**Тест «Можете ли вы влиять на других?»**

Каждый из нас поддаётся влиянию других людей, а иногда и сам влияет на них в разных целях. Политики, педагоги, врачи или актёры делают это в рамках своих профессиональных интересов. Если у вас есть желание или профессиональная необходимость влиять на людей, то попробуйте оценить, насколько это удаётся. На вопросы отвечайте «да» или «нет».

1. Выбрали бы вы профессию актёра или политика?
2. Раздражают ли вас экстравагантно одевающиеся люди?
3. Позволяете ли вы посторонним разговаривать на тему своих интимных отношений?
4. Быстро ли вы реагируете, если чувствуете себя оскорблённым?
5. Ощущаете ли вы себя неуютно, если ваш приятель (партнёр) добился больших успехов в учёбе, группе (по службе), чем вы?
6. Вы бы взялись за очень трудную работу только для того, чтобы доказать, что вы можете это сделать?
7. Всегда ли принцип «цель оправдывает средства» верен для вас?
8. Любите ли вы часто бывать в кругу друзей?
9. Есть ли у вас график на весь день?
10. Любите ли вы переставлять мебель в квартире?
11. Нравится ли вам каждый раз пользоваться разными средствами для достижения одной и той же цели?
12. Иронизируете ли вы над человеком, если видите, что он слишком самоуверен?
13. Любите ли вы уличать своё начальство в том, что у него «дутый» авторитет?

**Количество баллов на каждый вариант ответа:**

1 вопрос: да – 5, нет – 2 7 вопрос: да – 5, нет – 0

 2 вопрос: да – 0, нет – 5 8 вопрос: да – 0, нет - 5

3 вопрос: да – 5, нет – 0 9 вопрос: да – 0, нет - 5

4 вопрос: да – 5, нет – 0 10 вопрос: да – 5, нет - 0

5 вопрос: да – 5, нет – 6 11 вопрос: да – 5, нет - 0

6 вопрос: да – 5, нет – 0 12 вопрос: да – 5, нет – 0

 13 вопрос: да – 5, нет – 0

**(65 – 35 баллов)** – вы обладаете уникальными способностями влиять на других людей, изменять их, вы можете чему-то их научить, вам легко работать с другими, советовать им, помогать обрести им душевное равновесие в трудных ситуациях, поддержать. Но если вы слишком уверены в своих убеждениях, то можете стать тираном для других.

**(30 – 0 баллов)** – вы считаете, что ваша жизнь и жизнь других должна быть строго расписана, предусмотрена заранее. Иногда можете быть преувеличенно нерешительным, что часто мешает достичь цели и оказывать нужное влияние на окружающих людей.

**Тест «Умеете ли вы слушать?»**

Отметьте ситуации, вызывающие у вас неудовлетворение, досаду или раздражение при беседе с любым человеком, будь то ваш друг, преподаватель, начальник или случайный собеседник.

1. Собеседник не даёт мне высказаться, постоянно прерывает меня во время беседы.
2. Собеседник никогда не смотрит на меня во время разговора.
3. Собеседник постоянно суетится: какие-то предметы занимают его больше, чем мои слова.
4. Собеседник никогда не улыбается.
5. Собеседник всегда отвлекает меня вопросами и комментариями.
6. Собеседник старается опровергнуть меня.
7. Собеседник вкладывает в мои слова другое содержание.
8. На мои вопросы собеседник выставляет контрвопросы.
9. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
10. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
11. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонним: играет сигаретой, протирает стёкла очков и т.д., и я твёрдо уверен, что он при этом невнимателен.
12. Собеседник делает выводы за меня.
13. Собеседник всегда пытается вставить слово в моё повествование.
14. Собеседник смотрит на меня внимательно, не мигая.
15. Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это беспокоит.
16. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.
17. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
18. Когда я говорю о серьёзном, собеседник вставляет смешные истории, шуточки, анекдоты.
19. Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.
20. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы не согласны?»

Подсчитайте количество ситуаций, вызывающих у вас досаду и раздражение.

(14 – 20 баллов) – вы плохой собеседник, и вам необходимо кропотливо работать над собой и учиться слушать.

(8 – 14 баллов) – вам присущи некоторые недостатки, вы критически относитесь к высказываниям, но вам ещё не достаёт некоторых достоинств хорошего собеседника. Избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимания на манере говорить, не притворяйтесь, ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.

(2 – 8 баллов) – вы хороший собеседник, но иногда отказываете партнёру в полном внимании. Повторяйте вежливо его высказывания, дайте время высказать свою мысль полностью, приспосабливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с вами будет ещё приятнее.

(0 – 2 балла) – вы отличный собеседник, вы умеете слушать, ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

**Тест К. Томаса «Стратегия поведения в конфликте»**

Вам предлагается 30 пар суждений. Выберите и отметьте то из них в каждой паре, которое в большой сте­пени соответствует вашему поведению в спорных или конфликтных ситуациях:

1. А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решением спорного вопроса.

 Б. Вместо того чтобы обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.

1. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и своих собственных.

3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

1. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

 Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

1. А. Я пытаюсь избежать неприятностей для себя.

 Б. Я стараюсь добиться своего.

1. А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

 Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

1. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

 Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

1. А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

 Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

1. А. Я твердо стремлюсь достичь своего.

 Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

1. А. Первым делом я стараюсь ясно определить, в чем состоят все затронутые спорные вопросы.

 Б. Я стараюсь успокоить другого и, главное, сохранить наши отношения.

1. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

 Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне на встречу.

13. А. Я предлагаю среднюю позицию.

 Б. Я настаиваю, чтобы сделано было по-моему.

1. А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

 Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

1. А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

 Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

1. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

 Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

 Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

19. А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят спорные вопросы и интересы.

 Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.

20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

 Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для обеих сторон.

1. А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

 Б. Я всегда склоняюсь к прямому разрешению проблемы.

1. А. Я пытаюсь найти ту позицию, которая находится посередине между моей и другого человека.

 Б. Я отстаиваю свои желания.

1. А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

 Б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

1. А. Если позиция другого кажется мне очень важной, то я стараюсь идти навстречу его желаниям.

 Б. Я стараюсь убедить другого достичь компромиссного решения.

1. А. Я стараюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

 Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26. А. Я предлагаю среднюю позицию.

 Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

27. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

 Б. Если это сделает другого человека счастливым, то я дам ему возможность настоять на своем.

28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

 Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

29. А. Я предлагаю среднюю позицию.

 Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий.

30. А. Стараюсь не задеть чувств другого.

 Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим человеком могли добить­ся успеха.

**Обработка результатов теста**

1. Избегание - это отсутствие стремления к сотрудничеству, но одновременно с этим нет и стремления к достижению своих целей. Участники (или один из них) делают вид, что конфликта вообще нет, т.е. игнорируют его (1А, 5Б, 6А, **7**А,9А, 12А, 15Б, 17Б, 19Б, 23Б, 27А, 29Б).
2. Уступчивость - принесение своих интересов в жертву другому, согласие на свой проигрыш ради сохранения хороших отношений (1Б, ЗБ, 4Б, 11Б, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, З0А).
3. Компромисс - обмен взаимными частичными уступками. Оба участника частично выигрывают, но и частично вынуждены отказаться от своих целей, что сохраняет напряжённость и может привести к возобновлению конфликта (2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А).
4. Агрессия - стремление добиться своего в ущерб другому, и во что бы то ни стало (ЗА, 6Б**,**8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А).
5. Сотрудничество - совместный поиск решений, полностью удовлетворяю­щие интересы обоих участников (2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б,З0Б).

**Диагностика коммуникативного контроля (М. Шнайдер)**

Назначение. Методика предназначена для изучения уровня коммуникативного контроля. Согласно М. Шнайдеру, люди с высоким коммуникативным контролем постоянно следят за собой, хорошо осведомлены, где и как себя вести. Управляют своими эмоциональными проявлениями. Вместе с тем они испытывают значительные трудности в спонтанности самовыражения, не любят непрогнозируемых ситуаций. Люди с низким коммуникативным контролем непосредственны и открыты, но могут восприниматься окружающими как излишне прямолинейные и навязчивые.

Инструкция. Внимательно прочитайте 10 высказываний, отражающих реакции на некоторые ситуации общения. Каждое из них оцените как верное (В) или неверное (Н) применительно к себе, поставив рядом с каждым пунктом соответствующую букву.

**Опросник**

1. . Мне кажется трудным подражать другим людям.
2. . Я смог бы свалять дурака, чтобы привлечь внимание окружающих.
3. . Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. . Другим людям иногда кажется, что мои переживания более глубоки, чем это есть на самом деле.
5. . В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
6. . В различных ситуациях в общении с другими людьми я часто веду себя по-разному.
7. . Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден.
8. . Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я часто бываю именно таким, каким меня ожидают видеть.
9. . Я могу быть дружелюбным с людьми, которых не выношу.

 10.Я не всегда такой, каким кажусь.

**Обработка и интерпретация результатов**

По 1 баллу начисляется на ответ «Н» на вопросы 1,5, 7 и за ответ «В» на все остальные вопросы. Подсчитывается сумма баллов.

0-3 балла — низкий коммуникативный контроль; высокая импульсивность в общении, открытость, раскованность, поведение мало подвержено изменениям в зависимости от ситуации общения и не всегда соотносится с поведением других людей.

4-6 баллов — средний коммуникативный контроль; в общении непосредственен, искренне относится к другим. Но сдержан в эмоциональных проявлениях, соотносит свои реакции с поведением окружающих людей.

7-10 баллов — высокий коммуникативный контроль.

**Диагностика уровня эмоционального выгорания (В.В. Бойко)**

Инструкция.

Вам предлагается ряд утверждений, по каждому выскажите свое мнение. Если вы согласны с утверждением, поставьте около соответствующего ему номера в бланке для ответов знак «+» («да»), если не согласны – то знак «» («нет»).

Текст опросника

1. Я сегодня доволен своей профессией не меньше, чем в начале карьеры.
2. Я ошибся в выборе профессии или профиля деятельности (занимаю не свое место).
3. Когда я чувствую усталость или напряжение, то стараюсь поскорее «свернуть» дело.
4. Моя работа притупляет эмоции.
5. Я откровенно устал от проблем, с которыми приходится иметь дело на работе.
6. Работа приносит мне все меньше удовлетворения.
7. Я бы сменил место работы, если бы представилась возможность.
8. Из-за усталости или напряжения, я уделяю своим делам меньше внимания, чем положено.
9. Я спокойно воспринимаю претензии ко мне начальства и коллег по работе.
10. Общение с коллегами по работе побуждает меня сторониться людей.
11. Мне все труднее устанавливать и поддерживать контакты с коллегами.
12. Обстановка на работе мне кажется очень трудной, сложной.
13. Бывают дни, когда мое эмоциональное состояние плохо сказывается на результатах работы.
14. Я очень переживаю за свою работу.
15. Коллегам по работе я уделяю внимание больше, чем получаю от них.
16. Я часто радуюсь, видя, что моя работа приносит пользу людям.
17. Последнее время меня преследуют неудачи на работе.
18. Я обычно проявляю интерес к коллегам и помимо того, что касается дела.
19. Я иногда ловлю себя на мысли, что работаю автоматически, без души.
20. По работе встречаются настолько неприятные люди, что невольно желаешь им чего-нибудь плохого.
21. Успехи в работе вдохновляют меня.
22. Ситуация на работе, в которой я оказался, кажется почти безвыходной.
23. Я часто работаю через силу.
24. В работе с людьми я руководствуюсь принципом: не трать нервы, береги здоровье.
25. Иногда я иду на работу с тяжелым чувством: как все надоело, никого не видеть и не слышать.
26. Иногда мне кажется, что результаты моей работы не стоят тех усилий, который я затрачиваю.
27. Если бы мне повезло с работой, я был бы более счастлив.
28. Обычно я тороплю время: скорей бы рабочий деть кончился.
29. Работая с людьми, я обычно как бы ставлю экран, защищающий от чужих страданий и отрицательных эмоций.
30. Моя работа меня очень разочаровала.
31. Мои требования к выполняемой работе выше, чем то, чего я достигаю в силу обстоятельств.
32. Моя карьера сложилась удачно.
33. Если предоставляется возможность, я уделяю работе меньше внимания, но так, чтобы этого никто не заметил.
34. Ко всему, что происходит на работе, я утратил интерес.
35. Моя работа плохо на меня повлияла – обозлила, притупила эмоции, сделала нервным.

Обработка данных

Признаки, включенные в тот или иной симптом «выгорания», имеют разное значение при определении его тяжести. Поэтому в процессе разработки теста наибольшую оценку – 10 баллов – получили от компетентных судей те признаки, которые наиболее показательны для симптома.

Ключ

Знак перед номером означает ответ «да» или «нет»; в скобках указаны баллы, проставляемые за этот ответ.

В соответствии с «ключом» определяется сумма баллов для каждого симптома «выгорания», а затем – сумма по всем симптомам, т.е. итоговый показатель.

Симптом «Неудовлетворенность собой»:

-1(3), +6(2), + 11(2), -16(10), -21(5), +26(5), +31(3).

Симптом «загнанность в клетку»:

+2(10), +7(5), +12(2), +17(2), +22(5), +27(1), -32(5).

Симптом «Редукция профессиональных обязанностей»:

+3(5), +8(5), +13(2), -18(2), +26(3), +28(3), +33(10).

Симптом «Эмоциональная отстраненность»:

+4(2), +9(3), -14(2), +19(3), +24(5), + 29(5), +34(10).

Симптом «Личностная отстраненность»:

+5(5), +10(3), +15(3), +20(2), +25(5), +30(2), +35,(10)

Выводы: сумма баллов по каждому симптому интерпретируется следующим образом:

9 и менее – несложившийся симптом;

10-15 баллов – складывающийся симптом;

16 и более – сложившийся симптом.

Соответственно сумма баллов по всем симптомам, равная:

45 и менее, свидетельствует об отсутствии «выгорания»;

50-75 – о начинающемся «выгорании»;

80 и более – об имеющемся «выгорании».

**Диагностика педагогических способностей** (**К.Б. Малышева)**

Цель: диагностика педагогических способностей.

Текст опросника

1. Я устанавливаю отношения с учениками на основе доверия и авторитета.

2. Я способен встать на позицию школьника, понять мотивы его поступков.

3. Могу найти индивидуальный подход к любому школьнику.

4. У меня есть педагогическое чутье при выборе стратегии поведения и воздействия на ученика.

5. Я обладаю способностью к плодотворному внушению как вербальному, так и невербальному.

6. Мое эстетическое воспитание помогает мне формировать у ребенка понятие красоты, окружающего мира, художественное мировоззрение.

7. В работе с детьми использую литературные и искусствоведческие знания, художественный вкус и любовь к музыке.

8. Оформленная мною окружающая обстановка способствует эстетическому развитию ребенка.

9. Люблю музыку и считаю ее одним из наиболее важных средств воспитания в моей работе со школьниками.

10. Праздники, проводимые в моей школе, считаю источником эстетического развития ребенка.

11. Мне удается организовать воспитательно-образовательный процесс.

12. Я могу воздействовать на школьников, как всего класса, так и в малых группах по интересам.

13. Мне удается воспитать в детях самостоятельность.

14. Стремлюсь к упорядочиванию собственной деятельности и поведения.

15. Мне не трудно организовать школьников на прогулку, экскурсию или наблюдение.

16. Стремлюсь, чтобы ученик обдумывал свою деятельность и поведение.

17. Творчески применяю знания по психодиагностике в своей практике.

18. Я стимулирую поисковую деятельность ученика.

19. Я бы не огорчился, если бы пришлось провести свой отпуск, обучаясь на курсах повышения квалификации.

20. Я могу широко дискутировать и вступать в полемику по интересующим меня вопросам.

21. Я могу самостоятельно подготовить методическую основу любого урока.

22. Мне удается выполнить программу урока, добиться конечного результата.

23. Я пишу подробный план учебно-воспитательной работы на неделю и каждый день.

24. Свою педагогическую нагрузку я стараюсь распределить в соответствии с графиком своей работоспособности.

25. Я могу оценить любую педагогическую технологию, используемую в работе с учениками.

 26. Я стремлюсь так построить свой урок, чтобы ученики добились определенных результатов.

27. Я могу заинтересовать детей выполнением полезной творческой работы.

28. Мне удается реализовать «педагогический лабиринт» для познавательной деятельности учеников.

29. Я осуществляю контроль за реализацией своих педагогических технологий.

30. В работе использую методы, направленные на создание педагогических ситуаций, в том числе из личного опыта учащихся, способствующих самостоятельному решению задач в их будущей жизни.

Бланк

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Номера утверждений | Итог | Типы педагогических способностей |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  | Коммуникативные |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |  | Эстетические  |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |  | Организаторские |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |  | Гностические |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |  | Конструктивные |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |  | Проектировочные |
|  |  |  |  |  |  |  |

Ключ

Каждое утверждение оценивается по 4-х балльной шкале:

«это неверно» – 0 баллов;

«это не совсем так» – 1 балл;

«в общем, это верно» – 2 балла;

«полностью согласен» – 3 балла.

В итоге выраженность каждого типа способностей определяется следующим образом: низкий уровень – от 0 до 5 баллов, средний уровень – от 6 до 9 баллов, высокий уровень – от 10 до 15 баллов.