**Київський національний торговельно-економічний університет**
**Кафедра психології**

# ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

## «ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПОСЛУГ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ»

Студентка 2-го курсу, 2м групи
Спеціальності 053 Психологія
спеціалізації Психологія _____ Вакуленко Анна Володимирівна
*підпис студента*

Науковий керівник
доктор. психол. наук,
професор _____ Корольчук Микола Степанович
*підпис керівника*

Науковий консультант
канд. психол. наук, доцент _____ Хлонь Олександр Михайлович
*підпис консультанта*

Гарант освітньої програми
доктор психол. наук,
професор _____ Корольчук Валентина Миколаївна
*підпис гаранта*

**Київ 2020**

**ЗМІСТ**

ВСТУП..... 3

РОЗДІЛ І НАУКОВІ ПІДХОДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПОСЛУГ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ..... 6

РОЗДІЛ ІІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ, ОБҐРУНТУВАННЯ ПСИХОДІАГНОСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТА РОЗРОБЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ДОСЛІДЖЕННЯ ..... 15

РОЗДІЛ ІІІ РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ ..... 25

3.1 Аналіз результатів методики багатофакторного дослідження особистості Р. Кеттела ..... 25

3.2 Аналіз результатів методики діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса..... 33

3.3 Аналіз результатів методики оцінки рівня конфліктності особистості Г. Ложкіна. ..... 36

3.4 Аналіз результатів методики визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації К. Томаса. ..... 38

3.5. Рекомендації щодо корекції психологічних особливостей працівників сфери продажу товарів. ..... 42

ВИСНОВКИ..... 47

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ..... 50

ДОДАТКИ..... 55

# ВСТУП

**Актуальність.**В умовах сьогодення, щодня зростає рівень конкуренції між підприємствами та торговельними організаціями, що суттєво підвищує роль психологічного впливу на процес купівлі-продажу товарів. Особливості психічних явищ в умовах торговельної діяльності вивчаються окремою психологічною галуззю – психологією торгівлі. Вона допомагає виявити необхідні для урахування фактори психологічного впливу на покупців, із застосуванням їх на практиці.

Підприємці з усього світу враховують психологічні фактори для облаштування магазину чи оформлення сайту, вибору товару та організації реклами. Це потрібно для того, щоб переконувати споживача стати клієнтом організації. Кількість товарів та послуг щодня зростає, що створює широкий вибір на світовому ринку. Маркетинг вдосконалюється, а отже виникає необхідність слідкувати за новаторськими ідеями та постійно втілювати їх у житті бізнесу.

Важливість щоденної роботи над актуальністю товару випливає з потреби залишатися потрібним своїм клієнтам та бути привабливим для потенційних покупців.

Отже, усвідомлюючи актуальність теми даної наукової роботи, її **мета** – дослідити психологічне забезпечення маркетингових послуг продажу товарів та виявити практичні рекомендації щодо забезпечення таких послуг.

**Об'єктом дослідження** є процес надання маркетингових послуг продажу товарів.

**Предмет** – особливості психологічного забезпечення маркетингових послуг продажу товарів.

Задля досягнення мети формуємо **завдання**:

1)здійснити теоретико-методичний аналіз проблеми психологічного забезпечення продажу товарів;

2)дослідити організацію роботи, характеристика контингенту та обґрунтування психодіагностичного інструментарію , розроблення концептуальної моделі дослідження;

3)здійснити емпіричне дослідження психологічних особливостей надання маркетингових послуг клієнтам;

4)надати практичні рекомендації щодо психологічного забезпечення маркетингових послуг.

**Наукова новизна** полягає у наступному:

- поглиблення знань про психологічний вплив у процесі продажу товарів;
- емпіричне дослідження психологічних особливостей працівників сфери продажу товарів та послуг;
- знаходження нових практичних рекомендацій для запровадження психологічного забезпечення маркетингових послуг.

**Практична значимість дослідження.** Результати, які були отримані можуть бути використані не тільки для забезпечення маркетингових послуг продажу товарів, але й в питаннях профвідбору, HR-менеджменту, роботи з персоналом, підготовці як керівників, так і підборі команди відповідно до психологічних особливостей керівника чи вже існуючого колективу. Про що є довідка з підприємства ТОВ “ДЖУБЛ СНГ”, у якому проводилось дослідження.

**Емпірична** база складається з 37 менеджерів з продажу товарів компанії “Джубл СНГ”.

Для здійснення емпіричного дослідження використаємо такі **методики:**

- Опитувальник Р. Кеттела;
- Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса ;
- Методика дослідження поводження особистості в конфлікті К. Томаса;
- Тест «Оцінка рівня конфліктності особистості» Г. Ложкіна.

**Апробація результатів.** Основні положення та актуальність роботи оприлюднено в науковій статті «Психологічне забезпечення маркетингових послуг продажу товарів», яка опублікована у збірнику наукових статей «Організаційна та економічна психологія» (Київський національний торговельно-економічний університет, 2020).

**Структура магістерської роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

# РОЗДІЛ І НАУКОВІ ПІДХОДИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПОСЛУГ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

Основне завдання психології маркетингу полягає у дослідженні та вивченні тих психічних явищ, що характерні для працівників підприємства та його клієнтів у процесі купівлі-продажу товарів. Психологічні аспекти обслуговування покупців мають враховуватися впродовж усього процесу торгівлі – від зовнішнього вигляду магазину та розміщенні товарів на його площі, до організації роботи персоналу та рекламних заходів. Така організованість допомагає перетворювати потенційних споживачів на клієнтів компанії.

Спроможність компанії до конкуренції залежить від ефективності її взаємодії з зовнішнім середовищем. Основною конкурентною перевагою підприємства є здобуття попиту споживачів та здатність задовольняти їхні потреби. Задоволення клієнтів є основним критерієм ефективності організації на ринку [1].

Сьогодні підприємства мають певний арсенал засобів, які надають можливість взаємодіяти із ринковим середовищем та знаходити свого споживача. В основному такі засоби мають психологічну складову, а отже виникає необхідність ефективно її використовувати, спираючись на напрацювання сучасної психології [12].

Ще у кінці минулого століття вчені Д. Енджел, Д. Коллат і Р. Блекуел у своїй праці «Поведінка споживачів» провели комплексне дослідження, пов’язане з формування концепції маркетингу. Тоді стало зрозуміло, що задля того, щоб досягти успішності у сфері продажу, організація має поставити на перший план задоволення потреб споживачів [45].

Невпинний розвиток маркетингу зобов’язує організації брати до уваги психологію споживачів та використовувати її при реалізації стратегій продажу,

якщо підприємство прагне досягнення переваги серед конкурентів. Для виживання і розвитку організації в економічній системі, її керівництву слід мати конкретну характеристику поведінки клієнта: як він купує, чому, де і, звісно, що саме. Тому сучасним менеджерам необхідно знати хто стає їх клієнтами, і чому ці люди обирають саме їхні продукти, а не продукти конкурентів[13].

Для оцінки конкурентоспроможності товару чи послуги чи не найважливішою складовою є дослідження поведінки споживача. При моделюванні процесу здійснення купівлі, клієнт є раціональною істотою, що усвідомлює свої потреби, цілеспрямовано ознайомлюється з інформацією про товар і обирає з усіх варіантів оптимальний. Однак сучасний споживач не завжди встигає усвідомлювати власні потреби, а отже і не відслідковує інформацію про нові способи їхнього задоволення [4].

У реаліях сьогодення будь-який акт купівлі товару чи послуги здійснює конкретна людина, і школи маркетингу активно вивчають поведінку цієї людини, у якості потенційного клієнта. Однією з моделей прийняття рішень є концепція Д. Хокінса, Р. Беста і К. Коні, що відображає сам процес як такий, що виходить зі способу життя споживачів (або стиль організації, яка виступає клієнтом) . Суть полягає у бажанні підтримати або покращити всій спосіб життя. А факторами, що мають вплив на поведінку покупця поділяються на зовнішні (культура, демографія, соціальне положення, референтна група), і внутрішні ( сприйняття, пам’ять, мотиви, емоції)[51].

Для того, щоб покупець вирішив доцільною купівлю певного товару з такого різноманіття вибору, він повинен пройти декілька психологічних етапів – увага, інтерес, бажання, мотивація, прийняття рішення, здійснення покупки[5].

Сприйняття та відчуття навколишнього середовища формує пізнавальну діяльність людини. А найвищою ланкою пізнання є логічне мислення, саме

завдяки якому покупець робить свій остаточний вибір,що витікає з ознайомлення із характеристикою та суттю товару. Задля переконання клієнта продавцю необхідно визначити потреби покупця, мотиви купівлі та вміти знаходити методи впливу на його бажання, щоб сформувати зацікавленість товаром [11].

Першим завданням у процесі продажу є залучення уваги клієнта до товару. Таке завдання можна виконати шляхом звернення до свідомої чи підсвідомої уваги споживача. У першому випадку доцільним є використання реклами, яскравого та незвичайного зовнішнього вигляду, та іншим способам що сприятимуть пробудженню інтересу. Залучення ж підсвідомої уваги спонукає виникнення імпульсивних бажань та здійснення непередбачених покупок [25].

Сприйняття покупцем товарів та підприємства загалом відбувається за допомогою органів відчуття. Зір дає нам можливість зосереджуватися на зовнішніх характеристиках, за допомогою слуху можемо оцінювати чистоту звуку, а дотиком визначаємо міцність та якість обробки. Важливо, щоб при виборі товару брали участь усі органи чуття. Якщо процес покупки супроводжується консультацією, продавець повинен не тільки показувати товар, але й характеризувати його споживчі властивості і якість [48].

Процес сприйняття товарів покупцем неодмінно супроводжується їх порівнянням з іншими, що необхідно для формування власного ставлення до них. Одні товари викликають відчуття захоплення, інші – нейтральне, треті – навіть відразу. За допомогою мислення споживач оцінює суттєві особливості товарів, їх необхідність, та вирішує чи є доцільною покупка.

У роботі американських бізнесменів У. Прайда, та О. Феррелла «Основи маркетингу» йдеться про те, що споживач вибирає товар, оцінюючи його користь, звіряє вигоду і витрати [51].

Торговельна операція та її успіх на всіх етапах залежить від вміння продавця здійснювати вплив на клієнта. Такий вплив може бути емоціональний

або раціональний. У першому випадку відбувається звернення до звичок, чуттів та очікувань покупця, у другому – звернення до розуму.

Для того, щоб споживач здійснив покупку, він спершу має чітко розуміти, яким чином на нього впливає фактор цінності певного товару або бренду.

Цінність, що має вплив на споживача, складається з двох аспектів: загальної цінності для клієнта та його витрат, що пов'язані з придбанням товару. Загальною цінністю називається ціна самого товару чи послуги, торгового персоналу та співробітників, що проводять обслуговування після продажу, а також імідж торгової марки, виробника і його торгового посередника.

До загальних витрат споживача відносять грошові витрати на придбання товару, витрати часу на його транспортування, ходіння місцями продажу тощо, витрати енергії при використанні і, звичайно, емоційні витрати, пов'язані з покупкою, користуванням та ваганнями щодо правильності зробленого вибору[44].

Поведінкова модель споживача є складною, що обумовлює необхідність у ретельному дослідженні аспектів прийняття рішень споживача а також в економічному поясненні ситуацій, коли споживач є вигідним клієнтом, а коли ні.

Під час процесу купівлі продукту, покупець проходить певні етапи: потреба у товарі, інформованість, яка дозволяє зрозуміти, чи задовольняє продукт дану потребу, встановлення симпатій щодо різних брендів та визначення серед них, переконання та купівля того товару, який найбільше підходить споживачу. Якщо клієнт отримує задоволення від придбання і використання продукту, то виробник намагається його закріпити, а у випадку незадоволеності – подолати її і сприяти зміні враження.

Маркетингові дослідження допомагають рекламодавцям та менеджерам з продажу визначити яка кількість потенційних клієнтів знаходиться на кожному з етапів. Ця інформація допоможе правильно сформулювати рекламу для окремих груп, встановити з якими з них робота є доцільною.

Також залучення споживача до покупки може варіюватися від слабкого до сильного, в залежності від вартості продукту. Адже дорогий товар сприймається клієнтом як покупка, що потребує зваженого рішення. Тому з боку продавця продаж дорожчих товарів відбувається із сильним залученням. Та незважаючи на різницю між складністю продажу є декілька загальних етапів, що складаються з усвідомлення необхідності у товарі, пошуку інформації, її оцінки, порівняння декількох пропозицій, вибору місця, сама купівля і оцінка послуги чи товару після здійснення покупки.

Моделлю високого залучення називають модель «думати — відчувати — робити», оскільки вона описує стандартні реакції покупців, які мислять активно, і тому реклама зазвичай надає значну докладну інформацію про товар або послугу таким покупцям.

Модель низького (слабкого) залучення змінює порядок реакції на таку послідовність «думати — робити — відчувати». При цьому споживач дізнається все про товар після того, як він його випробував та склав свою думку про нього. Така модель використовується, коли між товарами немає великої різниці, тобто вони майже однакові, а отже, їхнє порівняння та визначення різниці між ними не потребують великих зусиль[44].

Під час обслуговування потенційних споживачів обов’язковим є врахування індивідуального ставлення людей до продукту. Середньостатистичний покупець рідко може одразу сформулювати власні бажання, зорієнтуватися у виборі товару, адже через велику різноманітність виникають сумніви. У такій ситуації саме продавець може допомогти, розповівши про переваги й недоліки продукту. Часто це потребує від

консультанта знань індивідуальних психологічних особливостей окремого клієнта, уміння швидко розпізнавати та впливати на них.

Зазвичай, під час моделювання процесу купівлі, маркетологи розглядають клієнтів як раціональних істот, які розуміють власні потреби, уважно вивчають інформацію про товари та їхню характеристику, і вже згодом здійснюють усвідомлену покупку. Проте у більшості випадків споживачі не тільки не ознайомлені з новими продуктами, як способом задоволення їхніх потреб – вони не завжди знають які саме потреби є. Споживацька поведінка не обмежується звичайним функціональним попитом на речі, за якого важливими є притаманні товару якості. Різноманітні психологічні фактори зумовлюють попит, базований на престижі, бажанні компенсувати свої недоліки за рахунок товару, покращенні образу та інших чинниках, що є не функціональними [28].

Арндт Трайндл, австрійський бізнес-консультант у своїх книгах говорить, що «людина сприймає тільки те, що їй цікаво на емоційному рівні». Він вводить поняття «нейромаркетинг», і пропонує вивчати поведінку покупця через біохімію емоцій, впливаючи на клієнта позитивними подразниками (певними кольоровими комбінаціями, запахами, музикою, розміщенням товару) [52].

Один із засновників нейромаркетингу – Джеральд Залтман, у своїй книзі [15] обґрунтовує необхідність особливого підходу до споживача, використовуючи досягнення когнітивної психології, нейрології, лінгвістичних аспектів, так як думки і почуття, що мають вплив на поведінку людини, відносяться до несвідомого.

Звернення маркетологів до підходів психології споживання має безпосередній вплив на успіх компанії, адже покупець при виборі товару не завжди опирається на його технічні характеристики. А отже – формування у споживача думки про компанію та її товари за допомогою рекламного просування – це невід’ємний компонент успіху.

Здійснюючи вибір, покупець звертає увагу на марку, що є одночасно символом якості та престижу товару і його виробника. Імідж марки залежить від певної вдалої послуги або товару. А вже враження споживача від використання визначає бренд, успіх якого передусім залежить від відповідності концепції продукту до потреб клієнта, його оцінки зовнішніх та функціональних властивостей товару.

Бренд пов'язаний з репутацією компанії, що розглядається як сукупність уявлень споживачів про саму організацію та роботу співробітників. Створення певного іміджу безпосередньо впливає на конкурентоспроможність, тож воно має бути направлене не тільки на удосконалення зовнішньої привабливості, а й на утвердження високого професійного статусу носіїв цих товарів та послуг [15].

Питання психології споживача тісно пов'язане з застосуванням способів просування продукту. Для цього компанії спілкуються з наявними і майбутніми клієнтами мовою маркетингових комунікацій, основною з яких є реклама. Сьогодні рекламні технології побудовані на принципах психологічного впливу і мають вже окремий напрямок діяльності. Щоб комунікація з клієнтами була успішною, є необхідність визначити цільову аудиторію, мету такого спілкування, обрати засіб передачі повідомлення та оцінити отриману реакцію. А на цих етапах слід опиратися на результаті психологічного дослідження споживачів. Тобто враховувати їхнє сприйняття, пам'ять, увагу, емоції , мотивації, потреби та наявні стереотипи. Без цього дії маркетологів будуть суто інтуїтивними, а отже і не мають гарантії успіху.

Застосування психології в маркетингу поряд з вирішенням інших завдань припускає використання відомих законів психіки для моделювання реакцій споживачів на рекламу. Головна мета тут полягає у співвіднесенні планованих впливів рекламіста з об'єктивними потребами й можливостями споживача, з його численними психологічними характеристиками й психічними процесами [26].

Окрім звичної нам реклами, все більш актуальними стають й інші види маркетингової взаємодії, що базуються на психологічних законах і допомагають вирішувати проблему просування продукту за допомогою особливих видів комунікації з потенційними клієнтами. Це такі запозичені поняття, як - "паблік рілейшнз ", "директ маркетинг", "персонал сейлінг", тощо [21].

Створення і запуск нового товару чи послуги – завдання не менш важливе. Саме тому розробка плану просування нового продукту є основним завданням маркетологів. На даному етапі необхідно брати до уваги до психології поведінки споживача. Адже правильно визначивши очікування клієнта, можна зрозуміти, як найбільш ефективно розроблювати нову продукцію.

Сьогодні однією з основних функцій маркетингової політики є формування попиту на нові різновиди товарів та послуг. Набуває популярності теорія «освоєння ринків завтрашнього дня» [41], де йдеться про те, що робота зі споживачем не має бути зведена до задоволення його сьогоднішніх потреб, так як він сам не знає, яким буде продукт майбутнього, і цілеспрямовано формувати його потреби є безпосереднім завданням того, хто створює товар.

## Висновки до розділу 1

Отже, ми можемо виділити підсистему психологічних чинників, що впливають на конкурентоспроможність компанії ззовні, і пов’язані з процесами комунікації організації з покупцями, як споживачами готового продукту діяльності даної організації. Така клієнтська підсистема біполярна, так як на одному полюсі споживчі характеристики товару, а на другому – психологічні характеристики споживача (структура споживчих потреб, інтересів, мотивів тощо). Ці полюси працюють цілісно, перш за все шляхом встановлення контактів між співробітниками організації та клієнтами. Така взаємодія доповнюється процесами просування товару чи послуги на споживчий ринок, такими як маркетинг, реклама та паблік рілейшинз [12].

Зовнішній показник конкурентоспроможності компанії – це наявний на споживчому ринку попит платоспроможних клієнтів. Динаміка цього попиту відображається ставленням покупця до компанії за допомогою оцінки іміджу організації та самого товару чи послуги, і показує оцінку продукту, враховуючи потреби, мотиви та інтереси споживачів. Отже, можна припустити, що психологічне забезпечення маркетингових послуг компанії у взаємодії з ринком полягає у відповідності всім вищезазначеним показникам, що впливають на успішність компанії.

# РОЗДІЛ ІІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ, ОБҐРУНТУВАННЯ ПСИХОДІАГНОСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТА РОЗРОБЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ДОСЛІДЖЕННЯ

В умовах щоденної глобалізації, освоєння нових реалій сфери продажу товарів та інформатизації суспільства, постійно зростають вимоги до кваліфікації співробітників торговельних підприємств та організацій. Невід'ємною складовою професійної діяльності фахівців ринку збуту є спеціальна підготовка. Та все ж при здійсненні відбору майбутніх продавців необхідно враховувати їхні психологічні особливості, адже це сприятиме врахуванню індивідуальних факторів, що матимуть вплив на організацію команди та безпосередньо на якість виконуваної праці [23].

Для проведення емпіричного дослідження психологічних особливостей спеціалістів з продажу товарів було обрано групу працівників компанії “ДЖУБЛ СНГ”. Підприємство спеціалізується на наданні маркетингових послуг клієнтам, що потребують розміщення вакансій для своїх організацій.

Менеджери обраної організації щодня мають справу з підприємцями, які шукають працівників для власних компаній. Завданням продавців “ДЖУБЛ СНГ” є перетворити потенційних клієнтів на постійних споживачів продукту організації. Для здійснення дослідження обрано групу з 37 менеджерів, та запропропоновано їм пройти тестування за методиками, передбаченими поставленими завданнями роботи.

В даному дослідженні головним завданням є визначення психологічних чинників, які впливають на забезпечення маркетингових послуг продажу послуг. Логіку концепції дослідження визначають мету і завдання роботи. Дослідження проводиться в кілька етапів:

1. Підготовчий. На цьому етапі відбувається теоретичний аналіз наукових джерел, які стосуються досліджень психологічного забезпечення маркетингових послуг продажу товарів.

2. Другий етап характеризується вчиненням підбору методик і обґрунтуванням вибірки випробуваних. Так само, проводиться дослідження, суть якого полягає в досліджені психічного стану співробітників торговельної організації.

3. Третій етап характеризується обробкою, аналізом і інтерпретацією даних, які були отримані під час дослідження. Так само, під час цього етапу розробляються практичні рекомендації з психодіагностики і корекції психологічних особливостей менеджерів з продажу. На цьому етапі формуються висновки випускної кваліфікаційної роботи.

Задля здійснення дослідження індивідуальних особливостей працівників ринку продажу товарів було обрано декілька методик, що допоможуть виявити та проаналізувати актуальний психологічний стан та визначити індивідуальні характеристики особистостей співробітників досліджуваного підприємства. Першою з них є “Методика багатофакторного дослідження особистості” Р. Кеттела (Додаток А). Даний опитувальник є одним із найбільш поширених методів оцінки індивідуально-психологічних характеристик особистості. Він описує особистісну структуру людини, ідентифікує проблеми, та допомагає знайти корекційні механізми для їхнього вирішення.

Методика була розроблена Реймондом Кеттелом, автором однієї з найбільш впливових особистісних теорій, згідно до якої люди мають відмінності один від одного за кількістю і яскравістю прояву у них окремих незалежних рис. У процесі дослідження особистості Кеттел виявив шістнадцять біполярних особистісних факторів, і ступінь їхньої розвинутості можливо визначити за допомогою опитувальника.

Тест є скороченим, містить 105 запитань. Час дослідження коливається від 20 до 50 хвилин. Методика може застосовуватися як у групі, так і індивідуально, як у блоці з іншими методиками, так і самостійно. Правильних і неправильних відповідей немає.

Методику Кеттела використовують у психодіагностичній практиці як за кордоном, так і в Україні. Опитувальник є універсальним, практичним, надає різносторонню, повну інформацію про особистість людини. Необхідно відзначити, що тест діагностує особистісні риси, а не потребово-мотиваційну сферу (мотиви, потреби, інтереси та цінності), для визначення якої необхідно використовувати ряд інших методик [4].

Основою тесту виступає "теорія особистісних рис". Згідно цієї теорії, особистість описується як та, що містить у собі стабільні, стійкі та взаємопов'язані елементи, що визначають її внутрішню сутність та поведінку. Відмінності у поведінці людей можуть пояснюватися різним вираженням особистісних факторів. При цьому передбачається, що впорядкованість ознак на шкалі вираженості цих факторів залишатиметься такою самою у різних життєвих ситуаціях. Під час тестування за такого підходу особистість співвідноситься з системою координат, у межах якої відбувається вимір виявленності заздалегідь заданих характеристик [9].

Незважаючи на широку розповсюдженість, теорія особистісних рис має ряд критичних зауважень. Говориться про те, що у даній теорії людина постає пасивним суб'єктом, так як виявленність рис механічним чином визначає поведінку. Також критики ставлять під сумнів стабільність прояву характеристик у різноманітних ситуаціях. За думкою відомої американської психологині А. Анастазі, емпіричні дані показують, що у багатьох не інтелектуальних сферах, люди швидше проявляють у своїй поведінці ситуаційну специфічність: людина може бути балакучою і розважливою на робочому місці, проте соромязливою і скутою на неформальному заході. Так само неоднозначним положенням теорії є те, що сфери виявлення особистісних факторів є однаковими для усіх індивідів [2].

Дослідження Р. Кеттела у межах теорії особистісних рис характеризуються явним емпіризмом, так як сам учений не спирався на початкові теоретичні

уявлення про зміст і кількість визначальних властивостей особистості. Специфічність підходу Р. Кеттела полягала також і в тому, що метод факторного аналізу використовувався ним як інструмент для виявлення основних вихідних властивостей особистості, а не задля впорядкування отриманих даних [17].

Р. Кеттел намагався досягти повноцінного і всебічного опису особистості, і почав зі збору усіх назв властивостей особистості, що зустрічалися у словниках чи психологічній та психіатричній літературі. Список характеристик містив 4500 найменувань і за рахунок об'єднання синонімів був скорочений до 171 властивостей [35].Для подальшого скорочення Р. Кеттел скористався послугами великої експертної групи, котрі оцінювали один одного за запропонованими списками особистісних якостей. Над оцінками експертів здійснювався факторний і кореляційний аналіз. Таким чином автор методики звів особистісний простір до 12-16 факторів, що були біполярними, тобто містили пари ознак, які мали високі негативні кореляції. Виділені фактори дозволили визначити те, що Р. Кеттел називав "основними первинними властивостями особистості" [17].

Особистісні риси, виокремлені Р. Кеттелом, являють собою деякі інтегральні характеристики, так як вони поєднують у собі декілька тісно пов'язаних ознак і узагальнюють їхній зміст. І хоча у підході цієї методики є вразливі місця, та її засновник має багатьох послідовників, а дослідження особистості у цьому напрямку продовжуються [34].

Отже, дана методика була обрана для проведення дослідження серед працівників сфери продажу товарів тому, що вона спрямована на визначення шістнадцяти факторів особистості і дає повноцінну інформацію про особистісні риси, які називають конституційними факторами. Запропонована методика відображає характерологічні та поведінкові особливості особистості та дозволяє з'ясувати, за допомогою яких моделей та особливостей поведінки

будуть реалізовуватися властивості темпераменту [17]. Під час інтерпретації приділяється увага, в першу чергу, «пікам профілю», тобто найбільш низьким та найбільш високим значенням факторів у профілі.На основі отриманих даних будується “профіль особистості”, при інтерпретації якого керуються ступенем вираженості кожного фактору, особливостями їх взаємодії, а також нормативними даними [50].

Наступною методикою для дослідження групи спеціалістів з продажу товарів було обрано тест “Діагностування особистості на мотивацію до успіху” (Додаток Б) Теодора Елерса — німецького психолога, професора вікової психології Марбурзького університету. Тест містить 41 запитання, на кожне з яких необхідно відповісти “Так” або “Ні”.

Під час діагностування особистості на виявлення мотивації до досягнення успіху Т. Елерс спирався на положення про те, що людина, яка має підвищену мотивацію, надає перевагу середній або низький рівень спроможності на ризик. Їй властиво уникати вірогідності високого ризику. У таких людей надії на успіх зазвичай нижчі, ніж у особистостей з низькою мотивацією, але вони багато працюють задля досягнення своєї мети, прагнучи її дістатися [7].

Дослідження мотивації досягнення були розпочаті у середині XX століття Д.С. Мак-Клеландом, який за допомогою відомого тематичного аперцептивного тесту (ТАТ) зафіксував якісні індивідуальні відмінності виявлення мотивації успіху. Основні алгоритми поведінкового вирішення задач досягнення мети і уникненню невдач формуються у віці від трьох до тринадцяти років [16].

Праці Дж. Аткінсона, Х. Хекхаузена та інших науковців в області дослідження психіки людини, продемонстрували, що існує, щонайменше, три принципово важливих мотиваційних вектори, що переважно визначають характер взаємозв'язку діяльної активності і мотивації успіху: індивідуальні суб'єктивні уявлення щодо вірогідності особистісного успіху і важкості задачі,

що поставлена перед індивідом; рівень значущості для суб'єкта цієї задачі і, у зв'язку з цим, сила прагнення до підтримки і підвищення самооцінки; схильність певної особистості до адекватного присвоєння собі та іншим людям відповідальності за успіх та невдачу [47].

За думки Д. Мак-Келланда, мотивація досягнення цілком може розвиватися у зрілому віці. Крім того, вона може розвиватися у контексті трудової діяльності, коли люди безпосередньо усвідомлюють і відчувають переваги, пов'язані з досягненнями. Адекватна мотивація до успіху може повноцінно формуватися і конструктивно реалізовуватися лице у межах системи стосунків, що характеризуються рисами справжньої співпраці і, перш за все, гармонійного поєднання неруйнівного тиску - позитивного санкціонування за успіхи і підтримки у разі невдачі [16].

Наступні методики були обрані для дослідження групи продавців на конфліктність особистості. Відомо, що проблема, пов'язана з вивченням конфліктів необхідна в умовах сьогодення. Спеціалісти, що у практичній діяльності працюють з проблемами взаємодії між людьми, виявляють інтерес до проблеми виникнення та ефективного розв'язання конфліктів, пошуку компромісів чи згоди та проведення переговорів. Така зацікавленість пов'язана зі зростанням напруги у різноманітних сферах людської діяльності, з необхідністю отримання допомоги при розв'язанні конфліктів як громадських структур так і окремих звичайних випадків [49].

Раніше суспільство було не підготовлене до складної ситуації з дослідження конфліктності. Орієнтація на безконфліктність визначала проблематику безперспективною. Це призводило як до її фактичного виключення з області наукових досліджень, так і до несформованості у суспільстві механізмів роботи з конфліктами [33]. Спроби копіювання досвіду зарубіжних конфліктологів, особливо в області соціальних і виробничих проблем не розрахованого на універсальне додаток в будь-яких соціокультурних

умовах опиняються малоуспішними. В якійсь мірі це протиріччя - усвідомлення необхідності наукового осмислення та практичної роботи з конфліктами і неготовність до неї стосується і психологів. В теж час проблема конфлікту є фундаментальною для психологічної науки. У багатьох теоретичних підходах психологічні конфлікти, їх характер і зміст стають основою пояснювальних моделей особистості. Суперечності, конфлікти, кризи, пережиті людиною є джерелом розвитку особистості, визначають її конструктивний або деструктивний життєвий сценарій [49].

Для оцінки рівня конфліктності особистості було обрано методику Георгія Ложкіна (Додаток В). Тест містить 14 питань, які виявляють інтегративні особистісні якості, що виражають рису індивіда чи їх комплекс і визначають індивідуально-психологічні характеристики.

Конфліктність особистості визначається комплексно наступними факторами: психологічними (особливості темпераменту, рівень агресивності, психологічна стійкості й саморегуляція, актуальний емоційний стан, соціально-психологічні установки і цінності, ставлення до опонента, комунікативна компетентность тощо); соціально-психологічними (особливості умов життя й діяльності, середовища й соціального оточення, загальний рівня культури тощо) [29].

Конфліктні особистості поділяються на ситуативно і перманентно конфліктних (класифікація Ф.М.Бородкіна та Н.М.Коряк [6]). Для ситуативно конфліктних людей конфліктність є не рисою характеру, а наслідком власне конфліктних ситуацій.

Ситуативні передумови виявлення конфліктності особистості є: незадоволеність актуальної потреби, почуття невизначеності, невпевненості, дезорієнтованість, втома, нестійкий настрій, підвищена збудливість, навіюваність, недостатня або викривлена поінформованість [29].

Перманентно конфліктна особистість – це індивіди, для яких конфліктність – постійна властивість їхньої поведінки, що визначається особливостями характеру. До характерологічних передумов виявлення конфліктності особистості можна віднести: нетерпимість до недоліків інших; занижена самокритичність; нестриманість у почуттях; укорінені негативні забобони, упереджене ставлення до людей; схильність до агресивної поведінки; схильність підкоряти собі інших; невихованість; відсутність внутрішньої духовної культури; неуважність до людей; егоїзм [30].

Наступною обраною методикою є “ Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації” К. Томаса (Додаток Г). Дана методика є однією з найбільш розповсюджених опитувальників, що діагностують поведінку особистості у випадку конфлікту. У тесті наведено 5 можливих варіантів поведінки в конфліктній ситуації, які згруповані у 30 пар. З кожної пари необхідно обрати те судження, яке респондент вважає найхарактернішим для своєї поведінки [10].

Томас вважав, що людям не варто уникати конфліктів чи намагатися їх вирішити будь-якою ціною, необхідно навчитися грамотно ними керувати. Сумісно з Ральфом Кілманом він запропонував двовимірну модель регулювання конфліктів, один з вимірів якої демонструє поведінку особистості, що базується на увазі до інтересів інших людей, а другий - поведінку, що передбачає ігнорування цілей оточуючих і захист власних інтересів [52].

Для характеристики типів поведінки людини у конфліктних ситуаціях, К. Томас вважає вдалою для застосування двомірну модель регулювання конфліктів. Основою такої моделі є кооперація, пов'язані з увагою особи до інтересів інших людей, залучених до ситуації, та наполегливість, якій характерна акцентуйованість на власних інтересах [40].

Виділяється п'ять способів регулювання конфліктів, що визначаються у відповідності з двома основними вимірами - кооперація і наполегливість:

- конкуренція - прагнення досягти власних інтересів на шкоду іншому;
- пристосування - принесення в жертву власних інтересів заради чужих;
- компроміс - згода, що базується на взаємних поступках;
- уникнення - відсутність прагнення до кооперації і тенденції до досягнення;
- співпраця - учасники ситуації знаходять альтернативне рішення, що задовольняє обидві сторони [40].

## Висновки до розділу 2

Отже, розвиток будь-якої організації вимагає підвищеної уваги до роботи з персоналом, адже в сучасних умовах у міжособистісних та міжгрупових взаємовідносинах часто виникають різноманітні непорозуміння, суперечності, які спричиняють конфлікти. Така ситуація вимагає від керівників більшої відповідальності за прийняття та реалізацію управлінських рішень при вирішенні конфліктних ситуацій. У зв'язку з цим збільшується потреба у спеціалізованих-кваліфікаційних знаннях про закономірності виникнення конфліктів, оскільки для підвищення рівня конкурентно-спроможності і ефективності функціонування підприємств менеджерам потрібно передбачати, аналізувати і вміти ефективно управляти конфліктами. Успішне розв'язання конфлікту вимагає від керівника відповідних знань, творчого підходу і можливе за умови розроблення стратегії, що враховує усі моменти конфлікту (джерело і причину виникнення конфлікту, динаміку розвитку, емоційні стани сторін, закономірності їх взаємозв'язків тощо [50].

Задля виконання поставлених завдань випускної кваліфікаційної роботи було обрано групу працівників компанії "Джубл СНГ" і використано методики Р. Кеттела, Т. Елерса, Г.Ложкіна і К. Томаса.

Обраний інструментарій відповідає завданням дослідження. Визначені методи та методики дозволили комплексно дослідити психологічні особливості

надання маркетингових послуг продажу товарів, що дає нам підстави перейти до емпіричного дослідження.

# РОЗДІЛ ІІІ РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРАЦІВНИКІВ СФЕРИ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

## 3.1 Аналіз результатів методики багатофакторного дослідження особистості Р. Кеттела

Дослідження індивідуально-психологічних характеристик особистості проводилося серед вибірки працівників компанії “ДЖУБЛ СНГ” у кількості 37 осіб віком від 20 до 45 років. Респонденти є менеджерами з продажу маркетингових послуг клієнтам компанії.

Для проведення тестування обрано скорочену форму методики багатофакторного дослідження особистості Р. Кеттела (форма С). Опитувальник має 105 запитань, на кожне з яких пропонується три варіанти відповіді. Респонденти обирають ті варіанти, які перші спадають на думку, не задумуючись над відповіддю. Питання групуються за змістом певних рис, що характерні тим чи іншим факторам.

Окремі фактори можна об'єднати в окремі блоки за трьома напрямками:

1. *Інтелектуальний блок:* В - загальний рівень інтелекту; М - рівень розвитку уяви; Q1 - сприйнятливість до нового радикалізму.
2. *Емоційно-вольовий блок*: С - емоційна стійкість; О - ступінь тривожності; Q3 - наявність внутрішніх напружень; - рівень розвитку самоконтролю; Q4 - ступінь соціальної нормованості і організованості.
3. *Комунікативний блок:* А - відкритість\замкненість; Н - сміливість; L - відношення до людей; Е - ступінь домінування\підпорядкованості; Q2 - залежність від групи; N - динамічність.

При обробці тестування за відповідь бралася та, що мала найбільшу популярність серед респондентів у відсотковому співвідношенні. Таким чином ми отримуємо переважну серед працівників схильність до кожного з факторів. Результати дослідження можемо спостерігати на рис. 3.1:

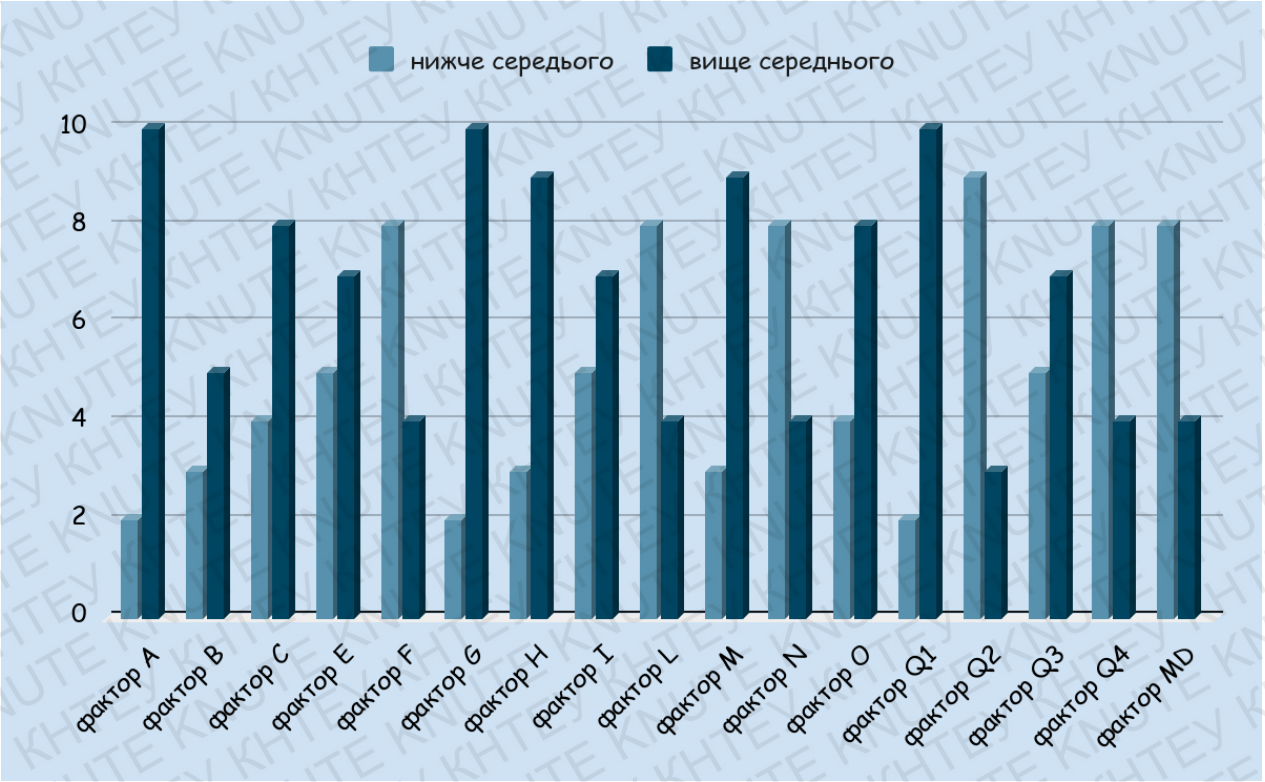


*Рис. 3.1. Результати методики багатофакторного дослідження особистості Р. Кеттела*

***Джерело**: складено автором.*

На діаграмі зображено співвідношення факторів згідно до кожної шкали. Тобто, якщо шкала А досліджує замкненість і відкритість особистості, то світлий стовпчик вказує на переважну замкненість особистості, якщо він вищий за темний. У шкалі В максимальний можливий бал - 8, у решті шкал - 12.

Фактор А - "замкнутість-товариськість". При *низьких* оцінках людина характеризується некомунікабельністю, замкнутістю, безучасністю, деякою ригідністю і суворістю в оцінці людей. Вона скептично налаштована, холодна стосовно оточуючих, любить бути на самоті, не має близьких друзів, з якими можна бути відвертою. Властиво тим, хто надає перевагу самостійній роботі. Серед опитаних таких меншість. За *високих* оцінок людина відкрита і добросердна, товариська і добродушна. їй властиві природність і невимушеність у поведінці, уважність, доброта у стосунках. Вона охоче працює з людьми, активна в уладнанні конфліктів, довірлива, не боїться критики,

переживає яскраві емоції, зразу відгукується на будь-які події [53]. У даному опитуванні це 10 з 12 балів, тобто переважна більшість респондентів.

Фактор В - "інтелект". При *низьких* оцінках людині властиві конкретність і деяка ригідність мислення, може мати місце емоційна дезорганізація мислення. При *високих* оцінках спостерігається абстрактність мислення, кмітливість і здатність швидко навчатися. Існує деякий зв'язок з рівнем вербальної культури та ерудиції [53]. За результатами тестування більшість опитаних набрали 5 з 8 балів.

Фактор С - "емоційна нестійкість - емоційна стійкість". При *низьких* оцінках виражені низька толерантність до фрустрації, підвладність почуттям, мінливість інтересів, схильність до лабільності настрою, роздратованість, утомлюваність, невротичні симптоми, іпохондрія.

При *високих* оцінках людина стримана, працелюбна, емоційно зріла, реалістично налаштована. Краще здатна наслідувати вимоги групи, характеризується стійкістю інтересів. У неї відсутня нервова втома. У крайніх випадках може мати місце емоційна ригідність і нечутливість. За деякими дослідженнями, фактор пов'язаний з силою нервової системи, лабільністю [53]. Дослідження виявило схильність респондентів до емоційної стійкості, 8 з 12 балів.

Фактор Е - "підпорядкованість - домінантність". При *низьких* оцінках людина сором'язлива, схильна давати дорогу іншим. Часто виявляється залежною, бере провину на себе, тривожиться щодо своїх можливих помилок. їй властиві тактовність, безмовність, шанобливість, покірність-до повної пасивності.

При *високих* оцінках людина владна, незалежна, самовпевнена, вперта - аж до агресивності. Вона незалежна в судженнях і поведінці, свій хід думок

схильна вважати законом для себе і оточуючих. У конфліктах звинувачує інших, не визнає влади і тиску ззовні, визнає для себе авторитарний стиль керівництва, але й бореться за високий статус; конфліктна, примхлива [53]. У результаті тестування більшість досліджуваних набрали 7 з 12 балів, що свідчить про перевагу домінуючого фактору.

Фактор F - "стриманість - експресивність". При *низьких* оцінках людина характеризується розсудливістю, обережністю, мовчазністю. їй властиві схильність все ускладнювати, деяка занепокоєність, песимістичність у сприйнятті дійсності. Турбується про майбутнє, очікує невдач. Оточуючим вона здається нудною, в'ялою і занадто манірною (неприродною).

При *високих* оцінках людина життєрадісна, імпульсивна, безпечна, весела, говірка. Енергійна, соціальні контакти для неї емоційно значимі. Вона експансивна, щира у стосунках з людьми. Емоційність, динамічність спілкування сприяють тому, що вона часто стає лідером і ентузіастом групової діяльності, вірить в удачу. У цілому оцінка за цим фактором відображає емоційну забарвленість і динамічність спілкування [53]. У даній шкалі переважним виявився фактор стриманості, так як респонденти мають 4 бали з 12.

Фактор G - "підвладність почуттям - висока нормативність поведінки". При *низьких* оцінках людина схильна до мінливості, підвладна впливу випадку і обставин. Не прикладає зусиль для виконання групових вимог і норм. Вона характеризується безпринципністю, неорганізованістю, безвідповідальністю, гнучкими установками щодо соціальних норм. Свобода від впливу норм може призвести до антисоціальної поведінки.

При *високих* оцінках спостерігається осмислене додержання норм і правил поведінки, наполегливість у досягненні мети, точність, відповідальність, ділова спрямованість. У цілому фактор визначає, наскільки різні норми і заборони

регулюють поведінку і стосунки людини з оточенням [3]. За результатами опитувальника переважна більшість респондентів набрали 10 з 12 балів, це вказує на високу нормативність поведінки.

Фактор H - "нерішучість - сміливість". При *низьких* оцінках людина сором'язлива, не впевнена у своїх силах, стримана, нерішуча, воліє перебувати в тіні. Вона віддає перевагу невеликому товариству, а одній-двом товаришам. Відрізняється підвищеною чутливістю до погроз.

При *високих* оцінках людині властива соціальна сміливість, активність, готовність мати справу з незнайомими обставинами і людьми. Вона схильна до ризику, тримається вільно, розторможено. У цілому фактор визначає реактивність на загрозу в соціальних ситуаціях і визначає ступінь активності в соціальних контактах [53]. Переважає фактор рішучості, тобто серед опитаних набрано 9\12 балів.

Фактор I - "жорстокість - чутливість". При *низьких* оцінках людині властива мужність, самовпевненість, розсудливість, реалістичність суджень, практичність, деяка жорстокість, суворість, черствість відносно оточуючих.

При *високих* оцінках спостерігається м'якість, залежність, спрямованість на заступництво, схильність до романтизму, артистичність натури, жіночність, художнє сприйняття світу. Можна говорити про розвинуту здатність до емпатії, співчуття, співпереживання і розуміння інших людей [53]. Набрано 7 з 12 балів, що свідчить про невелику перевагу фактору чутливості.

Фактор L - "довірливість - підозрілість". При *низьких* оцінках людина характеризується відвертістю, довірливістю, доброзичливістю щодо інших людей, терпимістю, поступливістю. Вона вільна від заздрощів, легко ладнає з людьми і добре працює в колективі.

При *високих* оцінках людина ревнива, заздрісна, характеризується підозріливістю, їй властива велика зарозумілість. Її інтереси спрямовані на

саму себе, вона зазвичай обережна у своїх вчинках, егоцентрична. Фактор свідчить про емоційне ставлення до людей [53]. У даній шкалі більшість респондентів схильні до довірливості, за результатами тесту маємо 4\12 балів.

Фактор M - "практичність - розвинена уява". При *низьких* оцінках людина практична, добросовісна. Орієнтується на зовнішню реальність і дотримується загальноприйнятих норм. їй властива деяка обмеженість і зайва уважність до дрібниць. При *високій* оцінці можна говорити про розвинуту уяву, орієнтування на свій внутрішній світ, високий творчий потенціал [53]. У шкалі M переважна кількість респондентів має розвинену уяву, набрано 9 з 12 балів.

Фактор N - "прямолінійність - дипломатичність". При *низьких* оцінках людині властива прямолінійність, наївність, природність, безпосередність поведінки. При *високих* оцінках людина характеризується розважливістю, проникливістю, розумним і сентиментальним підходом до подій і оточуючих людей [53]. Набрано 4 з 12 балів, що вказує на фактор прямолінійності у більшості респондентів.

Фактор O - "впевненість у собі - тривожність". При *низьких* оцінках людина холоднокровна, спокійна, безтурботна, впевнена у собі. При *високих* оцінках людині властива тривожність, депресивність, вразливість [53]. Невелика перевага фактору тривожності, 8 з 12 балів.

Фактор Q1 - "консерватизм - радикалізм". При *низьких* оцінках людина характеризується консервативністю, стійкістю до традиційних труднощів. Вона знає, у що повинна вірити, і, незважаючи на непереконливість деяких принципів, не шукає нових, із сумнівом ставиться до нових ідей, схильна до моралізаторства і повчань. Не погоджується із змінами і не цікавиться аналітичними й інтелектуальними міркуваннями.

При *високих* оцінках людина налаштована критично, характеризується

наявністю інтелектуальних інтересів, аналітичністю мислення, намагається бути добре поінформованою. Більше схильна до експериментування, спокійно сприймає нові, неусталені, погляди і зміни, не довіряє авторитетам, на віру нічого не сприймає [53]. За результатами тестування значно переважає радикалізм, набрано 10 з 12 балів.

Фактор Q2 - "конформізм - нонконформізм". При *низьких* оцінках людина залежна від групи, слідує за суспільною думкою, воліє і працювати, і приймати рішення разом з іншими людьми, орієнтується на соціальне схвалення. При цьому у неї часто відсутня ініціатива щодо прийняття рішення.

При *високій* оцінці людина визнає власні рішення, незалежна, прямує вибраним нею шляхом, сама приймає рішення і сама діє. Однак, маючи власну думку, вона не намагається нав’язати її оточуючим. Не має потреби в їх підтримці і схваленні [53]. За цим фактором серед опитаних спостерігається схильність до конформізму, 3\12 балів.

Фактор Q3 - "низький самоконтроль - високий самоконтроль". При *низьких* оцінках спостерігається недисциплінованість, внутрішня конфліктність уявлень про себе. Людина не занепокоєна виконанням соціальних потреб.

При *високих* оцінках - розвинутий самоконтроль, точність виконання соціальних вимог. Людина слідує своєму уявленню про себе, добре контролює свої емоції і поведінку, доводить будь-яку справу до кінця. їй властиві цілеспрямованість й інтегрованість особистості. На відміну від соціальної нормативності поведінки (фактор О), цей фактор вимірює рівень внутрішнього контролю поведінки [53]. Невелика перевага у сторону високого самоконтролю серед респондентів, набрано 7 з 12 балів.

Фактор Q4 - "розслаблення - напруженість". При *низьких* оцінках людині властиві розслабленість, в’ялість, спокій, низька мотивація, лінощі, надмірна

задоволеність і незворушливість.

*Висока* оцінка свідчить про напруженість, фрустрованість, наявність збудження і неспокою. Стан фрустрації, в якому людина перебуває, є результатом підвищеної мотивації. їй властиве активне незадоволення станом речей [53]. За шкалою Q4 в опитаних спостерігається схильність до розслаблення, 4 бали з 12.

Фактор MD - "адекватність самооцінки". Чим вище оцінка за цим фактором, тим більшою мірою людині властиво завищувати свої можливості і переоцінювати себе [53]. За результатами аналізу тесту, серед респондентів більшість має рівень самооцінки нижче середнього, набрано 4 з 12 балів.

Результати застосування даної методики дозволяють визначити психологічну особливість основних підструктур темпераменту та характеру. При чому кожний фактор містить не тільки якісну і кількісну оцінку внутрішньої природи людини, але і включає у себе її характеристику з боку міжособистістних стосунків.

Отже, згідно до здійсненого дослідження індивідуально-психологічних характеристик за методикою Р. Кеттела було з'ясовано, що показники інтелектуального блоку досить високі: респонденти мають вище за середній рівень інтелекту, розвинену уяву та високий творчий потенціал і володіють здатністю до критичного мислення. Проаналізувавши отримані результати за вищезазначеними шкалами, необхідності у корекції даних характеристик немає.

Результати дослідження емоційно-вольового блоку є наступними: більшість опитаних є досить емоційно стійкими особистостями та мають визначені інтереси, більше тривожні аніж впевнені у собі, володіють розвинутим (вищим за середній) рівнем самоконтролю і переважно розслаблені, що свідчить про середній рівень вмотивованості. Згідно до

результатів за шкалами даного блоку виникає необхідність у забезпеченні позитивного соціально-психологічного клімату у колективі з метою уникнення розвитку тривожних станів працівників. Задля підтримки або підвищення рівня мотивації рекомендовано проведення спеціальних тренінгів.

Аналіз результатів факторів комунікативного блоку визначив у респондентів товариськість і готовність до роботи з людьми, домінантність на рівні вище середнього, готовність до соціальної сміливості, доброзичливість і терпимість, прямолінійність, наївність та залежність від думки інших. Згідно до результатів комунікативного блогу є потреба до корекції психічного здоров'я працівників для подальшої незалежності від посторонньої думки.

### 3.2 Аналіз результатів методики діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса.

Діагностика особистості на вмотивованість до успіху проводилась на на основі вибірки менеджерів організації “ДЖУБЛ СНГ” у кількості 37 осіб.

Мотивація досягнення – прагнення досягти успіху у визначено- му виді діяльності, це не тільки мотиви досягнення (стійкі атрибути особистості), але і ситуативні фактори (цінність, імовірність досягнен- ня успіху, складність завдання тощо) [19].

Емпіричне дослідження проводилось за методикою Т. Елерса. За допомогою даного теста можливо виявити рівень мотивації особистості до звершень. Опитувальник складається з 41 твердження, з якими респондент погоджується, або ні. Обробка відповідей відбувається шляхом нарахування балів за кожне “так” та “ні”, вказані у ключі до тесту (Додаток Д). З усіх запитань, є ті, відповіді на які не враховуються. Оцінка вмотивованості має чотири рівні:

- Від 1 до 10 балів: низька мотивація до успіху;

- Від 11 до 16 балів: середній рівень мотивації до успіху;

- Від 17 до 20 балів: помірковано високий рівень мотивації;

- Понад 21 бали: занадто високий рівень мотивації до успіху.

Результати проведеного дослідження наведені нижче на рис. 3.2:

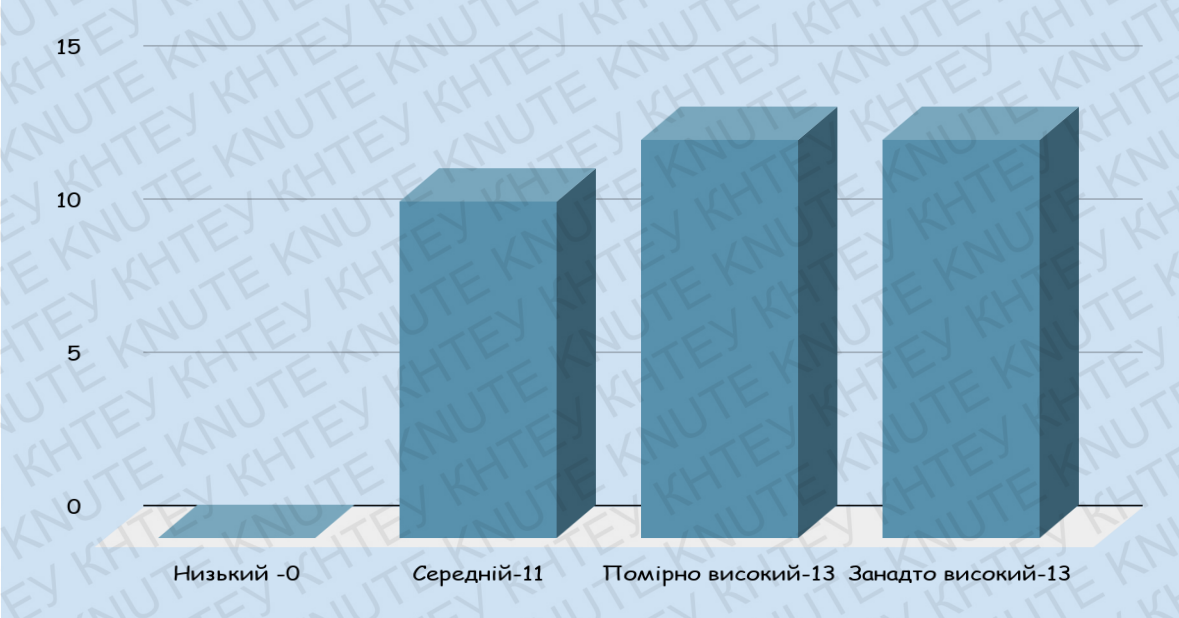


*Рис. 3.2. Результати методики діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса*

***Джерело**: складено автором.*

На діаграмі відображена кількість респондентів, рівень мотивації яких відповідає певному рівню. За результатами тесту жоден з опитуваних не має низького рівня мотивації до успіху. Загалом усі респонденти практично рівномірно за кількістю розподілилися між наступними трьома рівнями.

Низький рівень мотивації (0-10 балів) передбачає те, що особистість не прагне досягти перемоги, не схильна докладати власних сил у працю, апатична, пасивно ставиться до життя. Опитуваних з таким результатом не виявлено.

Середній рівень мотивації (11-16 балів) може виражатися відсутністю страху до ризику. Особистість не є скованою у своїх діях, а можливі невдачі на

шляху до досягнення її не надто хвилюють. За результатами опитувальника такий рівень можна спостерігати у 30% респондентів, тобто у 11 осіб.

Помірковано високий рівень мотивації (17-20 балів) свідчить про здатність особистості на ризик середнього рівня задля досягнення бажаного, схильні до розрахунку на власні сили, гнучкого та наполегливого досягнення поставленої мети. Такий рівень вмотивованості за результатами дослідження виявлено у 35%, тобто у 13 респондентів.

Занадто високий рівень мотивації до успіху ( понад 21 бал) свідчить про можливий ризик до надмірної самокритичності щодо власних можливостей При цьому особистість може зазнавати надмірного хвилювання та страху зазнати невдачі. Підсвідома зневіра у власні сили викликає в людини меншу готовність до ризику, особистісну скованість. У результаті при надмірній мотивації до успіху людина може втрачати віру в те, що вона доб'ється бажаного. Респондентів, що відповідають даному рівню виявлено 35%, 13 осіб з 37.

Аналізуючи отримані дані, можемо прийти до висновку, що більших опитуваних мають помірно або занадто високий рівень мотивації до звершень. Такий результат може свідчити або про те, що початково при найму на роботу менеджерів обирають за власною вмотивованістю, або про внутрішню систему заохочень, що спонукає співробітників компанії до ризику задля досягнення мети.

Варто зазначити, що завдання співробітників компанії полягає у продажі, і заробітна плата залежить від кількості проданих послуг. Отже, кожен з робітників має обгрунтовану мотивацію до успішних угод з клієнтами. Адекватна вмотивованість може повноцінно формуватися і реалізовуватися у системі відносин, яким характерна справжня співпраця і гармонійне поєднання не руйнуючого тиску - похвала і санкціонування за успіхи у роботі та не принизлива підтримка у випадку невдачі.

### 3.3 Аналіз результатів методики оцінки рівня конфліктності особистості Г. Ложкіна.

Конфліктність особистості – це інтегративна особистісна якість, що характеризує рису характеру індивіда чи їх комплекс і визначається індивідуально-психологічними характеристиками особистості.

Дослідження було проведено серед менеджерів компанії “ДЖУБЛ СНГ” серед 37 респондентів. Для отримання інформації про рівень конфліктності працівників було використано методику Г. Ложкіна. Опитувальник містить 14 запитань із трьома варіантами відповіді.

Конфлікт (від латинського зіткнення) - це зіткнення протилежно спрямованих, несумісних одна з одною тенденцій у свідомості окремо взятих індивідів, у міжособистій взаємодії або міжособистісних взаємовідносинах індивідів чи груп людей, пов'язане з негативними емоційними переживаннями [11].

При аналізі результатів тестування варто враховувати, що загальний підсумковий показник може знаходитися в діапазоні від 14 до 42. При цьому чим вищий підсумковий показник, тим вищим є рівень конфліктності особистості, для якого характерно наявність характеру, що обумовлює продукування конфліктів, використання конфліктогенів спілкування й, безумовно, підвищення конфліктогенності стосунків у колективі.

При інтерпретації показників можна використати наступні орієнтовні оцінки конфліктності:

-14-20 балів – низький рівень конфліктності;

-21-24 бали – рівень конфліктності нижчий за середній;

-25-29 бали – середній рівень конфліктності;

-30-34 бали – рівень конфліктності вищий за середній;

-35-42 бали – високий рівень конфліктності.

Результати проведеного дослідження наведені нижче на рис. 3.3:

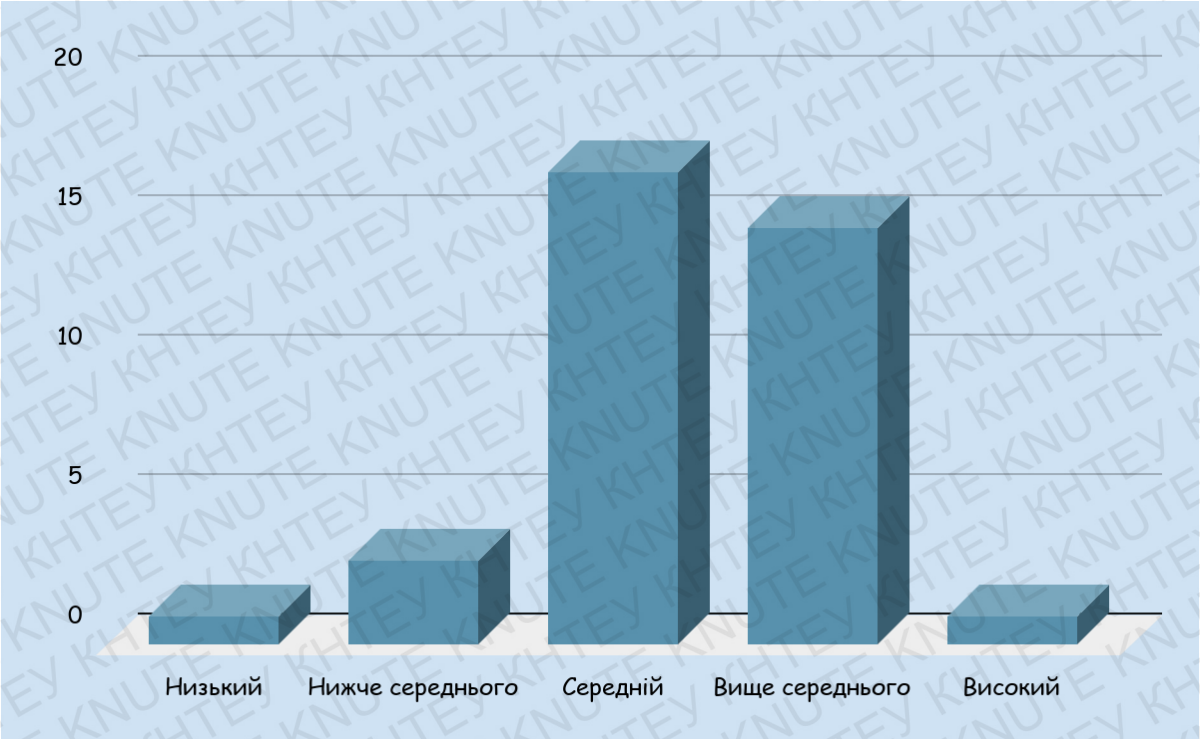


*Рис. 3.3. Методика оцінки рівня конфліктності особистості Г. Ложкіна*

***Джерело**: складено автором.*

На діаграмі відображені рівні конфліктності та кількість респондентів, що набрали бали відповідно до кожного з рівнів. За результатами тесту більшість опитаних мають середній та вище середнього рівні схильності до конфлікту.

Низький рівень властивий тактовним та миротворчим людям. Такі особистості вдало уникають суперечок та критичних ситуацій. За результатами тесту серед опитаних такому рівню відповідає 1 особа, тобто 2.7%.

Рівень конфліктності “нижче середнього” характеризує людей, які вміють конфліктувати лише у випадку крайньої необхідності. Таким особистостям притаманна гнучкість у взаємовідносинах з іншими людьми. Згідно тестуванню троє респондентів відповідають даному рівню, що складає 8.1%.

Середній рівень конфліктності свідчить про готовність до компромісних рішень. Людина здатна відстоювати свою думку, не принижуючи запитів інших. За результатами дослідження такому рівню відповідає більшість - 17 осіб, це становить 46%.

Рівень конфліктності вище за середній властивий конфліктним особистостям. Їм характерне вміння відстоювати свою позицію не думаючи про можливі наслідки для кар'єри або стосунків у колективі, проте не виходячи за межі коректності. Найчастіше це виступає тактикою поведінки, а не способом життя. Кількість респондентів з вищим за середній рівнем конфліктності складає 15 осіб, тобто 40.5%.

Високий рівень характеризує людей, що завжди готові до боротьби та конфліктної ситуації, тим самим провокуючи її. Такі особистості вже добре розуміють стиль поведінки своїх колег, проте не приймають до уваги їхні почуття. У таких ситуаціях конфліктність доповнюється критикою інших людей. За результатами опитування, респондентів, що мають високий рівень конфліктності 2.7%, тобто 1 особа.

Отже, згідно до проведеної методики, переважна більшість опитаних менеджерів компанії “ДЖУБЛ СНГ” є особистостями з середнім чи вищим за середній рівень конфліктності. Задля більш детального дослідження цієї сфери було проведено наступне дослідження.

### 3.4 Аналіз результатів методики визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації К. Томаса.

В умовах колективної праці неминучим наслідком міжособистісної взаємодії є конфлікт. Серед 37 робітників колективу менеджерів з продажу послуг було проведено дослідження стилю поведінки у випадку конфліктної ситуації за методикою К. Томаса.

У опитувальнику представлений кожний з п'яти перерахованих можливих варіантів 12 думками про поведінку індивіда в конфліктній ситуації. У різних

поєднаннях вони згруповані в 30 пар, в кожній з яких респонденту пропонується вибрати ту думку, яка є найбільш типовою для характеристики його поведінки. Оброблений результат тестування можна побачити на рис. 3.4:

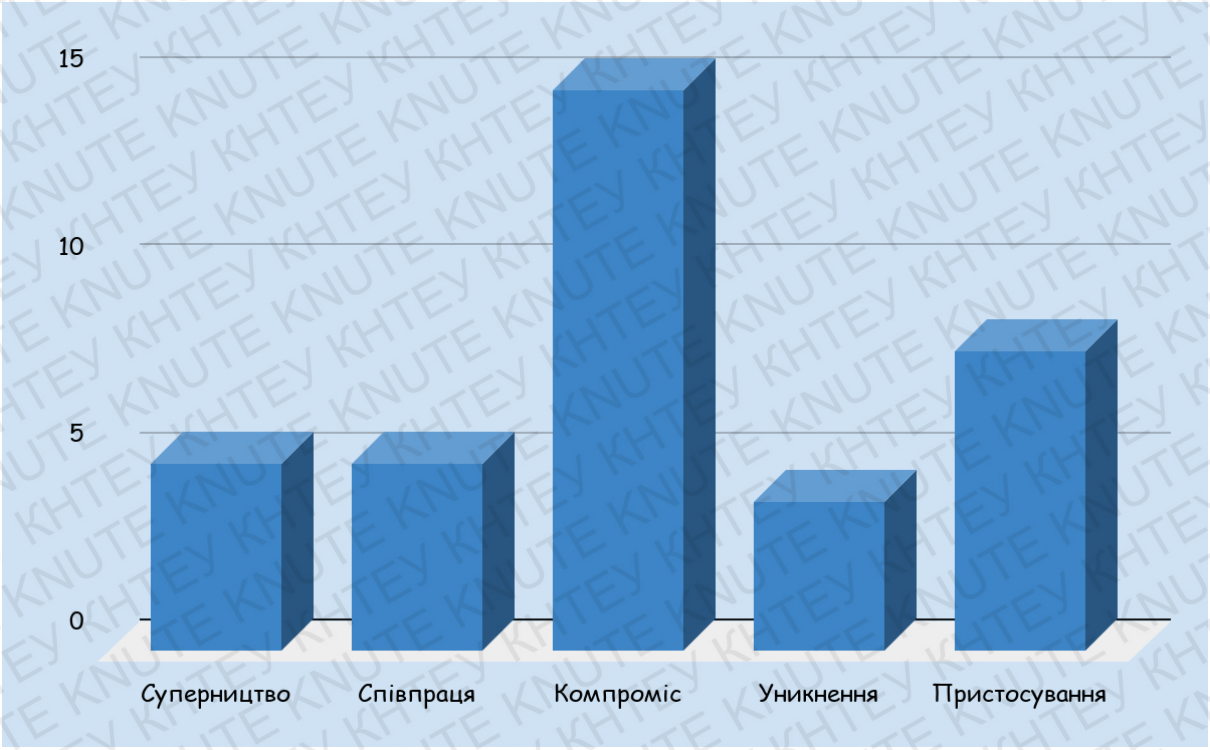


*Рис. 3.4. Методика визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації К. Томаса*

***Джерело**: складено автором.*

На зображеній діаграмі видно кількість респондентів, у яких виражений тип поведінки відповідно до поданих. Особливо виділяється шкала "Компроміс", що свідчить про найбільшу кількість співробітників компанії, які притримуються переважно такого стилю у конфліктних ситуаціях. Виділяється п'ять способів регулювання конфліктів, позначені відповідно до двох основоположних вимірювань (кооперація і напористість):

1. *Змагання* (конкуренція) — прагнення добитися своїх інтересів в збиток іншому.

2. *Пристосування* — принесення в жертву власних інтересів ради іншого.

3. *Компроміс* — угода на основі взаємних поступок; пропозиція варіанту, що знімає суперечність.

4. *Уникнення* — відсутність прагнення до кооперації і відсутність тенденції до досягнення власної мети.

5. *Співпраця* — учасники ситуації приходять до альтернативи, що повністю задовольняє інтереси обох сторін.

Стиль поведінки, що має найбільше кількісне значення, вважається домінуючим. Можливі випадки, коли людина у конфліктних ситуаціях використовує різні стилі поведінки, що є найкориснішими.

Стиль *суперництва (конкуренції)* виражається прагненням досягти задоволення власних інтересів, незважаючи на інтереси інших. Таким особам характерна активність дій та вольових зусиль, орієнтація на власні ідеали та здібності. Авторитарність, яка спрацьовує в ситуаціях, коли потрібно швидко ухвалити рішення. За результатами тестування виявлено 13.5% респондентів, які притримуються такого типу поведінки, це складає 5 осіб.

Для стилю *співпраці* характерна активна участь у розв'язанні конфлікту з відстоюванням як своїх інтересів, так і інтересів партнерів. Спільне обговорення проблем та потреб сторін спрацьовує в ситуаціях, де рішення є важливим для обох сторін; якщо стосунки з партнерами довготривалі й корисні; якщо є час і можливість попрацювати над подальшим розв'язанням складної ситуації; якщо бажання обох сторін збігаються; якщо між партнерами є статусна рівновага. Згідно до опитування такий стиль притаманний також 13.5% респондентів.

Людям, які переважно дотримуються стилю *компромісу* властива здатність поступитися своїми інтересами з обох сторін, що беруть участь у конфлікті. Прагнення прийняти рішення, що задовольняє обидві сторони, спрацьовує в ситуаціях, якщо ці сторони мають однакову владу, але протилежні інтереси; якщо рішення потрібно прийняти швидко, тому що це найбільш економний і ефективний шлях; інші підходи до розв'язання проблеми видаються неефективними; є бажання зберегти стосунки з

протилежною стороною. Такий тип поведінки має більшість опитаних - 40.5%, тобто 15 осіб.

Стиль уникнення передбачає в особистості відсутність прагнення до кооперації. Пасивність у відстоюванні своїх прав через неважливість для людини розв'язання проблеми або у безвиході. Перенесення відповідальності за розв'язання проблеми на інших спрацьовує в ситуаціях, коли напруженість конфлікту досить висока і необхідно її послабити; якщо рішення настільки незначні, що не слід витрачати сили на їхню зміну; якщо потрібно виграти час на збирання доказів і підтримку іншого рішення; якщо виникає відчуття, що інші мають більше шансів на розв'язання проблеми. Шляхом опитування виявлено 4 співробітника з даними стилем, тобто 11%.

Стиль пристосування передбачає здатність діяти спільно з партнером заради його інтересів. Прагнення до гармонії у стосунках, комфортності обох сторін спрацьовує в ситуаціях, коли необхідно зберегти мирні стосунки з партнерами; якщо наслідок конфлікту важливіший для партнерів, ніж для людини; якщо замало влади або шансів на перемогу; якщо важливішими є інтереси партнера, а не власні; якщо присутня думка, що для партнера таке рішення буде певним уроком, навіть якщо воно неправильне. Згідно до результатів, такого типу поведінки у конфліктній ситуації дотримуються 21.5% опитуваних, що становить 8 осіб.

За результатами досліджуваної методики необхідно виділити той факт, що більшість робітників колективу переважно схильні до компромісного стилю поведінки у випадках конфлікту. Наступними за кількістю є респонденти, що дотримуються типу пристосування. Приблизно однаково тих, хто обирає стиль співпраці, уникнення та суперництва. Наявність двох останніх може передувати непродуктивним вирішенням суперечок між співробітниками компанії.

### 3.5. Рекомендації щодо корекції психологічних особливостей працівників сфери продажу товарів.

У процесі дослідження психологічного стану працівників компанії “ДЖУБЛ СНГ”, окрім виражених факторів, що позитивно впливають на плідну взаємодію колективу, було виявлено переважну тривожність, залежність від думки інших та середній рівень вмотивованості до досягнення успіху.

Перш за все слід звернути увагу на забезпечення та підтримку психологічного здоров'я співробітників організації.

Поняття «професійне здоров’я працівника» нині розглядається як економічна цінність поряд з прибутковістю виробництва, як важлива умова високого трудового потенціалу, показник культури і вагомий чинник ефективного державного управління [22]. У працівників торговельних компаній є потреба в адаптації до життя в нових економічних і соціальних умовах, що призводить до розвитку тривалої психічної напруги і негативно впливає на психічне і фізичне здоров’я особистості (В.І. Берзінь, А.А.Грідін, Л.М. Карамушка, О.М. Кокун, А.А. Мазаракі, С.Д. Максименко, Л.Т. Кулаковська, Т.Є. Кулаковський, А.Г. Маклаков, Г.С. Нікіфоров, О.Є. Самойлов, С.В. Світозарова).

Впевненість у власних силах, повага до себе, адекватний рівень самооцінки, уміння керувати своєю психікою і тримати її під контролем є тими факторами, що допомагають людині захиститися від проблем та життєвих конфліктів. Для підтримки та зміцнення психічного здоров'я менеджерів існують спеціальні психологічні тренінги.

Для забезпечення стабільного психологічного стану працівникам компанії “ДЖУБЛ СНГ” рекомендовано впливати на психічну діяльність шляхом засвоєння та відтворення сучасних технік психічного саморегулювання, що застосовуються для формування стресостійкості. Такими техніками є йога, медитація, дихальні вправи, тощо.

Однією з основних цілей йоги є гармонізація фізичного, психічного та духовного. Стабільність та психічну рівновагу йога трактує як найважливішу умову здорового життя. Систематичні тренування дисциплінують прояви емоційної сфери, формують її стійкість та підвладність свідомому управлінню. Не менш ефективними є позитивні переконання (афірмації) – це короткі позитивні твердження, спрямовані на конкретний аспект свідомості, що закладають нову програму, згідно з якою підсвідомість будує свою роботу і створює життєві ситуації, відповідні даній афірмації за змістом [46]. Мабуть, афірмації – це найпростіший, але дуже потужний спосіб впливу на підсвідомий розум.

Процес управління та організації великої компанії, безперечно, є важким і вимагає певного прагматизму та чіткості [43]. Проте задля досягнення значних результатів без шкоди для психічного здоров'я працівників необхідно впроваджувати нові управлінські підходи. Перш за все, одним з найважливіших аспектів здорової атмосфери в колективі є позитивний соціально-психологічний клімат [32]. Це одна з найвагоміших умов у боротьбі за зростання продуктивності праці та якості послуг, що продаються.

Відомий радянський психолог К.К. Платонов зазначав, що соціально-психологічний клімат (як властивість групи) є одним (хоча і найважливішим) з компонентів внутрішньої структури групи, визначається міжособовими стосунками в ній, що створюють стійкі настрої групи, від яких залежить міра активності в досягненні цілей [32]. Клімат колективу є переважаючим і відносно стійким психічним настроєм колективу, який знаходить різноманітні форми прояву в усій його життєдіяльності.

Колективу менеджерів компанії “ДЖУБЛ СНГ” рекомендовано доцільне об'єднання працівників при виконанні різних завдань, організація професійних і значущих подій з метою залучення до взаємодії усіх співробітників, проведення соціально-психологічних тренінгів, спрямованих на об'єднання колективу,

зняття емоційної напруги, профілактику емоційного вигорання та розвиток навичок спілкування і конструктивної взаємодії.

Наступні рекомендації стосуються особливостей поведінки менеджерів досліджуваної компанії у конфліктах.

Результати емпіричного дослідження показали, що 13.5% опитуваних у конфлікті обирають стиль поведінки змагання (суперництво), що проявляється у прагненні задовольнити свої інтереси в збиток іншим. Стільки ж (13.5%) досліджуваних обирають стиль поведінки співпраці (кооперація), що передбачає повне задоволення інтересів усіх учасників конфлікту. 40.5% осіб обирають компроміс – зосередженість на взаємних поступках, враховуючи як свою позицію, так і позицію іншого. 21.5% надають перевагу пристосуванню у конфліктній ситуації, тобто готовності пожертвувати власними інтересами заради іншого і 11% обирають уникнення конфлікту, що проявляється у відсутності прагнення до співпраці.

Існує шість основних варіантів поведінки при наявності бажання вирішити конфлікт:

1. *ухилення* – це прагнення уникати виникнення конфлікту;
2. *згладжування* – тип поведінки, при якому не помічаються знаки майбутнього конфлікту, йде активне попередження його вияву, врегульовуються або приглушуються суперечності сторін;
3. *примус* – це контроль над ситуацією і регулювання її розвитку;
4. *компроміс* – це вирішення проблеми, яке тимчасово задовольняє всі сторони, які беруть участь у конфлікті;
5. *вирішення конфлікту* – це найбажаніший шлях розвитку подій. Сторони детально ознайомлюються з аргументацією як «за», так і «проти», йдуть на взаємні компроміси, вузлові питання вирішують колективним ухваленням рішень;

6. *переговори* – спільна діяльність двох або більше суб'єктів, налаштована на ефективне розв'язання спірних питань з оптимальним урахуванням потреб кожної із сторін [39].

Даний спосіб поведінки доводить, що силовими методами та погрозами неможливо вирішити конфлікт. Саме переговори допомагають справедливо розв'язати існуючі проблеми в ході дискусії, консультацій та прийняття спільних рішень.

Для того, щоб між персоналом не виникали конфлікти необхідно зближувати працівників: розвивати ділові та особистісні контакти між співробітниками, окреслювати нові традиції, підвищувати свій авторитет у колективі, чітко розмежувати права, відповідальність та обов'язки.

Для вирішення конфліктів досить часто використовують стратегію, яка складається з наступних етапів:

1. необхідно визначити проблему в критеріях цілей, а не рішень;
2. знайти рішення, які прийняті для обох сторін;
3. зосередити увагу на сприянні конфлікту, а не на особистих якостях іншої сторони;
4. створити довірливу атмосферу, збільшити взаємний вплив і обмін інформацією;
5. створити позитивне відношення один до одного, виявляючи симпатію і вислуховуючи думку іншої сторони, а також зводячи до мінімуму прояв гніву і погроз [33].

## Висновки до розділу 3

Для проведення емпіричного дослідження психологічних особливостей працівників сфери продажу товарів було використано методики Р. Кеттела, Т. Елерса, Г.Ложкіна і К. Томаса.

Результати здійсненого дослідження за методикою Р. Кеттела свідчать про високі показники інтелектуального блоку, одночасно емоційну стійкість але вразливість до тривожності, готовність до соціальної сміливості та необхідність до корекції психічного стану, що можливо виконати за умови налагодження позитивного клімату у команді менеджерів.

Отримані результати за методикою Т. Елерса демонструють, що більшість опитаних мають середній (65%) або занадто високий (35%) рівень мотивації до звершень. Такий результат може свідчити або про те, що початково при найму на роботу менеджерів обирають за власною вмотивованістю, або про внутрішню систему заохочень, що спонукає співробітників компанії до ризику задля досягнення мети.

Результати опитування за методикою Г. Ложкіна 46% респондентів відповідають середньому рівню конфліктності, а 40.5% - вищому за середній. Це може провокувати значну кількість суперечок у середині колективу а також між працівниками і клієнтами організації.

Аналіз методики К. Томаса свідчить про те, що лише 5 осіб з колективу (13.5%) готові до подолання конфліктів шляхом співпраці, а 40.5% згодні на компромісне вирішення суперечливих ситуацій.

Роботу щодо підвищення та покращення психічного здоров'я можна проводити в кількох напрямках, які включають просвіту, діагностику, оцінювання динаміки, тренінгові програми. Забезпечення позитивного соціально-психологічного клімату компанії має здійснюватися на діяльнісному, когнітивному, рефлексивному рівнях з залученням психолога, або менеджера з персоналу які можуть надавати допомогу у вигляді просвітницької інформації, консультацій, діагностики, бесід, тренінгових занять. Протоколи досліджень представлені в додатку Д.

# ВИСНОВКИ

Основне завдання психології маркетингу полягає у дослідженні та вивченні тих психічних явищ, що характерні для працівників підприємства та його клієнтів у процесі купівлі-продажу товарів. Психологічні аспекти обслуговування покупців мають враховуватися впродовж усього процесу торгівлі – від зовнішнього вигляду магазину та розміщенні товарів на його площі, до організації роботи персоналу та рекламних заходів. Така організованість допомагає перетворювати потенційних споживачів на клієнтів компанії.

Розвиток будь-якої організації вимагає підвищеної уваги до роботи з персоналом, адже в сучасних умовах у міжособистісних та міжгрупових взаємовідносинах часто виникають різноманітні непорозуміння, суперечності, які спричиняють конфлікти. Така ситуація вимагає від керівників більшої відповідальності за прийняття та реалізацію управлінських рішень при вирішенні конфліктних ситуацій. У зв’язку з цим збільшується потреба у спеціалізованих-кваліфікаційних знаннях про закономірності виникнення конфліктів, оскільки для підвищення рівня конкурентно-спроможності і ефективності функціонування підприємств менеджерам потрібно передбачати, аналізувати і вміти ефективно управляти конфліктами. Успішне розв’язання конфлікту вимагає від керівника відповідних знань, творчого підходу і можливе за умови розроблення стратегії, що враховує усі моменти конфлікту (джерело і причину виникнення конфлікту, динаміку розвитку, емоційні стани сторін, закономірності їх взаємозв’язків тощо.

Задля виконання поставлених завдань випускної кваліфікаційної роботи було обрано групу працівників компанії “Джубл СНГ” і використано методики Р. Кеттела, Т. Елерса, Г.Ложкіна і К. Томаса.

Обраний інструментарій відповідає завданням дослідження. Визначені методи та методики дозволили комплексно дослідити психологічні особливості менеджерів з продажу послуг.

Результати здійсненого дослідження за методикою Р. Кеттела свідчать про високі показники інтелектуального блоку, одночасно емоційну стійкість але вразливість до тривожності, готовність до соціальної сміливості та необхідність до корекції психічного стану, що можливо виконати за умови налагодження позитивного клімату у команді менеджерів.

Отримані результати за методикою Т. Елерса демонструють, що більшість опитаних мають середній (65%) або занадто високий (35%) рівень мотивації до звершень. Такий результат може свідчити або про те, що початково при найму на роботу менеджерів обирають за власною вмотивованістю, або про внутрішню систему заохочень, що спонукає співробітників компанії до ризику задля досягнення мети.

Результати опитування за методикою Г. Ложкіна 46% респондентів відповідають середньому рівню конфліктності, а 40.5% - вищому за середній. Це може провокувати значну кількість суперечок у середині колективу а також між працівниками і клієнтами організації.

Аналіз методики К. Томаса свідчить про те, що лише 5 осіб з колективу (13.5%) готові до подолання конфліктів шляхом співпраці, а 40.5% згодні на компромісне вирішення суперечливих ситуацій.

Розвиток будь-якої організації вимагає підвищеної уваги до роботи з персоналом, адже в сучасних умовах у міжособистісних та міжгрупових взаємовідносинах часто виникають різноманітні непорозуміння, суперечності, які спричиняють конфлікти. Така ситуація вимагає від керівників більшої відповідальності за прийняття та реалізацію управлінських рішень при вирішенні конфліктних ситуацій. У зв’язку з цим збільшується потреба у спеціалізованих-кваліфікаційних знаннях про конфліктологію як науку про закономірності виникнення конфліктів, оскільки для підвищення рівня

конкурентно-спроможності і ефективності функціонування підприємств менеджерам потрібно передбачати, аналізувати і вміти ефективно управляти конфліктами. Успішне розв’язання конфлікту вимагає від керівника відповідних знань, творчого підходу і можливе за умови розроблення стратегії, що враховує усі моменти конфлікту (джерело і причину виникнення конфлікту, динаміку розвитку, емоційні стани сторін, закономірності їх взаємозв’язків тощо.

Роботу щодо підвищення та покращення психічного здоров'я рекомендовано проводити в кількох напрямках, які включають просвіту, діагностику, оцінювання динаміки, тренінгові програми. Слід здійснювати профілактичну та психокорекційну роботу над соціально-психологічним кліматом у колективі, що має відбуватися на діяльнісному, когнітивному та рефлексивному рівнях за допомогою психолога, який зможе надавати необхідну допомогу у вигляді інформування, консультацій, діагностики та проведення тренінгових занять.

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абдуллаєва І.Б. Психологічні особливості підприємницької діяльності сфери торгівлі: зарубіжний досвід досліджень / І.Б. Абдуллаєва // Вісник Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України, 2013. - No2. – с. 52-61

2. Анастази А. Психологическое тестирование: В 2т. – М.: Педагогика, 1982.

3. Антонова З.О. Психологічні особливості впливу реклами на споживача / З.О. Антонова // Педагогічний процес: теорія і практика, 2014. – Випуск 1, част. 6. – 149-154

4. Батаршев А. В. Диагностика пограничных психических расстройств личности и поведения. - М.: Изд-во Института Психотерапии, 2004.

5. Блэкуэлл Р.Д., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей 10-е издание. — СПб.: Питер, 2007. — 943 с.

6. Бородкін Ф. М., Коряк Н.М. Увага: конфлікт. Новосибірськ: Наука, 1983. 141 с. 2.

7. Вилюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека / В. К. Вилюнас. – М., 1990. – 212 с.

8. Винославська О. В. Психологія. Навчальний посібник: Київ, „ІНКОС”, 2005

9. Выбойщик И.В., Шакурова З.А. Личностный многофакторный опросник Р. Кэттелла. Челябинск, Издательство ЮУрГУ, 2000. - 54 с.

10. Грішина Н.В. Психологія конфлікту. – СПб.: Питер, 2012. – С. 147–209. 34

11. Дайновський Ю.А. Маркетингові прийоми. Прийоми, пов'язані зі спілкуванням під час купівлі-продажу / Ю.А. Дайновський [Електронний ресурс] – режим доступу: http://tourlib.net/books_others/dajnovsky3.htm

12. Данчева О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі / О.В. Данчева, Ю.М. Швалб. – К.: Лібра, 1999. – 270 с

13. Драганчук, Л. С. Д721 Поведение потребителей: теория и практика: монография

14. Дунець Л. М. Психологічні аспекти професійної мотивації особистості. філософія, соціологія, психологія / Л. М. Дунець // Збірник наукових праць. – Івано-Франківськ : Плай, 2003. – Вип. 8. – ч. 2. – С.120-128.

15. Залтман Дж., Как мыслят потребители. То, о чем не скажет потребитель, то, чего не знает ваш конкурент

16. Занюк С. С. Психология мотивации / С. С. Занюк. – К.: Эльга-Н: Ни- ка-Центр, 2001. –352 с.

17. Капустина А. Н. Многофакторная личностная методика Р. Кэттеллла. - СПб.: Речь, 2001. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. - Самара: Издательский Дом «Бахрах», 1998.

18. Коваленко Н. В.Соціальні та психологічні аспекти державного управління: Навч.-метод посібник. / Черніг. центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів держ. влади, органів місц. самоврядування, держ. п-в,установ і орг.; Упор .:. - Чернігів : ЦППК, 2009. - 8-12 с.

19. Кондратьева М. В. Развитие мотивации достижения у студентов вузов: учеб.-метод. пособ. / М. В. Кондратьева. – Ставрополь: Изд-во СевКав ГТУ, 2005. – 104 с.

20. Конфлікти / Під ред. Л.Ю. Субботиной. - Ярославль: Академія розвитку, Академія Холдинг, 2001 р.

21. Королько В. «Основи паблік рілейшнз». М. - 2001-528с.

22. Корольчук М. С. , В. М. Крайнюк, А. Ф. Косенко, Т. І. Кочергіна ; заг. ред. М. С. Корольчука. Психологічне забезпечення психічного і фізичного здоров’я / – К.: Фірма «Інкос», 2002. – 272 с.

23. Корольчук М.С. Крайнюк В.М. Теорія і практика професійного психологічного відбору: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів.- К.: Ніка-Центр, 2010.- 536 с.

24. Корольчук М.С., Крайнюк В.М., Марченко В.М. Основи психології.Опорні конспекти, схеми, методики. Київ 2009.

25. КузьміновС.В. Ринковий попит і поведінка споживача: психологічні аспекти взаємообумовленості / С.В. Кузьмінов // Європейський вектор економічного розвитку, 2014. - No 1 (16) – с. 84-92

26. Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы / Лебедев-Любимов А.Н. – [2-е изд]. – СПб.: Питер, 2006. – 384 с

27. Литвинов В.Н. Психологічний клімат і економічні показники. Соціальні проблеми праці і освіти. / Матеріали наукової конференції, вып. 2 - Рига 1969.

28. Ложкин Г. В., Петровская Т. В. // Персонал. – 2000. – No 1 : Теоретико-методологические проблеми совершенствования психологической подготовки менеджеров. – С. 124 – 128.

29. Ложкин Г.В., Повякель Н.И. Практическая психология конфликта: Учеб. Пособие. – К.: МАУП, 2000. – 256с. – С.169-171

30. Основи конфліктології: Учеб. посібник / За ред. В. Н. Кудрявцева. М .: МАУП, 1997. 200 с. 11

31. Пелих А.с, Чумаков А.А., Організація підприємницької діяльності., Навчальний посібник: Київ ІКЦ «МарТ», 2003.

32. Платонов Ю.П. Психологія колективної діяльності : Теоретико-методологічний аспект. - Л. : вид-во ЛДУ, 1990. - 181 с.

33. Пірен М.І. Основи конфліктології 1997 – 270 с.

34. Психологія менеджменту / Під ред. А.В. Карпова. - Москва: Гардарика, 2007 р. - 584 с.

35. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика М.: Бахрах-М, 2011

36. Райсс М. "Оптимальна складність управлінських структур" // Проблеми теорії та практики управління. - 2007. - No5.

37. Самигін С.І. Менеджмент персоналу. М., 2006. - 380 с.

38. Сердюк О.Д. «Теорія та практика менеджменту», Київ 2004.

39. Способи розв'язання конфліктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://www.br.com.ua/referats/Managment/29621.htm.

40. Томас Гоббс. Левіафан, або Суть, будова і повноваження держави церковної та цивільної. Переклад з англійської: Ростислав Димерець, Володимир Єрмоленко, Наталія Іванова, Євген Мірошниченко, Тетяна

41. Трайндл А., Нейромаркетинг:візуалізація емоцій\ Москва.:2017

42. Управління персоналом організації / За ред. А.Я. Кибанова, М., ИНФРА-М, 2006. - 269 с.

43. Утлик Э. П. Організаційні традиції і організаційна культура // Актуальні питання управління. Тематична збірка наукових праць. Вып. 2. / Під ред. А.В.Филиппова. - М. : 1999. - С. 3-17.

44. Фоксол Г. Психология потребителя в маркетинге [Електронний ресурс] / Г. Фоксол, Р. Голдсмит, С. Браун.

45. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад; [пер. с англ. С. Каменский]. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 288 с.

46. Хей Л. Сила мысли. Как сделать себя счастливой / Луиза Хей.-М: Олма Медиа Групп, 2009. – 304 с.

47. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. – СПб.: Речь, 2001. – 193 с.

48. Цимбалюк І.М. Психологія торгівлі / І.М. Цимбалюк. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://ebooktime.net/book_281.html

49. Цукерман Г. А. Психология саморазвития / Г. А. Цукерман. – Рига: ПЦ «Эксперимент», 2005. – 276 с.

50. Цюрупа, М. В.Основи конфліктології та теорії переговорів : навчальний посібник / М. В. Цюрупа.К : Кондор, 2012.

51. William M. Pride, Ferrell «Foundations of Marketing»

52. https://studfile.net/preview/5457333/

53. http://osnova.com.ua/news/739-Тест_«Визначення_стилю_поведінки_в_конфліктній_ситуації»_%28за_мет

54. https://experimental-psychic.ru/oprosnik-kettella-forma-c/

# ДОДАТКИ

*Додаток А*

**Методика багатофакторного дослідження особистості Р. Кеттела**

1. Я думаю, що моя пам’ять тепер краща, ніж була раніше,

а) так;

в) важко відповісти;

с) ні.

2. Я б цілком міг жити один, далеко від людей,

а) так;

в) іноді;

с) ні.

3. Якби я сказав, що небо знаходиться "знизу" і що зимою "спекотно", я мусів би назвати злочинця:

а) бандитом;

в) святим;

с) хмарою.

4. Коли я лягаю спати, я:

а) засинаю швидко;

в) засинаю не дуже швидко;

с) засинаю з труднощами.

5. Якщо б я вів автомобіль по дорозі, де багато інших машин, я волів би:

а) пропустити вперед більшість машин;

в) не знаю;

с) обігнати всі машини, які йдуть попереду.

6. У компанії я дозволяю іншим жартувати і розповідати будь-які історії,

а) так;

в) іноді;

с) ні.

7. Мені важливо, щоб у всьому, що мене оточує, не було безладу,

а) вірно;

в) важко сказати;

с) невірно.

8. Більшість людей, з якими я буваю в компаніях, без сумніву, раді мене бачити.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

9. Я б скоріш за все займався:

а) фехтуванням і танцями;

в) важко сказати;

с) боротьбою і баскетболом.

10. Мене тішить, що те, що люди роблять, зовсім не схоже на те, що вони потім розповідають про це.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

11. Читаючи про яку-небудь подію, я цікавлюся всіма подробицями,

а) завжди;

в) іноді;

с) рідко.

12. Коли друзі кепкують з мене, я зазвичай сміюся разом з усіма і зовсім не ображаюся.

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

13. Якщо мені хто-небудь нагрубіянить, я можу швидко забути про це.

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

14. Мені більше подобається вигадувати нові способи виконання якої-небудь роботи, ніж дотримуватися випробуваних прийомів.

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

15. Коли я планую що-небудь, то переважно роблю це самостійно, без чиєїсь допомоги.

а) вірно;

в) іноді;

с) ні.

16. Я думаю, що менш чутливий і легкозбудливий, ніж більшість людей,

а) вірно;

в) важко відповісти;

с) невірно.

17. Мене дратують люди, які не можуть швидко прийняти рішення,

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

18. Іноді, хоча і короткочасно, у мене виникало почуття роздратованості стосовно моїх батьків.

а) так;

в) не знаю;

с) ні.

19. Я скоріше розкрив би свої таємні думки:

а) моїм хорошим друзям;

в) не знаю;

с) своєму щоденнику.

20. Я думаю, що слово, протилежне за змістом слову "неточний", - це:

а) недбалий;

в) старанний;

с) приблизний.

21. У мене завжди вистачає енергії, коли мені це необхідно,

а) так;

в) важко сказати;

с) ні.

22. Мене більше дратують люди, які:

а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти;

в) важко відповісти;

с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч.

23. Мені дуже подобається запрошувати гостей і розважати їх.

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

24. Я думаю, що:

а) не все треба робити однаково ретельно;

в) важко сказати;

с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися.

25. Мені завжди доводиться долати ніяковість (хвилювання),

а) так;

в) можливо;

с) ні.

26. Мої друзі частіше:

а) радяться зі мною;

в) роблять те й інше порівну;

с) дають мені поради.

27. Якщо приятель обманює мене в дрібницях, я скоріше волію зробити вигляд, що не помітив цього, ніж викрити його.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

28. Мені подобається товариш:

а) інтереси якого мають діловий і практичний характер;

в) не знаю;

с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя.

29. Я не можу байдуже слухати, як інші люди висловлюють ідеї, протилежні тим, в які твердо вірили.

а) вірно;

в) важко відповісти;

с) невірно.

30. Мене хвилюють мої колишні вчинки і помилки,

а) так;

в) не знаю;

с) ні.

31. Якщо б я однаково добре вмів й те, і інше, то я б надавав перевагу:

а) грі в шахи;

в) важко сказати;

с) грі в городки.

32. Мені подобаються комунікабельні, компанійські люди,

а) так;

в) не знаю;

с) ні.

33. Я настільки обережний і практичний, що зі мною трапляється менше неприємних несподіванок, ніж з іншими людьми.

а) так;

в) важко сказати;

с) ні.

34. Я можу забути про свої турботи і обов’язки, коли це необхідно,

а) так;

в) іноді;

с) ні.

35. Мені буває важко визнати, що я неправий,

а) так;

в) іноді;

с) ні.

36. На підприємстві мені було б цікавіше:

а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві;

в) важко сказати;

с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею.

37. Яке слово не пов’язане з двома іншими?

а) кішка;

в) близько;

с) сонце.

38. Те, що деякою мірою відволікає мою увагу:

а) дратує мене;

в) трохи непокоїть;

с) не турбує мене зовсім.

39. Якщо б у мене було багато грошей, то я:

а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів;

в) не знаю;

с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому.

40. Найгірше покарання для мене:

а) важка робота;

в) не знаю;

с) бути закритим на самоті.

41. Люди повинні більше, ніж вони роблять це тепер, вимагати дотримання законів моралі.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

42. Мені говорили, що в дитинстві я був:

а) спокійним і любив залишатися один;

в) не знаю;

с) жвавим і непосидючим.

43. Мені подобалася б практична щоденна робота з різним устаткуванням і машинами.

а) так;

в) не знаю;

с) ні.

44. Я думаю, що більшість свідків говорять правду, навіть якщо це нелегко для них.

а) так;

в) важко сказати;

с) ні.

45. Іноді я не наважуюся впроваджувати в життя свої ідеї, тому що вони здаються мені нездійсненними.

а) вірно;

в) важко відповісти;

с) невірно.

46. Я намагаюся сміятися над жартами не так голосно, як це робить більшість людей.

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

47. Я ніколи не почуваю себе таким нещасним, що хочеться плакати,

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

48. У музиці я насолоджуюся:

а) маршами у виконанні військових оркестрів;

в) не знаю;

с) скрипічним соло.

49. Я б скоріше волів провести два літні місяці:

а) у селі з одним або двома товаришами;

в) важко сказати;

с) очолити групу в туристичному таборі.

50. Зусилля, витрачені на складання планів:

а) ніколи не зайві;

в) важко сказати;

с) не варті цього.

51. Необмірковані вчинки і вислови моїх приятелів на мою адресу не ображають і не засмучують мене.

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

52. Коли мені все вдається, я вважаю ці справи легкими,

а) завжди;

в) іноді;

с) рідко.

53. Я волів би скоріше працювати:

а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них;

в) важко відповісти;

с) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект.

54. Будинок так відноситься до кімнати, як дерево:

а) до лісу;

в) до рослин;

с) до листя.

55. Те, що я роблю, у мене не виходить:

а) рідко;

в) іноді;

с) часто.

56. В більшості справ я:

а) надам перевагу ризику;

в) не знаю;

с) волію діяти напевно.

57. Імовірно, деякі люди вважають, що я занадто багато говорю,

а) скоріше це так;

в) не знаю;

с) думаю, що ні.

58. Мені більше подобається людина:

а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна;

в) важко сказати;

с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам.

59. Я приймаю рішення:

а) швидше, ніж інші люди;

в) не знаю;

с) повільніше, ніж більшість людей.

60. На мене велике враження справляють:

а) майстерність та витонченість;

в) важко сказати;

с) сила і міць.

61. Я вважаю, що я людина, схильна до співробітництва,

а) так;

в) інколи;

с) ні.

62. Мені більше подобається розмовляти з людьми витонченими, вишуканими, ніж з відвертими і прямолінійними.

а) так;

в) не знаю;

с) ні.

63.Я волію:

а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам;

в) важко відповісти;

с) радитися з моїми друзями.

64. Якщо людина не відповідає відразу ж, після того як я що-небудь сказав їй, то я відчуваю, що, мабуть, сказав якусь дурницю.

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

65. У шкільні роки я здебільшого отримував знання:

а) на уроках;

в) важко сказати;

с) читаючи книжки.

66. Я уникаю суспільної роботи і пов'язаної з цим відповідальності,

а) вірно;

в) іноді;

с) невірно.

67. Коли питання, яке необхідно вирішити, дуже важке і потребує від мене багато зусиль, я намагаюся:

а) зайнятися іншим питанням;

в) важко відповісти;

с) ще раз спробую вирішити це питання.

68. У мене виникають сильні емоції: тривога, гнів, приступи сміху і т.д. - здавалося б, без будь-якої причини.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

69. Іноді я розмірковую гірше, ніж завжди,

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

70. Мені приємно зробити людині послугу, погодившись призначити зустріч з нею на час, зручний для неї, навіть якщо це не дуже зручно для мене.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

71. Я думаю, що число, яке повинно продовжити ряд 1, 2, 3, 5, 6... - це:

а) 10;

в) 5;

с) 7.

72. Іноді у мене бувають нетривалі приступи нудоти і запаморочення голови без визначеної причини.

а) так;

в) не знаю;

с) ні.

73. Я волію скоріше відмовитися від свого замовлення, ніж завдати офіціанту або офіціантці зайве занепокоєння.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

74. Я живу нинішнім днем більшою мірою, ніж інші люди,

а) вірно;

в) важко сказати;

с) невірно.

75. На вечірці мені подобається:

а) брати участь у цікавій розмові;

в) важко відповісти;

с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому.

76. Я висловлюю свою думку незалежно від того, скільки людей можуть її почути.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

77. Якщо б я міг перенестися в минуле, то найбільше хотів би зустрітися з:

а) Колумбом;

в) не знаю;

с) Пушкіним.

78. Я змушений стримувати себе від того, щоб не ладнати чужі справи,

а) так;

в) іноді;

с) ні.

79. Працюючи в магазині, я волів би:

а) оформлювати вітрини;

в) не знаю;

с) бути касиром.

80. Якщо люди погано про мене думають, я не намагаюся переконати їх і продовжую робити так, як вважаю за потрібне:

а) так;

в) важко сказати;

с) ні.

81. Якщо я бачу, що мій давній товариш сторониться мене, я зазвичай:

а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій";

в) не знаю;

с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв.

82. Всі нещастя трапляються через людей:

а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань;

в) не знаю;

с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції.

83. Я отримую велике задоволення, розповідаючи місцеві новини,

а) так;

в) іноді;

с) ні.

84. Акуратні, вимогливі люди не вживаються зі мною,

а) вірно;

в) іноді;

с) невірно.

85. Мені здається, що я менш дратівливий, ніж більшість людей

а) вірно;

в) не знаю;

с) невірно.

86. Я легше можу не рахуватися з іншими людьми, ніж вони зі мною,

а) вірно;

в) іноді;

с) невірно.

87. Буває, що вранці я не хочу ні з ким розмовляти,

а) часто;

в) іноді;

с) ніколи.

88. Якщо стрілки годинника зустрічаються рівно через кожні 65 хв, відміряних на точних годинниках, то цей годинник:

а) відстає;

в) іде правильно;

с) спішить.

89. Мені буває нудно:

а) часто;

в) іноді;

с) рідко.

90. Люди кажуть, що мені подобається робити все своїм оригінальним способом.

а) вірно;

в) іноді;

с) невірно.

91. Я вважаю, що необхідно уникати зайвих хвилювань, тому що вони стомлюють.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

92. Вдома у вільний час я:

а) розмовляю і відпочиваю;

в) важко відповісти;

с) займаюся цікавими справами.

93. Я невпевнено і обережно ставлюся до зав'язування дружніх стосунків із новими людьми.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

94. Я вважаю, що те, що люди говорять віршами, можна так само виразити прозою:

а) так;

в) іноді;

с) ні.

95. Я підозрюю, що люди, з якими я перебуваю в дружніх стосунках, можуть виявитися зовсім не друзями за моєю спиною.

а) так, у більшості випадків;

в) іноді;

с) ні, рідко.

96. Я думаю, що навіть найдраматичніші події уже через рік не залишать у моїй душі ніякого сліду.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

97. Я думаю, що було б цікавіше стати:

а) натуралістом і працювати з рослинами;

в) не знаю;

с) страховим агентом.

98. Я схильний до безпричинного страху і відрази щодо деяких речей, наприклад певних тварин, місць і т.д.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

99. Я люблю міркувати про те, як можна було б покращити світ,

а) так;

в) важко сказати;

с) ні.

100. Я надаю перевагу іграм:

а) де потрібно грати в команді або мати партнера;

в) не знаю;

с) де кожний грає за себе.

101. Вночі мені сняться фантастичні або абсурдні сни.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

102. Якщо я залишаюся в будинку один, то через деякий час відчуваю тривогу і страх.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

103. Я можу своїм дружнім ставленням ввести людей в оману, хоча насправді вони мені не подобаються.

а) так;

в) іноді;

с) ні.

104. Яке слово не співвідноситься з двома іншими?

а) думати;

в) бачити;

с) слухати.

105. Якщо мати Марії є сестрою батька Олександра, то ким є Олександр по відношенню до батька Марії?

а) двоюрідним братом;

в) племінником;

с) дядьком.

*Додаток Б*

**Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса.**

1. Коли є вибір між двома варіантами, його краще зробити швидше, ніж відкласти на певний час.

2. Я легко дратуюся, коли помічаю, що не можу па всі 100% виконати завдання.

3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я все ставлю на карту.

4. Коли виникає проблемна ситуація, я найчастіше приймаю рішення одним з останніх.

5. Коли в мене два дні поспіль немає діла, я втрачаю спокій.

6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх.

7. Але відношенню до себе я більш строгий, ніж по відношенню до інших.

8. Я більш доброзичливий, ніж інші.

9. Коли я відмовляюся від важкого завдання, то йотом суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому я домігся б успіху.

10. У процесі роботи я потребую невеликих паузах для відпочинку.

11. Старанність - це не основна моя риса.

12. Мої досягнення в праці не завжди однакові.

13. Мене більше приваблює інша робота, ніж та, якою я зайнятий.

14. Осуд стимулює мене сильніше, ніж похвала.

15. Я знаю, що мої колеги вважають мене діловою людиною.

16. Перешкоди роблять мої рішення більш твердими.

17. У мене легко викликати честолюбство.

18. Коли я працюю без натхнення, це зазвичай помітно.

19. При виконанні роботи я не розраховую на допомогу інших.

20. Іноді я відкладаю те, що повинен був зробити зараз.

21. Треба покладатися тільки на самого себе.

22. У житті мало речей більш важливих, ніж гроші.

23. Завжди, коли мені треба буде виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю.

24. Я менш честолюбний, ніж багато інших.

25. У кінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.

26. Коли я розташований до роботи, я роблю се краще і кваліфікованішими, ніж інші.

27. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, які можуть завзято працювати.

28. Коли у мене немає справ, я відчуваю, що мені не по собі.

29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим.

30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюся робити це якомога краще.

31. Мої друзі іноді вважають мене ледачим.

32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від моїх колег.

33. Безглуздо протидіяти волі керівника.

34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.

35. Коли щось не ладиться, я нетерплячий.

36. Я зазвичай звертаю мало уваги на свої досягнення.

37. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає великі результати, ніж роботи інших.

38. Багато чого, за що я беруся, що не доводжу до кінця.

39. Я заздрю людям, які не завантажені роботою.

40. Я не заздрю тим, хто прагне до влади і положенню.

41. Коли я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти я йду аж до крайніх заходів.

*Додаток В*

**Методика оцінки рівня конфліктності особистості Г. Ложкіна.**

1. Чи притаманне Вам прагнення до домінування, тобто до того, щоб підкорити своїй волі інших?

А Ні.

Б Іноді.

В Так.

2. Чи є у Вашому колективі люди, які Вас побоюються, а можливо, ненавидять?

А Так.

Б Важко відповісти.

В Ні.

50

3. Хто Ви в більшій мірі?

А Миротворець.

Б Принциповий.

В Енергійний, діловий.

4. Як часто Вам доводиться виступати з критичними судженнями?

А Часто.

Б Періодично.

В Рідко.

5. Якби Вам випала нагода очолити колектив, щоб для Вас стало пріоритетом?

А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її впровадження.

Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами.

В Частіше б радився з колективом.

6. У випадку невдач який стан для Вас найбільш характерний?

А Песимізм.

Б Поганий настрій.

В Образа на самого себе.

7. Чи притаманне Вам прагнення відстоювати й дотримуватися традицій Вашого колективу?

А Так.

Б Швидше, що так.

В Ні.

8. Чи належите Ви до категорії людей, які готові почути гірку правду про себе, сказану в вічі?

А Так.

Б Швидше, що так.

В Ні.

9. Які якості Ви намагаєтеся викорінити в собі ?

А Дратівливість.

Б Образливість.

В Нетерпимість до критики на свою адресу.

10. Хто Ви з професійної точки зору?

А Незалежний.

Б Лідер.

В Генератор ідей.

11.На думку Ваших друзів Ви людина?

А Екстравагантна.

Б Оптиміст.

В Наполеглива.

12.З ким Вам найчастіше доводиться боротися?

А З несправедливістю.

Б Бюрократизмом.

В Егоїзмом.

13.Що для Вас найбільше притаманне?

А Недооцінка власних здібностей.

Б Об’єктивна оцінка власних здібностей.

В Переоцінка власних здібностей.

14.Що найчастіше за все стає причиною для конфліктів з людьми?

А Надмірна ініціативність.

Б Надмірна критичність.

В Надмірна прямолінійність.

*Додаток Г*

**Тест «Визначення стилю поведінки в конфліктній ситуації» (за методикою К. Томаса)**

В опитувальнику наведено 5 можливих варіантів поведінки в конфліктній ситуації, які згруповані у 30 пар. З кожної пари оберіть те судження, яке Ви вважаєте найхарактернішим для своєї поведінки.

1

а) Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.

б) Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджуємося.

2

а) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

б) Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних.

3

а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки.

4

а) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

б) Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини.

5

а) Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся знайти підтримку в іншого.

б) Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження.

6

а) Я намагаюся уникнути прикрощів.

б) Я намагаюся досягти свого.

7

а) Я намагаюся відкласти розв’язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно.

б) Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого.

8

а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Я насамперед намагаюся чітко з’ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.

9

а) Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

б) Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого.

10

а) Я наполегливо прагну досягти свого.

б) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

11

а) Насамперед я намагаюся чітко з’ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.

б) Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки.

12

а) Я завжди уникаю позиції, що може викликати суперечки.

б) Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч.

13

а) Я пропоную серединну позицію.

б) Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму.

14

а) Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди.

б) Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх поглядів.

15

а) Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки.

б) Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.

16

а) Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.

б) Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції.

17

а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості.

18

а) Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

б) Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч.

19

а) Передусім я намагаюся чітко з’ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання.

б) Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб згодом розв’язати його остаточно.

20

а) Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.

б) Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох.

21

а) Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

б) Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми.

22

а) Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини.

б) Я відстоюю свої бажання.

23

а) Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

б) Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за розв’язання спірного питання.

24

а) Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагатимуся йти назустріч його бажанням.

б) Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу.

25

а) Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх поглядів.

б) Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.

26

а) Я пропоную серединну позицію.

б) Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

27

а) Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки.

б) Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

28

а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.

б) Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого.

29

а) Я пропоную серединну позицію.

б) Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

30

а) Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого.

б) Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху.

*Додаток Д*

## Протокол аналізу результатів проведених методик.

1.Відповіді респондентів на питання методики Р. Кеттела

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 16.11.2020 16:19:49 | а) так; | а) так; | в) святим; | а) засинаю швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 17.11.2020 20:49:16 | с) ні. | а) так; | с) хмарою. | с) засинаю з труднощами. | а) пропустити вперед більшість машин; |
| 17.11.2020 20:53:30 | а) так; | а) так; | в) святим; | а) засинаю швидко; | а) пропустити вперед більшість машин; |
| 17.11.2020 20:55:37 | а) так; | а) так; | а) бандитом; | а) засинаю швидко; | а) пропустити вперед більшість машин; |
| 17.11.2020 20:57:55 | а) так; | в) іноді; | а) бандитом; | а) засинаю швидко; | в) не знаю; |
| 17.11.2020 21:21:29 | с) ні. | с) ні. | в) святим; | а) засинаю швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 17.11.2020 21:40:59 | а) так; | с) ні. | с) хмарою. | в) засинаю не дуже швидко; | в) не знаю; |
| 17.11.2020 23:55:36 | в) важко відповісти; | в) іноді; | а) бандитом; | с) засинаю з труднощами. | в) не знаю; |
| 18.11.2020 1:45:59 | в) важко відповісти; | с) ні. | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | в) не знаю; |
| 18.11.2020 13:34:19 | а) так; | а) так; | с) хмарою. | в) засинаю не дуже швидко; | в) не знаю; |
| 18.11.2020 14:41:12 | в) важко відповісти; | а) так; | с) хмарою. | а) засинаю швидко; | а) пропустити вперед більшість машин; |
| 18.11.2020 14:42:28 | с) ні. | в) іноді; | а) бандитом; | в) засинаю не дуже швидко; | а) пропустити вперед більшість машин; |
| 18.11.2020 16:08:56 | а) так; | с) ні. | в) святим; | с) засинаю з труднощами. | а) пропустити вперед більшість машин; |
| 18.11.2020 20:20:06 | а) так; | с) ні. | в) святим; | а) засинаю швидко; | в) не знаю; |
| 19.11.2020 7:41:34 | с) ні. | в) іноді; | с) хмарою. | а) засинаю швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 19.11.2020 13:05:51 | а) так; | с) ні. | в) святим; | а) засинаю швидко; | в) не знаю; |
| 19.11.2020 13:06:52 | с) ні. | с) ні. | в) святим; | с) засинаю з труднощами. | в) не знаю; |
| 19.11.2020 13:23:18 | а) так; | в) іноді; | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | в) не знаю; |
| 19.11.2020 13:57:53 | с) ні. | в) іноді; | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | в) не знаю; |
| 19.11.2020 14:43:16 | с) ні. | а) так; | в) святим; | а) засинаю швидко; | а) пропустити вперед більшість машин; |
| 19.11.2020 15:03:03 | с) ні. | а) так; | а) бандитом; | с) засинаю з труднощами. | в) не знаю; |
| 19.11.2020 15:41:01 | в) важко відповісти; | а) так; | в) святим; | а) засинаю швидко; | а) пропустити вперед більшість машин; |
| 19.11.2020 15:45:57 | с) ні. | в) іноді; | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | в) не знаю; |
| 19.11.2020 16:06:20 | а) так; | с) ні. | в) святим; | а) засинаю швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 19.11.2020 16:39:37 | с) ні. | с) ні. | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 19.11.2020 17:00:32 | с) ні. | в) іноді; | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 19.11.2020 17:47:33 | с) ні. | с) ні. | в) святим; | а) засинаю швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 19.11.2020 18:03:37 | в) важко відповісти; | с) ні. | а) бандитом; | в) засинаю не дуже швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 19.11.2020 18:35:12 | с) ні. | в) іноді; | в) святим; | с) засинаю з труднощами. | в) не знаю; |
| 19.11.2020 20:48:52 | | | | | |
| 19.11.2020 21:04:09 | с) ні. | а) так; | с) хмарою. | в) засинаю не дуже швидко; | в) не знаю; |
| 19.11.2020 22:37:41 | с) ні. | с) ні. | в) святим; | с) засинаю з труднощами. | а) пропустити вперед більшість машин; |
| 19.11.2020 23:35:57 | с) ні. | в) іноді; | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | а) пропустити вперед більшість машин; |
| 20.11.2020 1:18:47 | в) важко відповісти; | а) так; | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | а) пропустити вперед більшість |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | машин; |
| 20.11.2020 12:00:59 | а) так; | в) іноді; | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 20.11.2020 12:32:11 | с) ні. | в) іноді; | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 20.11.2020 12:32:13 | с) ні. | в) іноді; | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 20.11.2020 20:04:04 | а) так; | с) ні. | в) святим; | в) засинаю не дуже швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 20.11.2020 20:54:02 | с) ні. | в) іноді; | в) святим; | а) засинаю швидко; | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |
| 21.11.2020 22:40:46 | с) ні. | а) так; | а) бандитом; | с) засинаю з труднощами. | в) не знаю; |
| 21.11.2020 22:47:01 | с) ні. | а) так; | а) бандитом; | с) засинаю з труднощами. | в) не знаю; |
| 21.11.2020 22:47:47 | с) ні. | а) так; | а) бандитом; | с) засинаю з труднощами. | в) не знаю; |
| 17.11.2020 19:18:55 | а) так; | с) ні. | в) святим; | с) засинаю з труднощами. | с) обігнати всі машини, які йдуть попереду. |

---

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 6. У компанії я дозволяю іншим жартувати і розповідати будь-які історії | 7. Мені важливо, щоб у всьому, що мене оточує, не було безладу | 8. Більшість людей, з якими я буваю в компаніях, без сумніву, раді мене бачити. | 9. Я б скоріш за все займався: | 10. Мене тішить, що те, що люди роблять, зовсім не схоже на те, що вони потім розповідають | 11. Читаючи про яку-небудь подію, я цікавлюся всіма подробицями | 12. Коли друзі кепкують з мене, я зазвичай сміюся разом з усіма і зовсім не ображаюся. | 13. Якщо мені хто-небудь нагрубіянить, я можу швидко забути про це. | 14. Мені більше подобається вигадувати нові способи виконання якої-небудь роботи, ніж дотримуватися випробуваних прийомів. |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | про це. | | | | |
| а) так; | в) важко сказати; | а) так; | в) важко сказати; | в) іноді; | а) завжди; | а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; |
| а) так; | а) вірно; | с) ні. | а) фехтуванням і танцями; | а) так; | а) завжди; | а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; |
| в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; | с) боротьбою і баскетболом. | в) іноді; | с) рідко. | с) невірно. | в) не знаю; | в) не знаю; |
| с) ні. | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | а) так; | в) іноді; | а) вірно; | а) вірно; | с) невірно. |
| с) ні. | с) невірно. | с) ні. | в) важко сказати; | с) ні. | а) завжди; | с) невірно. | а) вірно; | а) вірно; |
| а) так; | с) невірно. | а) так; | с) боротьбою і баскетболом. | в) іноді; | в) іноді; | с) невірно. | с) невірно. | с) невірно. |
| в) іноді; | в) важко сказати; | а) так; | в) важко сказати; | с) ні. | с) рідко. | а) вірно; | а) вірно; | с) невірно. |
| в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; | в) важко сказати; | а) так; | а) завжди; | в) не знаю; | а) вірно; | а) вірно; |
| а) так; | в) важко сказати; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | в) іноді; | а) завжди; | в) не знаю; | а) вірно; | а) вірно; |
| а) так; | а) вірно; | а) так; | с) боротьбою і баскетболом. | с) ні. | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| а) так; | а) вірно; | а) так; | с) боротьбою і баскетболом. | а) так; | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | в) не знаю; |
| в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; | с) боротьбою і баскетболом. | а) так; | с) рідко. | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| а) так; | а) вірно; | в) іноді; | а) фехтуванням і танцями; | в) іноді; | а) завжди; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| а) так; | в) важко сказати; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | а) завжди; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| а) так; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | в) іноді; | с) рідко. | а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; |
| а) так; | с) невірно. | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | в) іноді; | в) іноді; | а) вірно; | в) не знаю; | а) вірно; |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | в) іноді; | в) іноді; | с) невірно. | в) не знаю; | а) вірно; |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| а) так; | в) важко сказати; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | а) завжди; | в) не знаю; | в) не знаю; | а) вірно; |
| в) іноді; | с) невірно. | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | в) іноді; | с) невірно. | а) вірно; | а) вірно; |
| в) іноді; | в) важко сказати; | с) ні. | в) важко сказати; | с) ні. | а) завжди; | а) вірно; | с) невірно. | в) не знаю; |
| в) іноді; | в) важко сказати; | а) так; | с) боротьбою і баскетболом. | с) ні. | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| в) іноді; | в) важко сказати; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | с) рідко. | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| а) так; | а) вірно; | в) іноді; | в) важко сказати; | а) так; | а) завжди; | а) вірно; | в) не знаю; | а) вірно; |
| а) так; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | а) завжди; | а) вірно; | в) не знаю; | в) не знаю; |
| а) так; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| а) так; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | а) так; | в) іноді; | а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; |
| а) так; | в) важко сказати; | а) так; | с) боротьбою і баскетболом. | а) так; | в) іноді; | в) не знаю; | в) не знаю; | а) вірно; |
| а) так; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | а) завжди; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | с) боротьбою і баскетболом. | в) іноді; | а) завжди; | а) вірно; | с) невірно. | в) не знаю; |
| | | | | | | | | |
| а) так; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | а) так; | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| а) так; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | а) завжди; | а) вірно; | а) вірно; | в) не знаю; |
| в) іноді; | с) невірно. | а) так; | в) важко сказати; | в) іноді; | а) завжди; | с) невірно. | с) невірно. | с) невірно. |
| а) так; | в) важко сказати; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | а) завжди; | в) не знаю; | с) невірно. | с) невірно. |
| а) так; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | а) завжди; | а) вірно; | в) не знаю; | в) не знаю; |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | а) завжди; | в) не знаю; | с) невірно. | с) невірно. |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | а) фехтуванням і танцями; | с) ні. | а) завжди; | в) не знаю; | с) невірно. | с) невірно. |
| а) так; | с) невірно. | а) так; | в) важко сказати; | с) ні. | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| в) іноді; | в) важко сказати; | а) так; | с) боротьбою і баскетболом. | с) ні. | в) іноді; | в) не знаю; | с) невірно. | а) вірно; |
| в) іноді; | в) важко сказати; | а) так; | с) боротьбою і баскетболом. | с) ні. | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| в) іноді; | в) важко сказати; | а) так; | с) боротьбою і баскетболом. | с) ні. | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| в) іноді; | в) важко сказати; | а) так; | с) боротьбою і баскетболом. | с) ні. | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; |
| в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; | с) боротьбою і баскетболом. | а) так; | а) завжди; | с) невірно. | в) не знаю; | с) невірно. |

---

| 15. Коли я плануючо-небудь, то переважно роблю це самостійно, без чиєїсь допомоги. | 16. Я думаю, що менш чутливий і легкозбудливий, ніж більшість людей | 17. Мене дратують люди, які не можуть швидко прийняти рішення | 18. Іноді, хоча і короткочасно, у мене виникало почуття роздратованості стосовно моїх батьків. | 19. Я скоріше розкрив би свої таємні думки: | 20. Я думаю, що слово, протилежне за змістом слову "неточний", - це: | 21. У мене завжди вистачає енергії, коли мені це необхідно |
|---|---|---|---|---|---|---|
| а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | а) так; |
| а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | с) ні. |
| в) іноді; | а) вірно; | в) не знаю; | в) не знаю; | в) не знаю; | а) недбалий; | с) ні. |
| с) ні. | с) невірно. | с) невірно. | в) не знаю; | а) моїм хорошим друзям; | а) недбалий; | а) так; |
| в) іноді; | с) невірно. | в) не знаю; | с) ні. | с) своєму щоденнику. | а) недбалий; | с) ні. |
| в) іноді; | в) важко відповісти; | а) вірно; | с) ні. | с) своєму щоденнику. | в) старанний; | а) так; |
| в) іноді; | в) важко відповісти; | с) невірно. | а) так; | в) не знаю; | в) старанний; | а) так; |
| в) іноді; | с) невірно. | в) не знаю; | в) не знаю; | с) своєму щоденнику. | с) приблизний. | в) важко сказати; |
| в) іноді; | в) важко відповісти; | а) вірно; | в) не знаю; | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | в) важко сказати; |
| а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; | а) так; | с) своєму щоденнику. | в) старанний; | а) так; |
| а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | а) так; |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| а) вірно; | в) важко відповісти; | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | а) так; |
| а) вірно; | в) важко відповісти; | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | в) важко сказати; |
| а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | с) ні. |
| а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; | а) так; | с) своєму щоденнику. | с) приблизний. | а) так; |
| а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | а) так; |
| а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | а) так; |
| а) вірно; | с) невірно. | в) не знаю; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | в) важко сказати; |
| а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | а) так; |
| в) іноді; | с) невірно. | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | с) ні. |
| в) іноді; | с) невірно. | а) вірно; | с) ні. | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | а) так; |
| а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | в) важко сказати; |
| в) іноді; | с) невірно. | с) невірно. | а) так; | с) своєму щоденнику. | с) приблизний. | в) важко сказати; |
| а) вірно; | в) важко відповісти; | с) невірно. | а) так; | в) не знаю; | с) приблизний. | с) ні. |
| а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | в) важко сказати; |
| в) іноді; | с) невірно. | с) невірно. | с) ні. | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | а) так; |
| а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; | а) так; | в) не знаю; | в) старанний; | а) так; |
| в) іноді; | в) важко відповісти; | а) вірно; | с) ні. | с) своєму щоденнику. | с) приблизний. | а) так; |
| а) вірно; | в) важко відповісти; | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | а) так; |
| | | | | | | |
| а) вірно; | с) невірно. | в) не знаю; | с) ні. | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | в) важко сказати; |
| в) іноді; | с) невірно. | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | с) ні. |
| в) іноді; | с) невірно. | в) не знаю; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | а) так; |
| с) ні. | в) важко відповісти; | с) невірно. | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | в) важко сказати; |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; | с) ні. | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | с) ні. |
| а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | а) так; |
| а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; | а) так; | а) моїм хорошим друзям; | с) приблизний. | а) так; |
| в) іноді; | в) важко відповісти; | а) вірно; | а) так; | с) своєму щоденнику. | в) старанний; | с) ні. |
| в) іноді; | с) невірно. | в) не знаю; | а) так; | в) не знаю; | в) старанний; | с) ні. |
| в) іноді; | с) невірно. | а) вірно; | с) ні. | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | а) так; |
| в) іноді; | с) невірно. | а) вірно; | с) ні. | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | а) так; |
| в) іноді; | с) невірно. | а) вірно; | с) ні. | а) моїм хорошим друзям; | в) старанний; | а) так; |
| в) іноді; | с) невірно. | с) невірно. | в) не знаю; | с) своєму щоденнику. | в) старанний; | а) так; |

| 22. Мене більше дратують люди, які: | 23. Мені дуже подобається запрошувати гостей і розважати їх. | 24. Я думаю, що: | 25. Мені завжди доводиться долати ніяковість (хвилювання) | 26. Мої друзі частіше: | 27. Якщо приятель обманює мене в дрібницях, я скоріше волію зробити вигляд, що не помітив цього, ніж викрити його. |
|---|---|---|---|---|---|
| в) важко відповісти; | а) вірно; | в) важко сказати; | с) ні. | а) радяться зі мною; | с) ні. |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | с) невірно. | а) не все треба робити однаково ретельно; | а) так; | в) роблять те й інше порівну; | с) ні. |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | а) вірно; | а) не все треба робити однаково ретельно; | а) так; | а) радяться зі мною; | в) іноді; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | а) вірно; | а) не все треба робити однаково ретельно; | с) ні. | а) радяться зі мною; | а) так; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | в) не знаю; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | а) радяться зі мною; | в) іноді; |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | с) невірно. | а) не все треба робити однаково ретельно; | а) так; | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | с) невірно. | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | а) так; | а) радяться зі мною; | с) ні. |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | в) не знаю; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | с) ні. | в) роблять те й інше порівну; | с) ні. |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | в) не знаю; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | а) радяться зі мною; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | в) не знаю; | а) не все треба робити однаково ретельно; | а) так; | в) роблять те й інше порівну; | с) ні. |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | а) вірно; | а) не все треба робити однаково ретельно; | а) так; | в) роблять те й інше порівну; | а) так; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | а) вірно; | а) не все треба робити однаково ретельно; | с) ні. | а) радяться зі мною; | с) ні. |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | с) невірно. | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | а) радяться зі мною; | в) іноді; |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | а) вірно; | а) не все треба робити однаково ретельно; | с) ні. | а) радяться зі мною; | с) ні. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| c) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | а) вірно; | а) не все треба робити однаково ретельно; | а) так; | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | в) не знаю; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | с) невірно. | а) не все треба робити однаково ретельно; | в) можливо; | а) радяться зі мною; | с) ні. |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | а) вірно; | а) не все треба робити однаково ретельно; | а) так; | а) радяться зі мною; | а) так; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | с) невірно. | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | с) ні. | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | в) не знаю; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | с) ні. |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | в) не знаю; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | а) так; | в) роблять те й інше порівну; | с) ні. |
| в) важко відповісти; | в) не знаю; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | а) радяться зі мною; | с) ні. |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | а) так; | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | с) невірно. | а) не все треба робити однаково ретельно; | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | а) так; |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | с) ні. | а) радяться зі мною; | в) іноді; |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | с) ні. | а) радяться зі мною; | в) іноді; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | с) ні. | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | с) ні. |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | в) не знаю; | в) важко сказати; | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | с) ні. |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | с) невірно. | а) не все треба робити однаково ретельно; | а) так; | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | с) ні. |
| в) важко відповісти; | с) невірно. | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | а) так; |
| в) важко відповісти; | с) невірно. | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | а) так; |
| с) створюють незручності для мене, запізнюючися на домовлену зустріч. | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | в) роблять те й інше порівну; | с) ні. |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | в) не знаю; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | с) ні. | а) радяться зі мною; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | с) невірно. | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | с) ні. | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | с) невірно. | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | с) ні. | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |
| а) своїми грубими жартами змушують людей червоніти; | с) невірно. | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | с) ні. | в) роблять те й інше порівну; | в) іноді; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| в) важко відповісти; | а) вірно; | с) будь-яку роботу необхідно виконувати ретельно, якщо ви за неї взялися. | в) можливо; | а) радяться зі мною; | а) так; |

| 28. Мені подобається товариш: | 29. Я не можу байдуже слухати, як інші люди висловлюють ідеї, протилежні тим, в які твердо вірили. | 30. Мене хвилюють мої колишні вчинки і помилки | 31. Якщо б я однаково добре вмів й те, і інше, то я б надавав перевагу: | 32. Мені подобаються комунікабельні, компанійські люди | 33. Я настільки обережний і практичний, що зі мною трапляється менше неприємних несподіванок, ніж з іншими людьми. | 34. Я можу забути про свої турботи і обов'язки, коли це необхідно | 35. Мені буває важко визнати, що я неправий |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | с) невірно. | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | в) важко сказати; | а) так; | с) ні. |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | с) ні. | а) так; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | в) не знаю; | а) грі в шахи; | в) не знаю; | в) важко сказати; | а) так; | а) так; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | в) не знаю; | а) так; | а) так; | а) так; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | а) вірно; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | с) ні. | а) так; | а) так; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | в) важко відповісти; | с) ні. | с) грі в городки. | а) так; | с) ні. | а) так; | с) ні. |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | с) невірно. | а) так; | с) грі в городки. | а) так; | с) ні. | в) іноді; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими | в) важко відповісти; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | в) важко сказати; | в) іноді; | а) так; |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| поглядами на життя. | | | | | | | |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | в) важко відповісти; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | а) так; | в) іноді; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | с) ні. | с) ні. | в) іноді; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | в) важко відповісти; | а) так; | в) важко сказати; | а) так; | с) ні. | а) так; | с) ні. |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | с) ні. | а) так; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | с) ні. | в) іноді; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | а) так; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | в) важко відповісти; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | с) ні. | а) так; | а) так; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | а) так; | в) важко сказати; | а) так; | с) ні. | в) іноді; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | с) ні. | в) іноді; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | с) невірно. | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | в) важко сказати; | а) так; | а) так; |
| в) не знаю; | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | а) так; | а) так; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | в) важко відповісти; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | в) іноді; |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| в) не знаю; | с) невірно. | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | а) так; | с) ні. |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | с) ні. | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | с) невірно. | в) не знаю; | а) грі в шахи; | а) так; | в) важко сказати; | а) так; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | в) важко відповісти; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | в) важко сказати; | а) так; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | с) невірно. | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | в) важко сказати; | с) ні. | с) ні. |
| в) не знаю; | в) важко відповісти; | в) не знаю; | а) грі в шахи; | а) так; | в) важко сказати; | а) так; | в) іноді; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | а) вірно; | в) не знаю; | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | в) іноді; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | а) вірно; | в) не знаю; | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | с) ні. |
| | | | | | | | |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | в) важко сказати; | в) іноді; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | с) ні. | в) іноді; | с) ні. |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | а) так; | в) важко сказати; | а) так; | с) ні. | с) ні. | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | с) невірно. | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | с) ні. |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | а) вірно; | а) так; | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | с) ні. |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | в) важко відповісти; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | а) так; |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | в) важко відповісти; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | а) так; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | с) невірно. | а) так; | а) грі в шахи; | в) не знаю; | с) ні. | а) так; | с) ні. |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | в) важко відповісти; | а) так; | а) грі в шахи; | в) не знаю; | с) ні. | в) іноді; | в) іноді; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | в) важко відповісти; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | в) іноді; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | в) важко відповісти; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | в) іноді; |
| а) інтереси якого мають діловий і практичний характер; | в) важко відповісти; | с) ні. | а) грі в шахи; | а) так; | а) так; | в) іноді; | в) іноді; |
| с) який відрізняється глибоко продуманими поглядами на життя. | а) вірно; | а) так; | с) грі в городки. | в) не знаю; | с) ні. | с) ні. | а) так; |

| 36. На підприємстві мені було б цікавіше: | 37. Яке слово не пов’язане з двома іншими? | 38. Те, що деякою мірою відволікає мою увагу: | 39. Якщо б у мене було багато грошей, то я: | 40. Найгірше покарання для мене: | 41. Люди повинні більше, ніж вони роблять це тепер, вимагати дотримання законів моралі. |
|---|---|---|---|---|---|
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | в) трохи непокоїть; | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | в) не знаю; | а) так; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | с) не турбує мене зовсім. | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | с) бути закритим на самоті. | а) так; |
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | а) кішка; | а) дратує мене; | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | а) важка робота; | а) так; |
| в) важко сказати; | в) близько; | а) дратує мене; | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | а) важка робота; | а) так; |
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | с) сонце. | а) дратує мене; | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | с) бути закритим на самоті. | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | а) дратує мене; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | а) важка робота; | в) іноді; |
| в) важко сказати; | в) близько; | с) не турбує мене зовсім. | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | в) не знаю; | в) іноді; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | в) трохи непокоїть; | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | в) не знаю; | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | с) сонце. | с) не турбує мене зовсім. | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | с) бути закритим на самоті. | в) іноді; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | в) трохи непокоїть; | в) не знаю; | в) не знаю; | а) так; |
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | в) близько; | с) не турбує мене зовсім. | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | в) не знаю; | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | с) бути закритим на самоті. | а) так; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | с) сонце. | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | а) важка робота; | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | а) дратує мене; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | с) бути закритим на самоті. | в) іноді; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | с) не турбує мене зовсім. | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | в) не знаю; | с) ні. |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | с) не турбує мене зовсім. | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | с) бути закритим на самоті. | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | с) сонце. | а) дратує мене; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | с) бути закритим на самоті. | в) іноді; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | в) трохи непокоїть; | в) не знаю; | в) не знаю; | в) іноді; |
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | в) близько; | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | в) не знаю; | с) ні. |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | а) дратує мене; | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | а) важка робота; | с) ні. |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | а) дратує мене; | в) не знаю; | в) не знаю; | а) так; |
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | с) сонце. | а) дратує мене; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | а) важка робота; | а) так; |
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | с) сонце. | а) дратує мене; | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | с) бути закритим на самоті. | а) так; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | с) бути закритим на самоті. | в) іноді; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | с) бути закритим на самоті. | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | | с) не турбує мене зовсім. | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | а) важка робота; | в) іноді; |
| в) важко сказати; | в) близько; | с) не турбує мене зовсім. | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | в) не знаю; | с) ні. |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | с) не турбує мене зовсім. | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | с) бути закритим на самоті. | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | с) бути закритим на самоті. | а) так; |
| | | | | | |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | с) сонце. | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | а) важка робота; | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | в) трохи непокоїть; | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | с) бути закритим на самоті. | в) іноді; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | в) близько; | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | в) не знаю; | а) так; |
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | с) сонце. | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | а) важка робота; | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | в) не знаю; | а) так; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | в) близько; | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | в) не знаю; | с) ні. |
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | в) близько; | в) трохи непокоїть; | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | в) не знаю; | с) ні. |
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | в) близько; | с) не турбує мене зовсім. | с) жив би, не відмовляючи собі ні в чому. | а) важка робота; | с) ні. |
| а) працювати з машинами, механізмами і брати участь в основному виробництві; | в) близько; | в) трохи непокоїть; | в) не знаю; | в) не знаю; | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | а) дратує мене; | в) не знаю; | в) не знаю; | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | а) дратує мене; | в) не знаю; | в) не знаю; | а) так; |
| с) розмовляти з людьми, займатися суспільною працею. | а) кішка; | а) дратує мене; | в) не знаю; | в) не знаю; | а) так; |
| в) важко сказати; | а) кішка; | а) дратує мене; | а) потурбувався б про те, щоб не викликати до себе заздрощів; | с) бути закритим на самоті. | с) ні. |

| 42. Мені говорили, що в дитинстві я був: | 43. Мені подобалася б практична щоденна робота з різним устаткуванням і машинами. | 44. Я думаю, що більшість свідків говорять правду, навіть якщо це нелегко для них. | 45. Іноді я не наважуюся впроваджувати в життя свої ідеї, тому що вони здаються мені нездійсненними. | 46. Я намагаюся сміятися над жартами не так голосно, як це робить більшість людей. | 47. Я ніколи не почуваю себе таким нещасним, що хочеться плакати | 48. У музиці я насолоджуюся: |
|---|---|---|---|---|---|---|
| а) спокійним і любив залишатися один; | в) не знаю; | в) важко сказати; | с) невірно. | с) невірно. | с) невірно. | а) маршами у виконанні військових оркестрів; |
| а) спокійним і любив залишатися один; | а) так; | с) ні. | а) вірно; | а) вірно; | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| а) спокійним і любив залишатися один; | в) не знаю; | в) важко сказати; | а) вірно; | в) не знаю; | а) вірно; | в) не знаю; |
| в) не знаю; | а) так; | а) так; | а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; | а) маршами у виконанні військових оркестрів; |
| а) спокійним і любив залишатися один; | а) так; | а) так; | а) вірно; | а) вірно; | с) невірно. | а) маршами у виконанні військових оркестрів; |
| с) жвавим і непосидючим. | с) ні. | а) так; | с) невірно. | а) вірно; | с) невірно. | в) не знаю; |
| с) жвавим і непосидючим. | с) ні. | а) так; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; | а) маршами у виконанні військових оркестрів; |
| а) спокійним і любив залишатися один; | в) не знаю; | а) так; | а) вірно; | а) вірно; | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | с) ні. | в) важко сказати; | в) важко відповісти; | в) не знаю; | а) вірно; | с) скрипічним соло. |
| а) спокійним і любив залишатися один; | в) не знаю; | в) важко сказати; | а) вірно; | в) не знаю; | с) невірно. | в) не знаю; |
| с) жвавим і непосидючим. | а) так; | в) важко сказати; | а) вірно; | в) не знаю; | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | в) не знаю; | в) важко сказати; | с) невірно. | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | в) не знаю; | в) важко сказати; | в) важко відповісти; | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | с) ні. | в) важко сказати; | а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| с) жвавим і непосидючим. | с) ні. | в) важко сказати; | с) невірно. | в) не знаю; | а) вірно; | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | с) ні. | в) важко сказати; | с) невірно. | с) невірно. | в) не знаю; | в) не знаю; |
| а) спокійним і любив залишатися один; | с) ні. | в) важко сказати; | а) вірно; | в) не знаю; | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| а) спокійним і любив залишатися один; | с) ні. | в) важко сказати; | а) вірно; | в) не знаю; | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| а) спокійним і любив залишатися один; | с) ні. | а) так; | а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| а) спокійним і любив залишатися один; | в) не знаю; | в) важко сказати; | а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | в) не знаю; |
| в) не знаю; | с) ні. | в) важко сказати; | а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | в) не знаю; | а) так; | а) вірно; | а) вірно; | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| а) спокійним і любив залишатися один; | а) так; | а) так; | а) вірно; | а) вірно; | в) не знаю; | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | в) не знаю; | в) важко сказати; | в) важко відповісти; | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | с) ні. | с) ні. | а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | в) не знаю; |
| с) жвавим і непосидючим. | с) ні. | в) важко сказати; | с) невірно. | с) невірно. | с) невірно. | в) не знаю; |
| а) спокійним і любив залишатися один; | с) ні. | в) важко сказати; | в) важко відповісти; | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | в) не знаю; | а) так; | с) невірно. | в) не знаю; | а) вірно; | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | с) ні. | в) важко сказати; | с) невірно. | в) не знаю; | в) не знаю; | с) скрипічним соло. |
| | | | | | | |
| с) жвавим і непосидючим. | в) не знаю; | в) важко сказати; | а) вірно; | в) не знаю; | в) не знаю; | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | а) так; | а) так; | а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| в) не знаю; | с) ні. | в) важко сказати; | а) вірно; | с) невірно. | а) вірно; | в) не знаю; |
| а) спокійним і любив залишатися один; | в) не знаю; | в) важко сказати; | а) вірно; | а) вірно; | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| с) жвавим і непосидючим. | с) ні. | в) важко сказати; | с) невірно. | с) невірно. | с) невірно. | а) маршами у виконанні військових оркестрів; |
| с) жвавим і непосидючим. | а) так; | в) важко сказати; | с) невірно. | с) невірно. | с) невірно. | в) не знаю; |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| c) жвавим і непосидючим. | а) так; | в) важко сказати; | с) невірно. | с) невірно. | с) невірно. | в) не знаю; |
| в) не знаю; | в) не знаю; | с) ні. | с) невірно. | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| а) спокійним і любив залишатися один; | а) так; | с) ні. | с) невірно. | с) невірно. | а) вірно; | а) маршами у виконанні військових оркестрів; |
| в) не знаю; | с) ні. | в) важко сказати; | а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| в) не знаю; | с) ні. | в) важко сказати; | а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| в) не знаю; | с) ні. | в) важко сказати; | а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | с) скрипічним соло. |
| в) не знаю; | а) так; | в) важко сказати; | а) вірно; | в) не знаю; | с) невірно. | в) не знаю; |

| 49. Я б скоріше волів провести два літні місяці: | 50. Зусилля, витрачені на складання планів: | 51. Необмірковані вчинки і вислови моїх приятелів на мою адресу не ображають і не засмучують мене. | 52. Коли мені все вдається, я вважаю ці справи легкими | 53. Я волів би скоріше працювати: | 65. У шкільні роки я здебільшого отримував знання: | 54. Будинок так відноситься до кімнати, як дерево: |
|---|---|---|---|---|---|---|
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | а) вірно; | а) завжди; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | с) до листя. |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | с) не варті цього. | а) вірно; | с) рідко. | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | с) до листя. |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | в) важко сказати; | с) невірно. | с) рідко. | с) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | а) на уроках; | с) до листя. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| в) важко сказати; | в) важко сказати; | а) вірно; | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | а) до лісу; |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | а) ніколи не зайві; | а) вірно; | а) завжди; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | а) до лісу; |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | с) не варті цього. | а) вірно; | с) рідко. | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | в) до рослин; |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | в) не знаю; | а) завжди; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | а) до лісу; |
| в) важко сказати; | с) не варті цього. | в) не знаю; | в) іноді; | с) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | а) на уроках; | а) до лісу; |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | а) вірно; | а) завжди; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | с) до листя. |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | а) ніколи не зайві; | в) не знаю; | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | с) до листя. |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | а) ніколи не зайві; | а) вірно; | а) завжди; | с) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | в) важко сказати; | а) до лісу; |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | в) не знаю; | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | с) читаючи книжки. | с) до листя. |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | с) невірно. | в) іноді; | с) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | в) важко сказати; | а) до лісу; |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | в) важко сказати; | с) невірно. | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати | с) читаючи книжки. | с) до листя. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | людьми і весь час бути серед них; | | |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | а) вірно; | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | с) до листя. |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | в) важко сказати; | с) невірно. | а) завжди; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | с) до листя. |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | с) невірно. | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | с) читаючи книжки. | с) до листя. |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | а) вірно; | с) рідко. | с) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | с) читаючи книжки. | с) до листя. |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | с) не варті цього. | с) невірно. | а) завжди; | с) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | с) читаючи книжки. | с) до листя. |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | а) ніколи не зайві; | с) невірно. | а) завжди; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | с) до листя. |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | а) ніколи не зайві; | с) невірно. | с) рідко. | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | с) до листя. |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | а) ніколи не зайві; | а) вірно; | в) іноді; | с) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | а) на уроках; | с) до листя. |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | а) ніколи не зайві; | с) невірно. | а) завжди; | с) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | в) важко сказати; | с) до листя. |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | в) не знаю; | а) завжди; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | а) до лісу; |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | с) невірно. | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | а) до лісу; |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | а) ніколи не зайві; | а) вірно; | с) рідко. | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | а) до лісу; |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | в) не знаю; | а) завжди; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | с) до листя. |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | с) невірно. | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | а) до лісу; |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | с) невірно. | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | с) до листя. |
| | | | | | | |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | а) ніколи не зайві; | с) невірно. | в) іноді; | в) важко відповісти; | в) важко сказати; | с) до листя. |
| а) у селі з одним або двома товаришами; | а) ніколи не зайві; | в) не знаю; | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | а) на уроках; | с) до листя. |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | а) ніколи не зайві; | с) невірно. | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | с) читаючи книжки. | с) до листя. |
| с) очолити групу в туристичному таборі. | в) важко сказати; | с) невірно. | а) завжди; | с) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | а) на уроках; | с) до листя. |
| в) важко сказати; | а) ніколи не зайві; | в) не знаю; | в) іноді; | а) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | с) читаючи книжки. | а) до лісу; |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| c) очолити групу в туристичному таборі. | a) ніколи не зайві; | в) не знаю; | в) іноді; | c) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | a) на уроках; | c) до листя. |
| c) очолити групу в туристичному таборі. | a) ніколи не зайві; | в) не знаю; | в) іноді; | c) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | a) на уроках; | c) до листя. |
| a) у селі з одним або двома товаришами; | a) ніколи не зайві; | c) невірно. | в) іноді; | c) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | a) на уроках; | c) до листя. |
| в) важко сказати; | a) ніколи не зайві; | в) не знаю; | в) іноді; | c) архітектором, який у тихій кімнаті розробляє свій проект. | a) на уроках; | c) до листя. |
| a) у селі з одним або двома товаришами; | a) ніколи не зайві; | c) невірно. | c) рідко. | a) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | c) до листя. |
| a) у селі з одним або двома товаришами; | a) ніколи не зайві; | c) невірно. | c) рідко. | a) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | c) до листя. |
| a) у селі з одним або двома товаришами; | a) ніколи не зайві; | c) невірно. | c) рідко. | a) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | c) до листя. |
| a) у селі з одним або двома товаришами; | c) не варті цього. | c) невірно. | a) завжди; | a) в установі, де мені необхідно було б керувати людьми і весь час бути серед них; | в) важко сказати; | c) до листя. |

---

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 55. Те, що я роблю, у мене не виходить: | 56. В більшості справ я: | 57. Імовірно, деякі люди вважають, що я занадто багато говорю | 58. Мені більше подобається людина: | 59. Я приймаю рішення: | 60. На мене велике враження справляють: |
| в) іноді; | c) волію діяти напевно. | a) скоріше це так; | a) великого розуму, навіть якщо вона | a) швидше, ніж інші люди; | a) майстерність та витонченість; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ненадійна і непостійна; | | |
| а) рідко; | с) волію діяти напевно. | с) думаю, що ні. | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| с) часто. | в) не знаю; | а) скоріше це так; | в) важко сказати; | в) не знаю; | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | а) надам перевагу ризику; | а) скоріше це так; | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | в) не знаю; | в) важко сказати; |
| а) рідко; | а) надам перевагу ризику; | а) скоріше це так; | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| с) часто. | а) надам перевагу ризику; | а) скоріше це так; | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | с) сила і міць. |
| с) часто. | а) надам перевагу ризику; | а) скоріше це так; | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | с) повільніше, ніж більшість людей. | с) сила і міць. |
| в) іноді; | а) надам перевагу ризику; | в) не знаю; | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | с) повільніше, ніж більшість людей. | а) майстерність та витонченість; |
| в) іноді; | в) не знаю; | в) не знаю; | в) важко сказати; | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | в) не знаю; | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | в) не знаю; | а) майстерність та витонченість; |
| в) іноді; | с) волію діяти напевно. | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| в) іноді; | а) надам перевагу ризику; | в) не знаю; | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| в) іноді; | а) надам перевагу ризику; | а) скоріше це так; | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| в) іноді; | а) надам перевагу ризику; | с) думаю, що ні. | в) важко сказати; | а) швидше, ніж інші люди; | с) сила і міць. |
| в) іноді; | а) надам перевагу ризику; | с) думаю, що ні. | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | а) надам перевагу ризику; | а) скоріше це так; | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | а) швидше, ніж інші люди; | в) важко сказати; |
| а) рідко; | а) надам перевагу ризику; | а) скоріше це так; | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | а) швидше, ніж інші люди; | в) важко сказати; |
| а) рідко; | с) волію діяти напевно. | с) думаю, що ні. | в) важко сказати; | а) швидше, ніж інші люди; | с) сила і міць. |
| в) іноді; | а) надам перевагу ризику; | а) скоріше це так; | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | с) повільніше, ніж більшість людей. | а) майстерність та витонченість; |
| в) іноді; | с) волію діяти напевно. | а) скоріше це так; | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | а) швидше, ніж інші люди; | в) важко сказати; |
| а) рідко; | с) волію діяти напевно. | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | с) волію діяти напевно. | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | с) повільніше, ніж більшість людей. | а) майстерність та витонченість; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| а) рідко; | с) волію діяти напевно. | а) скоріше це так; | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | с) повільніше, ніж більшість людей. | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | а) надам перевагу ризику; | в) не знаю; | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | в) не знаю; | а) майстерність та витонченість; |
| в) іноді; | с) волію діяти напевно. | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | в) не знаю; | а) майстерність та витонченість; |
| в) іноді; | в) не знаю; | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | с) повільніше, ніж більшість людей. | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | а) надам перевагу ризику; | с) думаю, що ні. | в) важко сказати; | в) не знаю; | в) важко сказати; |
| в) іноді; | а) надам перевагу ризику; | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | в) важко сказати; |
| в) іноді; | в) не знаю; | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| | | | | | |
| в) іноді; | с) волію діяти напевно. | в) не знаю; | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | в) не знаю; | а) майстерність та витонченість; |
| в) іноді; | с) волію діяти напевно. | а) скоріше це так; | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | в) не знаю; | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | с) волію діяти напевно. | а) скоріше це так; | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | в) не знаю; | а) майстерність та витонченість; |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| в) іноді; | в) не знаю; | с) думаю, що ні. | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | с) повільніше, ніж більшість людей. | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | а) надам перевагу ризику; | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | с) сила і міць. |
| с) часто. | а) надам перевагу ризику; | а) скоріше це так; | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | в) не знаю; | в) важко сказати; |
| с) часто. | а) надам перевагу ризику; | а) скоріше це так; | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | в) не знаю; | в) важко сказати; |
| с) часто. | с) волію діяти напевно. | в) не знаю; | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | с) повільніше, ніж більшість людей. | а) майстерність та витонченість; |
| в) іноді; | в) не знаю; | с) думаю, що ні. | а) великого розуму, навіть якщо вона ненадійна і непостійна; | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | с) волію діяти напевно. | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | с) волію діяти напевно. | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | с) волію діяти напевно. | с) думаю, що ні. | с) із середніми здібностями, але яка вміє протистояти різним спокусам. | а) швидше, ніж інші люди; | а) майстерність та витонченість; |
| а) рідко; | а) надам перевагу ризику; | с) думаю, що ні. | с) думаю, що ні. | в) не знаю; | а) майстерність та витонченість; |

| 61. Я вважаю, що я людина, схильна до співробітництва | 62. Мені більше подобається розмовляти з людьми витонченими, вишуканими, ніж з відвертими і прямолінійними. | 63.Я волію: | 64. Якщо людина не відповідає відразу ж, після того як я що-небудь сказав їй, то я відчуваю, що, мабуть, сказав якусь дурницю. | 66. Я уникаю суспільної роботи і пов'язаної з цим відповідальності | 67. Коли питання, яке необхідно вирішити, дуже важке і потребує від мене багато зусиль, я намагаюся: | 68. У мене виникають сильні емоції: тривога, гнів, приступи сміху і т.д. - здавалося б, без будь-якої причини. | 69. Іноді я розмірковую гірше, ніж завжди | 70. Мені приємно зробити людині послугу, погодившись призначити зустріч з нею на час, зручний для неї, навіть якщо це не дуже зручно для мене. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| а) так; | а) так; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | с) невірно | а) так; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | а) вірно; | а) так; |
| а) так; | а) так; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | а) вірно; | в) іноді; | а) зайнятися іншим питанням; | а) так; | а) вірно; | а) так; |
| а) так; | в) не знаю; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | а) вірно; | в) іноді; | в) важко відповісти; | а) так; | а) вірно; | а) так; |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| с) ні. | а) так; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | в) не знаю; | а) вірно; | а) зайнятися іншим питанням; | а) так; | а) вірно; | с) ні. |
| а) так; | а) так; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | в) не знаю; | а) вірно; | в) важко відповісти; | а) так; | а) вірно; | а) так; |
| а) так; | а) так; | в) важко відповісти; | а) вірно; | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | а) так; | а) вірно; | а) так; |
| а) так; | а) так; | с) радитися з моїми друзями. | с) невірно. | в) іноді; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | а) так; | а) вірно; | а) так; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | в) іноді; | в) не знаю; | с) ні. |
| а) так; | в) не знаю; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | а) так; | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | а) так; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | а) вірно; | с) невірно. | а) зайнятися іншим питанням; | в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | в) не знаю; | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | в) іноді; | а) вірно; | а) так; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | а) вірно; | в) іноді; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | а) так; | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | в) не знаю; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, | с) невірно. | а) вірно; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | с) невірно | а) так; |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | сам; | | | | | | |
| в) інколи; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | в) іноді; | с) невірно | с) ні. |
| а) так; | а) так; | с) радитися з моїми друзями. | а) вірно; | в) іноді; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | а) так; | а) вірно; | а) так; |
| а) так; | в) не знаю; | с) радитися з моїми друзями. | а) вірно; | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | а) вірно; | в) іноді; |
| в) інколи; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | а) вірно; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | а) вірно; | с) ні. |
| а) так; | а) так; | в) важко відповісти; | а) вірно; | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | а) так; | а) вірно; | а) так; |
| в) інколи; | в) не знаю; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | с) радитися з моїми друзями. | а) вірно; | с) невірно. | а) зайнятися іншим питанням; | а) так; | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | а) вірно; | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | а) так; | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | а) зайнятися іншим питанням; | с) ні. | в) не знаю; | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; |
| в) інколи; | а) так; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | а) вірно; | а) зайнятися іншим питанням; | с) ні. | в) не знаю; | с) ні. |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| а) так; | в) не знаю; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | а) вірно; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | в) іноді; | в) не знаю; | с) ні. |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | в) не знаю; | а) так; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | а) вірно; | в) іноді; |
| | | | | | | | | |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | а) вірно; | в) іноді; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | с) невірно | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | в) важко відповісти; | а) вірно; | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | а) так; | в) не знаю; | а) так; |
| а) так; | в) не знаю; | с) радитися з моїми друзями. | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | а) вірно; | а) вірно; | в) важко відповісти; | с) ні. | с) невірно | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | в) не знаю; | в) іноді; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | в) важко відповісти; | с) невірно. | а) вірно; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | в) іноді; | с) невірно | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | в) важко відповісти; | с) невірно. | а) вірно; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | в) іноді; | с) невірно | в) іноді; |
| а) так; | с) ні. | в) важко відповісти; | а) вірно; | а) вірно; | в) важко відповісти; | в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | в) не знаю; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, | с) невірно. | а) вірно; | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | а) вірно; | в) іноді; |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | сам; | | | | | | |
| в) інколи; | в) не знаю; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | а) вірно; | в) іноді; |
| в) інколи; | в) не знаю; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | а) вірно; | в) іноді; |
| в) інколи; | в) не знаю; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | с) невірно. | с) невірно. | с) ще раз спробую вирішити це питання. | с) ні. | а) вірно; | в) іноді; |
| а) так; | а) так; | а) вирішувати питання, які стосуються особисто мене, сам; | а) вірно; | с) невірно. | а) зайнятися іншим питанням; | а) так; | а) вірно; | а) так; |

| 71. Я думаю, що число, яке повинно продовжити ряд 1, 2, 3, 5, 6... - це: | 72. Іноді у мене бувають нетривалі приступи нудоти і запаморочення голови без визна | 73. Я волію скоріше відмовитися від свого замовлення, ніж завдати офіціанту або офіціантці зайве | 74. Я живу нинішнім днем більшою мірою, ніж інші люди | 75. На вечірці мені подобається: | 76. Я висловлюю свою думку незалежно від того, скільки людей можуть її почути. | 77. Якщо б я міг перенестися в минуле, то найбільше хотів би зустрітися з | 78. Я змушений стримувати себе від того, щоб не ладнати чужі справи | 79. Працюючи в магазині, я волів би: | 80. Якщо люди погано про мене думають, я не намагаюся переконати їх і продовжую робити так, як вважа |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ченої причини. | занепокоєння. | | | | | | | ю за потріб не: |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | а) вірно; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | а) Колумбом; | в) іноді; | с) бути касиром. | с) ні. |
| а) 10; | с) ні. | с) ні. | а) вірно; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | с) Пушкіним. | с) ні. | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| а) 10; | а) так; | а) так; | а) вірно; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | а) Колумбом; | с) ні. | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | а) так; | а) так; | а) вірно; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | а) Колумбом; | а) так; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| а) 10; | а) так; | а) так; | а) вірно; | а) брати участь у цікавій розмові; | с) ні. | а) Колумбом; | а) так; | с) бути касиром. | а) так; |
| в) 5; | а) так; | а) так; | а) вірно; | в) важко відповісти; | а) так; | в) не знаю; | а) так; | в) не знаю; | а) так; |
| в) 5; | а) так; | а) так; | в) важко сказати; | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | а) так; | а) Колумбом; | а) так; | а) оформлювати вітрини; | с) ні. |
| с) 7. | а) так; | с) ні. | с) невірно. | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто | а) так; | с) Пушкіним. | а) так; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | відпочивати самому. | | | | | |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | в) важко сказати; | а) брати участь у цікавій розмові; | в) іноді; | а) Колумбом; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | в) важко сказати; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | в) важко сказати; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | а) Колумбом; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | в) іноді; | в) важко сказати; | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | в) іноді; | в) не знаю; | с) ні. | в) не знаю; | а) так; |
| а) 10; | с) ні. | в) іноді; | а) вірно; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | а) Колумбом; | с) ні. | а) оформлювати вітрини; | с) ні. |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | а) вірно; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | с) Пушкіним. | а) так; | а) оформлювати вітрини; | в) важко сказати; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | в) важко сказати; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | а) Колумбом; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | с) невірно. | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | с) Пушкіним. | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| а) 10; | а) так; | в) іноді; | в) важко сказати; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | а) Колумбом; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| в) 5; | а) так; | а) так; | в) важко сказати; | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати | в) іноді; | с) Пушкіним. | с) ні. | а) оформлювати вітрини; | а) так; |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | самому. | | | | | |
| с) 7. | с) ні. | в) іноді; | с) невірно. | а) брати участь у цікавій розмові; | в) іноді; | с) Пушкіним. | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | в) важко сказати; |
| с) 7. | а) так; | с) ні. | в) важко сказати; | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | в) іноді; | в) не знаю; | а) так; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | а) так; | в) іноді; | в) важко сказати; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | а) Колумбом; | в) іноді; | с) бути касиром. | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | с) невірно. | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | с) ні. | в) не знаю; | с) ні. | с) бути касиром. | а) так; |
| с) 7. | а) так; | с) ні. | с) невірно. | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | а) так; | с) Пушкіним. | с) ні. | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | а) так; | с) невірно. | а) брати участь у цікавій розмові; | в) іноді; | с) Пушкіним. | а) так; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | в) важко сказати; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | в) не знаю; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| а) 10; | а) так; | а) так; | в) важко сказати; | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати | в) іноді; | а) Колумбом; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | самому. | | | | | |
| с) 7. | с) ні. | в) іноді; | с) невірно. | а) брати участь у цікавій розмові; | в) іноді; | с) Пушкіним. | с) ні. | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | в) важко сказати; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | в) не знаю; | с) ні. | в) не знаю; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | а) так; | в) важко сказати; | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | а) так; | а) Колумбом; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | в) важко сказати; | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | а) так; | а) Колумбом; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | в) важко сказати; |
| | | | | | | | | | |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | в) важко сказати; | а) брати участь у цікавій розмові; | в) іноді; | в) не знаю; | в) іноді; | в) не знаю; | а) так; |
| с) 7. | а) так; | а) так; | с) невірно. | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | а) Колумбом; | с) ні. | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | с) невірно. | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | а) так; | а) Колумбом; | в) іноді; | с) бути касиром. | в) важко сказати; |
| с) 7. | с) ні. | в) іноді; | в) важко сказати; | а) брати участь у цікавій розмові; | в) іноді; | а) Колумбом; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | в) важко сказати; |
| с) 7. | в) не | а) | в) важко | | а) | с) | а) так; | а) оформлювати | а) так; |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | знаю; | так; | сказати; | | так; | Пушкіним. | | вітрини; | |
| с) 7. | а) так; | с) ні. | а) вірно; | а) брати участь у цікавій розмові; | в) іноді; | а) Колумбом; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | а) так; | с) ні. | а) вірно; | а) брати участь у цікавій розмові; | в) іноді; | а) Колумбом; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | в) важко сказати; | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | в) не знаю; | в) іноді; | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | с) невірно. | а) брати участь у цікавій розмові; | а) так; | а) Колумбом; | с) ні. | а) оформлювати вітрини; | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | с) невірно. | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | с) ні. | в) не знаю; | с) ні. | с) бути касиром. | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | с) невірно. | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | с) ні. | в) не знаю; | с) ні. | с) бути касиром. | а) так; |
| с) 7. | с) ні. | с) ні. | с) невірно. | с) дивитися, як люди відпочивають, і просто відпочивати самому. | с) ні. | в) не знаю; | с) ні. | с) бути касиром. | а) так; |
| с) 7. | а) так; | с) ні. | а) вірно; | а) брати участь у цікавій розмові; | с) ні. | с) Пушкіним. | с) ні. | а) оформлювати вітрини; | с) ні. |

| 81. Якщо я бачу, що мій давній товариш сторониться мене, я зазвичай: | 82. Всі нещастя трапляються через людей: | 83. Я отримую велике задоволення, розповідаючи місцеві новини | 84. Акуратні, вимогливі люди не вживаються зі мною | 85. Мені здається, що я менш дратівливий, ніж більшість людей | 86. Я легше можу не рахуватися з іншими людьми, ніж вони зі мною | 87. Буває, що вранці я не хочу ні з ким розмовляти | 88. Якщо стрілки годинника зустрічаються рівно через кожні 65 хв, відміряних на точних годинниках, то цей годинник: |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | в) не знаю; | в) іноді; | в) іноді; | с) невірно. | в) іноді; | в) іноді; | а) відстає; |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | с) ні. | а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; | а) часто; | а) відстає; |
| в) не знаю; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | в) іноді; | в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; | в) іноді; | а) відстає; |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | в) не знаю; | а) так; | а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; | а) часто; | а) відстає; |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | а) так; | а) вірно; | а) вірно; | а) вірно; | а) часто; | а) відстає; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | а) так; | в) іноді; | в) не знаю; | с) невірно. | а) часто; | в) іде правильно; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | с) ні. | в) іноді; | а) вірно; | а) вірно; | в) іноді; | а) відстає; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих | а) так; | в) іноді; | а) вірно; | а) вірно; | а) часто; | в) іде правильно; |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | питань; | | | | | | |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | а) так; | с) невірно. | а) вірно; | в) іноді; | в) іноді; | а) відстає; |
| в) не знаю; | в) не знаю; | с) ні. | с) невірно. | с) невірно. | а) вірно; | в) іноді; | а) відстає; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | в) не знаю; | в) іноді; | с) невірно. | с) невірно. | в) іноді; | а) часто; | а) відстає; |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | с) ні. | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | а) часто; | а) відстає; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | а) так; | в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; | а) часто; | с) спішить. |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | в) іноді; | с) невірно. | в) не знаю; | в) іноді; | а) часто; | с) спішить. |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | с) ні. | с) невірно. | а) вірно; | в) іноді; | а) часто; | с) спішить. |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | в) іноді; | в) іноді; | в) не знаю; | а) вірно; | в) іноді; | а) відстає; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | в) іноді; | с) невірно. | с) невірно. | в) іноді; | а) часто; | а) відстає; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | в) іноді; | с) невірно. | а) вірно; | в) іноді; | а) часто; | в) іде правильно; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | в) не знаю; | с) ні. | а) вірно; | с) невірно. | с) невірно. | а) часто; | а) відстає; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | а) так; | с) невірно. | а) вірно; | в) іноді; | в) іноді; | а) відстає; |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | с) ні. | с) невірно. | в) не знаю; | в) іноді; | с) ніколи. | с) спішить. |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | с) ні. | в) іноді; | с) невірно. | в) іноді; | в) іноді; | в) іде правильно; |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | в) іноді; | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | с) ніколи. | в) іде правильно; |
| в) не знаю; | в) не знаю; | в) іноді; | с) невірно. | в) не знаю; | в) іноді; | в) іноді; | а) відстає; |
| в) не знаю; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | в) іноді; | с) невірно. | с) невірно. | с) невірно. | а) часто; | с) спішить. |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | в) не знаю; | с) ні. | а) вірно; | в) не знаю; | а) вірно; | а) часто; | а) відстає; |
| в) не знаю; | в) не знаю; | в) іноді; | с) невірно. | в) не знаю; | а) вірно; | в) іноді; | в) іде правильно; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | в) іноді; | с) невірно. | а) вірно; | в) іноді; | с) ніколи. | а) відстає; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | в) іноді; | с) невірно. | в) не знаю; | в) іноді; | а) часто; | в) іде правильно; |
| | | | | | | | |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | с) ні. | с) невірно. | в) не знаю; | в) іноді; | в) іноді; | в) іде правильно; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | в) іноді; | в) іноді; | в) не знаю; | с) невірно. | в) іноді; | в) іде правильно; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | в) не знаю; | в) іноді; | в) іноді; | с) невірно. | в) іноді; | в) іноді; | а) відстає; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | в) іноді; | в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; | а) часто; | в) іде правильно; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | а) так; | с) невірно. | с) невірно. | в) іноді; | в) іноді; | в) іде правильно; |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | в) не знаю; | а) так; | с) невірно. | а) вірно; | в) іноді; | с) ніколи. | в) іде правильно; |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | в) не знаю; | а) так; | с) невірно. | а) вірно; | в) іноді; | с) ніколи. | в) іде правильно; |
| в) не знаю; | с) які відкидають нові, багатообіцяючі пропозиції. | в) іноді; | а) вірно; | с) невірно. | в) іноді; | в) іноді; | в) іде правильно; |
| с) непокоюся про те, який поганий вчинок я скоїв. | в) не знаю; | в) іноді; | с) невірно. | а) вірно; | в) іноді; | в) іноді; | в) іде правильно; |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | с) ні. | с) невірно. | в) не знаю; | в) іноді; | с) ніколи. | с) спішить. |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | с) ні. | с) невірно. | в) не знаю; | в) іноді; | с) ніколи. | с) спішить. |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | с) ні. | с) невірно. | в) не знаю; | в) іноді; | с) ніколи. | с) спішить. |
| а) зразу ж думаю: "У нього поганий настрій"; | а) які намагаються у все внести зміни, хоча вже існують задовільні способи вирішення цих питань; | в) іноді; | в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; | а) часто; | с) спішить. |

| 89. Мені буває нудно: | 90. Люди кажуть, що мені подобається робити все своїм оригінальним способом. | 91. Я вважаю, що необхідно уникати зайвих хвилювань, тому що вони стомлюють. | 92. Вдома у вільний час я: | 93. Я невпевнено і обережно ставлюся до зав'язування дружніх стосунків із новими людьми. | 94. Я вважаю, що те, що люди говорять віршами, можна так само виразити прозою: | 95. Я підозрюю, що люди, з якими я перебуваю в дружніх стосунках, можуть виявитися зовсім не друзями за моєю спиною. | 96. Я думаю, що навіть найдраматичніші події уже через рік не залишать у моїй душі ніякого сліду. | 97. Я думаю, що було б цікавіше стати: |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | а) розмовляю і відпочиваю; | с) ні. | а) так; | с) ні, рідко. | а) так; | с) страховим агентом. |
| а) часто; | а) вірно; | в) іноді; | в) важко відповісти; | с) ні. | с) ні. | в) іноді; | с) ні. | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | а) розмовляю і відпочиваю; | а) так; | в) іноді; | а) так, у більшості випадків; | а) так; | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| а) часто; | а) вірно; | в) іноді; | а) розмовляю і відпочиваю; | а) так; | а) так; | а) так, у більшості випадків; | а) так; | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| а) часто; | а) вірно; | а) так; | а) розмовляю і відпочиваю; | а) так; | а) так; | а) так, у більшості випадків; | в) іноді; | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| а) часто; | а) вірно; | в) іноді; | с) займаюся цікавими справами. | а) так; | в) іноді; | с) ні, рідко. | а) так; | с) страховим агентом. |
| а) часто; | в) іноді; | а) так; | с) займаюся цікавими справами. | с) ні. | а) так; | в) іноді; | а) так; | с) страховим агентом. |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | с) займаюся цікавими справами. | а) так; | а) так; | в) іноді; | а) так; | с) страховим агентом. |
| в) іноді; | в) іноді; | а) так; | а) розмовляю і відпочиваю; | с) ні. | с) ні. | с) ні, рідко. | а) так; | с) страховим агентом. |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | в) важко відповісти; | а) так; | в) іноді; | а) так, у більшості випадків; | с) ні. | с) страховим агентом. |
| с) рідко. | в) іноді; | а) так; | с) займаюся цікавими справами. | а) так; | в) іноді; | в) іноді; | в) іноді; | а) натуралістом і працювати з рослинами; |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | в) важко відповісти; | а) так; | а) так; | а) так, у більшості випадків; | в) іноді; | с) страховим агентом. |
| а) часто; | а) вірно; | а) так; | в) важко відповісти; | а) так; | а) так; | а) так, у більшості випадків; | в) іноді; | с) страховим агентом. |
| в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; | а) розмовляю і відпочиваю; | в) іноді; | а) так; | в) іноді; | с) ні. | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| с) рідко. | в) іноді; | а) так; | с) займаюся цікавими справами. | в) іноді; | с) ні. | с) ні, рідко. | в) іноді; | с) страховим агентом. |
| а) часто; | а) вірно; | в) іноді; | а) розмовляю і відпочиваю; | с) ні. | а) так; | с) ні, рідко. | в) іноді; | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | с) займаюся цікавими справами. | в) іноді; | в) іноді; | в) іноді; | в) іноді; | с) страховим агентом. |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | а) розмовляю і відпочиваю; | а) так; | в) іноді; | с) ні, рідко. | а) так; | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| в) іноді; | в) іноді; | с) ні. | а) розмовляю і відпочиваю; | с) ні. | а) так; | с) ні, рідко. | с) ні. | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| в) іноді; | в) іноді; | в) іноді; | в) важко відповісти; | а) так; | с) ні. | в) іноді; | с) ні. | в) не знаю; |
| с) рідко. | в) іноді; | в) іноді; | с) займаюся цікавими справами. | а) так; | а) так; | с) ні, рідко. | в) іноді; | в) не знаю; |
| с) рідко. | в) іноді; | в) іноді; | с) займаюся цікавими справами. | а) так; | с) ні. | в) іноді; | с) ні. | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| в) іноді; | с) невірно. | а) так; | а) розмовляю і відпочиваю; | а) так; | а) так; | с) ні, рідко. | с) ні. | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | в) важко відповісти; | а) так; | в) іноді; | в) іноді; | в) іноді; | в) не знаю; |
| в) іноді; | в) іноді; | а) так; | а) розмовляю і відпочиваю; | а) так; | с) ні. | в) іноді; | с) ні. | в) не знаю; |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | с) займаюся цікавими справами. | в) іноді; | а) так; | в) іноді; | а) так; | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| в) іноді; | а) вірно; | а) так; | в) важко відповісти; | в) іноді; | в) іноді; | с) ні, рідко. | а) так; | в) не знаю; |
| в) іноді; | а) вірно; | в) іноді; | с) займаюся цікавими справами. | в) іноді; | с) ні. | в) іноді; | в) іноді; | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| в) іноді; | в) іноді; | в) іноді; | в) важко відповісти; | в) іноді; | с) ні. | с) ні, рідко. | а) так; | с) страховим агентом. |
| | | | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| с) рідко. | в) іноді; | а) так; | в) важко відповісти; | в) іноді; | с) ні. | в) іноді; | с) ні. | в) не знаю; |
| а) часто; | в) іноді; | в) іноді; | а) розмовляю і відпочиваю; | с) ні. | с) ні. | в) іноді; | с) ні. | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| в) іноді; | с) невірно. | в) іноді; | а) розмовляю і відпочиваю; | с) ні. | а) так; | в) іноді; | с) ні. | в) не знаю; |
| в) іноді; | с) невірно. | а) так; | в) важко відповісти; | с) ні. | в) іноді; | с) ні, рідко. | с) ні. | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| с) рідко. | в) іноді; | в) іноді; | а) розмовляю і відпочиваю; | а) так; | с) ні. | с) ні, рідко. | в) іноді; | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| а) часто; | а) вірно; | в) іноді; | а) розмовляю і відпочиваю; | с) ні. | а) так; | в) іноді; | с) ні. | в) не знаю; |
| а) часто; | а) вірно; | в) іноді; | а) розмовляю і відпочиваю; | с) ні. | а) так; | в) іноді; | с) ні. | в) не знаю; |
| в) іноді; | в) іноді; | с) ні. | с) займаюся цікавими справами. | с) ні. | с) ні. | в) іноді; | с) ні. | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| с) рідко. | в) іноді; | а) так; | в) важко відповісти; | с) ні. | в) іноді; | в) іноді; | с) ні. | а) натуралістом і працювати з рослинами; |
| с) рідко. | в) іноді; | в) іноді; | с) займаюся цікавими справами. | а) так; | а) так; | с) ні, рідко. | в) іноді; | в) не знаю; |
| с) рідко. | в) іноді; | в) іноді; | с) займаюся цікавими справами. | а) так; | а) так; | с) ні, рідко. | в) іноді; | в) не знаю; |
| с) рідко. | в) іноді; | в) іноді; | с) займаюся цікавими справами. | а) так; | а) так; | с) ні, рідко. | в) іноді; | в) не знаю; |
| в) іноді; | с) невірн | а) так; | в) важко відповісти; | с) ні. | в) іноді; | в) іноді; | а) так; | с) страховим агентом. |

---

| 98. Я схильний до безпричинного страху і відрази щодо деяких речей, наприклад | 99. Я люблю міркувати про те, як можна було б покращити світ | 100. Я надаю перевагу іграм: | 101. Вночі мені сняться фантастичні або абсурдні сни. | 102. Якщо я залишаюся в будинку один, то через деякий час відчуваю тривогу і | 103. Я можу своїм дружнім ставленням ввести людей в оману, хоча насправді вони | 104. Яке слово не співвідноситься з двома іншими? | 105. Якщо мати Марії є сестрою батька Олександра, то ким є Олександр по відношенню до батька Марії? |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| певних тварин, місць і т.д. | | | | страх. | мені не подобаються. | | |
| с) ні. | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | в) іноді; | с) ні. | в) іноді; | а) думати; | с) дядьком. |
| с) ні. | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | а) так; | а) так; | в) іноді; | а) думати; | с) дядьком. |
| а) так; | в) важко сказати; | в) не знаю; | а) так; | а) так; | а) так; | а) думати; | а) двоюрідним братом; |
| в) іноді; | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | а) так; | а) так; | в) іноді; | а) думати; | в) племінником; |
| а) так; | в) важко сказати; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | в) іноді; | а) так; | а) так; | в) бачити; | а) двоюрідним братом; |
| с) ні. | с) ні. | с) де кожний грає за себе. | с) ні. | в) іноді; | с) ні. | с) слухати. | с) дядьком. |
| а) так; | а) так; | с) де кожний грає за себе. | а) так; | с) ні. | а) так; | а) думати; | а) двоюрідним братом; |
| а) так; | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | а) так; | а) так; | с) ні. | а) думати; | в) племінником; |
| в) іноді; | а) так; | с) де кожний грає за себе. | а) так; | с) ні. | в) іноді; | а) думати; | а) двоюрідним братом; |
| с) ні. | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | в) іноді; | с) ні. | с) ні. | с) слухати. | в) племінником; |
| в) іноді; | в) важко сказати; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | а) так; | с) ні. | в) іноді; | а) думати; | в) племінником; |
| с) ні. | а) так; | с) де кожний грає за себе. | в) іноді; | с) ні. | а) так; | в) бачити; | а) двоюрідним братом; |
| а) так; | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | а) так; | а) так; | с) ні. | в) бачити; | с) дядьком. |
| с) ні. | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | а) так; | в) іноді; | с) ні. | в) бачити; | в) племінником; |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| а) так; | а) так; | с) де кожний грає за себе. | в) іноді; | с) ні. | а) так; | а) думати; | в) племінником; |
| с) ні. | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | а) так; | а) так; | в) іноді; | с) слухати. | в) племінником; |
| а) так; | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | а) так; | а) так; | в) іноді; | а) думати; | в) племінником; |
| в) іноді; | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | в) іноді; | в) іноді; | с) ні. | в) бачити; | а) двоюрідним братом; |
| с) ні. | с) ні. | с) де кожний грає за себе. | а) так; | с) ні. | с) ні. | а) думати; | в) племінником; |
| в) іноді; | в) важко сказати; | с) де кожний грає за себе. | в) іноді; | с) ні. | а) так; | а) думати; | в) племінником; |
| с) ні. | с) ні. | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | с) ні. | с) ні. | с) ні. | а) думати; | с) дядьком. |
| в) іноді; | а) так; | с) де кожний грає за себе. | в) іноді; | в) іноді; | а) так; | а) думати; | а) двоюрідним братом; |
| в) іноді; | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | с) ні. | с) ні. | с) ні. | а) думати; | в) племінником; |
| с) ні. | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | в) іноді; | в) іноді; | в) іноді; | а) думати; | в) племінником; |
| а) так; | а) так; | с) де кожний грає за себе. | в) іноді; | в) іноді; | в) іноді; | в) бачити; | в) племінником; |
| в) іноді; | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | в) іноді; | в) іноді; | с) ні. | а) думати; | в) племінником; |
| с) ні. | с) ні. | в) не знаю; | а) так; | с) ні. | а) так; | а) думати; | в) племінником; |
| в) іноді; | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | в) іноді; | с) ні. | в) іноді; | а) думати; | в) племінником; |
| с) ні. | а) так; | с) де кожний грає за себе. | в) іноді; | в) іноді; | в) іноді; | а) думати; | а) двоюрідним братом; |
| | | | | | | | |
| в) іноді; | а) так; | с) де кожний грає за себе. | в) іноді; | с) ні. | в) іноді; | в) бачити; | в) племінником; |
| а) так; | а) так; | с) де кожний грає за себе. | в) іноді; | а) так; | с) ні. | а) думати; | в) племінником; |
| в) іноді; | в) важко сказати; | с) де кожний грає за себе. | в) іноді; | с) ні. | в) іноді; | а) думати; | в) племінником; |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| с) ні. | а) так; | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | а) так; | в) іноді; | в) іноді; | в) бачити; | а) двоюрідним братом; |
| в) іноді; | а) так; | с) де кожний грає за себе. | с) ні. | с) ні. | в) іноді; | а) думати; | в) племінником; |
| в) іноді; | с) ні. | с) де кожний грає за себе. | а) так; | с) ні. | а) так; | в) бачити; | в) племінником; |
| в) іноді; | с) ні. | с) де кожний грає за себе. | а) так; | с) ні. | а) так; | в) бачити; | в) племінником; |
| а) так; | а) так; | с) де кожний грає за себе. | а) так; | с) ні. | с) ні. | а) думати; | в) племінником; |
| с) ні. | в) важко сказати; | с) де кожний грає за себе. | в) іноді; | с) ні. | в) іноді; | а) думати; | в) племінником; |
| с) ні. | с) ні. | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | с) ні. | с) ні. | с) ні. | а) думати; | с) дядьком. |
| с) ні. | с) ні. | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | с) ні. | с) ні. | с) ні. | а) думати; | с) дядьком. |
| с) ні. | с) ні. | а) де потрібно грати в команді або мати партнера; | с) ні. | с) ні. | с) ні. | а) думати; | с) дядьком. |
| с) ні. | а) так; | в) не знаю; | в) іноді; | с) ні. | в) іноді; | в) бачити; | а) двоюрідним братом; |

2. Відповіді респондентів на питання методики Т. Елерса

| Отметка времени | 1. | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. | 7. | 8. | 9. | 10. | 11. | 12. | 13. | 14. | 15. | 16. | 17. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 16.11.2020 15:28:16 | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні |
| 17.11.2020 21:30:56 | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні |
| 17.11.2020 21:49:04 | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так |
| 17.11.2020 23:42:50 | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні |
| 18.11.2020 1:49:07 | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так |
| 18.11.2020 13:02:00 | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так |
| 18.11.2020 13:20:13 | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так |
| 18.11.2020 14:04:28 | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні |
| 18.11.2020 14:13:07 | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні |
| 18.11.2020 22:48:33 | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так |
| 18.11.2020 23:48:37 | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так |
| 19.11.2020 3:17:53 | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так |
| 19.11.2020 12:30:47 | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Ні |
| 19.11.2020 12:41:27 | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так |
| 19.11.2020 12:46:48 | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так |
| 19.11.2020 14:12:38 | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так |
| 19.11.2020 14:14:56 | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так |
| 19.11.2020 14:21:24 | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так |
| 19.11.2020 14:24:48 | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні |
| 19.11.2020 15:01:09 | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так |
| 19.11.2020 15:07:16 | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так |
| 19.11.2020 15:30:12 | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні |
| 19.11.2020 16:12:17 | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так |
| 19.11.2020 16:58:44 | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 19.11.2020 17:21:48 | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Ні | | | | | |
| 19.11.2020 17:31:35 | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | | | | | |
| 19.11.2020 18:03:00 | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | | | | | |
| 19.11.2020 19:31:54 | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Ні | | | | | |
| 19.11.2020 19:58:29 | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | | | | | |
| 19.11.2020 20:47:51 | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | | | | | |
| 19.11.2020 21:33:44 | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | | | | | |
| 19.11.2020 22:13:39 | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | | | | | |
| 19.11.2020 22:14:47 | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | | | | | |
| 19.11.2020 23:50:55 | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | | | | | |
| 20.11.2020 0:49:31 | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | | | | | |
| 20.11.2020 7:59:59 | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Ні | | | | | |
| 20.11.2020 20:30:00 | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | | | | |

---

| 18. | 19. | 20. | 21. | 22. | 23. | 24. | 25. | 26. | 27. | 28. | 29. | 30. | 31. | 32. | 33. | 34. | 35. | 36. | 37. | 38. | 39. | 40. | 41. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так |
| Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так |
| Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так |
| Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | | Так | Так | Так | Ні | Так | Так |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так |
| Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні |
| Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так |
| Ні | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так |
| Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так |
| Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так |
| Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так |
| Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні |
| Ні | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так |
| Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні |
| Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні |
| Ні | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так |
| Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні |
| Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні |
| Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Так |
| Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Ні |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так |
| Так | Ні | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні |
| Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Ні | Так | Ні |
| Ні | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так | Так |
| Так | Так | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Ні |
| Так | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Ні | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Так | Так | Ні | Ні | Ні | Так | Так | Так |

3. Відповіді респондентів на питання за методикою Г. Ложкіна

| Отметка времени | 1.Чи притаманне Вам прагнення до домінування, тобто до того, щоб підкорити своїй волі інших? | 2.Чи є у Вашому колективі люди, які Вас побоюються, а можливо, ненавидять? | 3.Хто Ви в більшій мірі? | 4.Як часто Вам доводиться виступати з критичними судженнями? |
|---|---|---|---|---|
| 03.11.2020 12:33:56 | В Так. | А Так. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 16.11.2020 15:39:36 | Б Іноді. | В Ні. | А Миротворець. | В Рідко. |
| 17.11.2020 21:32:59 | Б Іноді. | А Так. | А Миротворець. | Б Періодично. |
| 17.11.2020 21:50:11 | В Так. | А Так. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 17.11.2020 23:45:39 | Б Іноді. | В Ні. | А Миротворець. | Б Періодично. |
| 18.11.2020 1:54:04 | Б Іноді. | В Ні. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 18.11.2020 1:54:08 | Б Іноді. | В Ні. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 18.11.2020 13:11:50 | Б Іноді. | А Так. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 18.11.2020 13:28:19 | Б Іноді. | А Так. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 18.11.2020 14:18:54 | Б Іноді. | А Так. | В Енергійний, діловий. | В Рідко. |
| 18.11.2020 14:21:27 | Б Іноді. | А Так. | А Миротворець. | Б Періодично. |
| 18.11.2020 20:27:28 | Б Іноді. | В Ні. | А Миротворець. | Б Періодично. |
| 19.11.2020 7:26:56 | Б Іноді. | В Ні. | В Енергійний, діловий. | А Часто. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 19.11.2020 12:44:27 | Б Іноді. | В Ні. | Б Принциповий. | А Часто. |
| 19.11.2020 12:54:08 | А Ні. | В Ні. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 19.11.2020 12:56:13 | Б Іноді. | В Ні. | В Енергійний, діловий. | В Рідко. |
| 19.11.2020 14:01:02 | В Так. | Б Важко відповісти. | А Миротворець. | Б Періодично. |
| 19.11.2020 14:22:55 | В Так. | А Так. | А Миротворець. | А Часто. |
| 19.11.2020 14:36:54 | Б Іноді. | Б Важко відповісти. | В Енергійний, діловий. | В Рідко. |
| 19.11.2020 15:01:43 | В Так. | Б Важко відповісти. | Б Принциповий. | В Рідко. |
| 19.11.2020 15:16:01 | Б Іноді. | Б Важко відповісти. | А Миротворець. | Б Періодично. |
| 19.11.2020 15:23:29 | А Ні. | В Ні. | Б Принциповий. | В Рідко. |
| 19.11.2020 15:23:42 | В Так. | Б Важко відповісти. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 19.11.2020 15:43:48 | Б Іноді. | Б Важко відповісти. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 19.11.2020 16:20:15 | Б Іноді. | А Так. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 19.11.2020 17:04:31 | А Ні. | Б Важко відповісти. | В Енергійний, діловий. | В Рідко. |
| 19.11.2020 17:31:22 | Б Іноді. | Б Важко відповісти. | В Енергійний, діловий. | А Часто. |
| 19.11.2020 17:40:33 | Б Іноді. | А Так. | Б Принциповий. | Б Періодично. |
| 19.11.2020 18:11:57 | Б Іноді. | Б Важко відповісти. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |
| 19.11.2020 21:11:09 | А Ні. | В Ні. | А Миротворець. | В Рідко. |
| 19.11.2020 22:01:05 | Б Іноді. | В Ні. | А Миротворець. | Б Періодично. |
| 19.11.2020 22:19:48 | Б Іноді. | Б Важко відповісти. | В Енергійний, діловий. | Б Періодично. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 19.11.2020 23:38:49 | Б Іноді. | Б Важко відповісти. | Б Принциповий. | А Часто. |
| 20.11.2020 0:58:31 | А Ні. | В Ні. | А Миротворець. | В Рідко. |
| 20.11.2020 9:27:04 | А Ні. | В Ні. | А Миротворець. | В Рідко. |
| 20.11.2020 11:44:34 | Б Іноді. | Б Важко відповісти. | Б Принциповий. | Б Періодично. |
| 20.11.2020 20:58:55 | Б Іноді. | Б Важко відповісти. | А Миротворець. | Б Періодично. |

---

| 5.Якби Вам випала нагода очолити колектив, щоб для Вас стало пріоритетом? | 6.У випадку невдач який стан для Вас найбільш характерний? | 7.Чи притаманне Вам прагнення відстоювати й дотримуватися традицій Вашого колективу? | 8.Чи належите Ви до категорії людей, які готові почути гірку правду про себе, сказану в вічі? | 9.Які якості Ви намагаєтеся викорінити в собі ? |
|---|---|---|---|---|
| А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її впровадження. | Б Поганий настрій. | Б Швидше, що так. | Б Швидше, що так. | В Нетерпимість до критики на свою адресу. |
| В Частіше б радився з колективом. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | А Так. | А Дратівливість. |
| Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | А Так. | В Нетерпимість до критики на свою адресу. |
| А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її впровадження. | Б Поганий настрій. | А Так. | А Так. | А Дратівливість. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її впровадження. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | Б Швидше, що так. | В Нетерпимість до критики на свою адресу. |
| В Частіше б радився з колективом. | Б Поганий настрій. | Б Швидше, що так. | А Так. | А Дратівливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | Б Поганий настрій. | Б Швидше, що так. | А Так. | А Дратівливість. |
| А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її впровадження. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | А Так. | А Дратівливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | Б Поганий настрій. | А Так. | А Так. | А Дратівливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | Б Поганий настрій. | Б Швидше, що так. | А Так. | А Дратівливість. |
| Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами. | Б Поганий настрій. | А Так. | А Так. | А Дратівливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | Б Поганий настрій. | Б Швидше, що так. | Б Швидше, що так. | А Дратівливість. |
| А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її впровадження. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | А Так. | В Нетерпимість до критики на свою адресу. |
| А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її | В Образа на самого себе. | А Так. | Б Швидше, що так. | А Дратівливість. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| впровадження. | | | | |
| В Частіше б радився з колективом. | В Образа на самого себе. | А Так. | Б Швидше, що так. | Б Образливість. |
| Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами. | Б Поганий настрій. | Б Швидше, що так. | Б Швидше, що так. | А Дратівливість. |
| А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її впровадження. | А Песимізм. | Б Швидше, що так. | А Так. | В Нетерпимість до критики на свою адресу. |
| В Частіше б радився з колективом. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | Б Швидше, що так. | А Дратівливість. |
| А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її впровадження. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | А Так. | Б Образливість. |
| А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її впровадження. | В Образа на самого себе. | А Так. | Б Швидше, що так. | В Нетерпимість до критики на свою адресу. |
| В Частіше б радився з колективом. | А Песимізм. | А Так. | А Так. | А Дратівливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | Б Швидше, що так. | В Нетерпимість до критики на свою адресу. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| А Розробив би програму розвитку колективу на рік і переконав би колектив у доцільності її впровадження. | В Образа на самого себе. | А Так. | А Так. | Б Образливість. |
| Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами. | Б Поганий настрій. | Б Швидше, що так. | А Так. | Б Образливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | А Так. | А Дратівливість. |
| Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами. | Б Поганий настрій. | А Так. | Б Швидше, що так. | А Дратівливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | Б Поганий настрій. | В Ні. | А Так. | А Дратівливість. |
| Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами. | Б Поганий настрій. | Б Швидше, що так. | Б Швидше, що так. | В Нетерпимість до критики на свою адресу. |
| В Частіше б радився з колективом. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | А Так. | А Дратівливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | Б Поганий настрій. | Б Швидше, що так. | А Так. | Б Образливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | Б Поганий настрій. | А Так. | А Так. | А Дратівливість. |
| Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами. | Б Поганий настрій. | Б Швидше, що так. | Б Швидше, що так. | Б Образливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | Б Поганий настрій. | А Так. | Б Швидше, що так. | А Дратівливість. |
| В Частіше б радився з колективом. | А Песимізм. | Б Швидше, що так. | А Так. | Б Образливість. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами. | В Образа на самого себе. | А Так. | Б Швидше, що так. | А Дратівливість. |
| Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | А Так. | А Дратівливість. |
| Б Вивчив би, хто є хто, й встановив би контакт з лідерами. | В Образа на самого себе. | Б Швидше, що так. | А Так. | А Дратівливість. |

---

| 10.Хто Ви з професійної точки зору? | 11.На думку Ваших друзів Ви людина? | 12.З чим Вам найчастіше доводиться боротися? | 13.Що для Вас найбільше притаманне? | 14.Що найчастіше за все стає причиною для конфліктів з людьми? | |
|---|---|---|---|---|---|
| Б Лідер. | Б Оптиміст. | Б Бюрократизмом. | В Переоцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| Б Лідер. | Б Оптиміст. | В Егоїзмом. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| В Генератор ідей. | А Екстравагантна. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| Б Лідер. | Б Оптиміст. | В Егоїзмом. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | А Надмірна ініціативність. | |
| А Незалежний. | А Екстравагантна. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| В Генератор ідей. | Б Оптиміст. | Б Бюрократизмом. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| В Генератор ідей. | Б Оптиміст. | Б Бюрократизмом. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| А Незалежний. | В Наполеглива. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| В Генератор ідей. | Б Оптиміст. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | А Надмірна ініціативність. | |
| А Незалежний. | А Екстравагантна. | В Егоїзмом. | А Недооцінка власних здібностей. | А Надмірна ініціативність. | |
| В Генератор ідей. | В Наполеглива. | В Егоїзмом. | А Недооцінка власних здібностей. | А Надмірна ініціативність. | |
| В Генератор ідей. | Б Оптиміст. | В Егоїзмом. | А Недооцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| В Генератор ідей. | В Наполеглива. | А З несправедливістю. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| Б Лідер. | Б Оптиміст. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | А Надмірна ініціативність. | |
| В Генератор ідей. | А Екстравагантна. | В Егоїзмом. | А Недооцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| В Генератор ідей. | Б Оптиміст. | А З несправедливістю. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | А Надмірна ініціативність. | |
| А Незалежний. | А Екстравагантна. | Б Бюрократизмом. | А Недооцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| В Генератор ідей. | А Екстравагантна. | А З несправедливістю. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| В Генератор ідей. | В Наполеглива. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| А Незалежний. | В Наполеглива. | В Егоїзмом. | А Недооцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| А Незалежний. | Б Оптиміст. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| В Генератор ідей. | А Екстравагантна. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | А Надмірна ініціативність. | |
| А Незалежний. | А Екстравагантна. | В Егоїзмом. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| Б Лідер. | В Наполеглива. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| Б Лідер. | Б Оптиміст. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| Б Лідер. | Б Оптиміст. | В Егоїзмом. | А Недооцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| Б Лідер. | Б Оптиміст. | Б Бюрократизмом. | А Недооцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| Б Лідер. | Б Оптиміст. | А З несправедливістю. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| Б Лідер. | В Наполеглива. | А З несправедливістю. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| А Незалежний. | Б Оптиміст. | В Егоїзмом. | А Недооцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| А Незалежний. | В Наполеглива. | В Егоїзмом. | А Недооцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| А Незалежний. | А Екстравагантна. | Б Бюрократизмом. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | Б Надмірна критичність. | |
| Б Лідер. | В Наполеглива. | А З несправедливістю. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| В Генератор ідей. | А Екстравагантна. | А З несправедливістю. | А Недооцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| В Генератор ідей. | А Екстравагантна. | А З несправедливістю. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| А Незалежний. | В Наполеглива. | А З несправедливістю. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |
| В Генератор ідей. | Б Оптиміст. | Б Бюрократизмом. | Б Об’єктивна оцінка власних здібностей. | В Надмірна прямолінійність. | |

4. Відповіді респондентів на питання за методикою К. Томаса

| Отметка времени | | 1. | 2. | 3. | 4. | 5. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 02.11.2020 22:46:39 | | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв’язання спірного питання. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 16.11.2020 15:36:09 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 17.11.2020 21:27:44 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 17.11.2020 21:42:50 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 17.11.2020 23:44:11 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 18.11.2020 1:51:37 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 18.11.2020 13:08:37 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | обидва погоджу-ємося. | | | | іншого. |
| 18.11.2020 13:25:28 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 18.11.2020 14:15:31 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 18.11.2020 14:17:54 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 18.11.2020 20:24:09 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 18.11.2020 23:53:56 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 19.11.2020 12:39:14 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 12:50:48 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 19.11.2020 12:52:15 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 14:08:01 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 19.11.2020 14:20:09 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 14:31:28 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | обидва погоджу-ємося. | | | | |
| 19.11.2020 14:56:37 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 15:09:56 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 15:19:40 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 15:27:16 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 19.11.2020 15:41:21 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 19.11.2020 16:17:24 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 19.11.2020 17:10:04 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 19.11.2020 17:16:17 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв’язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 17:27:36 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 17:37:09 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв’язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 19.11.2020 18:09:05 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми | Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | обидва погоджу-ємося. | | | | |
| 19.11.2020 19:43:29 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 19.11.2020 19:43:49 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 19.11.2020 19:43:59 | | | | | |
| 19.11.2020 21:18:25 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 21:45:51 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 21:45:53 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | питання. | | | | |
| 19.11.2020 21:56:42 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 19.11.2020 23:45:43 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 20.11.2020 0:49:19 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 20.11.2020 0:52:41 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 20.11.2020 0:55:19 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 20.11.2020 8:11:23 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 20.11.2020 11:47:50 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |
| 20.11.2020 20:14:01 | Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджу-ємося. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | б.Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся зна-йти підтримку в іншого. |
| 20.11.2020 21:05:30 | Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв’язання спірного питання. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | а.Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. | Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження. |

| 6. | 7. | 8. | 9. | 10. |
|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з’ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| | | | | |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого. | Я наполегливо прагну досягти свого. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси | Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого. | Я наполегливо прагну досягти свого. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | й питання. | | |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся досягти свого. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |
| Я намагаюся уникнути прикрощів. | Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого. | Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся знайти компромісне рішення. |

| 11. | 12. | 13. | 14. | 15. | 16. |
|---|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені | Я завжди уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| інтереси й питання. | | | | стосунки. | |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також | Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| інтереси й питання. | іде мені назустріч. | | | | |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я завжди уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | назустріч. | | | | |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я завжди уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я завжди уникаю позиції, що може викликати суперечки. | | | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| | | | | | |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |
| Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я пропоную серединну позицію. | Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди. | Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруже-ності. | Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції. |

| 17 | 18. | 19. | 20. | 21. | 22. |
|---|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб зго-дом розв'язати його остаточно. | Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я відстоюю свої бажання. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб зго-дом розв'язати його остаточно. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я відстоюю свої бажання. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я відстоюю свої бажання. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я відстоюю свої бажання. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб зго-дом розв'язати його остаточно. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я відстоюю свої бажання. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я відстоюю свої бажання. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я відстоюю свої бажання. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб зго-дом розв'язати його остаточно. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я відстоюю свої бажання. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб зго-дом розв'язати його остаточно. | Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб зго-дом розв'язати його остаточно. | Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я відстоюю свої бажання. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я відстоюю свої бажання. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб зго-дом розв'язати його остаточно. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я відстоюю свої бажання. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я відстоюю свої бажання. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я відстоюю свої бажання. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності. | Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я відстоюю свої бажання. |
| Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості. | Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч. | Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання. | Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох. | Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми. | Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини. |

| 23. | 24. | 25. | 26. |
|---|---|---|---|
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я пропоную серединну позицію. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную середину позицію. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | бажанням. | | |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я пропоную середину позицію. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я пропоную середину позицію. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| | | | |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную середину позицію. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную середину позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную середину позицію. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідаль-ність за розв'язання спірного питання. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную серединну позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я пропоную серединну позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагати-муся йти назустріч його бажанням. | Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого. | Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажан-ня кожного з нас. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я пропоную серединну позицію. |
| Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас. | Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу. | Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх погля-дів. | Я пропоную серединну позицію. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 27. | 28. | 29. | 30. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Я пропоную серединну позицію. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | виникають. | |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | | Я пропоную середину позицію. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Я пропоную середину позицію. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Я пропоную серединну позицію. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |
| Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки. | Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого. | Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь роз-біжності, що виникають. | Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху. |