Содержание

Введение

I. Теоретическая характеристика процесса установки и ее влияния на спортивные результаты

1.1 Теоретическая сущность процесса установки

1.2 Основные теоретические подходы к изучению изменений в процессе установки

1.3 Основная роль установок

II. Практическое исследование установки на результаты футбольного матча

* 1. Методические подходы и характеристика базы исследования
	2. Анализ основных полученных результатов

Заключение

Список использованной литературы

Приложение

Введение

Спортивная деятельность, отличающаяся целым рядом специфических особенностей и предъявляющая к личности разнообразный комплекс требований, исследована в настоящее время недостаточно, и это сказывается на решении практических вопросов в области повышения эффективности и результативности спортивных достижений [1, с. 5].

Являясь субъектом спортивной деятельности, спортсмен осуществляет различные стороны профессиональной деятельности, выполняет ряд трудовых операций и действий. Качество их исполнения зависит от уровня развития профессиональных знаний, специальных умений и навыков, в том числе и от имеющихся у спортсмена социально-психологических установок.

Проблема социально-психологических установок в профессиональной деятельности спортсменов относится к числу недостаточно исследованных [1, с. 5] и актуальна, прежде всего, с позиций выявления регуляционных психологических механизмов спортивной деятельности.

Изучение социально-психологических установок спортсменов, их типология в зависимости от профессиональной успешности, характер их влияния на протекание спортивной деятельности в целом является актуальным как в практическом, так и в теоретическом плане.

Актуальность исследования социально-психологических установок спортсменов представляет интерес для профессионального отбора, психологической подготовки спортивных кадров, для определения парадигмы психологического исследования спортивной деятельности.

Целью написания данной работы является необходимость охарактеризовать процесс влияния социально – психологических установок на спортивные результаты, которые могут быть получены в ходе проведения футбольного матча.

Достижение данной цели невозможно без решения следующих задач:

1. Охарактеризовать теоретическую сущность понятия «социально – психологическая установка» и определить процесс ее влияния на спортивные результаты, которые могут быть получены в ходе проведения спортивного матча.

2. Провести практическое исследование влияния установки на результаты футбольного матча.

Предмет исследования - социально – психологическая установка

Объект исследования - спортсмены от 3-го спортивного разряда до мастера спорта в количестве 91 человек Барнаульского футбольного клуба «Динамо». Выборка представлена мужчинами – игроками футбольных команд.

В качестве методов исследования нами были использованы: анализ литературы, анкетирование, тестирование, корреляционный анализ.

В качестве основной методики был использован многофакторный опросник Кеттела.

Выборка была построена с учетом разных уровней успешности у спортсменов.

Гипотеза исследования – эффективность установки на высокий результат матча напрямую зависит от личных качеств спортсмена и уровня его успешности.

В структуру данной работы входят содержание, введение, 2 главы, заключение, список использованной литературы, приложения.

Во введении обосновывается актуальность темы данной курсовой работы, определяются цели, задачи, предмет и методология исследования.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты влияния социально – психологической установки на результаты футбольного матча, характеризуется понятие «социально – психологической установки» и ее особенности, выделяются основные теоретические подходы к изучению изменений в процессе установки, характеризуется убеждающее сообщение и основные факторы, влияющие на эффективность убеждающего воздействия.

Во второй главе характеризуются основные методики изучения влияния установки на спортивные результаты, дается характеристика результатов исследования, выделяются основные проблемы и разрабатываются меры совершенствованию использования установки, с целью более эффективных спортивных результатов.

В заключении делаются выводы о проделанной работе.

Список использованной литературы содержит 20 источников.

I. Теоретическая характеристика процесса установки и ее влияния на спортивные результаты

1.1 Теоретическая сущность процесса установки

Психология спорта – это, прежде всего, отрасль психологической науки, изучающая особенности личности, действующей в специфических условиях спортивной деятельности и оказывающейся при этом в специфических психических состояниях [6, с. 9].

Интегральная подготовка квалифицированных спортсменов в настоящее время представляет собой сложный многолетний и многоэтапный процесс спортивного совершенствования. В этом процессе необходимо учитывать и общие закономерности адаптации спортсмена к тренировочным и соревновательным нагрузкам, и частные особенности формирования спортивного мастерства в зависимости от структуры и динамики физических и психических качеств, морфофункционального и психического статуса спортсмена, наличия своеобразного сочетания специальных способностей.

В то же время становится все более ясным, что система подготовки квалифицированных спортсменов к соревнованиям во многом исчерпывает свои возможности, базирующиеся на общих закономерностях адаптации организма к нагрузкам [6, с. 8].

Все более очевидно, что только при тренировочной нагрузке, адекватной психотипу спортсмена, повышается реактивность центральной нервной системы и совершенствуются механизмы обеспечения эффективной спортивной деятельности в экстремальных условиях, которые, по существу, сопровождают любое крупное соревнование.

В этом отношении спорт специфичен тем, что без выраженной психической напряженности, без стресса невозможна полноценная адаптация к нагрузкам, как невозможен и высокий уровень тренированности спортсмена [6, с. 8].

Такие условия деятельности всегда провоцируют сильный дистресс, к которому в процессе тренировочной и особенно соревновательной деятельности необходимо адаптироваться. К состоянию дистресса близко примыкает состояние тревоги - последовательность когнитивных, аффективных и поведенческих реакций, актуализирующихся в результате воздействия различных форм cтресса. Состояние тревоги развивается по схеме: стресс - восприятие угрозы - состояние тревоги. Поскольку возрастание состояния тревоги переживается спортсменом как неприятное, болезненное, постольку когнитивные и поведенческие реакции, включенные в это состояние, несут функцию минимизации возникающего дискомфорта. Возникший процесс тревоги сопровождается процессом переоценки стрессовых условий, эта переоценка способствует выбору соответствующих перекрывающих механизмов, облегчающих переживание стресса, а также активации некоторых механизмов избегания, выводящих спортсмена из ситуации, вызывающей тревогу [3, с. 7].

В связи с этим возникает проблема изучения психических состояний в спорте и особенно - состояния готовности к спортивной деятельности.

Перед ней формируется установка, связанная с ожиданием наиболее вероятного исхода соревнований. Нередко установка формируется на неосознаваемом уровне, однако чем сложнее по своей структуре предстоящая деятельность, тем больше в формирующейся установке преобладают осознаваемые, волевые компоненты. Установка как целостная модификация субъекта фокусируется в каждый конкретный момент времени в зависимости от его индивидуальных особенностей и, по существу, определяет не только расположенность к началу действия, но и содержание всей деятельности [5, с. 126].

Таким образом, установка — это ценностная диспозиция, устойчивая предрасположенность к определенной оценке, основанная на когнициях, аффективных реакциях, сложившихся поведенческих намерениях (интенциях) и предшествующем поведении, способная (как мы убедимся в дальнейшем), в свою очередь влиять на познавательные процессы, на аффективные реакции, на складывание интенций и на будущее поведение [5, с. 126].

Это определение подразумевает, что перечисленные компоненты не являются независимыми друг от друга или изолированными в различных уголках нашего сознания.

Напротив, они могут быть в значительной степени взаимосвязаны. Познания и установки в сочетании представляют собой то, что мы можем назвать отображением объекта в сознании. Аффективные реакции и внешнее поведение могут быть следствием появления отражение объекта и нести с собой новую информацию, дополняющую его отображение в сознании. Следовательно, установки, поведение, когниции и эмоции относительно некого объекта или проблемы составляют систему реакций, специфичную для каждой конкретной личности. Поскольку установка представляет собой комплексное образование, состоящее из взаимосвязанных отдельных элементов, назовем ее установочной системой. Взаимосвязь установок, когниций, аффективных реакций, интенций и моделей поведения, составляющих одну упорядоченную систему, имеет огромное значение. Подразумевается, что изменение одного компонента может вызвать изменения в каком-либо другом. Изменение в убеждениях способно повлечь за собой необходимость пересмотреть установку.

Новая установка, как это было показано на примерах, может в конечном итоге привести к изменению поведения. Мы увидим, что возможен и обратный процесс, в ходе которого изменение поведения может вызвать изменение установки. Наконец, новые установки могут повлиять на то, что мы думаем о социальных объектах, а, следовательно, вызвать изменения в убеждениях [5, с. 126].

Следует заметить, что установочные системы не всегда представляют собой хорошо организованную структуру. Некоторые из наших установок могут быть основаны преимущественно на чувствах и никак не затрагивать ни убеждений, ни разделяемых нами идей, — до тех пор, пока мы не удосужимся осмыслить собственную установку. Тем не менее, как правило, компоненты подобных систем в той или иной мере взаимосвязаны и объединяются в пары по какому-либо критерию. Взаимосвязь элементов способна выходить за рамки системы. Установки и убеждения относительно одного объекта могут быть связаны с установками и убеждениями относительно другого объекта. Если изменится это убеждение, можно ожидать, что изменятся и обе установки.

Итак, основной тезис: установочные системы — внутри себя и по отношению друг другу — устроены таким образом, что изменение одного компонента личности приводит к изменениям других ее компонентов.

С точки зрения психологии влияния, установки часто оказываются наиболее значимым компонентом установочной системы. Склонность к оцениванию — то есть к формированию установок — является неотъемлемой частью человеческой натуры.

Действительно, порой кажется, что мы автоматически оцениваем буквально все, с чем нам приходится сталкиваться, вне зависимости от того, насколько кратким является знакомство с объектом или насколько значим сам объект.

Процесс установки традиционно, по мнению ведущих спортивных психологов, состоит их шести последовательно сменяющихся этапов:

1. Предъявление сообщения адресату (целевой группе). Если объект убеждения не увидит или не услышит сообщение, оно не окажет на него влияния.

2. Обращение внимания на сообщение.

Убеждаемый должен обратить внимание на сообщение, иначе цель сообщения не будет достигнута.

3. Понимание информации.

Чтобы сообщение могло оказать влияние, убеждаемый должен как минимум понять его суть.

4. Принятие вывода, диктуемого сообщением.

Чтобы установка изменилась, объект убеждающего воздействия должен принять продиктованный сообщением вывод.

5. Закрепление новой установки.

Если новая установка забывается, сообщение теряет способность оказывать воздействие на будущее поведение объекта убеждения.

6. Перевод установки в поведение.

Если целью сообщения было оказание влияния на поведение, то в релевантной ситуации поведением должна руководить новая установка.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что формирование установки на определенные действия, опережающая подготовка создают возможности, с одной стороны, предупреждать появление нежелательных ситуаций, а с другой - заблаговременно подготавливать адекватные реакции на возникновение тех или иных обстоятельств, обеспечивающих решение оперативных задач.

1.2 Основные теоретические подходы к изучению процесса установки

Наиболее распространенным подходом к изучению процесса установки в спортивной деятельности является социально – психологический подход.

В его основе лежат четыре определяющие характеристики.

Во-первых, будучи психологическим, он сфокусирован на поведении и психических процессах индивида.

Второй определяющей чертой социально-психологического подхода является акцент на ситуационных причинах поведения. Основной принцип социальной психологии прост: все, происходящее внутри нас (психологические процессы), в первую очередь определяется внешними факторами. Особенно значимым фактором является то, что говорят или делают другие, а также характеристики конкретной ситуации, которые на основе прежнего опыта человека активизируют в его сознании специфические интерпретации происходящего и соответствующие паттерны поведения. Один из основателей социальной психологии, Курт Левин, давным-давно подарил нам простое уравнение: «поведение является функцией двух переменных — уникальной личности индивидуума и ситуации, в которой он или она совершает поступки»[2, с.126], социальные психологи подчеркивают значение второй составляющей— власти ситуации, несмотря на то, что они по-прежнему признают важность роли, выполняемой индивидуальными диспозициями в итоговом поведенческом сценарии. Разумеется, установки являются излюбленной диспозициональной переменной в расчетах социальных психологов.

Этим ученым прекрасно известны последствия несходства установок у разных людей. Однако более всего социальные психологи озабочены тем, «как социальные ситуации влияют на установки и прочие предрасположенности человека и каким образом этим ситуациям зачастую удается оказать такое существенное влияние на поведение и мышление, что они сглаживают индивидуальные различия между людьми, забавляя всех нас реагировать сходным образом в одной и той же ситуации»[5, с.62].

Крупный теоретик, работающий в рамке теории социального научения, Б. Ф. Скиннер, долгое время отстаивали идею о том, что ситуационные стимулы — окружающие нас события — напрямую влияют на наше поведение одним из двух способов.

Будучи внешними следствиями нашего поведения, они действуют как закрепляющие стимулы, повышая частоту проявления любого предшествовавшего поведения.

Эффект закрепления наблюдается в тех случаях, когда следствие оказывается закономерно связанным с поведением: поведение Х позволяет ожидать, что за ним последует определенный У.

Кроме того, ситуационные стимулы управляют нашим поведением за счет своей сигнальной функции: с ее помощью мы узнаем, когда либо где наше поведение может вызвать закрепляющие последствия. Если стимулы выступают в роли дискриминативных стимулов, они информируют нас о том, что если мы начнем делать Х прямо здесь и сейчас, то за этим последует искомое следствие Y. Однако если они подают другой сигнал, то же самое поведение может оказаться неуместным и даже навлечь на нас неприятности [8, с. 167].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, будучи радикальным бихевиористом, Скиннер утверждал, что наши установки, намерения, представления — это нечто большее, чем побочные продукты нашего внешнего поведения. Изменению установки или представления далеко не всегда предшествует или сопутствует изменение поведения; под действием закрепления изменяется лишь внешнее поведение [8, с. 167]. Названные выше элементы внутреннего мира занимают центральное место в теории социального научения.

Первый систематический анализ идеи о последовательных этапах в процессе установки предпринял Карл Ховлэнд, социальный психолог из Йельского университета, в 1950-е годы осуществивший объемный и результативный Йельский проект исследования коммуникации. Ховлэнд исследовал процесс установки, исходя из теории научения.

Он утверждал, что сообщение может успешно изменить установку аудитории в том случае, если оно содержит информацию о том, что за принятием предлагаемой позиции последует некое подкрепление. Например, используемые в сообщении доводы могут заострить внимание объекта установки на том, почему отстаиваемая позиция правильна и какие выгоды может повлечь за собой ее принятие (скажем, одобрение со стороны людей, чье мнение ценно или важно для него). Эти аргументы, тем не менее, могут повлиять на убеждения только в том случае если человек их «выучит».

Научение становится возможным, если аудитория обобщает внимание на предъявляемое сообщение, затем некоторым образом понимает его, то есть принимает к сведению выраженное в нем убеждение.

Затем, если сообщение содержит в себе неоспоримые аргументы, следует принятие вытекающего нее вывода и — только тогда — изменение установки. Разумеется, ситуация, подходящая для совершения действий, связанных с измененной установкой, может возникнуть не тот час же, а в будущем. В связи с этим, новая установка должна быть закреплена и сохранена неизменной до того времени, когда выполнение этого действия станет возможным. Таким образом, йельский подход выделяет три ментальных этапа в процессе рационального убеждения, — а также и четвертый, если изменение установки должно привести к совершению действия в будущем. [6, с. 36]

Суть теории когнитивного диссонанса состоит в следующем: «Наши установки изменяются потому, что мы вынуждены поддерживать согласованность между нашими знаниями. Таков смысл теории когнитивного диссонанса Леона Фестингера. Эта теория проста в изложении, но область ее применения огромна. Согласно теории, мы чувствуем напряжение (диссонанс), когда две мысли или два убеждения (когниции) психологически не совместимы» [9, с. 19].

Подобное происходит, когда мы решаемся сказать или сделать то, в отношении чего у нас смешанные чувства. Фестингер утверждает, что для уменьшения неприятного ощущения мы зачастую приспосабливаем наше мышление. Теория когнитивного диссонанса, главным образом, имеет отношение к расхождению между поведением и установками. Мы осознаем и то и другое. То есть, если мы чувствуем непоследовательность, у нас появляется ощущение необходимости перемен.

Когнитивный диссонанс возникает в тех случаях, когда между когнициями (убеждениями, установками или знаниями о своем поведении) имеются противоречия. «Диссонансом называется психологически дискомфортное побудительное состояние, от которого человек стремится избавиться или снизить его, изменив одну или несколько когниций» [7, с. 84].

Поэтому диссонанс может лежать в основе самооправдания, — такого изменения установок или убеждений, чтобы они не шли, вразрез с поведением, вызванным ситуативными факторами.

«С помощью поощрений или угроз можно заставлять людей совершать поступки, противоречащие их установкам. Обычно, чем сильнее внешние побуждающие факторы (мотивы), тем послушнее ведет себя человек. Противоречащие установкам поступки не вызывают диссонанса, если их можно в достаточной степени оправдать властью ситуации».[7, с. 84]

Диссонанс возникает тогда, когда сила побуждающих к действию мотивов достаточна только для того, чтобы добиться подчинения, но ее нельзя принять за оправдание поведения. Человек должен считать, что поведение, противоречащее установкам, было выбрано им свободно и добровольно. В отсутствие весомого внешнего фактора, способного послужить оправданием поступка, снижение диссонанса происходит путем изменения установок. «Для того чтобы за поведением, противоречащим установкам, последовало изменение этих установок, индивид должен воспринимать свое поведение как выбранное свободно и добровольно, испытывать личную ответственность за предсказуемо нежелательные (аверсивные) последствия этого поведения»[3, с.211].

Изменение установок является лишь одним из способов снижения диссонанса. Существуют и другие способы: снижение значимости какой-либо, например поведенческой, когниций, введение в когнитивный репертуар новых, консонансных или самоутверждающих, когниций и прямое снижение вызванного диссонансом напряжения с помощью лекарственных препаратов или алкоголя. Люди выбирают путь наименьшего сопротивления. Неоспоримо, «значимые и связанные с Я-концепцией когниций чрезвычайно неподатливы к изменению. Когда всем релевантным когнициям присущи эти качества, может произойти перестройка когнитивной структуры, которая требует больших усилий и приводит к коренным изменениям личности» [18, с. 87]

Таков здравый смысл.

Или если мы сможем заставить людей вести себя каким-либо иным образом, их установка изменится?

Но теория когнитивного диссонанса дает совершенно иные прогнозы.

Теория когнитивного диссонанса объясняет избирательное внимание склонность уделять преимущественное внимание тому из представленных сообщений, которое поддерживает имеющуюся установку, чем сообщению, противоречащему ей.

Противоречащие друг другу компоненты сообщения создают внутреннее противоречие — дискомфорт, определяемый диссонансом. Сосредотачиваясь на положительных сторонах избранной нами позиции и на отрицательных сторонах той позиции, что была нами отвергнута, мы ликвидируем этот диссонанс: тем самым мы увеличиваем соотношение консонансных и диссонансных когнитивных компонентов. Ничто так не помогает нам при этом, как старое доброе подтверждающее сообщение. Понятно, что разумные люди не всегда склонны уделять преимущественное внимание «поддерживающей» информации.

Это было бы глупо с их стороны, ибо новая формация способна внести необходимые коррективы в устаревшие, искажающие действительное положение вещей убеждения. Следовательно, мы можем понять, почему сообщения, предположительно несущие новую информацию, притягивают к себе внимание вне зависимости от того, поддерживают они имеющиеся у человека убеждениями — или нет. «Новости» привлекают внимание при двух условиях: когда особенно важно не совершить ошибку, когда человек не вполне убежден в безусловной правильности того мнения, которого он в настоящий момент придерживается.

«Внимание человека все-таки можно привлечь к сообщению потенциально не согласующегося с его убеждениями. Это произойдет в том случае, если аудитория, готовая проигнорировать «чуждую» информацию, будет своевременно оповещена о двух моментах:

1) о том, что сообщение содержит новые и полезные сведения;

2) о том, что изменение мнения сулит выгоды и легко достижимо [3, с. 211].

Однако необходимо принять во внимание еще два этапа, один из которых относится к началу процесса, а другой к его завершению. Начальный этап — предъявление сообщения адресату. Невозможно обратить внимание на то, что вам не предъявлено. Например, агентство, рекламирующее какой-то товар, может увешать своей рекламой все стены своего офиса, но где гарантия, что люди — тем более, «нужные» люди, — увидят или услышат ее (т. е. она попадет в поле их зрения или слуха)? Вот почему телевидение проводит рейтинги популярности отдельных программ. Чем многочисленней аудитория той или иной передачи, тем многочисленней потенциальная аудитория размещенных в ней рекламных роликов. Однако одно лишь методичное закрепление новой установки не может гарантировать, что изменение установки приведет к действию. Как нам известно, ситуативные факторы могут воспрепятствовать проявлению человеком подлинных чувств. Заключительный шаг, перевод установки в поведение требует (назовем ее так) ситуационной поддержки проявлению согласованного с новой установкой поведения. Короче говоря, для того чтобы убеждающая информация повлияла на поведение человека, должны быть соблюдены все шесть этапов описанной цепочки. Но произойдет ли это - большой вопрос. Процесс убеждения может благополучно пройти все шесть этапов, а может и застопориться на любом из них.

Таким образом, нам не следует удивляться тому, что, несмотря на обилие ежедневных попыток убедить нас в чем-либо, лишь относительно малое их число действительно достигает своей цели.

Чтобы некоторое сообщение внесло свои коррективы в наше поведение, нам необходимо стать объектом информационного воздействия, обратить внимание на адресованную нам информацию, и хотя бы частично понять ее содержание, принять вытекающий из сообщения вывод, удержать новую установку втечение некоторого времени в неизменном состоянии и оказаться в ситуации, которая напомнит нам о нашей новой установке или поощрит нас руководствоваться ею в своем поведении.

* 1. Основная роль установок

Попросите кого-нибудь описать другого человека или предмет по первому впечатлению, и в ответ вы неминуемо услышите один из вариантов оценки «хорошо-плохо». Следовательно, установки являются обычными и широко распространенными психическими реакциями.

Установка — симпатия или антипатия — может сформироваться даже в том случае, если ментальная репрезентация практически не подкреплена ни убеждениями, ни фактами. Мы видим это на примере великого множества собственных предрассудков — имеющихся у нас негативных установок относительно тех или иных групп людей, о которых мы на самом деле знаем совсем немного. «Установки оказывают влияние на восприятие и мышление. Установки, изначально не имеющие под собой достаточных фактических оснований, могут впоследствии воздействовать на усвоение знаний и формирование убеждений и верований, которые в конечном итоге заполнят пустоты в структуре ментальной репрезентации. Наша суммарная оценка чего-либо оказывает влияние на то, как мы интерпретируем прочитанное и услышанное о данном объекте. Установки направляют когнитивные процессы и процессы восприятия. Установки как готовые обобщенные оценки. Еще одна важная роль установок вытекает из того факта, что они представляют собой своего рода резюмирующее обобщение нашей позиции по тому или иному вопросу. Будучи готовыми резюмирующими оценочными суждениями, они приходят в голову сравнительно легко. Как правило, нам не хватает ни времени, ни сил для того, чтобы тщательно обдумать каждый из бесчисленного множества сигналов, поступающих из внешнего мира, и проанализировать конкретную ситуацию, в которых это происходит. При необходимости принять решение относительно некоего социально значимого объекта (в особенности, если это решение заведомо не нарушит мирового равновесия), мы вряд ли станем заниматься сбором всевозможных мнений и фактических сведений относительно данного предмета. Скорее всего, мы пойдем более простым путем: припомним уже сложившуюся обобщенную установку и позволим ей определить наше решение» [6, c.69]

Эта функция установок подводит нас к третьему тезису: в зависимости от ситуационных и личных обстоятельств, реакции на попытки оказания влияния могут варьировать от тщательно продуманных, аналитических и систематизированных (одна крайность) до поверхностных, торопливых, автоматических и почти «бездумных» (другая крайность).

«Бездумные» реакции могут оказаться результатом активизации уже сложившихся установок. Еще большей «бездумностью» отличаются поведенческие реакции, подобные автоматическим, рефлекторным действиям, когда человек не дает себе труда осмыслить диктуемую установку. Эти реакции характерны для тех случаев, когда прежняя установка оказывается слишком слабой или несостоятельной. Установки определяют нас самих. В конечном счете, установка является ничем иным, как нашей точкой зрения на что-либо: «Мне это не нравится», «Мне нравится то-то».

В этом качестве наши наиболее значимые установки играют немаловажную роль в формировании наших представлений о собственном «Я», нашего самоопределения.

Другими словами, они информируют мир (и в том числе нас самих) о том, кто мы такие. Установки обладают свойствами нагрудного значка с именем и фамилией. Мы представляем собой сумму всех наших установок. Как мы узнаем в дальнейшем, установки, определяющие наше «Я», наше представление о самих себе, оказывают влияние на многие аспекты нашего поведения и наши установки по отношению к смежным предметам и проблемам. Более того, люди очень неохотно расстаются с установками, касающимися их собственного «Я», их самоопределения.

И это может быть чревато фрустрирующими последствиями для потенциальных агентов влияния. Следовательно, наш последний тезис гласит: поскольку установки по отношению к наиболее важным предметам могут являться значимой частью нашего восприятия собственного Я и нашей самооценки, многие процессы влияния подразумевают изменение не только того, как люди воспринимают предмет установки, но также и изменение восприятия ими самих себя. Можно найти немало веских причин того, что стратегии влияния зачастую направлены именно на изменение установки. Итоговой и желанной целью процесса влияния может быть изменение поведения, однако пути к этой цели ведут через сложную систему установок.

Нас постоянно пытаются в чем-то убедить, хотя многие из подобных попыток нам досаждают или исходят от людей, мнение которых не имеет особой ценности в плане социального сравнения. Мы неизбежно сталкиваемся с подобными попытками. Количество одних только рекламных сообщений ошеломляет.

Кроме коммерческой рекламы, существует реклама политическая и социальная, не говоря уже о более тонких формах идеологического воздействия при просмотре комедий, мелодрам и документальных фильмов, отражающих взгляды и позиции сценаристов и режиссеров. В конце концов, даже ни к чему не обязывающий дружеский треп, повседневные разговоры с членами семьи, воркование влюбленных могут включать в себя убеждающую информацию. Ежедневный обмен чувствами и оценочными суждениями — неотъемлемая часть привычного нам вербального общения, в котором, большинство из нас находят удовольствие (а люди застенчивые страдают от его отсутствия).

Как мы убедились, обсуждая рекламу сигарет, приемы убеждения, которыми пользуются средства массовой информации, подчас бывают весьма изощренными и часто имеют успех. Но и другие приемы также могут срабатывать. Сотрудники рекламных агентств, правительственные чиновники, руководители компаний и защитники прав потребителей — все они с большим или меньшим успехом опираются в своей профессиональной деятельности на обсуждаемые нами принципы убеждения.

Согласно некоторым оценкам, если сложить их вместе, в день на нас изливается около 1500 убеждающих сообщений. Многие из этих сообщений влияют на нас, несмотря на то, что мы практически не уделяем им внимания, когда пролистываем газету, проезжаем мимо рекламных щитов или наливаем себе еще одну чашку кофе во время очередной рекламной паузы в телепрограмме. Пропустить сквозь себя хотя бы сотню подобных — уже немало. Если бы каждое из них оказывало на нас какое-либо влияние, наши убеждения менялись бы всякий раз, когда такому сообщению удавалось привлечь наше внимание.

Или же мы, испытав информационную перегрузку, впали бы в, своего рода, «установочный паралич», не зная, чему верить и в чем сомневаться. И очень скоро наша нерешительность лишила бы нас всякой способности действовать. Разумеется, редко все заканчивается так ужасно. Но почему? Что позволяет нам стоять под ревущим шквалом убеждающих сообщений? И, коль скоро мы способны спешно дать отпор большинству из них, какими должно быть убеждающее сообщение, чтобы «прорвать оборону, проникнуть в глубокий тыл, занять командные посты» заставить человека иначе взглянуть на какой-то аспект окружающего мира?

Можно начать отвечать на эти вопросы, заметив, что мы как существа, наделенные разумом, никогда не бываем полностью беззащитны перед той или иной формой информационного воздействия.

Поскольку многие установки основываются на знании, попытке убеждения можно противостоять контраргументами.

Но контраргументы — лишь один из способов защиты от попыток убеждения. Чтобы стать убедительной, то есть способной изменить установку человека, в свою очередь, его поведение, информация должна преодолеть несколько уровни пассивной и активной защит. Процесс убеждения, по сути дела, состоит из определенного количества этапов, и процесс создания действительно выполняющего свою задачу убеждающего сообщения требует прохождения необходимых этапов на каждом из них.

II. Практическое исследование установки на результаты футбольного матча

* 1. Методические подходы и характеристика базы исследования

Предмет исследования - социально – психологическая установка.

Объект исследования - спортсмены от 3-го спортивного разряда до мастера спорта в количестве 91 человек Барнаульского футбольного клуба «Динамо». Выборка представлена мужчинами – игроками футбольных команд.

В качестве методов исследования нами были использованы: анализ литературы, анкетирование, тестирование, корреляционный анализ.

В качестве основы использовался многофакторный опросник Кеттела.

Выборка была построена с учетом разных уровней успешности у спортсменов.

Описание методики

Предназначен для измерения уровня интеллектуального развития независимо от влияния факторов окружающей среды (культура, образование). Может применяться как для индивидуального, так и для группового обследования.

Тест состоит из двух частей, каждая из которых имеет четыре субтеста. Все задания имеют графическую форму. Время выполнения каждого субтеста ограничено.

В стимульном материале перед каждой частью методики и перед каждым субтестом сформулированы инструкции. Все инструкции зачитываются вслух экспериментатором, который объясняет неясные моменты испытуемому.

Все тесты имеют примеры, и поэтому перед началом работы с тестом тестируемый учится решать задачи из «Примеров» вместе с исследователем, а затем допускается к решению тестовых задач в условиях определенного времени.

При решении заданий из пяти предложенных вариантов ответов, которые обозначены буквенно, надо выбрать только один правильный и отметить его в бланке ответов, вычеркнув соответствующую букву. Перед началом работы над каждым тестом экспериментатор засекает время. По его истечении он останавливает испытуемого с просьбой отложить в сторону бланк для ответов.

Результаты тестирования сверяются с ключом. Затем подсчитывается количество правильных ответов по каждому тесту и их общая сумма в первой и второй части методики. Суммы баллов обеих частей также складываются, полученный результат является сырым баллом, который переводится в стандартную оценку I, при помощи таблицы возрастных норм.

Считается, что средняя норма находится в пределах от 90 до 110 баллов. Показатели выше этого уровня могут свидетельствовать об одаренности испытуемого, ниже него - об отставании в умственном развитии.

После инструкций мы приступали к непосредственному исследованию, в ходе которого в первой и второй группе мы производили опрос.

Далее мы произвели обработку полученных в ходе эксперимента данных, которые представлены в приложении, и анализировали качественно и с помощью корреляционного анализа.

Базой исследования является футбольный клуб г. Барнаула «Динамо»

История создания данного клуба началась в 1957 году, когда, по предложению ЦК ВЛКСМ и ЦС ДСО «Урожай», внесенному в правительство, в Барнауле было решено организовать показательную футбольную команду целинников под руководством молодого тренера Василия Фомичева. И уже 2 июня 1957 года наскоро укомплектованный «Урожай» впервые вышел на футбольное поле.

С 1960 года команда стала называться «Темп». Она одержала победы в зональных турнирах класса «Б» — в 1963 и 1964 годах. В 1969 году ведущая футбольная команда Алтайского края перешла в спортивное общество «Динамо». Футболисты получали большую возможность для учебно-тренировочной работы, так как у «Динамо» имелся свой стадион и другие спортивные сооружения.

Во второй лиге «Динамо» под руководством С.Ф. Каминского «Динамо» в 1973 году заняло 2-е место, а в 1974 году, проведя свой лучший сезон в истории, стало победителем зонального турнира. В 1980 году команда снова одержала победу в зональном турнире под руководством В.С. Фомичева.

В 1981 году в 4-ю зону, где выступали динамовцы, включили команды Урала, в том числе и недавно прошедших школу 1-ой лиги свердловский «Уралмаш» и пермскую «Звезду», которые не скрывали, что их задачей является победа в зональном турнире. Однако чемпионом вновь стало барнаульское «Динамо».

По итогам сезона-89 команда добилась повышения своего статуса — на финише уступив омскому «Иртышу» и иркутской «Звезде», «Динамо» получило право играть в Буферной лиге.

С 1992 года барнаульское «Динамо» — участник первенства России по футболу.

В 1990-е годы клуб два раза получал «серебро» и трижды «бронзу», но лишь в 2007 году удалось занять первое место и завоевать путевку в Первый дивизион ПФЛ. После этого клубу было обещано финансирование в размере 75 миллионов рублей из краевого бюджета на сезон 2008 года, однако команде не удалось сохранить «победный» состав игроков.

2.2 Анализ основных полученных результатов

По результатам проведенного исследования были получены следующие результаты, которые отражены в таблице 1

Таблица 1

Средние показатели по факторам Кетелла в зависимости от успешности спортсменов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество человек | Вся выборка | С низкой успешностью | Со средней успешностью | С высокой успешностью |
|  | 91 | 29 | 47 | 15 |
| А | 9,3±0,2 | 8,9±0,4 | 9,6±0,3 | 9±0,5 |
| В | 4,1±0,2 | 4±0,3 | 4,2±0,2 | 4,2±0,5 |
| С | 9,5±0,2 | 9,7±0,3 | 9,4±0,3 | 9,5±0,6 |
| Е | 6±0,2 | 6,3±0,4 | 5,9±0,3 | 5,7±0,7 |
| F | 5,4±0,2 | 5,4±0,3 | 5,5±0,3 | 4,9±0,5 |
| G | 9,6±0,2 | 9,8±0,3 | 9,5±0,2 | 9,5±0,5 |
| Н | 8,3±0,2 | 7,8±0,5 | 8,4±0,3 | 9±0,5 |
| I | 6,4±0,2 | 6,3±0,4 | 6,3±0,3 | 6,9±0,7 |
| L | 4±0,2 | 4,1±0,3 | 3,8±0,3 | 4,3±0,5 |
|  М |  5,4±0,2 |  5,4±0,4 | 5,3±0,6 | 5,5±0,3 |
|  N | 5,1±0,2 | 5,4±0,4 | 5,5±0,3 | 5,3±0,6 |
|  О | 4,9±0,2 | 4,5±0,3 | 5,4±0,4 | 4,1 ±0,5 |
|  Q1 | 6,7±0,2 | 6,8±0,5 | 6,8±0,3 | 6,3±0,7 |
| Q2 | 4,5±0,2 | 4, 7 ±0,4 | 4,6±0,3 | 4,3±0,6 |
| Q3 | 7,4±0,2 | 7,5±0,4 | 6,9±0,3 | 8,7 ±0,6 |
| Q4 | 4,2±0,2 | 3,7±0,3 | 4,3±0,3 | 4,7±0,7 |
| MD | 8,3±0,3 | 8±0,5 | 8,3±0,4 | 9,1±0,5 |

Анализ полученных данных позволяет сделать следующие выводы.

Готовность к сотрудничеству, установка на активность в установлении контактов с коллегами (фактор А) в группе спортсменов со средней профессиональной успешностью (СПУ) выражена больше по сравнению с группами низко (НПУ) и высоко успешных спортсменов (ВПУ).

В группах НПУ и ВПУ статистически значимых различий не получено. Следовательно, установка на сотрудничество с коллегами, что является профессионально значимым качеством, наиболее выражена в группе спортсменов со средней профессиональной успешностью.

В отношении интеллектуальных особенностей можно отметить, что во всех группах они выражены на среднем уровне и статистически не различаются, поэтому судить о влиянии фактора В на профессиональную успешность спортсменов затруднительно.

Установка на высокий уровень самодисциплины, выдержанность – качества, описываемые фактором С – во всех группах выражены достаточно высоко и статистически не различаются.

Не получены значимые различия и по фактору Е, хотя сравнение средних баллов позволяет отметить, что независимость, самоуверенность, доминирование – качества, объединяемые фактором Е, имеют тенденцию большей выраженности с понижением профессиональной успешности.

Таким образом, можно отметить, что установка на социальную доминантность наиболее выражена в группе спортсменов с низкой профессиональной успешностью.

Среди индивидуальных характеристик, описываемых фактором F –«сдержанность-экспрессивность», у опрошенных спортсменов наиболее выражены те, которые относятся к полюсу «сдержанности», то есть можно говорить о наличии у них установки на благоразумие, осторожность, рассудительность.

В сторону максимальных меняются средние значения в группах успешности по фактору G. То есть, опрошенные спортсмены имеют установку на осознанное соблюдение норм и правил поведения, готовность к проявлению настойчивости в достижении цели, точности, ответственности, организованности.

Значимых различий по данному фактору не установлено. Готовность иметь дело с незнакомыми обстоятельствами и людьми, установка на социальную смелость, активность (фактор Н) наиболее выражены у профессионально успешных спортсменов. Это можно отметить как тенденцию, так как статистически достоверных различий между группами не установлено.

Средние значения по фактору I – «жесткость- чувствительность» колеблются в пределах 6,3 – 6,9 баллов и во всех группах выражены одинаково, значимых различий получено не было.

Низкие средние значения получены по фактору L, то есть у спортсменов выражена установка на терпимость, благожелательность, доверие по отношению к людям. Статистически значимые различия по данному фактору установлены между группами СПУ и НПУ.

Таким образом, наиболее выражена эта установка у спортсменов со средней профессиональной успешностью. Установка на следование общепринятым нормам поведения, ориентир на внешнюю реальность (фактор М) одинаково выражены во всех группах, статистически значимых различий не выявлено.

Средние значения по фактору N – «прямолинейность-дипломатичность» в анализируемых группах равняются 4,5 – 5,4 баллов, а отсутствие статистически значимых различий между ними не позволяет рассматривать влияние этой установки на профессиональную успешность.

Среди характеристик, объединенных фактором О – «уверенность в себе - тревожность», у опрошенных спортсменов наиболее выражены те, которые относятся к полюсу «уверенности»: спокойствие, энергичность, склонность обвинять обстоятельства, а не себя. Средние значения по данному фактору не превышают 4,1 – 5,4 баллов. Статистически значимые различия по данному фактору установлены между группами СПУ и ВПУ, что позволяет диагностировать более высокий уровень тревожности у спортсменов со средней профессиональной успешностью.

Фактор Q1 — «консерватизм-радикализм» проявляется во всех группах одинаково, средние значения колеблются в пределах 6,3 – 6,8 баллов, а отсутствие статистически значимых различий в анализируемых группах не позволяет рассматривать влияние установок, связанных с традиционностью или экспериментированием в поведении, на профессиональную успешность спортсменов.

В сторону низких изменяются значения по фактору Q2 среди опрошенных, средние значения колеблется в интервале от 4,3 до 4,7 баллов, что определяет наличие конформистских установок во всей выборке. Статистически значимые различия группах НПУ и ВПУ можно интерпретировать как преобладание установок на социальную зависимость от команды, ориентация на ее одобрение, понижения уровня самодостаточности у спортсменов с высокой профессиональной успешностью.

Значимые с точки зрения статистики различия установлены между всеми группами по фактору Q3, который объединяет качества личности, связанные с выражением «Я-концепции», что позволяет говорить о значении данного фактора в профессиональной успешности спортсменов. Менее выражена установка на самоконтроль, самодисциплину, на точное выполнение социальных требований у профессионально среднеуспешных спортсменов, наиболее – у спортсменов с высокой профессиональной успешностью.

По фактору Q4 — «расслабленность – фрустрированность» – значимых различий между средними баллами в анализируемых группах получено не было, а по величине средних значений можно сделать вы- вод о том, что опрошенные спортсмены склонны к проявлению спокойствия, расслабленности, излишней удовлетворенности, самоуспокоенности.

Средние значения по фактору МД в анализируемых группах статистически не различаются, колеблются в пределах 8 – 9,1 баллов.

Что касается особенностей всей выборки, то необходимо отметить существование у спортсменов в отношении психолога установки на опасность, что нашло свое выражение в повышении значений по фактору МД.

Данное явление, по всей видимости, объясняется тем, что, работающие в спортивной сфере психологи могут участвовать в решении кадровых вопросов, что не формирует у спортсменов установку на откровенность с психологом.

Этот факт ставит перед спортивными психологами проблему, связанную с отбором диагностических методик проективного типа. Для всей выборки характерны высокие оценки по факторам А, С, G, Н, Q3, т.е. у спортсменов ярко выражены установки на активность в установлении контактов (А), самодисциплину, самоконтроль (C,Q3), социальную смелость, доминантность и нормативность поведения (G,H).

В сторону минимальных меняются средние значения для всей выборки по факторам L, О, Q2, Q4, что свидетельствует о наличии у спортсменов установок на благожелательное, терпимое отношение к людям (L), высоком уровне выраженности конформистских установок (Q2), низком уровне тревожности, расслабленности, самоудовлетворенности (О, Q4), что определяет низкое рабочее напряжение, низкую мотивацию профессиональной деятельности.

Определение статистически значимых различий между средними баллами по факторам Кеттелла показало, что характер социально-психологических установок спортсменов не является однородным, ему свойственны некоторые особенности в группах, выделенных в зависимости от профессиональной успешности спортсменов.

Влияние профессиональной успешности на характер социально-психологических установок определено в отношении факторов A, L, О, Q2, Q3. У спортсменов со средней профессиональной успешностью по сравнению с низко и высоко успешными в профессиональной деятельности, более ярко выражены установки на активность в установлении контактов (А), благожелательность и терпимость по отношению к людям (L), их отличает более высокий уровень тревожности, что является источником неудовлетворенности и пусковым механизмом саморазвития и самосовершенствования (О).

Эти спортсмены – группа СПУ – по сравнению с группой ВПУ, имеют менее выраженные установки конформистского типа, они готовы к большей самостоятельности, в меньшей степени готовы к точному выполнению социальных требований, у них более низкий внутренний контроль поведения (Q2, Q3).

Одновременно у высоко успешных в профессиональной деятельности спортсменов более выражены: спокойствие, уверенность в себе, расслабленность, что свидетельствует о низком рабочем напряжении (О), установки конформистского характера, ориентир на одобрение со стороны профессиональной системы (Q2), готовность к высокому самоконтролю поведения, установка на выполнение социальных требований (Q3).

Заключение

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному необходимо подвести следующие выводы.

Спортивная деятельность, отличающаяся целым рядом специфических особенностей и предъявляющая к личности разнообразный комплекс требований, исследована в настоящее время недостаточно, и это сказывается на решении практических вопросов в области повышения эффективности и результативности спортивных достижений.

Являясь субъектом спортивной деятельности, спортсмен осуществляет различные стороны профессиональной деятельности, выполняет ряд трудовых операций и действий. Качество их исполнения зависит от уровня развития профессиональных знаний, специальных умений и навыков, в том числе и от имеющихся у спортсмена социально-психологических установок.

Проблема социально-психологических установок в профессиональной деятельности спортсменов относится к числу недостаточно исследованных и актуальна, прежде всего, с позиций выявления регуляционных психологических механизмов спортивной деятельности.

Формирование установки на определенные действия, опережающая подготовка создают возможности, с одной стороны, предупреждать появление нежелательных ситуаций, а с другой - заблаговременно подготавливать адекватные реакции на возникновение тех или иных обстоятельств, обеспечивающих решение оперативных задач.

Трактовка данного понятия рассматривается в рамках социально – психологического подхода, теории социального научения, а также теории когнитивного диссонанса, которая объясняет закономерности формирования, функционирования и изменения установок.

Изменения в убеждениях, в свою очередь, могут привести к изменению других структурных элементов установочной системы — установок и поведения.

Также было проведено практическое исследование. В рамках данного исследования гипотеза полностью подтвердилась.

В отношении факторов В, Е, F, I, M, N, Q1, Q4, МД необходимо отметить, что выраженность установок, определяющихся этими факторами, не зависит от профессиональной успешности спортсменов.

С помощью методики Кетелла получены результаты, позволяющие анализировать как общие для спортсменов социально-психологические установки, так и специфические, доминирующие в группах спортсменов с разной профессиональной успешностью.

Список используемой литературы

1. Алексеев А.В., Преодолей себя! Психологическая подготовка в спорте/ Алексеев А.В.,- Ростов – на – Дону: «Феникс», 2006.- 352с.
2. Ананьева Б.Г., Практическая психология в спорте: Учебник/ Б.Г. Ананьева.- М.: «Дидактика Плюс», 2001.- 467с.
3. Балл. Г.А., Бурсин М.С. Анализ психологических воздействий и его педагогическое значение/Г.А. Балл, М.С. Бурсин// Вопросы психологии. -2004.- №4.- с. 5-9.
4. Газемко М.В., Домашенко И.А. Атлас по психологии: Информ. – метод. пособие к курсу «Психология человека». - М.: Педагогическое общество России, 2001 – 276с.
5. Гилбарт Б., Джеймиссон С., Победа любой ценой./ Б. Гилбарт, С. Джеймиссон.- М.: Олимп – бизнес, 2004.- 336с.
6. Загайнов Р.М., Психологическое мастерство тренера и спортсмена/ Р.М. Загайнов.- М.: Советский спорт, 2005.- 106с.
7. Ильин Е.П. Психология спорта: [Текст]/ Е.П. Ильин.- М.: ВЛАДОС, 2007.- 352с.
8. Кайнова Э. Б. Общая психология физической культуры и спорта: Учебник/ Э.Б. Кайнова.- М.: ИНФРА –М, 2007.- 512с.
9. Китаева М.В., Психология победы в спорте [Текст]/ М.В. Китаева.- Ростов- на- Дону: Феникс, 2006.- 208с.
10. Кретти Б., Психология спорта/ Б. Кретти.- М.: АСТ Харвест, 2007.- 352с.
11. Матвеев, А.П. Методика физического воспитания с основами теории [Текст] : учеб. пособие для студ. пед. ин-тов / А.П. Матвеев, С.Б. Мельников. - М.: Просвещение, 1991. - 191 с.
12. Матвеев, Л.П. Теория и методика физической культуры. (Общ. основы теории и методики физического воспитания; теорет. - метод. аспекты спорта и проф.- проикл. форм физ. культуры) : [Учеб. для ин-тов физической культуры] [Текст] : учебник / Л.П. Матвеев. - М.: Физкультура и спорт, 1991. - 543 с.
13. Матвеев, Л.П. Общая теория спорта и ее прикладные аспекты [Текст]: учебник для завершающего уровня высшего физкультурного образования / Л.П. Матвеев. - 4-е изд., испр. и доп. - СПб.: Лань, 2005. - 378с.
14. Общая и спортивная психология. Учебник для высших физкультурных учебных заведений/Под ред. Г.Д. Бабушкина. - Омск: СибГУФК, 2004.- 400с.
15. Озолин Н.Г. Настольная книга тренера: наука побеждать / М.: ООО «Издательство Астрель»: ООО «Издательство АСТ», 2002. – 864 с.
16. Психологические тесты / Под ред. А.А. Карелина: В2 т. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. – Т1. – 312 с.
17. 18. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии – СПб.: Питер, 2001. – 720с.
18. Спортивная психология в трудах отечественных специалистов/ Авт. – сост. И.П. Волкова.- СПб: Питер, 2002.- 384с.
19. Стамбулова Н.Б. Психология спортивной карьеры: [Текст].-СПб.: Питер, 1999.- 489с.
20. Уэйнберг Р., Гоулд Д., Основы психологии спорта и физической культуры [Текст]/ Р. Уэйнберг, Д. Гоулд- Киев: Олимпийская литература, 2001.- 336с.

Приложение 1. Опросник Кеттела

Инструкция испытуемому: Перед вами вопросы, которые помогут выяснить особенности вашего характера, Вашей личности.

Не существует «верных» и «неверных» ответов, так как каждый прав по отношению к своим собственным взглядам. Вы должны хотеть отвечать точно и правдиво. В начале Вы должны ответить на четыре вопроса, которые даны в качестве образца и посмотреть не нуждаетесь ли Вы в дополнительных разъяснениях. Вы должны зачеркнуть соответствующие Вашему ответу квадратик на специальном бланке для ответа.

У Вас времени на обдумывание нет. Давайте первый, естественный ответ, который Вам придет в голову. Конечно, вопросы сформулированы слишком кратко и неподробно, чтобы Вы могли выбрать то, что бы хотелось. Например, первый вопрос в примерах спрашивает Вас о "командных играх". Вы, возможно, больше любите футбол, чем баскетбол. Но Вас спрашивают о "средней игре", о той ситуации, которая в среднем соответствует этому случаю. Дайте самый точный ответ, который Вы можете. Вы должны закончить отвечать не позднее, чем за полчаса.

Старайтесь не увлекаться средними, неопределенными ответами, за исключением тех случаев, когда. Вы действительно не можете выбрать крайний случай. Возможно, это будет в одном из четырех – пяти вопросов.

Не пропускайте вопросов. Отвечайте хоть как-нибудь на все вопросы подряд. Некоторые вопросы могут не очень подходить к Вам, но дайте все же лучшее, что Вы можете предложить в данном случае. Некоторые вопросы могут показаться слишком личные, но помните, что результаты не разглашаются и не – могут быть получены без специального "ключа. Ответы на каждый отдельный вопрос не просматриваются.

Отвечайте так честно, как возможно, то, что верно для Вас. Но пишите того, что как Вы думаете, правильнее было бы сказать, чтобы произвести впечатление на экспериментатора.

Вопросы

1. Я думаю, что моя память сейчас лучше, чем раньше:

а) Да в) Трудно сказать с) Нет.

2. Я мог бы счастливо жить один, вдалеке от людей, как отшельник:

а) Да в) Иногда с) Нет.

3. Если бы я говорил, что небо "находится снизу", и что зимой "жарко", я должен был бы назвать преступника.

а) Гангстером в) Святым с) Тучей

4. Когда я ложусь спать, я:

а) Насыпаю мгновенно в) Нечто среднее с) Засыпаю медленно, с трудом.

5. Если бы я вел машину по дороге, где много других автомобилей, я чувствовал себя удовлетворенным:

а) Если бы остался позади других машин; в) Не знаю; с) Если бы я обогнал все идущие впереди машины.

6. В компании я предоставляю другим шутить и рассказывать всякие истории:

а) Да в) Иногда с) Нет.

7. Для меня важно, чтобы во всем, что меня окружает, не было беспорядка:

а) Верно в) Трудно сказать с) Неверно.

8.Большинство людей, которых я встречаю на вечеринке, рады меня видеть.

а) Да в) Иногда с) Нет.

9.Я бы скорее занимался:

а) Фехтованием и танцами в) Затрудняюсь сказать с) Борьбой и ручным мячом.

10. Про себя я смеюсь над тем, что существует такая большая разница между тем, что люди делают и тем, что они рассказывают о том.

а) Да в) Иногда с) Нет.

11.Когда я читаю о каком-нибудь происшествии, я точно хочу выяснить как это все случилось.

а) Всегдa в) Иногда с) Редко.

12. Когда друзья подшучивает надо мной, я обычно смеюсь вместе со всеми и совсем не огорчаюсь.

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

13. Когда кто-нибудь грубо говорит со мной, я могу быстро забывать об этом.

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

14. Мне нравится "изобретать" новые способы в выполнения какой-либо работы больше, чем придерживаться испытанных, приемов.

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

15. Когда я обдумываю что-нибудь, я люблю делать это без посторонней помощи, один.

а) Да в) Иногда с) Нет.

16. Я думаю, что реже говорю неправду, чем большинство людей.

а) Верно в) Нечто среднее с) Нет.

17. Меня раздражают люди, которые не могут быстро принимать решения.

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

18. Иногда, хотя и очень недолго, я чувствовал ненависть к моим родителям.

а) Да в) Не знаю с) Нет.

19. Я бы скорее раскрыл бы свои сокровенные мысли:

а) моим друзьям в) Не знаю с) В своем дневнике.

20. Я думаю, что противоположным по значению словом по отношению к противоположности слова «неточный» будет:

а) Небрежный в) Тщательный с) Приблизительный.

21. Я всегда полон энергии, когда мне это необходимо

а) Да в) Трудно сказать с) Нет.

22. Меня больше раздражают люди, которые:

а) Своими непристойными шутками вгоняют других в краску

в) Не знаю

с) Опаздывают на условленную встречу и заставляют меня волноваться.

23. Мне очень нравится приглашать гостей и развлекать;

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

24. Я думаю, что…

а) Некоторые виды работ не возможно выполнить так же тщательно, как другие

в) Затрудняюсь сказать

с) Любую работу следует делать тщательно, если Вы вообще за нее взялись.

25. Мне всегда приходится бороться со своей робостью.

а) Да в) Возможно с) Нет.

26. Мои друзья чаще:

а) Спрашивают моего совета

б) Делают то и другое наполовину

с) Дают мне советы.

27. Если приятель обманывает меня в мелочах, я скорее предпочитаю сделать вид, что не заметил этого, чем разоблачать его.

а) Да в) Иногда с) Нет.

28. Мне нравится друг, который…

а) Имеет действие и практические интересы

в) Не знаю

с) Серьезно обдумывает взгляды на жизнь.

29. Я раздражаюсь, когда слышу, что другие высказывают идеи, противоположные тем, в которые я твердо верю.

а) Верно в) Затрудняюсь ответить с) Неверно.

30. Меня волнуют мои прошлые поступки ошибки.

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

31. Если бы я одинаково хорошо умел и то и другое, я предпочел:

а) Играть в шахматы в) Затрудняюсь сказать с) Играть в городки.

32. Мне нравятся общительные кампанейские люди.

а) Да в) Не знаю с) Нет.

33. Я настолько осторожен и практичен, что со мной случаются меньше неприятностей, неожиданностей, чем с другими людьми

а) Да в) Трудно сказать с) Нет.

34. Я могу забыть о своих заботах и обязанностях, когда мне это необходимо.

а) Да в) Иногда с) Нет.

35. Мне трудно признать, что я не прав.

а) Да в) Иногда с) Нет.

36. На заводе было бы интересно:

а) Работать с машинами и механизмами и участвовать в основном производстве

в) Трудно сказать

с) Беседовать с другими и принимать их на работу.

37. Какое слово не связано с другими двумя:

а) Кошка в) Близко с) Солнце.

38. То, что в некоторой степени отвлекает меня, мое внимание:

а) Раздражает меня в) Нечто среднее с) Не беспокоит.

39. Если бы у меня было много денег, я:

а) Я позаботился бы о том, чтобы не вызвать к себе зависть

в) Не знаю

с) Жил бы не стесняя себя ни в чем

40. Худшее наказание для меня:

а) Тяжелая работа в) Не знаю с) Быть запертым в одиночестве.

41.Люди должны больше, чем они делают сейчас, требовать соблюдения законов морали

а) Да в) Иногда с) Нет.

42.Мне говорили, что ребенком я был скорее:

а) Спокойным и любил остаться один

в) Не знаю

с) Жизнерадостный и всегда активный.

43.Мне нравится практическая повседневная работа с различными установками и машинами

а) Да в) Трудно сказать с) Нет

44.Я думаю, что большинство свидетелей говорят правду, даже если это затрудняет их.

а) Да в) Трудно сказать с) Нет

45.Если бы я беседовал с незнакомым человеком, я скорее:

а) Обсуждал бы с ним политические и общественные взгляды

в) Не знаю

с) Хотел бы услышать от него несколько новых анекдотов.

46.Я стараюсь смеяться над шутками не так громко, как это делает большинство людей

а) Верно в) Не знаю с) Нет.

47.Я никогда не чувствую себя таким несчастным, что хочу плакать.

а) Верно в) Не знаю с) Нет

48.В музыке я наслаждаюсь:

а) Маршами в исполнении военных оркестров

в) Не знаю

с) Типичное соло

49.Я быстрее предпочел провести два летних месяца

а) В деревне одним или с двумя друзьями

в) Не знаю

с) Возглавляя группу в туристических лагерях.

50. Усилия, затраченные на составление предварительных планов

а) Никогда не лишне в) Трудно сказать с) Не стоит этого.

51.Необдуманные поступки и высказывания моих приятелей не обижают меня и не делают несчастным.

а) Верно в) Иногда с) Неверно.

Когда мне все удается, я нахожу эти дела легкими:

а) Верно в) Иногда с) Неверно.

52. Я предпочел бы скорее работать:

а) В учреждении, где мне бы пришлось бы руководить людьми и все время быть среди них

в) Затрудняюсь ответить

с) Архитектором, работая над своими проектами в тихой комнате.

53. "Дом" так относится к "комнате", как "дерево" к:

а) Лесу в) Растению с) Листу.

54. То, что я делаю, у меня получается:

а) Редко в) Иногда с) Часто.

55. В большинстве дел я:

а) Предпочитаю рискнуть в) Не знаю

с) Предпочитаю действовать наверняка.

56.Некоторые люди считают, что я громко говорю:

а) Скорее всего это так в) Не знаю с) Думаю, нет.

57.Я восхищаюсь больше:

а) Человеком умным, но ненадежным и непостоянным

в) Трудно сказать

с) Человеком со средними способностями, но умеющим противостоять всяческим соблазнам.

58. Я принимаю решение:

а) Быстрее, чем многие люди в) Не знаю с) Медленнее, чем многие люди.

59. На меня производит большое впечатление:

а) Мастерство и изящество в) Не знаю с) Сила и мощь.

60. Я считаю, что я человек склонный к сотрудничеству:

а) Да в) Нечто среднее с) Нет.

61. Мне нравиться говорить с изысканным, утонченным человеком, чем с откровенным и прямолинейным:

а) Да в) Не знаю с) Нет.

62. Я предпочитаю:

а) Решать вопросы, касающиеся лично меня сам

в) Затрудняюсь ответить

с) Обсуждать с моими друзьями.

63. Если человек не отвечает сразу же, когда я что-нибудь говорю ему, то я чувствую, что должно быть, сказал какую-нибудь глупость:

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

64. В школьные годы я больше всего узнал:

а) На уроках в) Трудно сказать с) Читая книги.

65. Я избегаю работы в общественных организациях, и связанной с этим ответственностью:

а) Верно в) Иногда с) Неверно.

66. Когда вопрос очень труден, который надо решить, и требует много усилий, я стараюсь:

а) Заняться другим вопросом

в) Затрудняюсь ответить

с) Еще раз попробовать решить этот вопрос.

67. У меня возникают сильные эмоции: тревога, гнев, приступы смеха и т.д. казалось бы, без определенной причины:

а) Да в) Иногда с) Нет.

68. Иногда мой ум работает не так ясно, как в другое время:

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

69.Я счастлив, сделать человеку одолжение, согласившись назначить встречу с ним на время, удобное для него, даже это немного неудобно для меня:

а) Да в) Иногда с) Нет.

70. Я думаю, что правильное число, которое должно продолжить ряд 1,2,3,4,5,6,…

а) 10 в) 5 с) 7.

71. Иногда у меня бывают непродолжительные приступы тошноты т головокружения без определенной причины:

а) Да в) Не знаю с) Нет.

72. Я предпочитаю скорее отказаться от своего заказа, чем доставить официанту лишнее беспокойство:

а) Да в) Не знаю с) Нет.

73. Я живу сегодняшним днем в большей степени, чем другие люди:

а) Верно в) Не знаю с) Неверно.

74. На вечеринке мне придется:

а) Принимать участие в интересной беседе

в) Затрудняюсь ответить

с) смотреть как, люди отдыхают, и, отдыхать, расслабившись самому.

75. Я высказываю свое мнение независимо от того, сколько людей могут его услышать:

а) Да в) Иногда с) Нет.

76. Если бы я мог перенестись в прошлое, я бы хотел встретиться:

а) с Колумбом в) не знаю с) с Шекспиром.

77. Я вынужден удерживать себя от того, чтобы не улаживать чужие дела:

а) Да в) Иногда с) Нет.

78. Работая в магазине, я предпочел бы:

а) Оформлять витрины

в) Не знаю

с) Быть кассиром.

79. Если люди обо мне плохо думают, это меня не волнует:

а) Да в) Трудно сказать с) Нет.

80. Если я вижу, что мой старый друг холоден со мной и избегает меня, я обычно:

а) Сразу же думаю: "У него плохое настроение"

в) Не знаю

с) Беспокоюсь о том, какой неверный поступок я совершил.

81. Все несчастья происходят из-за людей:

а) Которые стараются во все внести изменения, хотя уже существует удовлетворительный способ решения этих вопросов

в) Не знаю

с) Которые отвергают новые, многообещающие предложения.

82. Я получаю большое удовлетворение, рассказывая местные новости:

а) Да в) Иногда с) Нет.

83. Аккуратные требовательные люди не уживаются со мной:

а) Верно в) Иногда с) Неверно.

84. Я думаю, что я менее раздражительный, чем большинство людей:

а) Верно в) Иногда с) Неверно.

85. Я могу легче не считаться с людьми, чем они со мной

а) Верно в) Иногда с) Неверно.

86. Бывает, что все утро у меня возникает нежелание с кем-либо говорить:

а) Верно в) Иногда с) Никогда.

87. Если стрелки часов встречаются каждые 65 минут, отмеренных по точным часам, то эти часы:

а) Отстают в) Идут правильно с) Спешат.

88. Мне бывает скучно:

а) Часто в) Иногда с) Редко.

89. Люди говорят, что мне нравится делать все своим собственным способом:

а) Верно в) Иногда с) Неверно.

90. Я считаю, что нужно избегать лишних волнений, потому что они утомляют меня:

а) Да в) Иногда с) Нет.

91. Дома в свободное время, я:

а) Болтаю и отдыхаю в) Затрудняюсь ответить с) Занимаюсь интересующими меня делами.

92. Я робко и осторожно отношусь к завязыванию дружеских отношений с другими новыми людьми:

а) Да в) Иногда с) Нет.

93. Я считаю, что-то, что говорят люди стихами, можно также точно выразить прозой:

а) Да в) Трудно сказать с) Нет.

94. Я подозреваю, что люди, которые относятся ко мне по-дружески, могут оказаться предателями за моей спиной:

а) Да в) Иногда с) Нет.

95. Я думаю, что даже самые драматические события через год, уже не оставляют в душе никаких последствий:

а) Да в) Иногда с) Нет.

96. Я думаю, что интереснее было бы быть:

а) Натуралистом и работать с растениями

в) Не знаю

с) Страховым агентом.

97. Я подвержен беспричинному страху и отвращению к некоторым вещам, например, к определенным животным, местам и т.д.:

а) Да в) Иногда с) Нет.

98. Я люблю думать над тем, как можно было бы улучшить мир:

а) Да в) Трудно сказать с) Нет.

99. Я предпочитаю игры:

а) Где надо играть в команде или иметь партнера

в) Не знаю

с.) Где каждый играет сам за себя.

100. Ночью мне снятся фантастические сны

а) Да в) Иногда с) Нет.

101. Если я остаюсь в доме один, то через некоторое время ощущаю тревогу и страх:

а) Да в) Иногда с) Нет.