особенности вашего организма.  Если исходить из первоначального смысла понятия "коммуникация" то речь идет о путях сообщения, связывающих какие-либо объекты. Это путь, устроенный таким образом, чтобы по нему удобно было передвигаться. Таким же "удобно проходимыми" хотелось бы иметь и пути, по которым к нам поступает информация. Однако с этим, дело обстоит сложнее. Мы часто тешим себя иллюзиями насчет того, что и как сообщаем друг другу и как воспринимаем. Перечень наших грехов коммуникаций внушителен. Остановился на некоторых из них 1. Переоценка слов и недооценка невербальных средств коммуникаций (интонации, тесты, интенсивность речи). 2. Присутствие в большинстве сообщений оценочной информации, что приводит к реакции не на факт, содержащийся в сообщении, а на оценочную позицию говорящего. 3. Восприятие одной и той же информации по разному в зависимости от настроения, личностных качеств, призму взглядов, позиций, предрассудков и ожиданий, то есть избирательно. 4. Отсутствие восприимчивости к чтению между строк. Ошибочное восприятие фразы как точного отражения мысли. 5. Иллюзорное предположение, будто люди в общении обмениваются только информацией, а не эмоциями, чувствами, настроением и т.д.  Коммуникативные способности - это умения и навыки общения с людьми, от которых зависит его успешность. Люди разного возраста, образования, культуры, розного уровня ' психологического развития, имеющие различный жизненный и профессиональный опыт, отличаются друг от друга по коммуникативным способностям. Богатство и разнообразие жизненного опыта человека, как правило, положительно коррелирует о развитостью у него коммуникативных способностей.  Чтобы оценить свою коммуникабельность, полезно задать себе вопросы. (А.А. Добрович "Общение: наука и искусство"). 1. Умеете ли вы так поздороваться или о чем-то опросить, чтобы человеку было приятно ответить вам? 2. Способны ли вы вызвать интерес и чувство доверия? 3. Если с вами грубы, находите ли ответную реакцию, помимо собственной грубости? Если у вас способность спокойно осадить грубияна, сделать его поневоле вежливее? 4. Умеете ли вы вовремя пошутить, разрядить накаленные страсти? 5. А прервать разговор, но так, чтобы собеседник не обиделся на вас? 6. А отказать в чьей-то просьбе, но не вызвать при атом враждебности? 7. А попрощаться - просто попрощаться, но так, чтобы вас хотели видеть еще раз?  Систематическая специальная тренировка сможет существенно повысить умение человека преодолевать разнообразные барьеры коммуникаций.  Как же выработать необходимые навыки?  Прежде всего определить уязвимые места в своем умении вступать в контакт и именно на них сосредоточить тренировочные усилия.   * **Тренинг - представление**   Разбиться на пары. Запастись визитной карточкой. Представиться своему партнеру. Представление - это начало разговора, поэтому после представления желательно сказать одну-две фразы. Женщине - комплимент, мужчине - ваше восхищение возможностью встретиться с ним. Можно оправиться о здоровье, поговорить о погоде, но пока ни слова о деле. Необходимо подготовить благоприятную почву для предстоящего разговора. Партнеру, представление которого доставило удовольствие, вручаете визитку, как бы вексель на предстоящее взаимопонимание. Кто наберет больше всех визиток, тот победитель. И самые коммуникабельные проводят показательные выступления - представление друг другу. Пользуясь визитными карточками, партнеры подходят к своим коллегам и продолжают разговор. Начало разговора во многом определяет успех. Не вое главное понимается сходу, необходимо настроиться на предстоящий разговор. Расположить собеседника к себе, выработать у него эмоционально-положительное отношение.  Приемы: 1. Имя собственное - основан на произнесении вслух имени-отчества человека, о которым вы разговариваете, что " вызывает не осознаваемое приятное чувство, т.к. вы показываете этим внимание именно к данной личности. А это есть утверждение данной личности, что сопровождается положительными эмоциями к вам как их источнику. 2. "Зеркало отношения" - это наше лицо. Регулируем ли мы на нем свое "изображение"? Всегда ли на нем мягкая, добрая улыбка, обладающая способностью притягивать. 3. "Золотые слова" - это олова, содержащие небольшое преувеличение положительных качеств, т.е. комплименты. Каждый человек стремится выглядеть лучше, комплиментом вы эту потребность удовлетворяете и образуете положительные эмоции. В одобрении, похвале, комплименте заключена частичка поощрения хороших черт человека или внешнего вида, возможность активизации в нем всего лучшего. Отвечая социальным ожиданиям окружающих, которые видят в нем хорошие черты, человек невольно будет стараться поступать лучше. В одобрении и итог, и аванс: ты хороший, мы ждем от тебя хорошего, всегда будь хорошим. 4. "Личная жизнь" - о чем любит поговорить ваш партнер? Каковы его личные интересы, увлечения, личная жизнь? А может быть, увлеченность какой-либо идеей? Разговор в русле выраженного личного интереса сопровождается, как правило, положительными эмоциями. Примените эти приемы сначала по одному, а потом все в комплексе.   * **Угадывание по ассоциациям**   Один из участников выходит из аудитории. Остальные договариваются между собой, кого из группы они будут загадывать. Вернувшийся должен отгадать, кого из присутствующих загадала группа. Он это делает, задавая участникам по очереди вопросы типа: "Каким бы был этот человек, если бы он превратился в дерево, стал бы ветром, был бы животным, птицей?" и т.д. Тот участник, которому задан вопрос, должен описать предмет или явление, используя ассоциации о характеристиками загаданного человека. Его темперамент, характер, привычки, рост, цвет волос и т.д., но только не впрямую, а как бы описывая характеристики объекта, о котором спрашивает водящий.  Если водящий отгадывает, то следующим водит тот участник, по описанию которого водящий догадался о правильном ответе. Победитель тот, кто определит загаданного, опросив как можно меньше участников.   * **Публичное выступление. Тренинг-монолог**   В жизни каждого из нас встречается хотя бы один человек, который был бы благодарен за проявленное к нему внимание, заботу или помощь. Представьте себе этого человека. Вам предстоит его презентовать окружающим. Проговорите мысленно в течение одной минуты, а затем нужно выступить с речью. Оцениваются те выступления, которые больше всего понравились слушателям.  Используйте в монологе-презентации некоторые из предложенных приемов внимания: T неожиданность; T провокация - реакция несогласия на короткое время; T сопоставление всех "за" и "против"; T делегирование возможностей принимать решения;. апелляция к авторитету опыта, науки, сидящего в зале; T сопереживание - эмпатия; T юмор; T изложение мысли в доходчивой форме, применяя для этого опросы, повторы, обобщения, перечисления, описания, возвращения к изложенному и др.   * **Умение слушать. Разговор в парах.**   Предлагается одному партнеру рассказать об удачной сделке, об эффективном решении вопроса и т.д. Второй должен внимательно выслушать, используя приемы слушания: сопоставление; наводящий вопрос; обращение к личности; риторический вопрос и т.д.  Заслуживают внимание приемы активного слушания из арсенала Фила Донахью, это: а) парафраз - повторение мысли собеседника своими словами: - правильно ли я вас понял... - вы хотите сказать... б) уточнения: - я не совсем понял, что вы имеете в виду когда говорите о -; в) резюмирование - подведение краткого итога какой-то части беседы или всего разговора; г) прием отражения чувств - внимание не только к тому, что говорит собеседник, но и к чувствам, которые он испытывает; - мне кажется, вы чувствуете боль, когда говорите это... - вы, должно быть, были очень довольны, когда...  При выслушивании партнера важно воспринимать две вещи: содержание (что сказано) и чувства говорящего. Важно обнаружить их и понять, чтобы выработать удовлетворительное решение. Можно в разговоре сделать намек, что скрываемые чувства не остались незамеченными, используя выражения: мне кажется, что... похоже, что...  После обнаружения скрытых чувств, их открытого обсуждения и сознательного овладения ими появится больше шансов выработать решение. Правильно слушать - это слышать и воспринимать истинные чувства говорящего. Это ключевой принцип, его необходимо использовать в тренинге.  Используйте и другие принципы активного слушания:  T слушать с сочувствием, какими бы отрицательными эмоциями вы ни были охвачены;  T сосредоточиться на предмете разговора; T относиться к говорящему уважительно, напоминая и другому собеседнику о необходимости сохранять уважительное отношение друг к другу, сказав, например: "Я знаю, что вы разгневаны, но давайте попробуем не наносить друг другу оскорблений, а попытаемся совместными усилиями найти приемлемое для обоих решение проблемы" Контролируйте свои эмоции; T слушать внимательно, не делая оценок. Это позволяет собеседнику "выпускать пар" Выставляйте реплики типа "да-да? "так вот что произошло? "да вы что?" и т.д.; T высказать свое мнение об услышанном, чтобы показать человеку, что его действительно слушают. Употребляйте олова типа: "Дайте-ка сообразить, правильно ли я вас понял", "Прав ли я, полагая, что вы говорите"; T отметьте то, чего вы не поняли или в чем вы не уверены. Для стирания пятен можно использовать следующие выражения: "Вы имеете в виду, что...", "Не могли бы вы рассказать о случившимся подробнее?", "Я не понял, что вы только что сказали"; T побуждайте человека к дальнейшему разговору. Обратитесь со следующими словами: " Не могли бы вы рассказать об этом немного подробнее?", "Расскажите мне об этом больше", "Не могли бы вы мне сказать, почему это так важно для вас?"; T используйте для поддержания разговора неречевые средства. Улыбайтесь, склоняйтесь к говорящему, кивайте головой, смотрите в глаза, поддакивайте.  Постарайтесь как можно больше приемов активного слушания использовать в диалоге.   * **Тренинг-диалог**   Участники делятся на пары'. Объявляется диалог в режиме "да" Партнер должен во всем соглашаться, отражая мысль участника разговора. Затем разговор проводится в режиме "нет" Вежливо, но настойчиво, партнер не соглашается с идеями и выводами твоего собеседника.  Третья форма диалога - захват инициативы в разговоре. Один начинает интересную для него тему, другой должен захватить инициативу и перевести разговор в русло интересующей его темы, используя: переключение внимания; резкую смену темы разговора; не давать долго говорить партнеру; задавать контрвопросы; просить о повторе; сохранять эмоциональную устойчивость и т.д.  На каждый диалог дается определенное время, затем партнеры меняются ролями.   * **Тест Е.А.Климова «Как сделать, выбор»**   А сейчас проведем тест профессионально- психологического отбора граждан при первоначальной постановке на воинский учет при помощи вопросника, применяемого при собеседовании в военных комиссариатах.  Инструкция: «Предположим, что после соответствующего обучения вы сможете выполнить любую работу. Но если бы вам пришлось выбирать только из двух возможностей, что бы вы предпочли?»  Методика предназначена для отбора на различные типы профессий в соответствии с классификацией типов профессий Е. А Климова.  «Лист ответов» сделан так, чтобы можно было подсчитать число знаков «+» в каждом из 5-ти столбцов. Каждый из 5-ти столбцов соответствует определенному типу профессии. Испытуемому рекомендуется выбрать тот тип профессий, который получил максимальное число знаков «+».,,  ( бланки с вопросами прилагаются.) |

**IY. Подведение итогов урока.**

Этот урок- тренинг уроки позволил яснее представить закономерности общения, глубже понять себя самого. Сделать это можно и с помощью психологических тестов, которые дают возможность количественно оценить отклонения каких-то параметров от нормы. "Тест" в переводе с английского означает проверка, опыт, проба, испытание. Это система заданий, позволяющих измерить уровень развития определенного психологического качества (свойства\*) личности.

**Y. Домашнее задание.**

Ответить на вопросы теста «Личностные свойства, влияющие на взаимоотношения.

История теста как научно обоснованного метода измерения началась лишь с конца XIX века, родоначальником его считается Д. Кеттелл.

Предложенный тест не претендует на строгие психологические исследования. Тем не менее он поможет вам пополнить знания о себе, даст пищу для размышлений, поможет в совершенствовании собственного стиля жизни и душевного творчества. При анализе своих ответов на эти вопросы вы сможете лучше разобраться в себе, серьезно подумать о том, какие черты характера вам хорошо было бы изменить. Тест может быть для вас средством самоанализа, познания самого себя, личностных свойств, которые во многом определяют взаимоотношения с окружающими.

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1.**

# Методика «Дифференциально-диагностический опросник» (ДДО)

Инструкция: «Предположим, что после соответствующего обучения вы сможете выполнить любую работу. Но если бы вам пришлось выбирать только из двух возможностей, что бы вы предпочли?»

Методика предназначена для отбора на различные типы профессий в соответствии с классификацией типов профессий Е. А Климова. Ее можно использовать при профориентации подростков и взрослых.

«Лист ответов» сделан так, чтобы можно было подсчитать число знаков «+» в каждом из 5-ти столбцов. Каждый из 5-ти столбцов соответствует определенному типу профессии. Испытуемому рекомендуется выбрать тот тип профессий, который получил максимальное число знаков «+».

**Название типов профессий по столбцам:**

I. «Человек-природа» – все профессии, связанные с растениеводством, животноводством и лесным хозяйством.

II. «Человек-техника» – все технические профессии.

III. «Человек-человек» – все профессии, связанные с обслуживанием людей, с общением.

IV. «Человек-знак» – все профессии, связанные с обсчетами, цифровыми и буквенными знаками, в том числе и музыкальные специальности.

V. «Человек - художественный образ» – все творческие специальности.

Время обследования не ограничивается. Хотя испытуемого следует предупредить о том, что над вопросами не следует долго задумываться и обычно на выполнение задания требуется 20–30 мин.

Возможно использование методики индивидуально и в группе.

Экспериментатор может зачитывать вопросы группе испытуемых, но в этом случае ограничивается время ответа. Такой способ применяется, когда экспериментатор должен работать в ограниченном временном интервале.

# Текст опросника

1а. Ухаживать за животными.

*или*

1б. Обслуживать машины, приборы (следить, регулировать) .

2а. Помогать больным.

*или*

2б. Составлять таблицы, схемы, программы для вычислительных машин.

3а. Следить за качеством книжных иллюстраций, плакатов, художественных открыток, грампластинок.

*или*

3б. Следить за состоянием, развитием растений.

4а. Обрабатывать материалы (дерево, ткань, металл, пластмассу и т.п.).

*или*

4б. Доводить товары до потребителя, рекламировать, продавать.

5а. Обсуждать научно-популярные книги, статьи.

*или*

5б. Обсуждать художественные книги (или пьесы, концерты) .

6а. Выращивать молодняк (животных какой-либо породы).

*или*

6б. Тренировать товарищей (или младших) для выполнения и закрепления каких-либо навыков (трудовых, учебных, спортивных).

7а. Копировать рисунки, изображения (или настраивать музыкальные инструменты).

*или*

7б. Управлять какой-либо машиной (грузовым, подъемным или транспортным средством) – подъемным краном, трактором, тепловозом и др.

8а. Сообщать, разъяснять людям нужные им сведения (в справочном бюро, на экскурсии и т.д.).

*или*

8б. Оформлять выставки, витрины (или участвовать в подготовке пьес, концертов).

9а. Ремонтировать вещи, изделия (одежду, технику), жилище.

*или*

9б. Искать и исправлять ошибки в текстах, таблицах, рисунках.

10а. Лечить животных.

*или*

10б. Выполнять вычисления, расчеты.

11а. Выводить новые сорта растений.

*или*

11б. Конструировать, проектировать новые виды промышленных изделий (машины, одежду, дома, продукты питания и т. п.).

12а. Разбирать споры, ссоры между людьми, убеждать, разъяснять, наказывать, поощрять.

*или*

12б. Разбираться в чертежах, схемах, таблицах (проверять, уточнять, приводить в порядок).

13а. Наблюдать, изучать работу кружков художественной самодеятельности.

*или*

13б. Наблюдать, изучать жизнь микробов.

14а. Обслуживать, налаживать медицинские приборы, аппараты.

*или*

14б. Оказывать людям медицинскую помощь при ранениях, ушибах, ожогах и т.п.

15а. Художественно описывать, изображать события (наблюдаемые и представляемые).

*или*

15б. Составлять точные описания-отчеты о наблюдаемых явлениях, событиях, измеряемых объектах и др.

16а. Делать лабораторные анализы в больнице.

*или*

16б. Принимать, осматривать больных, беседовать с ними, назначать лечение.

17а. Красить или расписывать стены помещений, поверхность изделий.

*или*

176. Осуществлять монтаж или сборку машин, приборов.

18а. Организовывать культпоходы сверстников или младших в театры, музеи, экскурсии, туристические походы и т.п.

*или*

18б. Играть на сцене, принимать участие в концертах.

19а. Изготовлять по чертежам детали, изделия (машины, одежду), строить здания.

*или*

19б. Заниматься черчением, копировать чертежи, карты.

20а. Вести борьбу с болезнями растений, с вредителями леса, сада.

*или*

20б. Работать на клавишных машинах (пишущей машинке, телетайпе, наборной машине и др.).

# ЛИСТ ОТВЕТОВ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| I | II | III | IV | V |
| 1а | 1б | 2а | 2б | 3а |
| 3б | 4а | 46 | 5а | 5б |
| 6а |  | 66 |  | 7а |
|  | 7б | 8а |  | 8б |
|  | 9а |  | 96 |  |
| 10а |  |  | 106 |  |
| 11а | 11б | 12а | 126 | 13а |
| 13б | 14а | 14б | 15а | 15б |
| 16а |  | 16б |  | 17а |
|  | 17б | 18а |  | 18б |
|  | 19а |  | 19б |  |
| 20а |  |  | 20б |  |

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2.  
Тест "ЛИЧНОСТНЫХ СВОЙСТВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВЗАИМООТНОШЕНИЯ"**

В тесте в утвердительной форме приводится ряд вопросов, касающихся вашего характера, привычек, склонностей. С максимальной степенью объективности постарайтесь ответить на них и запишите номера тех утверждений, о которыми вы согласны. Если какие-то вопросы вызывают затруднения, придерживайтесь следующих правил:  
I. Когда сложно ответить однозначно, исходите из своего поведения в большинстве случаев.  
2. Если вы никогда не сталкивались с отраженными в вопросах ситуациями, постарайтесь представить, как бы вы могли себя повести в них.  
3. Не питайтесь приукрашивать себя в ответах.  
4. Давайте первый пришедший в голову ответ, не задумываясь.  
  
  
1 Полезно читать книги, в которых содержатся мысли, противоположные вашим - Р  
2 Меня раздражает, когда отвлекают от важной работы (например, просят совета) + Р  
3 Праздники нужно отмечать с родственниками + Р  
4 Я могу быть в дружеских отношениях о людьми, чьи поступки не одобряю - Р 5 В игре я предпочитаю выигрывать - Ж  
6 Когда я опаздываю куда-нибудь, я не в состоянии думать ни о чем другом, кроме того, как бы поскорее доехать + Р  
7 Мне труднее сосредоточиться, чем другим - Р  
8 Я много времени уделяю тому, чтобы все вещи лежали на своих местах + Р  
9 Я очень напряженно работаю + Р  
10 Неприличные шутки нередко вызывают у меня смех - Ж  
11 Уверен: что за моей спиной обо мне говорят + Рк  
12 Меня легко переспорить - Р  
13 Я предпочитаю ходить известными маршрутами + Рк  
14 Всю свою жизнь я строго следую принципам, основанным на чувстве долга + Р  
15 Временами мои мысли проносятся быстрее, чем я их могу высказать - Р  
16 Бывает, что чья-то нелепая оплошность вызывает у меня смех - Ж  
17 Бывает, что мне в голову приходят плохие слова, часто даже ругательства, и я не могу никак от них избавиться - Ж  
18 Я уверен, что в мое отсутствие обо мне плохо говорят + Р  
19 Я выхожу из дома, не беспокоясь о том, заперта ли дверь, выключен ли свет, газ и т.п. - Р  
20 Самое трудное для меня в любом деле - это начало + Р  
21 Я практически всегда выполняю свои обещания + ж  
22 Нельзя строго осуждать человека, нарушающего формальные правила - Р  
23 Мне часто приходилось выполнять распоряжения людей, гораздо меньше знающих чем я + Р  
24 Я не всегда говорю правду - ж  
25 Мне трудно сосредоточиться на какой-либо задаче или работе - Р  
26 Кое-кто настроен против меня + Р  
27 Я всегда люблю доводить начатое до конца + Р  
28 Я стараюсь не откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня + ж  
29 Когда я еду по улице, часто подмечаю изменения в окружающей обстановке - подстриженные кусты, новые рекламные щиты и т.п. - Р  
30 Иногда я так настаиваю на своем, что люди теряют терпение + Р  
31 Иногда знакомые подучивают над моей аккуратностью и педантичностью - Р  
32 Если я не прав, я не сержусь + ж  
33 Обычно меня настораживают люди, которые относятся ко мне дружелюбнее, чем я ожидаю + Р  
34 Мне трудно отвлечься от начатой работы даже ненадолго + Р  
35 Когда я вижу, что меня не понимают, я легко отказываюсь от намерения доказать что-либо - Р  
36 В трудные моменты я умею позаботиться о Других + ж  
37 У меня тяга к перемене мест, и я счастлив, когда путешествую - Р  
38 Мне нелегко переключаться на новое дело, но потом, разобравшись, я справляюсь с ним лучше других + Р  
39 Мне нравится детально изучать то, чем я занимаюсь + Р  
40 Мать или отец заставляли меня подчиняться даже тогда, когда я считал это неразумным + Р  
41 Я могу быть спокойным и даже слегка равнодушным при виде чужого несчастья - ж  
42 Я легко переключаюсь с одного дела на другое - Р  
43 Из всех мнений по вопросу только одно действительно является верным + Р  
44 Я стремлюсь доводить свои умения и навыки до автоматизма + Р  
45 Меня легко увлечь новыми занятиями, но я быстро охладеваю к ним - Р  
46 Д пытаюсь добиться своего наперекор обстоятельствам + Р  
47 Во время монотонной работы я невольно начинаю изменять способ действия, даже если это порой ухудшает результат - Р  
48 люди порой завидуют моему терпению и дотошности + Р  
49 На улице, в транспорте я часто разглядываю окружающих людей - Р  
50 Если бы люди не были настроены против меня, я бы достиг в жизни гораздо большего + Р

С помощью этого теста можно определить, насколько человек психологически "ригиден", то есть негибок, консервативен в своих мыслях, принципах, убеждениях, действиях.

Психофизиологической основой ригидности является малоподвижность психологической установки, недостаточная переключаемость процессов возбуждения и торможения центральной нервной системы.

У человека с высокой степенью ригидности часто возникают трудности в общении. Ему обычно сложно приспособиться к новому коллективу, к новой жизненной ситуации. Он, как правило, излишне уверен в себе, в своих действиях, но весьма чувствителен к невзгодам, пессимистичен, в случае ломки жизненного стереотипа легко совершает ранее несвойственные ему нелогичные, импульсивные поступки.

Человек, у которого степень ригидности минимальна, обычно весьма общителен, стремится к активной деятельности, но с трудом доводит до конца начатое дело, быстро переключается на новое занятие. Он оптимистичен, однако испытывает излишнюю психологическую зависимость от окружающих, с трудом принимает самостоятельные решения, не уверен в их правильности и поэтому склонен к нелогичным поступкам.

Точно оценить степень психологической ригидности о помощью данного теста довольно сложно. Здесь требуются трудоемкие математические расчеты и участие психолога. Тем не менее ориентировочно, с известной долей юмора, пользуясь следующими таблицами, попробуйте проверить себя.

|  |  |
| --- | --- |
| Число ответов, Обозначенных кодом "+Р" с которыми вы согласились | Степень психологической ригидности |
| 1-6 | Минимальная, проявляется чрезмерной об-щительно-стью, недостатком самостоятель-ности и уверенности в своей правоте; не исключено, что вам нередко "достается" за ваши необдуманные поступки |
| 7 -12 | Средняя, как у большинства людей; вы можете быть спокойны - "ничто человеческое вам не чуждо" |
| 13 -18 | Повышенная; вы нередко делаете проблему из таких вопросов, которые окружающие считают пустяком |

Далее подсчитайте, сколько раз вы положительно ответили на утверждение о кодом "- р" (отсутствие ригидности). Полученное число (от 0 до 15) может либо подтвердить, либо опровергнуть заключение о степени вашей психологической ригидности.

|  |  |
| --- | --- |
| Число ответов, обозначенных кодом "- Р", с которыми вы согласились | Степень психологической Ригидности |
| 0-4 | Выше среднего |
| 5-9 | Средняя |
| 10-15 | Средняя |

Если заключения по коду "- р" и "+ р" противополож-ны друг другу, то, вероятно, вы человек излишне внушаемый и во многом противоречивый ( в частности, то чрезмерно по-кладистый, то упрямый). Можно полагать, что порой вы удивляете своих родных неожиданными поступками, высказываниями. Тем не менее поговорка "в тихом омуте черти водятся" к вам не относится.

На этом обработка результатов опроса не заканчивается. Если вы положительно ответили на все 4 утверждения с кодом "+ ж" ("социально желательные"), значит, вы были неискренни в своих ответах, сознательно либо подсознательно пытались представить себя лучше, чем есть на самом деле. В таком случае вое предшествующие заключения по тесту следует считать недостоверными. Если вы ответили положительно на три утверждения с кодом "+ ж" заключения остаются в силе, но степень их достоверности невысокая.

Число положительных ответов на утверждения с кодом "- ж" поможет оценить вашу откровенность. Если оно не более 1, значит, вы не откровенны даже с самим собой; если же равно 2 - 3, то вы в меру откровенны и самокритичны, если 4 - 6 - вы весьма самокритичны и откровенны и, вероятно, излишне строго себя судите, недовольны собой.