ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ

Для характеристики направленности личности в целом наиболее существенное значение имеет ее отношение к себе, к обществу и выполняемой деятельности. В связи с этим выделяются три основных вида направленности: личная, коллективистическая и деловая.

Личная направленность (направленность на себя – НС) создается преобладанием мотивов собственного благополучия, стремление к личному первенству, престижу. Такой человек чаще всего бывает занят самим собой, своими чувствами и переживаниями и мало реагирует на потребности окружающих его людей. В работе видит, прежде всего, возможность удовлетворить свои притязания вне зависимости от интересов других людей.

Направленность на взаимные действия (ВД). Она имеет место тогда, когда поступки человека определяются потребностью в общении, стремлением поддерживать хорошие отношения с товарищами по работе, учебе. Такой человек проявляет интерес к совместной деятельности, хотя может и не способствовать успешному выполнению задания; нередко его действия даже затрудняют выполнение групповой задачи и его фактическая помощь может быть минимальной.

Деловая направленность (направленность на задачу – НЗ) отражает преобладание мотивов, порождаемых самой деятельностью, увлечение процессом деятельности, бескорыстное стремление к познанию, овладению новыми навыками и умениями. Обычно такой человек стремиться сотрудничать с коллективом и добиваться наибольшей продуктивности группы, а поэтому старается доказать точку зрения, которую считает полезной для выполнения поставленной задачи.

Таким образом, направленность личности – это совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличных ситуаций.

Установлено, что лица с направленностью на себя (НС) имеют такие черты характера:

* больше заняты собой, своими чувствами и проблемами;
* делают необоснованные и поспешные выводы и предложения о других людях, так же ведут себя в дискуссиях;
* пытаются навязать свою волю группе;
* окружающие в их присутствии не чувствуют себя свободно;
* нельзя понять, любят ли они других людей;
* не чувствуют, когда нужно говорить, а когда молчать и слушать.

Лица снаправленностью на взаимные действия (ВД):

* избегают прямого решения проблем;
* уступают давлению группы;
* не высказывают оригинальных идей и нелегко понять, что такой человек хочет выразить;
* не работают интенсивно сами и не помогают группе подойти к сути вопроса;
* не принимают на себя руководство, когда речь идет о выборе задач;
* не помогают отдельным членам группы выражать свои мысли и мало содействуют достижению общей цели.

Лица сделовой направленностью (НЗ):

* помогают отдельным членам группы выражать свои мыли;
* поддерживают группу, чтобы она достигла поставленной цели;
* помогают группе дойти до сути вещей и имеют хорошие идеи относительно того, как продолжать работу;
* легко и доступно излагают свои мысли и соображения;
* могут составлять хорошие отчеты;
* берут в свои руки руководство, когда речь идет о выборе задачи;
* работают интенсивно;
* правильно оценивают, когда нужно говорить, а когда промолчать;
* в их присутствии все чувствуют себя свободно и непринужденно;
* не уклоняются от непосредственного решения проблем.

Данная анкета основана на словесных реакциях испытуемого в предлагаемых ситуациях, связанных с работой и участием в ней других людей. Ответы испытуемого зависят от того, какие виды удовлетворения или вознаграждения он предпочитает.

Для определения личностной направленности в настоящее время используется ориентационная анкета, впервые опубликованная Б. Бассом в 1967 г.

Анкета состоит из 27 пунктов-суждений, по каждому из которых возможны три варианта ответов, соответствующие трем видам направленности личности. Респондент должен выбрать один ответ, который в наибольшей степени выражает его мнение или соответствует реальности, и еще один, который, наоборот, наиболее далек от его мнения или же наименее соответствует реальности. Ответ "наиболее" получает 2 балла, "наименее" – О, оставшийся невыбранным – 1 балл. Баллы, набранные по всем 27 пунктам, суммируются для каждого вида направленности отдельно.

С помощью методики выявляются следующие направленности:

1. Направленность на себя (Я) – ориентация на прямое вознаграждение и удовлетворение безотносительно работы и сотрудников, агрессивность в достижении статуса, властность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность.

2. Направленность на общение (О)– стремление при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентация на совместную деятельность, но часто в ущерб выполнению конкретных заданий или оказанию искренней помощи людям, ориентация на социальное одобрение, зависимость от группы, потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми.

 3. Направленность на дело (Д)– заинтересованность в решении деловых проблем, выполнение работы как можно лучше, ориентация на деловое сотрудничество, способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели.

**Инструкция**: "Опросный лист состоит из 27 пунктов. По каждому из них возможны три варианта ответов: А, Б, В.

1. Из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который лучше всего выражает Вашу точку зрения по данному вопросу. Возможно, что какие-то из вариантов ответов покажутся Вам равноценными. Тем не менее, мы просим Вас отобрать из них только один, а именно тот, который в наибольшей степени отвечает Вашему мнению и более всего ценен для Вас.

Букву, которой обозначен ответ (А, Б, В), напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта (1-27) под рубрикой "больше всего".

2. Затем из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который дальше всего отстоит от Вашей точки зрения, наименее для Вас ценен. Букву, которой обозначен ответ, вновь напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта, в столбце под рубрикой "меньше всего".

3. Таким образом, для ответа на каждый из вопросов Вы используете две буквы, которые и запишите в соответствующие столбцы. Остальные ответы нигде не записываются.

Старайтесь быть максимально правдивым. Среди вариантов ответа нет "хороших" или "плохих", поэтому не старайтесь угадать, какой из ответов является "правильным" или "лучшим" для Вас.