

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Кафедра «БЖД та фізичного виховання»

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до практичного заняття № 5

за темою: **«ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОЇ
НАДІЙНОСТІ ЛЮДИНИ У НАДЗВИЧАЙНИХ
СИТУАЦІЯХ»**

з дисципліни «Соціальна та екологічна безпека
життєдіяльності»

(для студентів усіх напрямків
підготовки усіх форм
навчання)

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри
«БЖД та ФВ»
Протокол №1 від
29.08.2019 р.

Київ 2019

Практичне заняття № 5

з дисципліни «Соціальна та екологічна безпека життєдіяльності»

Тема: «Дослідження психологічної надійності людини у надзвичайних ситуаціях».

Мета: Навчитися визначати типи темпераментів людини за основними властивостями нервово-психічних процесів.

I ТЕОРЕТИЧНА ЧАСТИНА

1. Вплив властивостей нервової системи на надійність роботи людини.

Кожна людина в конкретних умовах життєдіяльності відповідає на різноманітні подразники різною фізіологічною реакцією. В основному ця індивідуальність залежить від психофізіологічних властивостей людини. До них належать нервово-емоційна стійкість, врівноваженість нервових процесів, розумова та фізична працездатність, витривалість тощо.

У процесі виховання, навчання, спеціальних тренувань одні психофізіологічні властивості можуть розвиватися і вдосконалюватися, інші — досить стійкі й потребують для свого розвитку значного часу, а такі, як типологічні властивості вищої нервової діяльності (ВНД), зберігають індивідуальні ознаки й особливості упродовж усього життя.

Психіка — це здатність мозку відображати об'єктивну дійсність у формі відчуттів, уявлень, думок та інших суб'єктивних образів об'єктивного світу.

Психіка людини проявляється у таких трьох видах психічних явищ: психічні процеси, психічні стани, психічні властивості.

Психічні процеси — це короточасні процеси отримання, переробки інформації та обміну нею (відчуття, сприйняття, пам'ять і мислення, емоції, воля тощо). Психічні стани відображають порівняно тривалі душевні переживання, що впливають на життєдіяльність людини (настрій, депресія, стрес). Психічні властивості — сталі душевні якості, що утворюються у процесі життєдіяльності людини і характеризують її здатність відповідати на певні дії адекватними психічними діями (темперамент, досвід, характер, здібності, інтелект тощо).

Здатність успішно діяти, не дивлячись на відволікаючі фактори. Від рухомості й лабільності нервової системи, від урівноваженості нервових процесів залежить така важлива якість безпеки, як здатність до переключення уваги і до швидкого реагування на небезпечні сигнали.

1.1. Поведінка в екстремальних ситуаціях, забезпечення особистої безпеки

Іноді малоімовірний збіг обставин приводить до непередбачених наслідків, і нам здається, що ми є жертвою випадку. Однак аналіз багатьох подій показує, що здебільшого ми чинили, не уявляючи можливих наслідків. Одна з наших помилок — переоцінка власних можливостей, інша крайність — невпевненість у собі. Необережна, невпевнена і не підготована людина — це

вже потенційна жертва. В екстремальній ситуації слід уміти розрізняти небезпеки справжні й удавані, приймати швидкі рішення, оцінювати людей, постійно і безперервно контролювати себе, правильно визначати свої можливості і намагатися знайти вихід навіть з безнадійної ситуації. Дуже давно були сформульовані загальні правила особистої безпеки: передбачити, по можливості уникнути, при необхідності діяти.

Для передбачення небезпеки необхідно знати і враховувати фактори ризику, що супроводжують нас у житті. Ми не будемо розглядати небезпеку природного походження (землетруси, пожежі, повені і т. п.), а зупинимось на тих, що пов'язані із насильством. До них треба бути завжди готовим, що вже само собою є ефективним засобом захисту від небезпеки. Поки людина знаходиться у звичній для неї обстановці, її поведінка має стабільний характер. Але як тільки вона потрапляє у складну чи небезпечну ситуацію, з нею можуть траплятися нерідко неймовірні речі. В екстремальній ситуації у багато разів зростають психологічні навантаження, змінюються реакції поведінки, знижується критичність мислення, порушується координація рухів, погіршується увага і сприйняття оточуючої дійсності, змінюються емоційні реакції і т. д. У багатьох ляк перед нападом набагато вищий, ніж реальний ризик піддатися насильству. Через страх з'являється почуття тривоги, боязні, які можуть перерости у жах з його фізичними наслідками: слабкість, нерухомість або панічну втечу. Це може супроводжуватися істеричною реакцією — панікою, що, у свою чергу, призводить до алогічної поведінки в екстремальній ситуації. Такий стан утруднює пошук виходу з цієї ситуації, викликає безнадію і, отже, відмову від боротьби.

А тепер уявіть собі, що все це відбувається з Вами в ситуації реальної загрози. Ви можете спостерігати на собі одну з трьох форм поведінки в екстремальній ситуації:

- різке зниження організованості;
- різке гальмування активних дій;
- підвищення ефективності дій.

Дезорганізація поведінки може проявитися у несподіваній втраті раніше набутих навиків, які, здавалося, були доведені до автоматизму. Деякі люди в ситуації, що не віщувала реальної загрози, проявляли чудеса у володінні різними прийомами самозахисту, але в екстремальній ситуації вони раптом цілком забували про все це і, в кращому випадку, переходили до звичайної вуличної рукопашної бійки.

Різке гальмування дій характеризується тим, що подібна ситуація може викликати у Вас стан ступору (заціпеніння).

Підвищення ефективності дій при виникненні екстремальної ситуації виражається у мобілізації усіх ресурсів психіки людини на подолання несприятливих для нього обставин. При цьому спостерігається підвищений самоконтроль, чіткість сприйняття і оцінки того, що відбувається, вчинення адекватних ситуації дій. Така форма реагування, звичайно, найбільш бажана, але ж чи у всіх і завжди її можна спостерігати? Подібне реагування на екстремальну ситуацію можливе тільки при наявності певних якостей і

спеціальної підготовки людини до дій в такій ситуації. Якраз на цьому ми й зупинимося. Але було б несправедливо передбачати, що, прочитавши брошуру. Ви зможете просто виходити з будь-якої екстремальної ситуації. Але якщо Ви усвідомите, що, як і чому відбувається з Вами, що і як слід робити для того, щоб уникнути або хоча б применшити можливість настання небажаних для Вас наслідків, — це стане істотним кроком уперед на шляху ефективного подолання неадекватної поведінки в екстремальній ситуації.

1.2. Психологічні особливості організму людини в екстремальних ситуаціях

Психіка людини тісно пов'язана з безпекою її життєдіяльності. Небезпеки, які впливають на людину, не можна розцінювати ані як подію, яка породжена тільки зовнішньою стимулюючою ситуацією, ані як результат рефлекторної реакції організму людини на неї. Вплив цих небезпек обумовлюється психофізіологічними якостями людини. Дослідами встановлено, що у 70 % нещасних випадків, що трапляються у сфері виробництва, винуватцями є самі люди. Звідси постає принципово важливе питання: чому люди, яким від народження притаманний інстинкт самозахисту, самозбереження, так часто стають винуватцями своїх ушкоджень? Якщо людина психічно нормальна, то вона без причини ніколи не стане прагнути ушкоджень. Причини, як показує дослід, залежать від безлічі різноманітних факторів та їх комбінацій.

Причинами можуть бути внутрішні фактори (індивідуальні психологічні або фізіологічні властивості, порушення емоційного стану, недостатність знань і досвіду) або фактори зовнішнього середовища. Отже, ті чи інші психологічні властивості людини (внутрішні фактори) впливають на її дії, вчинки, поведінку в процесі життєдіяльності.

На мозок людини безперервно діють різноманітні за кількістю і якістю чисельні подразники з внутрішнього і навколишнього середовища. Як було відзначено раніше, вони викликають творення безумовних і умовних рефлексів в організмі людини, і все це взаємодіє, систематизується, урівноважується і закінчується утворенням динамічної рівноваги. Виникнення несподіваної та напруженої ситуації призводить до порушення рівноваги між організмом і навколишнім середовищем. Наступає неспецифічна реакція організму у відповідь на цю ситуацію – стрес.

Стрес – це неспецифічна реакція організму у відповідь на несподівану та напружену ситуацію. Це фізіологічна реакція, що мобілізує резерви організму і готує його до фізичної активності типу боротьби, втечі. Під час стресу виділяються гормони, змінюється режим роботи багатьох органів і систем (ритм серця, частота пульсу тощо). Стрессова реакція має різний прояв у різних людей: активна – зростає ефективність діяльності, пасивна – ефективність діяльності різко зменшується.

Людина, як і тварина, народжується з певними емоційними реакціями. Це первинні емоції: страх і тривога як прояв потреб у самозбереженні; радість як

реакція задоволення від реалізації потреб; гнів як наслідок обмеження потреби у рухах. Вторинні емоції у людини формуються внаслідок її соціальності та усвідомлення власного “Я”. Ці емоції не пов’язані з життєво важливими потребами (образ, провина, почуття сорому, заздрість, злорадство, пихатість тощо).

В екстремальних ситуаціях велике значення мають психологічні якості людини, колективу.

Необхідною умовою вмілих і безстрашних дій людей в екстремальних умовах є впевненість (віра) у можливості захисту від стихії, катастроф, сучасної зброї, правильне конкретне уявлення щодо дії урагану, землетрусу, повені, уражаючих факторів зброї масового знищення. Щоб вистояти проти страху і паніки, люди повинні чітко уявляти собі з чим вони зіткнуться у надзвичайних ситуаціях, як практично діяти в цих умовах.

Одним із головних напрямків морально-психологічної підготовки є розвиток у людей здатності протистояти страхові і неорганізованим діям у надзвичайних ситуаціях, готовності перебороти значні труднощі, здійснювати самовіддані вчинки у НС, перш за все, важлива перемога над власною невпевненістю і нерішучістю. Тільки після цього приходить перемога над стихією (противником).

Гостроту психологічних потрясінь різного характеру можна знизити, якщо завчасно навчати людей як діяти у тій обстановці, яка може скластися в екстремальних ситуаціях.

В основі психологічної підготовки людей лежать принципи внесення у навчальний процес елементів напруження, несподіваності, які властиві реальній обстановці в районі лиха, аварії, в осередку ураження, практичне навчання їх способів захисту, багаторазові тренування у виконанні прийомів і практичних дій в умовах можливих надзвичайних ситуацій.

Одним із напрямків морально-психологічної підготовки є вдосконалення навичок надання само- і взаємодопомоги потерпілим при опіках, пораненнях, зараженні, опроміненні, користування індивідуальною аптечкою, знання дозиметричних приладів і приладів хімічної розвідки, практики роботи з ними.

В екстремальних ситуаціях вплив темпераменту на ефективність життєдіяльності суттєво підсилюється, бо попередньо засвоєні форми поведінки стають неефективними і необхідна додаткова мобілізація організму, аби впоратися з несподіваними чи дуже сильними впливами – подразниками.

На мозок людини безперервно діють різноманітні за кількістю і якістю чисельні подразники з внутрішнього і навколишнього середовища. Як було відзначено раніше, вони викликають творення безумовних і умовних рефлексів в організмі людини, і все це взаємодіє, систематизується, урівноважується і закінчується утворенням динамічної рівноваги. Виникнення несподіваної та напруженої ситуації призводить до порушення рівноваги між організмом і навколишнім середовищем. Наступає неспецифічна реакція організму у відповідь на цю ситуацію – стрес.

Можливі екстремальні фактори умовно можна розділити на такі групи: механічні, фізичні, хімічні, біологічні, а для людини - ще й психічні та

соціальні. Вони можуть діяти на організм прямо, порушуючи стан даного індивіда або викликати пошкодження на рівні хромосоми та генів (наприклад, іонізуюча радіація) і, таким чином прямо пошкоджувати здоров'я людей наступних поколінь.

Вплив екстремальних факторів веде до розвитку станів, до яких відносять різні види стресу - шок, біль, кома, колапс, непритомність та інші гострі захворювання та фізичні травми, а також реакції нервово психічної перенапруги, що включають порушення поведінки внаслідок емоційного зриву - страх, гнів, агресія, паніка, депресія та інші.

1.3. Вплив темпераменту на вибір виду діяльності.

У багатьох дослідженнях діяльності людей різних професій було встановлено вплив якостей темпераменту, і власне слабкості нервової системи, на результати трудової діяльності і особливо на поведінку в екстремальних ситуаціях.

Так, К. Гуревич показав, що у чергових на пульті управління електромережами при слабкості нервової системи аварійні ситуації викликали стан «загального» блокування уваги, розлад процесів мислення і пам'яті.

В.Д. Небилицин одну зі своїх робіт спеціально присвятив вивченню впливу властивостей нервової системи на надійність роботи людини-оператора в екстремальних ситуаціях. Автор показав, що можливості людини надійно, в тому числі і безпечно, діяти в екстремальній ситуації витікають безпосередньо не із властивостей його темпераменту, а власне із властивостей сили нервової системи. Він відмітив, що в більш легких режимах людина здатна компенсувати недостатні функції нервової системи розвитком інших якостей. В екстремальних ситуаціях, які мають особливо високі вимоги до індивідууму, схожої компенсації вже недостатньо і тут, скоріше всього, виявляються недоліки консервативних властивостей людини, в тому числі і недоліки темпераменту.

В.Д. Небилицин назвав цілий ряд реакцій поведінки, що відображають здатність людини протидіяти небезпеці, які фактично безпосередньо залежать від властивостей нервової системи. Так, здатність до довготривалої активної роботи у протидію втомі залежить від індивідуальної витривалості нервової системи по відношенню до збуджуючого і гальмуючого процесу, тобто від її сили. Від сили нервової системи залежить також здатність до екстреної мобілізації в аварійних ситуаціях, здатність успішно діяти, не зважаючи на відволікаючі фактори і перешкоди. Від рухливості і лабільності нервової системи, від врівноваженості нервових процесів залежать такі важливі для безпеки праці якості, як здатність до переключення уваги і до швидкого реагування на небезпечні сигнали. Ці висновки пізніше були експериментально підтверджені.

Таким чином, можна сказати, що властивості темпераменту є суттєво важливими показниками стійкості схильності до небезпек.

Темперамент - індивідуальна особливість психіки людини, в основі якої лежить відповідний тип нервової системи. Виявляється в силі, швидкості,

напруженості й урівноваженості перебігу психічних процесів індивіда, в яскравості та стійкості його емоцій і настроїв. Усю різноманітність індивідуальних особливостей зведено до декількох груп психотипів особистості. Найбільш рання класифікація типів людської особистості належить давньогрецькому лікареві Гіпократу (V - IV ст. до н.е.). Він співвідносив свою класифікацію з певними фізіологічними особливостями людського організму, геніально передбачивши більш пізній і сучасний підходи до цієї проблеми. Гіпократ поділяв людей на чотири категорії залежно від переважання в організмі одного із чотирьох соків: крові, лімфи, жовчі і чорної жовчі. Звідси запропоновані ним назви типів темпераменту: сангвінік, флегматик, холерик, меланхолік.

Відомий німецький біолог, засновник фізико-хімічної школи фізіології і порівняльної анатомії Й. Мюллер (1801-1858) стверджував, що вчення, яке допускає темпераменти, походить з найглибшої давнини; воно чудове і, можливо, нічого вже не можна більше зробити для його удосконалення. Але підстави, на яких його створили давні, були такі ж хибні, як їх думки щодо основних елементів людського тіла. Звідки ж узято такі точні типи людських характерів, якщо їх виводили з таких хибних основ, як поняття про чотири стихії світу і про чотири основні рідини організму? Ці типи взяті безпосередньо зі спостережень людини над собою й над різними людськими характерами, причому панівні риси в тому чи іншому характері або вчинку зводились за своєю спорідненістю до одного типу. Керувалися ж при цьому не тільки логічним абстрагуванням, але й поетичним почуттям. Щоб досягти в темпераментах фактичної істини, слід було б відкрити їх фізичні причини, але це, незважаючи на всі спроби, досі не вдалося.

Й. Мюллер робив спробу вивести вчення про темпераменти, виходячи з основних форм органічних функцій і органічних систем, наприклад, системи живлення, руху, чутливості, і приписати темпераменти перевазі однієї з цих систем. Отже, були одержані рослинний, дратівливий і чутливий темпераменти. Але вивести душевні особливості, що характеризують кожний темперамент, з переважанням однієї з органічних систем, як виявилось, зовсім неможливо. Справді, мускульна сила не робить людину жовчною, а флегматичний характер так само супроводжується добрим, як і поганим живленням. Люди огрядні не завжди є флегматиками, водночас часто трапляються обличчя дуже худорляві і з небажаною флегмою. Є люди жовчні й сангвінічні як серед огрядних, так і серед худорлявих, як серед сильних, так і серед кволих. Взагалі всі спроби приписати кожному темпераменту особливу органічну властивість виявилися невдалими. Особливе безладдя у вчення про темпераменти внесло змішання з ними патологічних хворобливих явищ. Уявляли, що флегматик неодмінно має бути товстим, блідим, лімфатичним, що жовчний повинен мати схильність до хвороби печінки тощо. За Й. Мюллером, темпераменти залежать більшою чи меншою мірою від схильності до почувань або пристрастей, що народжуються зі збудження або протидії схильностям, тобто причина їх полягає в різній схильності до станів задоволення, страждання й бажання. Як бачимо, фізіолог Й. Мюллер швидше готовий перенести питання про темпераменти на

психологічний ґрунт.

Після Й. Мюллера, звичайно, продовжувались спроби приурочити темпераменти до яких-небудь факторів організму.

Френологи намагалися знайти ці факти у мозку, в різноманітності комбінацій, його частин; інші шукали причини їх в особливості будови тканин, у відносній кількості білої і сірої речовини в мозку, у властивості крові, але все це рішуче ні до чого не привело, - і погляд Мюллера на темпераменти залишається й досі найбільш логічним. Ось чому, визнавши невдалими всі спроби знайти фізіологічні причини відмінності темпераментів, ми подамо тільки характеристичні картини їх, ідучи при цьому за Й. Мюллером.

Флегматичний темперамент є поміркованим порівняно з трьома іншими. Почуття не оволодівають флегматиком швидко і нелегко розвиваються. Думки флегматика плинуть з не меншою швидкістю, ніж думки інших людей, і розум його може досягти такого ж розвитку. Але йому не треба докладати великих зусиль ні фізичних, ні моральних, щоб зберегти свою холоднокрівність. Він легше, ніж інші, утримується від швидкого рішення. Від нього не можна сподіватися таких рішень, які виникають з глибоких і живих почуттів, але від нього можна сподіватися всього, що може бути досягнуте терпінням і наполегливістю. Його важко роздратувати, він рідко скаржиться. переносить страждання терпляче і байдужий до інших. Він надійний товариш. Він завжди знає, чого хоче, і неохоче втручається в чужі справи. Лінощі, апатія, безтурботність, нудьга, трудність розуміння - це вже хворобливі явища.

До непоміркованих темпераментів Й. Мюллер відносить жовчний, сангвінічний і меланхолічний.

Жовчний темперамент виявляє і надзвичайну силу в діяльності, енергію і наполегливість, якщо перебуває під впливом будь-якої пристрасті. Його пристрасть швидко спалахує від найменшої перешкоди, його гордість, ревності, мстивість, честолюбство не знають меж, коли його душа перебуває під гнітючим впливом пристрасті. Він розмірковує мало і діє швидко, негайно, як через те, що завжди вважає себе правим, так і через те, що такою є його воля. Він важко визнає свої помилки і захоплюється пристрастю, поки вона не призведе його до загибелі або до загибелі інших.

У *сангвініка* основним є прагнення до насолоди, сполучене з легкою збудливістю почувань і з їх нетривалістю. Він захоплюється усім, що йому приємне, виявляє багато симпатії до інших і швидкий на дружбу, але схильності його непостійні і на них не можна розраховувати. Його легко розсердити, але він так само легко переходить до каяття. Щедрий на обіцянки, він одразу ж їх забуває. Довірливий і легковірний, він любить створювати проекти, але швидко від них відмовляється. Поблажливий до недоліків інших, він вимагає такої ж поблажливості до себе. Його легко заспокоїти, він відвертий, ласкавий, доброзичливий, любить товариство, нездатний до егоїстичних розрахунків.

У *меланхоліка* панівним нахилом є сум. Він так само легко збуджується, як і сангвінік, але неприємні почуття виявляються в нього частіше і тривають довше, ніж почуття задоволення. Страждання інших легко завойовують його

симпатію. Він боязкий, нерішучий, недовірливий і легко піддається всьому, що відповідає його панівним ідеям. Дрібниці його ображають, йому завжди здається, що ним нехтують. Перешкоди, на які він натрапляє в житті, доводять його до відчаю, позбавляють енергії й роблять нездатним подолати труднощі. Його бажання мають сумний відтінок, його страждання здаються йому нестерпними.

Ця класифікація була досить довгий час найбільш прийнятною, хоча визнавалося, що чотири основні типи не вичерпують усієї різноманітності особистостей і що поряд з чотирма типами, які рідко трапляються у чистому вигляді, існують різноманітні поєднання.

В 20-ті роки 20-го сторіччя відомий швейцарський психіатр Карл Юнг став поділяти людей на екстравертів і інтровертів. *Екстраверсія* - *інтроверсія* (від латинського *extra* - зовні, *intro* - всередині). Для *екстравертів* характерним є прагнення до найширшого й регулярного спілкування. При цьому нерідко відбувається відчуження від власного Я: людина майже не аналізує свій внутрішній світ, рідко замислюється над своїми колишніми і майбутніми діями. На противагу їм *інтроверти* відзначають зосередженість на своєму внутрішньому світі, виражену схильність до самоаналізу. В крайніх випадках спостерігається певна некомунікабельність, навіть замкненість, соціальна пасивність.

За І.П. Павловим темперамент характеризує психічну індивідуальність людини насамперед з боку властивої їй динаміки нервово-психічних процесів і станів, їхньої інтенсивності, швидкості, ритму, тривалості, перебігу. Ці якості так чи інакше відбиваються на зовнішній поведінці: швидкості ходи, жвавості жестикуляції та міміки, темпі мовлення тощо. Отже, всі вони можуть бути показниками певних рис темпераменту. Останні можна вважати природженою властивістю індивіда, бо його основу становить певна комбінація властивостей нервової системи, з якими людина з'являється на світ, а саме: сила, рухливість та врівноваженість. Відповідно до найпоширеніших поєднань цих властивостей, як відомо, розрізняють чотири типи темпераментів: холеричний, сангвінічний, флегматичний та меланхолічний.

Особливості кожного з них подано у табл. 1

Таблиця 1

Типи темпераментів залежно від основних властивостей нервово-психічних процесів

| Типи темпераментів | Властивості нервово-психічних процесів | | |
|--------------------|--|------------|-----------------|
| | сила | рухливість | врівноваженість |
| Холеричний | + | + | - |
| Сангвінічний | + | + | + |
| Флегматичний | + | - | + |
| Меланхолічний | - | + | - |

Примітка. Умовні позначення: «+» означає наявність вказаної властивості, «-» наявність протилежної їй властивості.

І. П. Павлов говорив, що різні поєднання всіх властивостей можуть дати 24 види темпераментів, але сам зупинився на 4-ох.

Сангвінік за Павловим - це витривалий, врівноважений і рухливий тип нервової системи, і збудження, і гальмування у нього дуже працездатні, рухливі, добре зрівноважені. Сангвінік енергійний, легко пристосовується до обстановки, до людей, не боїться життєвих труднощів.

Флегматик - людина з витривалою і врівноваженою нервовою системою, але збудження і гальмування у нього повільні. Він спокійний, не поспішає, він пристосовується до обставин і до людей повільніше, ніж сангвінік, тому він не дуже любить змінювати умови життя, схильний до підвищеної стабільності звичок, інтересів. Через стійкість нервів він добре опирається кризам, важким умовам.

У *холерика* нервова система не врівноважена: збудження у нього бурхливе і рухливе, гальмування ослаблене. Нервовий склад у холерика мовби двоякий: сильний у збудженні, маловитривалий у гальмуванні. Він енергійний, дієвий, швидкий у рішеннях, діях, може бути винахідливим і кмітливим. В цей же час він запальний, нестриманий, йому дуже важко себе опанувати. Пристосуватися до обстановки, до людей - вірніше до їх недоліків - холерику важче, тобто ці мінуси народжують в ньому нестримні спалахи роздратування, які отруюють життя самому холерику і його оточенню.

У *меланхоліка* дуже чуттєва і тому мало витримана нервова система. Саме його збудження і гальмування ослаблене, рухливість теж знижена. Тому меланхолік важко пристосовується до складних умов, важче переносить і недоліки близьких людей. Але підвищена чуттєвість робить його добрим, толерантним і він може бути мирним, найвідданішим супутником життя.

Загальну методику вивчення особистості, запропонував А.А. Зворикін. В основу типізації особистостей покладено критерій типу мислення (теоретичне, інтуїтивне, вченообразне і практичне); співвідношення мисленно-розумових і емоційних компонентів. Психологічна характеристика запропонованих типів являє собою певний синтез декількох типологій. Використані типи темпераменту за Гіппократом (холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік), типологія характерів за К. Юнгом, (екстраверт і інтроверт) і типи вищої нервової діяльності за І.П. Павловим (сильний неврівноважений, сильний урівноважений рухливий, сильний урівноважений інертний і слабкий).

Згідно з цією типізацією розрізняють типи: розумово-інтуїтивний, інтуїтивно-розумовий, емоційно-інтуїтивний, інтуїтивно-емоційний, емоційно-розумовий та розумово-емоційний тип.

В описаних класифікаціях, як і в інших подібних, характеристика людини складається на основі тестів або анкет. Це неминуче вносить в оцінку суб'єктивні моменти. Адже люди з різним рівнем інтелекту, культури, життєвим і культурним досвідом по-різному реагують на анкету, і це спотворює результати опитування. Людині взагалі притаманна здатність виглядати у баченні інших якнайкраще, і вона підсвідомо відповідає на запитання не відверто. Відповіді залежать також від фізичного і нервово-емоційного стану людини в даний момент.

Обмежені можливості методів тестування і використаних на їх основі класифікацій змушують вчених шукати більш об'єктивні оцінки людських властивостей.

В умовах різкого збільшення в індустріально розвинутих країнах кількості серцево-судинних захворювань американські вчені М. Фрідман і Р. Розенман (1959) здійснили спробу класифікувати людей за їх схильністю до коронарних захворювань (ішемічна хвороба серця, інфаркт міокарда).

За цією класифікацією виділяються два типи людей: тип А і Б.

Тип А - коронарний. Люди цього типу характеризуються високим рівнем вимогливості, прагненням зробити все краще і швидше від інших. Зіткнення з перепонами зумовлюють спалахи ворожнечі. Такі люди дуже активні в роботі, систематично перемагають почуття втоми. Практично вони ніколи не розслабляються, постійно напружені. їм не вистачає робочого дня, і тому вони систематично беруть роботу додому, тобто ніколи не відпочивають.

Тип Б є повною протилежністю. Такі люди легко розслабляються, не схильні до конкуренції, не відчувають дефіциту часу, їх мотивація досягнень поміркована.

Звичайно, що у представників типу А серцеві захворювання трапляються вдвічі частіше, ніж у людей типу Б. Це стало основою для назви першого із двох розглянутих типів особистості - коронарний.

Примітивність такої систематики полягає у тому, що беруть до уваги лише дані психологічних досліджень. Автори системи в останні роки стали пов'язувати тип А і тип Б з даними нейрогормональних досліджень. Зокрема, виявлено, що люди типу А переносили шум більш високого рівня і довше, ніж люди типу Б. Проте спроби Фрідмана і Розенмана знайти для типів А і Б гормональне обґрунтування не мали успіху.

У 60-х роках американський вчений Гудол помітив, що надниркові залози кроликів виробляють головним чином адреналін, а надниркові залози лева - тільки норадреналін. У 1960 р. шведський вчений М. Франкенхойзер зі співробітниками знайшов, що у одних людей переважає виділення адреналіну, а в інших - норадреналіну. В науково-популярній літературі тоді з'явилися публікації про поділ людей на «левів» і «кроликів».

В.М. Васильєв поділяє людей на три типи: *А-тип* (адреналовий), *НА-тип* (норадреналовий) і *А+НА-тип* (змішаний гіперреактивний).

А-тип характеризується підвищеною тривогою. Така людина стурбована 24 години на добу, навіть у сні. Характерною особливістю людей цього типу є загострене почуття відповідальності. Ці люди працелюбні, творчі, не вміють відпочивати, вони перевантажують себе службовими справами у вихідні дні і навіть під час відпустки. Їх постійно мучать сумніви і тривога. Неадекватні нервові навантаження нерідко є причиною гіпертонічного захворювання, тому що адреналін збільшує тонус серцево-судинної системи.

Нервова перевтома і зриви призводять до виразкового захворювання шлунка,

формування недостатності мозкового кровообігу з його грізними ускладненнями, такими, як інсульт і інфаркт.

НА-тип характеризується підвищеною внутрішньою напруженістю, недовірливістю. Переважно це замкнуті, небагатослівні люди, скриті і владолюбні. Вони спрямовані, здатні досягти високих результатів у своїй діяльності, вміють долати труднощі та перепони. Однак честолюбство може перетворюватися у нав'язливий стан, коли свідомість фіксується на неприємних переживаннях, у яких вони звинувачують інших. Емоційність, підозрілість, агресивність можуть призвести як до нервового зриву, так і до серцево-судинного захворювання.

A+НА-тип (змішаний) - тривожно-недовірливий, характеризується підвищеною емоційністю. Ці люди на будь-яку подію відповідають емоційними спалахами. У них постійно коливається настрій, переходячи від радощів до відчаю, і навпаки. Вони завжди трішки артисти, хочуть бути в центрі уваги. Позитивною особливістю цього демонстративного типу особистості є здатність до фантазії, тонкі почуття, співчуття і переживання. Від неприємних емоцій і важких почуттів вони «утікають у хворобу». Часто терплять від застудних захворювань, мають порушений сон і серцево-судинні захворювання.

Крім цього, є класифікація німецького психіатра К. Леонгарда та інших дослідників, які вже довели про існування 72 типів нервового складу, і ведеться мова про створення «менделєївської таблиці» темпераментів.

Характер – це каркас особи, до якого входять тільки найбільш виражені і тісно взаємопов'язані властивості особи, що виразно виявляються в різних видах діяльності. Всі риси характеру – це риси особи, але не всі риси особи – риси характеру. Характер – індивідуальне поєднання найбільш стійких, істотних особливостей особи, що виявляються в поведінці людини, в певному ставленні:

- 1) до себе (ступінь вимогливості, критичності, самооцінки);
- 2) до інших людей (індивідуалізм або колективізм, егоїзм або альтруїзм, жорстокість або доброта, байдужість або чуйність, грубість або ввічливість, брехливість або правдивість і т.п.);
- 3) до дорученої справи (лінь або працьовитість, акуратність або неохайність, ініціативність або пасивність, посидючість або нетерплячість, відповідальність або безвідповідальність, організованість і т.п.);
- 4) у характері відбиваються вольові якості: готовність долати перешкоди, душевний і фізичний біль, ступінь наполегливості, самостійності, рішучості, дисциплінованості.

Проте певні риси характеру занадто загострені (акцентовані), що за певних обставин призводить до однотипних конфліктів і нервових зривів. Акцентуація характеру – перебільшений розвиток окремих властивостей характеру за рахунок збитку для інших, внаслідок чого погіршується взаємодія з людьми.

II. ПРАКТИЧНА ЧАСТИНА

2.1. Опитування Кейрсі щодо визначення тип темпераменту.

Інструкція. Опитування складається з 70 тверджень (питань), кожне з яких має два продовження (відповіді). Всі відповіді рівноцінні – правильних або неправильних у даному випадку бути не може. Твердження розділені на 7 серій по 10 питань кожна. Ваше завдання: 1) прочитати кожне твердження разом з двома його можливими продовженнями; 2) вибрати те продовження, яке описує поведінку, властиву вам у більшості життєвих ситуацій; 3) поставити відмітку у відповідний квадрат реєстраційного листка (табл.3).

Таблиця 3

Бланк опитування за методикою Кейрсі

| № з/п | 1-а серія | | 2-а серія | | 3-а серія | | 4-а серія | | 5-а серія | | 6-а серія | | 7-а серія | |
|------------|---------------------------------------|---|------------------------------------|---|-----------|---|------------------------------------|---|-----------|---|------------------------------------|---|-----------|---|
| | а | б | а | б | а | б | а | б | а | б | а | б | а | б |
| 1 | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | | | | | |
| Сума балів | $\sum a = \dots;$ $\sum b = \dots$ | | $\sum a = \dots;$ $\sum b = \dots$ | | | | $\sum a = \dots;$ $\sum b = \dots$ | | | | $\sum a = \dots;$ $\sum b = \dots$ | | | |
| | Шкала E-I | | Шкала S-N | | | | Шкала T-F | | | | Шкала J-P | | | |

Ключ. Для першого стовпця (шкала E-I) в нижні клітинки слід записати кількість відповідей за варіантами а і б.

Дані стовпців 2 – 3 (S-N), 4 – 5 (T-F), 6 – 7 (J- P) попарно складаються за варіантами а і б відповідно, а суми записуються в нижні клітинки.

Таким чином, Ви отримуєте чотири пари чисел у нижніх клітинках.

Потім обведіть ту літеру (E або I, S або N, T або F, J або P), якій відповідає більше число з пари. Якщо числа рівні (для шкали E-I – це 5 – 5, для інших – 10 – 10), не потрібно обводити жодної літери, а натомість внизу поставте знак **X**, що означає, що за цією шкалою не віддано переваги жодному з компонентів і Ви відноситеся до «*змішаного типу*». В результаті Ви отримаєте

чотири об'єднані літери. Вони визначають ваш функціональний тип.

Для визначення вашого типу темпераменту необхідно за отриманим поєднанням літер, спираючись при цьому на наведені нижче поєднання літер за типами темпераменту, виділити той тип темпераменту, до якого Ви належите.

Існує чотири типи темпераменту:

SJ – Epimetheus (Епітемій);

SP – Dionysus (Діонісій);

NT – Prometheus (Прометей);

NF – Apollo (Аполлон).

SJ-люди (представники типу Епітемій) володіють високорозвинутим відчуттям відповідальності, вони схильні підтримувати ієрархічні відносини в системі, де їм доводиться працювати. Цим людям добре зрозумілі механізми взаємин «начальник – підлеглий», причому вони можуть однаково успішно діяти в обох ролях. Ідеалом для SJ-представників часто є родова аристократія або стійка планова структура, в якій важливе значення має збереження традицій і звичаїв, що допомагають підтримувати зв'язок часів і поколінь. SJ-люди зазвичай (за винятком крайніх виражених інтровертів) без зусиль вирішують побутові проблеми і в життєвих ситуаціях можуть дати 100 очок вперед представникам інших типів.

SP-люди (представники типу Діонісій). Основною рисою цих людей є прагнення до свободи, як вони її розуміють. Свобода для представників типу Діонісій полягає в можливості слідувати всім своїм вабленням і імпульсам. Важливо також, що SP-люди не тільки хочуть бути вільними, але й бажають, щоб оточуючі знали про їх свободу та імпульсивність. Вид діяльності SP-людей часто пов'язаний з певним ризиком. Це може бути водіння гоночного автомобіля або реактивного літака, монтаж високовольтних електричних ліній або віртуозного виконання циркових трюків; серед *знаменитих авантюристів* велика частина належить до типу Діонісій. Для SP-людей сенс має життя «тут і зараз», вони люблять дію, сам процес дії, не особливо піклуючись про кінцевий результат. Таке прагнення до дій може виявитися в будь-якій області. Наприклад, талановитий скрипаль, що досяг віртуозності виконання, може мати тип SP. У такому разі багатогодинні вправи з інструментом не можуть бути розцінені як «вправи» або тренування з метою досягнення якого-небудь запланованого результату, просто гра на скрипці – улюблене заняття SP, і він отримує дійсну насолоду від «спілкування» зі своїм «другом» – інструментом.

Зовсім інакше буває, якщо маємо справу з ***NT-людьми (представники***

типу Прометей). У будь-якій сфері діяльності NT шукає закономірності, будує схеми і моделі, що описують всю різноманітність зв'язків у системі, розробляє технологію в найбільш загальному сенсі слова. Це може бути технологія в хімічному виробництві, «технологія» гри в карти або «технологія» спілкування з людьми. Твердження, що «так завжди робиться», може тільки потішити NT-представника, що проявляє невичерпну винахідливість і що безжально розправляється зі всякого роду архаїзмами і неузгодженнями, незалежно від того, як довго вони проіснували в системі до його появи. Чиношанування абсолютно не властиве представникам цього типу темпераменту; вони не визнають авторитетів.

Найбільш неоднозначний тип темпераменту – **NF-люди (представники типу Аполлон).** Сенсом життя для NF-людей є постійний пошук «сенсу життя». NF-люди шукають потаємний сенс буквально у всіх явищах природи. Духовність – ось їх головна властивість. Часто духовність виявляється в NF-людях у релігійності (до фанатизму), але може виявитися в умінні спілкуватися з людьми і знаходити шлях до сердець оточуючих з простотою, якої не в змозі досягти представники інших типів темпераменту. Також люди цього типу темпераменту добре відчують себе у сфері занять художньою літературою.

Розглянувши коротко картину типів темпераменту, прослідкуємо, як знаходять своє віддзеркалення типологічні характеристики в 16 функціональних портретах. Охарактеризуємо кожен з варіантів окремими «ключовими словами», що відображають ділові й особисті якості, а також, деякою мірою, – систему цінностей.

Для **SJ-типу темпераменту** існують такі комбінації:

1. *ESTJ* – «Адміністратор»: відповідальність, обов'язок, ієрархія, порядок, практичність, відвертість, все за планом, без дурощів і зайвих вигадок, нехитрість, старанність, цілісна натура.

2. *ISTJ* – «Опікун»: обов'язок, людина слова, відповідальність, спокій, твердість, надійність, логічність, знижена емоційність, сім'янин, ґрунтовність і детальність.

3. *ESFJ* – «Торговець»: відвертість, практичність, життєва мудрість, комунікабельність, гостинність, відповідальність, інтереси клієнта понад усе.

4. *ISFJ* – «Консерватор»: спокій, інтереси організації, традиції, відповідальність, зв'язок часів, все за планом, дбайливість, схильність швидше виконувати доручення, ніж керувати, господар у будинку.

Для **SP-типу темпераменту** існують наступні варіанти:

1. *ESTP* – «Активний, рухомий»: енергія, гра, невичерпність, досвідченість у спілкуванні з людьми, дотепність, прагматизм, робота в умовах ризику й на межі катастрофи, пошук гострих відчуттів, вигода у взаєминах, гонитва за пані Вдачею, ризик.

2. *ISTP* – «Майстер на всі руки»: субординація – зайва умовність для *ISTP*, безстрашність, жадання дій, пілотування, серфінг, уміння поводитися з інструментами (скальпель, долото або монітор авіалайнера), бойовики, дуелі, формальна освіта – незадовільний варіант для *ISTP* (часто кидають школу і навряд чи прагнуть до вищої освіти).

3. *ESFP* – «Гостинний Господар»: оптимізм і теплота, уникають самотності, йдуть по життю сміючись, життя – суцільні пригоди, ігнорують все похмуре, щедрість, піддаються спокусам, старший друг для своєї дитини, вміння працювати з людьми, багатство мови, наука – справа не для них, бізнес, торгівля.

4. *ISFP* – «Художник»: властивість особи виявляється в мистецтві (Бетховен, Тосканіні, Рембрандт), епікурейський спосіб життя, гострота відчуття поточної хвилини, висока чутливість до відтінків і півтонів, тонкощі усної й письмової мови зазвичай не цікавлять їх, музика і танці – ось їх області, свобода, оптимістичність, непокірність, відхід від всякого роду обмежень.

NT-тип темпераменту дає початок наступним чотирьом функціональним портретам:

1. *ENTJ* – «Фельдмаршал»: керівник, орієнтація на мету, логічність, ефективність у роботі – понад усе, хранитель дому, інтелігент, вимогливий батько, невтомність, кар'єра іноді важливіше, ніж сімейне благополуччя.

2. *INTJ* – «Вчений»: самовпевненість, інтереси в майбутньому, а минуле – не важливо, авторитет положення або звання не має значення, теоретик, «мозковий штурм», життя – гра на гігантській шахівниці, логіка, високі керівні посади, відсутність емоційності, високі здібності до навчання, незалежність, інтуїція, можливі труднощі у світі емоцій і відчуттів.

3. *ENTP* – «Винахідник»: застосовує інтуїцію на практиці (у винаходах), ентузіазм, новаторство, важлива втілена ідея, а не ідея сама по собі, чарівний співбесідник, ініціативність у спілкуванні, нетерпіння до банальних, рутинних операцій, хороший педагог, гумор, девіз – «розуміти людей!».

4. *INTP* – «Архітектор»: цінитель думок і мови, миттєва оцінка ситуації, логічність, пізнання законів природи, інтелектуальність, деякою

мірою пихатість, інтелігентність, філософ, математик, теоретик, невичерпний «фонтан» нових ідей, чуйний і розумний батько, складний внутрішній світ, повний асоціацій.

Для NF-типу темпераменту існують такі комбінації:

1. *ENFJ* – «Педагог»: лідер, товариськість, уважність до відчуттів інших людей, зразковий батько, нетерплячість що до рутини і монотонної діяльності, вміння розподілити ролі в групі.

2. *INFJ* – «Письменник», творча особа: радість друзів – радість і для INFJ, проникливість і прозорливість, успішна самоосвіта, ранимість, не люблять суперечок й конфліктів, багата «уява», поетичність, любов до метафор, лікар, письменник, гармонія людських взаємин, психолог.

3. *ENFP* – «Журналіст»: уміння впливати на оточуючих, бачить людей наскрізь, відрив від реальності в пошуку гармонії, помічає все екстраординарне, чутливість, заперечення сухої логіки, творчість, ентузіазм, оптимізм, багата фантазія, торговець, політик, драматург, практичний психолог, екстравагантність, щедрість.

4. *INFP* – «Той, хто задає питання»: спокійний, ідеаліст, відчуття власної гідності, боротьба зі злом за ідеали добра і справедливості (Жанна д'Арк), ліричний символізм, письменник, психолог, архітектор, будь-хто, тільки не бізнесмен, здібності у вивченні мов, «мій будинок – моя фортеця», дуже злагідні й поступливі в подружжі.

Текст опитування: 1 серія питань

| | |
|--------------------------------|---|
| 1. В компанії (на вечірці) Ви: | а) спілкуєтесь з багатьма, включаючи і незнайомців; |
| | б) спілкуєтесь з не багатьма – вашими знайомими. |
| 2. Ви людина швидше за все: | а) реалістична, ніж схильна теоретизувати; |
| | б) схильна теоретизувати, ніж реалістична. |
| 3. На вашу думку, що гірше: | а) «літати у хмарах»; |
| | б) дотримуватися уторованої дороги. |
| 4. На вас більше впливають: | а) принципи, закони; |
| | б) емоції, почуття. |
| 5. Ви більше схильні: | а) переконувати; |
| | б) торкатися почуттів. |
| 6. Ви надаєте перевагу роботі: | а) коли все виконується за строком; |
| | б) коли не потрібно зв'язувати себе певними строками. |
| 7. Ви схильні робити вибір: | а) досить обережно; |
| | б) раптово, імпульсивно. |
| 8. У компанії | а) залишаєтеся допізна, не відчуваючи втоми; |

| | |
|----------------------------|--|
| (на вечірці) Ви: | б) швидко втомлюєтеся і вважаєте за краще раніше піти. |
| 9. Вас більше приваблюють: | а) розсудливі люди; |
| | б) люди з багатою уявою. |
| 10. Вам цікавіше: | а) те, що відбувається насправді; |
| | б) ті події, які можуть відбутися. |

2 серія питань

| | |
|---|---|
| 1. Оцінюючи дії, Ви більше враховуєте: | а) вимоги закону, ніж обставини; |
| | б) обставини, ніж вимоги закону. |
| 2. Звертаючись до інших, Ви схильні: | а) дотримуватися формальності, етикету; |
| | б) проявляти свої особисті, індивідуальні якості. |
| 3. Ви людина швидше: | а) пунктуальна, точна; |
| | б) некваплива, повільна. |
| 4. Вас більше турбує необхідність: | а) залишати справи незавершеними; |
| | б) неодмінно доводити всі справи до кінця. |
| 5. У колі знайомих Ви, як правило: | а) в курсі подій, що відбуваються там; |
| | б) дізнаєтеся про новини із запізненням. |
| 6. Повсякденні справи Вам подобається виконувати: | а) загальноприйнятим способом; |
| | б) своїм оригінальним способом. |
| 7. Віддаєте перевагу таким письменникам, які: | а) виражаються буквально, безпосередньо; |
| | б) користуються аналогіями, алегоріями. |
| 8. Що Вас більше приваблює: | а) стрункість думки; |
| | б) гармонія людських відносин. |
| 9. Ви відчуваєте себе впевненіше: | а) у логічних висновках; |
| | б) у практичних оцінках ситуації. |
| 10. Ви вважаєте за краще, коли справи: | а) вирішені і влаштовані; |
| | б) не вирішені і поки не улагоджені. |

3-я серія питань

| | |
|-------------------------------------|--|
| 1. Як, по-вашому, Ви людина швидше: | а) серйозна, визначена; |
| | б) безтурботна. |
| 2. У телефонних розмовах Ви: | а) наперед не продумуєте все, що потрібно сказати; |
| | б) у думках «репетируєте» те, що скажете. |
| 3. Як Ви вважаєте, факти: | а) важливі самі по собі; |
| | б) є проявом загальних закономірностей. |
| 4. Фантазери, мрійники зазвичай: | а) дратують вас; |
| | б) досить симпатичні вам. |
| 5. Ви частіше дієте як людина: | а) холоднокровна; |
| | б) запальна, гаряча. |
| 6. Яким, по-вашому, гірше бути: | а) несправедливим; |
| | б) нещадним. |

| | |
|---|--------------------------------------|
| 7. Зазвичай Ви вважаєте за краще діяти: | а) ретельно оцінивши всі можливості; |
| | б) покладаючись на волю випадку. |
| 8. Вам приємніше: | а) купувати що-небудь; |
| | б) мати можливість купити. |
| 9. У компанії Ви, як правило: | а) першим заводите бесіду; |
| | б) чекаєте, коли з вами заговорять. |
| 10. Здоровий глузд: | а) рідко помиляється; |
| | б) часто скочить на слизьке. |

4 серія питань

| | |
|--|---|
| 1. Дітям часто не вистачає: | а) практичності; |
| | б) уяви. |
| 2. Ухвалюючи рішення, Ви керуєтесь швидше: | а) загальноприйнятими нормами; |
| | б) своїми відчуттями. |
| 3. Ви людина швидше: | а) тверда, ніж м'яка; |
| | б) м'яка, ніж тверда. |
| 4. Що, по-вашому, більше вражає: | а) уміння методично організувати; |
| | б) уміння пристосуватися і задовольнятися досягнутим. |
| 5. Ви більше цінуєте: | а) визначеність, закінченість; |
| | б) відвертість, поліваріантність. |
| 6. Нові і нестандартні стосунки з людьми: | а) стимулюють, додають вам енергії; |
| | б) стомлюють вас. |
| 7. Ви частіше дієте як: | а) людина практичного складу; |
| | б) людина оригінальна, незвичайна. |
| 8. Ви більш схильні: | а) знаходити власну користь у стосунках з людьми; |
| | б) розуміти думки і відчуття інших. |
| 9. Що приносить вам більше задоволення: | а) ретельне і всебічне обговорення спірного питання; |
| | б) досягнення угоди з приводу спірного питання. |
| 10. Ви керуєтесь більше: | а) розумом; |
| | б) велінням серця. |

5 серія питань

| | |
|------------------------------------|--|
| 1. Вам зручніше виконувати роботу: | а) за попередньою домовленістю; |
| | б) що підвернулася випадково. |
| 2. Ви зазвичай покладаєтесь на: | а) організованість, порядок; |
| | б) випадковість, несподіванку. |
| 3. Ви вважаєте за краще мати: | а) багато друзів на короткий період; |
| | б) декілька старих друзів. |
| 4. Ви керуєтесь більшою мірою: | а) фактами, обставинами; |
| | б) загальними положеннями, принципами. |
| 5. Вас більше цікавлять: | а) виробництво і збут продукції; |
| | б) проектування й дослідження. |
| 6. Що Ви швидше | а) «Ось дуже логічна людина»; |

| | |
|---------------------------------------|--|
| визнаєте за комплімент: | б) «Ось людина, що тонко відчуває». |
| 7. Ви більш цінуєте в собі: | а) незворушність; б) захопленість. |
| 8. Ви вважаєте за краще висловлювати: | а) остаточні і визначені твердження; б) попередні й неоднозначні думки. |
| 9. Ви краще відчуваєте себе: | а) після ухвалення рішення; б) не обмежуючи себе рішеннями. |
| 10. Спілкуючись з незнайомцями, Ви: | а) легко зав'яжете тривалі бесіди; б) не завжди знаходите спільні теми для розмови. |

6 Серія питань

| | |
|--|--|
| 1. Ви більше довіряєте: | а) своєму досвіду; б) своїм передчуттям. |
| 2. Ви відчуваєте себе людиною: | а) більш практичною, ніж винахідливою; б) винахідливішою, ніж практичною. |
| 3. Хто заслуговує більшого схвалення: | а) розсудлива, врівноважена людина; б) людина, що сильно переживає. |
| 4. Ви більш схильні: | а) бути прямим і неупередженим; б) співчувати людям. |
| 5. Що, по-вашому, краще: | а) упевнитися, що все підготовлено; б) дозволити подіям відбуватися, як звичайно. |
| 6. Стосунки між людьми повинні будуватися: | а) на попередній домовленості; б) залежно від обставин. |
| 7. Коли дзвонить телефон, ви: | а) прагнете підійти першим; б) сподіваєтеся, що підійде хтось інший. |
| 8. Що Ви цінуєте в собі більше: | а) розвинене відчуття реальності; б) палку уяву. |
| 9. Ви більше надаєте значення: | а) тому, що сказано; б) тому, як сказано. |
| 10. Що виглядає великою помилкою: | а) зайвий запал, гарячність; б) надмірна об'єктивність, безсторонність. |

7 серія питань

| | |
|---|--|
| 1. Ви в основному вважаєте себе: | а) тверезим і практичним; б) сердечним та чуйним. |
| 2. Які ситуації привертають вас більше: | а) регламентовані і впорядковані; б) нерегульовані й нерегламентовані. |
| 3. Ви людина швидше за все: | а) педантична, ніж капризна; б) капризна, ніж педантична. |
| 4. Ви частіше схильні: | а) бути відкритим, доступним людям; б) бути стриманим, приховувати почуття. |
| 5. У книгах Ви вважаєте за краще: | а) буквральність, конкретність; б) образність, переносний сенс. |

| | |
|------------------------------------|---|
| 6. Що для Вас важче: | а) знаходити спільну мову з іншими; |
| | б) використовувати інших у своїх інтересах. |
| 7. Чого б Ви собі більше побажали: | а) ясності роздумів; |
| | б) уміння співчувати. |
| 8. Що гірше: | а) бути невибагливим; |
| | б) бути занадто вередливим. |
| 9. Ви вважаєте за краще: | а) заплановані події; |
| | б) незаплановані події. |
| 10. Ви схильні чинити швидше: | а) обдумано, ніж імпульсивно; |
| | б) імпульсивно, ніж обдумано. |

2.2. Методика діагностики психічних станів

Інструкція. Пропонуємо вам опис різних психічних станів.

Якщо цей стан дуже підходить вам, то поставте 2 бали.

Якщо частково, той 1 бал.

Якщо зовсім не підходить, то 0 балів (таблиця 3 Додатку 1).

Інтерпретація результатів. Підрахуйте суму балів для кожної із чотирьох груп питань:

1. Питання № 1-10 – це показник тривожності.

Якщо Ви набрали за даним показником від 0 до 7 балів, то Ви не тривожні.

Якщо кількість балів від 8 до 14, то для Вас характерна середня тривожність, припустимого рівня.

Якщо кількість набраних балів перевищує 15, то це вказує на високий рівень тривожності.

2. Питання № 11–20 – показник фрустрації.

0-7 балів свідчать про високу самооцінку, стійкість до невдач і відсутності страху перед труднощами.

8- 14 балів указують на наявність фрустрації, але її рівень середній, припустимий.

Якщо Ви набрали більше 15 балів по даному показнику, це вказує на низьку самооцінку, уникнення труднощів, страх невдач і високий рівень фрустрованості.

3. Питання № 21–30 – показник агресивності.

Якщо набрана кількість балів не перевищує 7, то можна говорити про наявність таких якостей, як витримка та спокій.

На середній рівень агресивності вказують бали від 8 до 14.

Понад 15 балів свідчить про наявність агресивності, відсутності витримки, труднощі в роботі з людьми.

4. Питання № 31–40 – **показник ригідності**.

Якщо показник ригідності не перевищує 7 балів, то це вказує на здатність до перемикання, відсутності ригідності.

8-14 балів вказують на середній рівень виразності ригідності.

Більше 15 балів - сильно виражена ригідність, таким людям протипоказана зміна місця роботи, зміни в родині.

Таблиця 4

Перелік питань для виявлення психічних станів

| № з/п | Психічний стан |
|-------|---|
| 1 | Я не почуваю себе впевнено |
| 2 | Часто через дрібниці я червонію |
| 3 | Мій сон неспокійний |
| 4 | Легко впадаю у відчай |
| 5 | Турбуюся навіть про тільки ще уявні неприємності |
| 6 | Мене лякають труднощі |
| 7 | Люблю копатися в своїх недоліках |
| 8 | Мене легко переконати |
| 9 | Я недовірливий |
| 10 | Я важко переносю час очікування |
| 11 | Нерідко мені здаються безвихідними положення, з яких можна знайти вихід |
| 12 | Неприємності мене сильно засмучують, я падаю духом |
| 13 | При незначних неприємностях я схильний без достатніх підстав звинувачувати себе |
| 14 | Нещастя і невдачі нічому мене не вчать |
| 15 | Я часто відмовляюся від боротьби, вважаю її марною |
| 16 | Я нерідко відчуваю себе беззахисним |
| 17 | Іноді в мене бувають стани відчаю |
| 18 | Відчуваю розгубленість перед труднощами |
| 19 | У важкі хвилини життя іноді поведжуся по-дитячому, хочу, щоб мене пожаліли |
| 20 | Вважаю недоліки свого характеру невинними |
| 21 | Залишаю за собою останнє слово |
| 22 | Нерідко в розмові перебиваю співрозмовника |
| 23 | Мене легко розсердити |
| 24 | Люблю робити зауваження іншим |
| 25 | Хочу бути авторитетом для оточуючих |
| 26 | Не задовольняюсь малим, хочу більшого |
| 27 | Коли розгніваюсь, погано себе стримую |

| | |
|----|---|
| 28 | Вважаю, краще керувати, ніж підпорядковувати |
| 29 | У мене різка, грубувата жестикуляція |
| 30 | Я мстивий |
| 31 | Мені важко міняти звички |
| 32 | Нелегко перемикаю увагу |
| 33 | Дуже насторожено ставлюся до всього нового |
| 34 | Мене важко переконати |
| 35 | Нерідко у мене з голови не виходять думки, від яких слід було б відмовитися |
| 36 | Нелегко зближуюся з людьми |
| 37 | Мене засмучує навіть незначне порушення плану |
| 38 | Нерідко я проявляю впертість |
| 39 | Неохоче йдуть на ризик |
| 40 | Різко переживаю відхилення від прийнятого мною режиму |

2.3. АЛГОРИТМ РОБОТИ СТУДЕНТІВ:

1. Виконати тестові завдання та визначити особистий тип темпераменту за допомогою опитування Кейрсі.
2. Провести індивідуальну діагностику психічного стану.
3. Дайте оцінку та спрогнозуйте свій психічний стан та характер можливих дій у надзвичайній ситуації.
4. Заповніть протокол (додаток 1).

ПРОТОКОЛ № 5

виконання практичного заняття з дисципліни

«Соціальна та екологічна безпека життєдіяльності»**Тема: «Дослідження психологічної надійності людини у надзвичайних ситуаціях».**

П.І.Б. _____ група _____ Дата _____

Таблиця 1

Визначення типу темпераменту за допомогою опитування Кейрсі

| № з/п | 1-а серія | | 2-а серія | | 3-а серія | | 4-а серія | | 5-а серія | | 6-а серія | | 7-а серія | |
|---------------------|---------------------------------------|---|------------------------------------|---|-----------|---|------------------------------------|---|-----------|---|------------------------------------|---|-----------|---|
| | а | б | а | б | а | б | а | б | а | б | а | б | а | б |
| 1 | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | | | | | |
| Сума балів | $\sum a = \dots;$ $\sum б = \dots$ | | $\sum a = \dots;$ $\sum б = \dots$ | | | | $\sum a = \dots;$ $\sum б = \dots$ | | | | $\sum a = \dots;$ $\sum б = \dots$ | | | |
| | Шкала Е–І | | Шкала S–N | | | | Шкала Т–F | | | | Шкала J–P | | | |
| Функціональний тип: | | | | | | | | | | | | | | |
| Тип темпераменту: | | | | | | | | | | | | | | |

Висновок 1) Запишіть характеристику свого темпераменту

2) Вкажіть або спрогнозуйте його діяльність у надзвичайній ситуації

Таблиця 2

Діагностика психічного стану

| № з/п | Підходить | Підходить частково | Зовсім не підходить | № з/п | Підходить | Підходить частково | Зовсім не підходить |
|---|-----------|--------------------|---------------------|---|-----------|--------------------|---------------------|
| Бали | | | | Бали | | | |
| 2 | 1 | 0 | | 2 | 1 | 0 | |
| 1 | | | | 21 | | | |
| 2 | | | | 22 | | | |
| 3 | | | | 23 | | | |
| 4 | | | | 24 | | | |
| 5 | | | | 25 | | | |
| 6 | | | | 26 | | | |
| 7 | | | | 27 | | | |
| 8 | | | | 28 | | | |
| 9 | | | | 29 | | | |
| 10 | | | | 30 | | | |
| Сума балів = Рівень _____ Ознака _____ | | | | Сума балів = Рівень _____ Ознака _____ | | | |
| 11 | | | | 31 | | | |
| 12 | | | | 32 | | | |
| 13 | | | | 33 | | | |
| 14 | | | | 34 | | | |
| 15 | | | | 35 | | | |
| 16 | | | | 36 | | | |
| 17 | | | | 37 | | | |
| 18 | | | | 38 | | | |
| 19 | | | | 39 | | | |
| 20 | | | | 40 | | | |
| Сума балів = Рівень _____ Ознака _____ | | | | Сума балів = Рівень _____ Ознака _____ | | | |

Висновок: _____

Роботу виконав _____ Роботу перевірів _____