

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

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:

**«ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ БЕЗКОНФЛІКТНОЇ
ВЗАЄМОДІЇ З ПАЦІЄНТОМ В ПРИВАТНІЙ МЕДИЧНІЙ
УСТАНОВІ»**

Студента 2-го курсу, 2м групи,
спеціальності 053 Психологія
спеціалізація Психологія

Шлінчак Катерина
Олександрівна

*підпис
студента*

Науковий керівник
доктор. психол. наук,
професор

Корольчук Валентина
Миколаївна

*підпис
керівника*

Науковий консультант
канд. мед. наук,
доцент

Сипливий Анатолій
Маркович

*підпис
консультанта*

Гарант освітньої програми
доктор. психол. наук,
професор

Корольчук Валентина
Миколаївна

*підпис
керівника*

Київ 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ БЕЗКОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ З ПАЦІЄНТОМ В ПРИВАТНІЙ МЕДИЧНІЙ УСТАНОВІ.....	6
Висновки до 1 розділу.....	18
РОЗДІЛ II ОБҐРУНТУВАННЯ ПСИХОДІАГНОСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТА МОДЕЛЬ ДОСЛІДЖЕННЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИБІРКИ.....	19
Висновки до 2 розділу.....	27
РОЗДІЛ III АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОЯВІВ БЕЗКОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ.....	29
3.1. Результати емпіричного дослідження.....	29
3.2. Практичні рекомендації щодо безконфліктної взаємодії з пацієнтом в медичній установі.....	40
Висновки до 3 розділу.....	44
ВИСНОВКИ.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	52
ДОДАТКИ.....	59

ВСТУП

Актуальність. У сучасній охороні здоров'я все більшу цінність набуває здатність лікаря поєднувати методи фармакології та навички спілкування. Повага, довіра і співчуття мають вирішальне значення для спілкування між лікарем і пацієнтом. Вони знижують рівень невдоволення і приводять до кращої дисципліни пацієнта. Крім того, ці якості впливають на рішення, які пацієнти приймають щодо лікування. Лікар повинен бути достатньо гнучким, щоб вступати в контакт з різними хворими. Професійна медична освіта зазнає постійних змін відповідно до запитів і розвитку сучасного суспільства. В інформаційному середовищі все більшої значущості набуває професійна комунікація лікарів, що забезпечує ефективне співробітництво, узгодженість і вирішення складних суспільних, науково-технічних, педагогічних і медичних проблем. Підвищення суспільних вимог до майбутніх лікарів передбачає формування у них здатності до обміну передовим досвідом лікування і налагодження взаємовигідних відносин у галузі медицини з вітчизняними та зарубіжними партнерами, ефективного здійснення наукової і практичної діяльності, пошуку шляхів оптимального вирішення багатьох проблем. У цьому контексті підготовка до професійної комунікації майбутніх лікарів є запорукою реалізації їхнього потенціалу та однією з необхідних умов успіху.

Пандемія яка почалася, так чи інакше, пригнічує настрої всього населення нашої країни та усього світу. Проте правильно буде сказати, що найбільше спалах нового коронавірусу вплинув на психологічний стан медичного персоналу. Пандемія COVID-19 також нанесла серйозного удару на психологічний стан пацієнтів.

Також , актуальною темою буде війна на Донбасі , яка почалась в 2014 році і продовжується дотепер. Це нанесений сильний психологічний удар для всього населення країни.

З початку збройного протистояння на Донбасі загинули понад три тисячі мирних жителів. Загальна кількість жертв цього конфлікту за п'ять років перевищила 13 тисяч осіб, підраховали в УВКПЛ ООН. За 5 років військового конфлікту на Донбасі, за даними Управління Верховного комісара ООН з прав людини (УВКПЛ ООН), наданим у відповідь на запит DW, загинули від 13 000 до 13 200 осіб. З них - 3 345 цивільних осіб, включно з 298 пасажирами, які загинули під час катастрофи літака авіакомпанії Malaysia Airlines 17 липня 2014 року.

У поточному році (дані до 31 жовтня) кількість загиблих серед цивільних осіб становила 25 осіб, ще 130 поранено. Це - найнижчі втрати серед цивільних за всі роки конфлікту, повідомляють в УВКПЛ ООН. Найбільше мирних жителів на Донбасі постраждало 2014 року - 2082 загинули і понад 4000 поранено. Лікарська діяльність характеризується наявністю різноманітних складних професійних ситуацій з пацієнтами, що вимагає швидкої, кваліфікованої допомоги та супроводжується вибором оптимального способу спілкування, використання відповідних професійних термінів, словосполучень, фраз зрозумілих пацієнту. Тому для майбутнього фахівця медичної сфери особливо важливими є знання, вміння і навички професійної комунікації. Це є запорукою у майбутньому безконфліктної взаємодії лікаря з пацієнтом.

Дана проблема розглядалась в роботах таких вчених: Андреева Г., Березовська Л.І., Бурлачук Л.Ф., Васильєва Л.Н., Гринчук О.І., Карамушка Л.М., Корольчук М.С., Мітічкіна О.О., Орбан-Лембрик Г., Юдіна О.М., Ягупов В.В.

Об'єкт: процес взаємодії з пацієнтом в медичній установі

Предмет: психологічні засади безконфліктної взаємодії в приватній медичній установі

Мета: з'ясувати особливості проявів безконфліктної взаємодії з пацієнтом в приватній медичній установі та розробити практичні рекомендації

Завдання:

- 1) здійснити теоретико-методичний аналіз проблем безконфліктної взаємодії з пацієнтом;
- 2) обґрунтувати психодіагностичний інструментарій, охарактеризувати вибірку, розробити концептуальну модель дослідження;
- 3) емпірично визначити психологічні особливості взаємодії з пацієнтом в медичній установі;
- 4) розробити практичні рекомендації щодо безконфліктної взаємодії з пацієнтом.

Для вирішення поставлених завдань використовувались такі **методи дослідження:**

теоретичні методи вивчення та аналіз літератури за темою, узагальнення, систематизація, синтез, класифікація;

емпіричні методи: спостереження, тестування, опитування;

Методики дослідження:

1. Методика Томаса - Кілманом на виявлення провідної поведінки в конфліктній ситуації (в адаптації Н.В. Гришиної).
2. Методика визначення типу акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека.
3. Методика визначення темпераменту Г. Айзенка
4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Наукова новизна: у науковій роботі описано теоретико-методологічні особливості взаємодії з пацієнтом, поняття індивідуально-психологічних особливостей людини, характеристику особливостей темпераменту, проаналізовано особливості взаємодії з пацієнтом в приватній медичній установі, а також емпірично досліджено процес взаємодії з пацієнтом в приватній медичній установі.

Практичне значення: розроблені практичні рекомендації можуть бути використані психологами медичної сфери для вдосконалення процесу

взаємодії лікарів з пацієнтами, а також керівниками лікарень та спеціалістами по персоналу для організації більш ефективної взаємодії з пацієнтами в рамках приватної медичної установи. Також сформульовані рекомендації будуть сприяти розробкам тренінгових та навчальних програм з оптимізації процесу взаємодії лікарів з пацієнтами.

Структура роботи складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, та додатків. Робота містить 1 таблицю та 4 рисунки. Список використаних джерел містить 70 наукових джерел. Загальний обсяг роботи викладено на 58 сторінках.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ БЕЗКОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ З ПАЦІЄНТОМ В ПРИВАТНІЙ МЕДИЧНІЙ УСТАНОВІ

Конфлікт між лікарем і пацієнтом, якому можна надати визначення «прояв протиріччя чи неузгодженості між лікарем і пацієнтом під час лікувального процесу, який становить перешкоду для досягнення оптимальних результатів спільної діяльності — лікування пацієнта», є абсолютно природним явищем, який вказує на те, що відбувається звичайний процес взаємодії лікаря і пацієнта [1, с. 56]. І коли ми говоримо про європейські стандарти поведінки лікаря при взаємодії з пацієнтом, ми маємо на увазі не відсутність конфліктів взагалі як необхідну вимогу до діяльності лікаря, а продуктивне вирішення конфліктів при їх виникненні, тобто досягнення спільної мети — позитивного процесу лікування пацієнта за будь-яких умов розвитку міжособистісної взаємодії [2, с. 432].

Кожна професія, крім фізичних і психологічних особливостей має в своїй основі і особистісні якості, що сприяють успіху в діяльності людини. В першу чергу, це відноситься до професій, де об'єктом професійної активності людини виступає інша людина, і взаємодія «людина - людина» залежить від якостей того й іншого [24, с. 21]. Професію лікаря відносять саме до такого типу за ознакою необхідності постійної рефлексії на утримання предмета своєї діяльності [3, с. 103]. Тому не викликає сумніву те, що лікар повинен володіти певною сумою особливих особистісних якостей, без яких немає успіху роботи. Звернемо увагу на висловлювання Карамушки Л.М. про те, що всі люди відрізняються один від одного за своїми особистими якостями. І серед цих якостей є такі, які називають професійно цінними [24, с. 21].

Для формування професійної придатності фахівця велике значення має висунуте Березовською Л.І. положення про те, що в якості передумов успішності будь-якої діяльності треба розглядати не тільки суму необхідних індивідуально-психологічних властивостей, а певну структуру здібностей, їх

«функціональний склад, різне поєднання в ній сенсомоторних, логічних, емоційно-вольових та інших компонентів, що нерівномірно і своєрідно розвиваються в різних видах діяльності людини» [8, с. 124]. При вивченні цієї структури вчена пропонує виходити з функціонального складу тієї чи іншої діяльності. Компоненти структури особистості та їх взаємозв'язку можуть збігатися з вимогами діяльності і можуть суперечити їм [8, с. 124]. Як показала Мітічкіна О.О., рівень здібностей залежить від характеру зв'язків між індивідуально-психологічними якостями особистості і ставленням до діяльності [35, с. 11]. Здібності можуть досягати високого рівня, коли індивідуально-психологічні якості особистості, необхідні для даної діяльності, узгоджуються з її інтересами і відносинами [39, с. 171]. І навпаки, рівень здібностей знижується, якщо компоненти структури особистості вступають в протиріччя зі ставленням її до діяльності [35, с. 11].

Доцільно зауважити, що лікар повинен мати необхідний рівень індивідуально-психологічних якостей для того, щоб якісно виконувати свої професійні обов'язки [40, с. 286]. У багатьох випадках конфліктна взаємодія знижує рівень ефективності діяльності лікаря, оскільки конфлікт перешкоджає адекватному прийняттю та передачі інформації, вносить негативні емоції, внаслідок чого лікарю важко сконцентруватись на особливостях діагностики та консультування пацієнта [13, с. 164].

Гринчук О.І. обґрунтовує точку зору про вплив індивідуально-психологічних якостей людини на ефективність і надійність взаємодії лікаря з пацієнтами [15, с. 67]. Виявлено, що стійкість до несприятливих станів визначається комплексом особливостей прояву різних властивостей нервової системи [41, с. 56]. Одна і та ж типологічна особливість може забезпечити стійкість до одного стану і полегшити виникнення іншого стану. Наприклад, слабка нервова система, підвищуючи стійкість до монотонного фактору, є в той же час є несприятливим фактором для екстремальних умов [15, с. 67]. Та й стійкість осіб зі слабкою нервовою системою до монотонного фактору визначається поєднанням цієї типологічної особливості з іншими: при

певному поєднанні з іншими типологічними особливостями особи із слабкою нервовою системою стають нестійкими до монотонного фактору, так як у них швидко розвивається стан психічного пересичення [15, с. 67].

Отже, індивідуально-психологічні якості – це стійкі риси особистості, які розвиваються в процесі діяльності та зумовлюють особливості взаємодії з оточуючими. Будь-яка професія потребує фахівця з конкретним набором індивідуально-психологічних якостей, пов'язаних з характером виконуваної діяльності. Професія лікаря відноситься до професій типу «людина-людина», а тому потребує особливих вимог до особистості працівника.

До індивідуально-психологічних якостей, що впливають на процес міжособистісної взаємодії лікаря з пацієнтом відносять і темперамент [65, с. 1290]. Знаючи особливості темпераменту пацієнта лікар може перелаштуватись та доносити інформацію, проводити консультацію, використовувати прийоми та взагалі впливати на пацієнта відповідно до його особливостей [15, с. 67].

Розглянемо психологічну характеристику кожного з типів темпераменту [42, с. 211].

Сангвінік. Основним його прагненням є імпульс до насолоди, пов'язаний з невеликою експансивністю почуттів і з їх короткою тривалістю. Як правило, захоплюється тим, що йому подобається [4, с. 399]. Його схильності нестійкі, і на них не варто занадто покладатися. Будучи довірливим і легковірним, він любить починати будувати проекти, але незабаром їх кидає [5, с. 43]. У той же час він швидко адаптується до змінних умов середовища, також для нього характерна висока опірність труднощам. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється [16, с. 83]. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. Щоб уникнути цього перед ним потрібно постійно ставити нові завдання, що вимагають уваги і зосередженості [43, с. 207]. У нього сильна, врівноважена

нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості [16, с. 83].

Холерик. Він, як правило, знаходиться під впливом пристрастей, володіє силою і енергією, зростаючими навіть від незначної перешкоди. Сила його мстивості і честолюбства часто не знають меж. Зазвичай діє швидко, практично не роздумуючи. Процеси збудження в його нервовій системі превалюють над гальмуванням. Маючи велику життєву енергію, холерик, як правило, відчуває дефіцит самовладання, внаслідок чого запальний і нестриманий. Неврівноваженість нервової системи холерика визначає циклічність у зміні його активності і бадьорості [44, с. 34]. Цьому типу людей нелегко дається діяльність, яка вимагає плавних рухів, спокійного, неквапливого темпу; він обов'язково буде проявляти нетерпіння, поривчастість і різкість в рухах. У спілкуванні нестриманий, крикливий, неприборканий, запальний [45, с. 13]. У порівнянні з сангвініком він більш інертний і менш пластичний, відрізняється при цьому малою чутливістю, високою активністю і реактивністю [4, с. 92]. Холерику, маючи сильну нерівноважену нервову систему, важко боротися з самим собою. Такі люди запальні, не вмюють чекати, стримувати свої бажання, терпіти. У них легко з'являється агресивність і дратівливість [4, с. 92].

Флегматик – людина стримана і холоднокровна, йому не потрібно докладати суттєвих зусиль, для того щоб управляти своїми почуттями. Він спочатку все ретельно зважує і обдумує, тому йому легше, ніж іншим, утриматися від швидкого рішення. Флегматик рідко скаржиться, важко дратується, терпляче переносить свої неприємності, але при цьому не розуміє страждань інших людей. Ця людина реагує повільно і спокійно, вона не схильна до зміни навколишніх її людей. Успішно протистоїть сильним і тривалим подразникам [6, с. 34]. Флегматик завжди відрізняється витримкою і самовладанням, це рівна і спокійна людина [46, с. 50]. Його інтонації і міміка одноманітні, навіть про свої почуття він говорить недостатньо емоційно, що часто сильно ускладнює спілкування з ним [47, с. 34]. Людина

з таким темпераментом повільно і нелегко сходиться з новими людьми, не відразу починає вступати з ними в бесіду, звертатися до них з якимись питаннями [10, с. 104]. Йому властива сповільнена реакція під час спілкування, він довго може спілкуватися з одними і тими ж людьми. Флегматик при значних неприємностях залишається зовні спокійним, що, однак, зовсім не означає, що це все вибачаюча, досконала, і безпечна людина [7, с. 67]. Він довго поглинає, вбираючи і накопичуючи в собі енергію незадоволення, але при досягненні певної межі за цим може послідувати «розряд», найчастіше досить несподіваний для його співрозмовника [8, с. 12]. Характерним для флегматика є висока активність, яка значно переважає над його реактивністю [10, с. 104]. Його важко розсмішити чи засмутити, оскільки він має малу емоційність і чутливість. Як правило, у нього бідна міміка, рухи не виразні, повільні мова і темп рухів. Він повільний, важко переключає увагу, повільно адаптується при зміні обстановки і також не швидко перебудовує звички і навички [48, с. 87]. При цьому він завзятий і працездатний. Відрізняється самовладанням, витримкою і терплячістю. Зазвичай він інтроверт, насилу сходиться з новими людьми, слабо відгукується на нові враження [11, с. 405]. При попаданні в нове оточення він, найімовірніше, відгородиться від інших і замкнеться в собі, вважаючи за краще самотність [49, с. 431]. Однак в обстановці з вимушеним обмеженням соціальних контактів витримує ці умови досить стійко за рахунок занурення у внутрішній світ фантазій і роздумів. Як стратег він набагато кращий, ніж тактик, що обумовлено у нього нестачею лабільності [50, с. 71]. У флегматика сильна, врівноважена, але при цьому інертна нервова система [11, с. 405].

У меланхоліка домінуючою схильністю є смуток. Його бажання несуть в собі сумний відтінок, йому нестерпні власні страждання, але вони краще будь-яких розрад [51, с. 67]. У меланхоліка слабкий тип нервової системи, для нього характерне швидке падіння працездатності, він потребує тривалого відпочинку, реагує навіть на незначні впливи, занадто емоційно реагує на

труднощі [11, с. 405]. Люди з таким темпераментом не виносять різких або тривалих напружень, легко плачуть, полохливі, серед них багатьом властива підвищена сугестивність [52, с. 523]. Меланхоліки часто загальмовані і пасивні, так як погано вміють опиратися впливу потужних стимулів, вплив яких також може спричинити порушення поведінки. У поведінці меланхоліків часто спостерігається занепокоєння і боязкість, знижена витривалість, тривожна слабкість [53, с. 77]. Нові люди і нова обстановка викликають страх, меланхолійна людина ніяковіє, губиться, через це побоюється контактувати з іншими людьми, усамітнюється, замикається в собі [11, с. 405]. Цей тип людей характеризується малою реактивністю і високою чутливістю. Будь-який незначний привід при підвищеній чутливості і великій інертності може викликати у меланхоліка сльози [10, с. 17]. У нього тихий голос, рухи і міміка бідні і невиразні [54, с. 209]. Він болісно чуттєвий і дуже вразливий, як правило, боязкий, невпевнений у собі, навіть при малій скруті в рішенні проблем опускає руки [9, с. 21]. Для людей з таким типом нервової системи характерні загальмованість всіх психічних процесів, нестійкість уваги, здебільшого вони інтроверти [16, с. 108].

Отже, знання темпераменту, властивого людині, дає можливість спрогнозувати ймовірну динаміку процесу взаємодії пацієнта з клієнтом. Оскільки існують певні закономірності в спілкуванні осіб схожого або відмінного типів темпераменту.

Одним з ключових завдань лікаря є взаємодія з пацієнтом. Взаємодія лікаря з пацієнтом це та практична (частково прикладна) галузь науки, яка займається психологічними взаємозв'язками проблем лікувальної діяльності і діяльності по догляду за хворими, впливу на хворих в самих різних ситуаціях, що виникають в ході цієї діяльності, а також проблем поведінки медичних працівників. [16, с. 108].

У центрі уваги цієї дисципліни знаходиться питання про взаємини хворого з середовищем лікувального закладу [11, с. 76]. Психологія роботи з хворими – це загальна дисципліна, яка поширюється на діяльність лікарів і

медсестер, суть якої складають знання в галузі поводження з хворими і центром якої є вміння підібрати ключ до особистості хворої людини, вміння знайти шлях до створення потрібного контакту з ним [13, с. 109].

У зв'язку з цим розглянемо основні моделі міжособистісної взаємодії лікаря та пацієнта під час процесу лікування та визначимо оптимальну модель конструктивної (безконфліктної) взаємодії [55, с. 171]. Поняття міжособистісної взаємодії широко висвітлювалось різними авторами, проаналізуємо його. За визначенням Л.М.Лимар, взаємодія — взаємозалежний обмін діями, організація людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності [38, с. 12].

За твердженнями Г.Андреевої, взаємодія як організація спільної діяльності людей сприяє розкриттю смислу їхніх конкретних дій [3, с. 6].

При переході пацієнт-орієнтованої системи відносин в охороні здоров'я постає необхідність активізувати позитивну функцію конфлікту на основі колегіальної моделі відносин лікаря-пацієнта [14, с. 21]. Інші моделі (контрактна, технічна та сакральна) мають ризик негативного розвитку конфлікту [20, с. 110].

Зупинимось на колегіальній взаємодії лікаря та пацієнта. Власне сама назва говорить за себе: пацієнт та лікар є «колегами», але це не означає, що пацієнт наділяється повноваженнями медичного персоналу, проте обумовлює рівність лікаря та пацієнта в правах, взаємну повагу лікаря та пацієнта один до одного, а також співпрацю двох сторін [16, с. 108].

Взаємодія лікаря та пацієнта спрямована на досягнення єдиної мети — діагностування захворювання, лікування пацієнта та його одужання. Для лікаря найвищою цінністю є стан фізичного й емоційного здоров'я пацієнта, а не «цікавий» з медичної точки зору випадок [15, с. 67]. Лікар мусить дотримуватися принципів субординації у взаєминах з пацієнтом, неспричинення шкоди психічному здоров'ю пацієнта [16, с. 108].

Спеціаліст повинен мати мотивацію міжособистісної взаємодії з пацієнтом, спрямовану на конструктивну взаємодію з метою одужання

пацієнта, а також низку особистісних ціннісних орієнтацій: альтруїзм, низький рівень егоїстичності, доброзичливість, порядність, ширість, чесність, принциповість, толерантність [16, с. 98].

Для лікаря найвищим благом в контексті діяльності має стати здоров'я пацієнта. Поняття «здоров'я» вивчають не лише у психології, медицині, тому існує багато підходів до розуміння сутності даного поняття. Тобто термін «здоров'я» неоднозначний, бо поєднує дві науки та дві області практики – медичну і психологічну [17, с. 21].

Перш за все слід відмітити, що у Статуті Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) зазначається: «Здоров'я – це не тільки відсутність хвороб або фізичних дефектів, але і повне фізичне, душевне та соціальне благополуччя [18, с. 43]. Таке уявлення про здоров'я свідчить про тісний психосоматичний зв'язок стану людини з безліччю як внутрішніх, так і зовнішніх факторів [56, с. 301]. Життєдіяльність людини як складної живої системи забезпечується на різних, але взаємопов'язаних між собою рівнях функціонування. Вчені умовно виділяють три взаємопов'язані рівні розгляду: біологічний, психологічний та соціальний, на кожному з яких здоров'я людини має особливості свого прояву [14, с. 56].

На думку М.С. Корольчук, розв'язання проблематики психічного здоров'я особистості полягає в кардинальному розв'язанні проблеми соціальних умов суспільства. «Необхідною умовою для розвитку здорової особистості є економічна база, психологічне відчуття стабільності в суспільстві, засноване на цілеспрямованій позитивній програмі дій. Здорова людина може розвиватися тільки в здоровому суспільстві» [30, с. 43].

Таке уявлення про здоров'я свідчить про тісний психосоматичний зв'язок стану людини з безліччю як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Життєдіяльність особистості як складної живої системи забезпечується на різних, але взаємопов'язаних між собою рівнях функціонування. Умовно виділяється три досить специфічні рівні розгляду особистості: біологічний,

психологічний та соціальний, на кожному з яких здоров'я особистості має свої особливості прояву [30, с. 43].

1. Здоров'я на біологічному рівні передбачає динамічну рівновагу функцій всіх внутрішніх органів та їх адекватне реагування на впливи зовнішнього середовища. Питання профілактики здоров'я на цьому рівні та лікування хвороб з давніх часів знаходяться в полі зору традиційної медицини [30, с. 43].

2. Наші уявлення про суть та шляхи забезпечення здоров'я, пов'язаного з психологічним рівнем, поки що не можуть бути визнані задовільними. Здоров'я на психологічному рівні так чи інакше пов'язане з особистим контекстом розгляду (здоров'я особистості) [30, с. 43].

Крім цього, як зазначає дослідник М.С. Корольчук, здоров'я великою мірою залежить від душевного стану людини, врівноваженості емоцій і почуттів, своєчасного вирішення її внутрішніх суперечностей, подолання емоційних конфліктів, від формування гармонійних стосунків у колективі. «Запущеність виховання та несприятливі умови оточення стають причиною різних форм неадекватної поведінки людини в суспільстві [30, с. 43]. Особистість може деградувати або змінитися, якщо зміниться її відношення до людей, до праці або колективу. Стійкість та постійність активних стосунків дозволяють особистості підтримувати особисту надійність, долати перешкоди та досягати намічених цілей, здійснюючи реалізацію своїх намірів» [30, с. 43].

Ніколаев Є. Н. виділяє 5 основних моделей побудови взаємин лікаря і пацієнта [46, с. 240]:

1. Активно-пасивна. Суть моделі: лікар сам знає, що потрібно хворому. Роль лікаря: заснована на виконанні своєї роботи без участі пацієнта. Роль хворого: пасивна, не бере участі в прийнятті рішень [19, с. 21].;

2. Покровительство. Суть моделі: хворому повідомляється лише необхідна (на думку лікаря) інформація [20, с. 72]. Роль лікаря: наставник,

який повідомляє хворому, що зробити, щоб допомогти в лікуванні. Роль хворого: пасивна, не бере участі в прийнятті рішень [46, с. 240];

3. Інформативна. Суть моделі: хворому повідомляється вся інформація з приводу його стану. Роль лікаря: компетентний технічний експерт. Роль хворого: активна, хворий сам приймає рішення;

4. Інтерпретивна. Суть моделі: хворий потребує лише в уточненні того, що з ним відбувається, за допомогою лікаря. Роль лікаря: радник, який консультує і допомагає хворому приймати рішення. Роль хворого: активна, рішення приймає сам [46, с. 240];

5. Дорадча, або договірна. Суть моделі: лікар активно впливає на формування думки хворого і допомагає йому в прийнятті рішень [22, с. 98]. Роль лікаря: в залученні пацієнта в обговорення, що стосується його здоров'я. Роль хворого: активна, приймає рішення спільно з лікарем [46, с. 240].

На думку О.М. Юдіної, оптимальною моделлю взаємин лікаря і пацієнта є саме дорадча, оскільки з пасивного слухача пацієнт перетворюється в активного учасника лікувального процесу, зацікавленого в якнайшвидшому одужанні [60, с. 16].

Відповідно до класифікації К. Кейслінг, існує 4 психологічні типи лікаря: співпереживаючий, емоційно нейтральний, директивний і недирективний. Співпереживаючому типу лікаря властива емпатія і здатність вникнути в проблеми пацієнта [46, с. 259]. Нерідко такий лікар приймає концепцію хвороби, висунуту пацієнтом [23, с. 21]. Емоційно нейтральний тип лікаря на відміну від співчутливого емоційно дистанційований від проблем пацієнта, орієнтований на симптоми хвороби і відрізняється технократичним підходом до лікування [26, с. 203]. Директивний тип лікаря вибудовує нерівноправні відносини з пацієнтом, виступаючи в ролі вчителя, який краще знає, що робити хворому [46, с. 259]. У разі сумнівів пацієнта в компетентності такого лікаря або правильності призначеного ним лікування директивний тип схильний ображатися і емоційно негативно реагувати на

критику його дій [25, с. 101]. Недирективний тип лікаря орієнтований на партнерську взаємодію з пацієнтом і на відміну від директивного типу схильний приймати до розгляду точку зору хворого як при діагностиці, так і при виборі методів лікування [46, с. 259].

Представлені пари якостей лікаря можуть становити 4 типи: співпереживаючий недирективний, співпереживаючий директивний, емоційно нейтральний недирективний і емоціональний нейтральний директивний [46, с. 259]. Пацієнт при пошуку ідеального лікаря орієнтується на образ своїх батьків, вчителів або значущих для себе людей. У дослідженнях С. Кейслінг був складений образ «ідеального» для більшості хворих лікаря: це розумний, добрий, уважний, чуйний, захоплений роботою, до того ж терплячий, серйозний, володіє інтуїцією, почуттям обов'язку та розуміє гумор [46, с. 259].

Крім одужання лікар чекає від пацієнта проходження його рекомендацій, тобто прихильності до лікування [28, с. 21]. Причини неприхильності різноманітні, але головною з них є відсутність ефективної комунікації між лікарем і пацієнтом, конфліктна взаємодія [29, с. 87]. Вельми корисними є психологічні прийоми, що полегшують встановлення психологічного контакту між лікарем і пацієнтом [46, с. 259]. Цьому сприяє визначення соціального психотипу пацієнта. Психотип (психологічний тип) - сукупність рис характеру, що описують впізнаваний тип людини з точки зору психології [31, с. 76]. Знання психотипу дозволяє зрозуміти, чого від людини такого типу можна очікувати в тих чи інших ситуаціях і за якими зовнішніми ознаками про це можна здогадатися. Знання лікарями таких психотипів може налагодити спілкування, усунути та попередити конфлікти та вдосконалити процес лікування [46, с. 260].

Висновки до 1 розділу

1. За аналізом було встановлено, що у сучасній охороні здоров'я все більшу цінність набуває здатність лікаря поєднувати методи фармакології та навички спілкування. Повага, довіра і співчуття мають вирішальне значення для спілкування між лікарем і пацієнтом.

В інформаційному середовищі все більшої значущості набуває професійна комунікація лікарів, що забезпечує ефективне співробітництво, узгодженість і вирішення складних суспільних, науково-технічних, педагогічних і медичних проблем.

Індивідуально-психологічні якості – це стійкі риси особистості, які розвиваються в процесі діяльності та зумовлюють особливості взаємодії з оточуючими. Будь-яка професія потребує фахівця з конкретним набором індивідуально-психологічних якостей, пов'язаних з характером виконуваної діяльності. Професія лікаря відноситься до професій типу «людина-людина», а тому потребує особливих вимог до особистості працівника.

2. До індивідуально-психологічних якостей, що впливають на процес міжособистісної взаємодії лікаря з пацієнтом відносять і темперамент. Знаючи особливості темпераменту пацієнта лікар може перелаштуватись та доносити інформацію, проводити консультацію, використовувати прийоми та взагалі впливати на пацієнта відповідно до його особливостей.

3. Взаємодія лікаря та пацієнта спрямована на досягнення єдиної мети — діагностування захворювання, лікування пацієнта та його одужання. Для лікаря найвищою цінністю є стан фізичного й емоційного здоров'я пацієнта, а не «цікавий» з медичної точки зору випадок. Лікар мусить дотримуватися принципів субординації у взаєминах з пацієнтом, неспричинення шкоди психічному здоров'ю пацієнта. Спеціаліст повинен мати мотивацію міжособистісної взаємодії з пацієнтом, спрямовану на конструктивну взаємодію з метою одужання пацієнта.

РОЗДІЛ II

ОБҐРУНТУВАННЯ ПСИХОДІАГНОСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТА МОДЕЛЬ ДОСЛІДЖЕННЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИБІРКИ

З метою емпіричного визначення психологічних особливостей взаємодії лікаря з пацієнтом в приватній медичній установі нами проведене комплексне дослідження даної проблеми. Емпіричне дослідження реалізовувалось в декілька етапів:

1. Підібрати психодіагностичний інструментарій.
2. Сформуванати вибірку лікарів.
3. Провести опитування та тестування.
4. Провести кількісний математичний аналіз.
5. Інтерпретувати отримані дані та сформулювати висновки за результатами.

Дослідження проводилось на базі приватної клініки «Into-Sana» міста Києва. Даний медичний заклад спеціалізується на амбулаторно-клінічному прийомі, працюють лікарі за такими напрямками: терапія, кардіологія, акушерство та гінекологія, гастроентерологія, неврологія, травматологія, офтальмологія, урологія, проктологія, отоларингологія, хірургія, дерматовенерологія. В медичному закладі працює велика кількість лікарів, що дає можливість провести емпіричне дослідження. Дослідження проводилось в жовтні 2020 року. Кількість респондентів 30 осіб. Середній вік досліджуваних 41 рік. З загальної кількості 17 осіб жіночої статі, та 13 – чоловічої.

В ході опитування використовувались такі психодіагностичні методики:

1. Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної).
2. Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К.

Леонгарда і Х. Шмішека.

3. Методика визначення темпераменту Г. Айзенка.
4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі.

Після проведення тестування та опитування для математичної обробки результатів застосовувались такі програми як: Microsoft Office Excel, SPSS (Кореляційний аналіз за Пірсоном). Після математичної кількісної обробки результатів виконувалось їх якісне опрацювання та інтерпретація.

Для дослідження особливостей взаємодії лікаря з пацієнтами обрано наступні психодіагностичні методики:

1. Методика Томаса - Кілманом на виявлення провідної поведінки в конфліктній ситуації (в адаптації Н.В. Гришиної).
2. Методика визначення типу акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека.
3. Методика визначення темпераменту Г. Айзенка
4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Розглянемо кожен з методик більш детально.

1. Методика Томаса - Кілманом «Виявлення провідної поведінки в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної).

Опитувальник був розроблений професорами менеджменту Пітсбурзького університету, докторами наук Кеном Томасом і Ральфом Кілман [32, с. 165]. Грунтуючись на моделі стилів керівництва Блейка-Моутон, дослідники розробили наочний і доступний механізм, який може використовуватися співробітниками будь-якого рівня в організації для швидкого і ефективного вирішення конфліктних ситуацій [1, с. 103].

Модель Томаса-Кілманом для вирішення конфліктів - це складна теорія про стилі поведінки в конфліктних ситуаціях, представлена в зрозумілому і легко застосованому форматі [34, с. 99]. В основі даної моделі лежить припущення про те, що поведінка більшості людей в конфліктних ситуаціях зводиться до одного конкретного стилю, який, однак, не завжди є найефективнішим [33, с. 76]. Залежно від конкретних обставин, наприклад

того, наскільки важливим є кінцевий результат, або скільки зусиль людина готова докласти, респонденти можуть вибрати і інші стилі поведінки для вирішення конфліктної ситуації [1, с. 103].

Однією з найпоширеніших методик діагностики поведінки особистості в конфліктній ситуації (точніше, в конфлікті інтересів) є опитувальник Кеннета Томаса «Визначення способів регулювання конфліктів». К. Томас виходив з того, що людям не слід уникати конфліктів або дозволяти їх за всяку ціну, а потрібно вміти грамотно ними управляти [58, с. 109]. Він спільно з Ральфом Кілманом запропонував двомірну модель регулювання конфліктів, один вимір якої - поведінка особистості, заснована на увазі до інтересів інших людей; другий - поведінка, що має на увазі ігнорування цілей оточуючих і захист власних інтересів [1, с. 104].

Дана методика тесту адаптована Гришиною Н.В.

В даному опитувальнику виділяється п'ять способів регулювання конфліктів, позначені відповідно до двох основних вимірів (кооперація і напористість):

Змагання (конкуренція) - прагнення домогтися своїх інтересів на шкоду іншому [59, с. 530].

Пристосування - принесення в жертву власних інтересів заради іншого.

Компроміс - угода на основі взаємних поступок; пропозиція варіанту, що знімає виникле протиріччя [1, с. 103].

Уникнення - відсутність прагнення до кооперації і відсутність тенденції до досягнення власних цілей [60, с. 10].

Співпраця - учасники ситуації приходять до альтернативи, яка повністю задовольняє інтереси обох сторін.

У своєму опитувальнику по виявленню типових форм поведінки К. Томас описує кожний з п'яти перерахованих можливих варіантів 12 судженнями про поведінку індивіда в конфліктній ситуації [61, с. 602]. У різних поєднаннях вони згруповані в 30 пар, у кожній з яких респонденту пропонується вибрати те судження, яке є найбільш типовим для

характеристики його поведінки [1, с. 105].

2. Опитувальник акцентуацій характеру та темпераменту Г. Шмішека.

Опитувальник акцентуацій характеру та темпераменту за Г. Шмішек, К. Леонгардом. Опитувальник Шмішека - особистісний опитувальник, який призначений для діагностики типу акцентуації особистості, є реалізацією типологічного підходу до її вивчення. Опублікований Г. Шмішеком в 1970 р. [25, с. 375].

Методика складається з 88 питань, на які потрібно відповісти «так» чи «ні» [62, с. 511]. Розроблений також скорочений варіант опитувальника. За допомогою даної методики визначаються наступні 10 типів акцентуації особистості (за класифікацією К.Леонгарда) [25, с. 375].

1.Демонстративний тип. Характеризується підвищеною здатністю до витіснення.

2.Педантичний тип. Особи цього типу відрізняються підвищеною ригідністю, інертністю психічних процесів, нездатністю до витіснення травмуючих переживань [63, с. 387].

3.Неврівноважений тип. Характерна надмірна стійкість афекту.

4.Збудливий тип. Підвищена імпульсивність, ослаблення контролю над потягами і спонуканнями.

5.Гіпертимний тип. Підвищений фон настрою у поєднанні з оптимізмом і високою активністю.

6.Дистимний тип. Знижений фон настрою, песимізм, фіксація тінювих сторін життя, загальмованість [64, с. 15].

7.Тривожно-боязкий. Схильність до страхів, боязкість і лякливість.

8.Циклотимний тип. Зміна гіпертимічної і дистимічної фаз.

9.Афективно-екзальтований. Легкість переходу від стану захвату до стану печалі. Захват і печаль - основні супутні цьому типу стану [66, с. 259].

10. Емотивний тип. Споріднений афективно-екзальтованим, але прояви не настільки бурхливі. Особи цього типу відрізняються особливою вразливістю і чутливістю [25, с. 375].

Максимальний показник по кожному типу акцентуації - 24 бали. Ознакою акцентуації вважається показник вище 12 балів [25, с. 375].

3. Методика Г. Айзенка з визначення темпераменту

За допомогою методики Айзенка визначають екстраверсію (спрямованість особистості на зовнішній світ) і нейротизм (результат нерівноваженості процесів збудження і гальмування) - властивості, що лежать в основі темпераменту. В опитувальнику Айзенка 57 питань. На них необхідно відповісти «так» або «ні» [67, с. 262]. Отримані результати зіставляють з ключем, в якому є три шкали: екстраверсія - інтроверсія; нейротизм, шкала брехні. Належність до типу темпераменту виявляється за допомогою системи координат, на якій зазначаються результати за шкалою «нейротизм» та шкалою «екстраверсія» [22, с. 11].

Особистісний опитувальник складається з двох форм «А» і «В», що дає можливість повторного випробування [22, с. 11].

Інтерпретація отриманих результатів проводиться на основі психологічних характеристик особистості, що відповідають тому чи іншому квадрату координатної моделі з урахуванням ступеня вираженості індивідуально-психологічних властивостей і ступеня достовірності отриманих даних. Залучаючи дані з фізіології вищої нервової діяльності, Айзенк висловлює гіпотезу про те, що сильний і слабкий типи, по Павлову, дуже близькі до екстравертованого та інтровертованого типів особистості [69, с. 79]. Природа інтроверсії і екстраверсії вбачається в уроджених властивостях центральної нервової системи, які забезпечують врівноваженість процесів збудження і гальмування. Таким чином, використовуючи дані обстеження за шкалами екстраверсії, інтроверсії і нейротизму, можна вивести показники темпераменту особистості за класифікацією Павлова, який описав чотири класичних типи: сангвінік (по

основним властивостями центральної нервової системи характеризується як сильний, врівноважений, рухливий), холерик (сильний, нерівноважений, рухливий), флегматик (сильний, урівноважений, інертний), меланхолік (слабкий, нерівноважений, інертний) [22, с. 11].

Г.Айзенк характеризував типи темпераменту наступним чином. Сангвінік - врівноважений, оптимістичний, життєрадісний. Сангвінічний темперамент характеризує людину веселу, емоційну, товариську, що живе настроєм. Вона легко переживає невдачі, створює приємний мікроклімат в будь-якому колективі, але не завжди виконує свої обіцянки, часом занадто поспішна в справах і судженнях і надмірно самовпевнена [22, с. 11].

Холерик - гарячий, нестриманий, сміливий, завзятий. Такі люди ініціативні, з азартом беруться за будь-яку роботу (крім рутинної) і з легкістю долають труднощі. Вони здатні схоплювати інформацію на льоту, мають лідерські якості, проте нетерплячі, запальні і схильні до емоційних зривів [70, с. 211].

Флегматик - спокійний, стриманий. Він погано пристосовується до нових обставин і в несприятливих умовах може стати пасивним і млявим, при цьому відрізняється самовладанням, терплячістю, підприємливістю. У суспільстві флегматик в міру товариський, не любить марнослів'я і не схильний до паніки в стресових ситуаціях. [22, с. 12].

Меланхолік - чутливий, неенергійним, болісно реагує на неприємності, схильний до зневіри. Люди з меланхолійним темпераментом схильні до песимізму, надмірно підозрілі і ревниві, але володіють аналітичним мисленням, творчо підходять до роботи, тонко відчують і доводять справу до завершення [22, с. 12].

4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Методика створена Т. Лірі, Г. Лефоржем, Р. Сазек в 1954 році і призначена для дослідження уявлень суб'єкта про себе, а також для вивчення взаємин у малих групах. За допомогою даної методики виявляється переважаючий тип відносин до людей в самооцінці та взаємооцінка.

При дослідженні міжособистісних відносин найчастіше виділяються два чинники: домінування-підпорядкування і дружелюбність-агресивність. Саме ці чинники визначають загальне враження про людину в процесах міжособистісного сприйняття [8, с. 116]. Вони названі М. Аргайлом в числі головних компонентів при аналізі стилю міжособистісної поведінки і за змістом можуть бути співвіднесені з двома з трьох головних осей семантичного диференціала Ч. Осгуда: оцінка і сила. У багаторічному дослідженні, проведеному американськими психологами під керівництвом Б. Бейлза, поведінка члена групи оцінюється за двома змінним, аналіз яких здійснюється в тривимірному просторі, утвореному трьома осями: домінування-підпорядкування, дружелюбність-агресивність, емоційність-аналітичність [8, с. 116].

Для представлення основних соціальних орієнтацій Т. Лірі розробив умовну схему у вигляді кола, розділеного на сектори. У цьому колі по горизонтальній і вертикальній осях позначені чотири орієнтації: домінування-підпорядкування, дружелюбність-ворожість. У свою чергу, ці сектори розділені на вісім - відповідно більш приватних відносин. Для ще більш тонкого опису коло ділять на 16 секторів, але частіше використовуються октанти, певним чином орієнтовані щодо двох головних осей [8, с. 116].

Схема Т. Лірі заснована на припущенні, що чим ближче виявляються результати випробовуваного до центру кола, тим сильніше взаємозв'язок цих двох змінних. Сума балів кожної орієнтації переводиться в індекс, де домінують вертикальна (домінування-підпорядкування) і горизонтальна (дружелюбність-ворожість) осі. Відстань отриманих показників від центру кола вказує на адаптивність або екстремальність інтерперсональної поведінки [14 с. 216].

Опитувальник містить 128 оціночних суджень, з яких в кожному з 8 типів відносин утворюються 16 пунктів, упорядкованих по висхідній інтенсивності. Методика побудована так, що судження, спрямовані на

з'ясування будь-якого типу відносин, розташовані не підряд, а особливим чином: вони групуються по 4 і повторюються через рівну кількість визначень. При обробці підраховується кількість відносин кожного типу [8, с. 116].

Т. Лірі пропонував використовувати методику для оцінки спостережуваної поведінки людей, тобто поведінки в оцінці оточуючих («з боку»), для самооцінки, оцінки близьких людей, для опису ідеального «Я». Відповідно до цих рівнів діагностики змінюється інструкція для відповіді.

Ще один метод, який доцільно застосовувати в даному дослідженні – це Кореляційний аналіз за Пірсоном. Цей метод в рамках нашого дослідження дозволяє виявити кореляційні зв'язки між такими аспектами як темперамент лікаря, акцентуації характеру та пов'язані з цим особливості взаємодії [14 с. 216].

Лінійний кореляційний аналіз дозволяє встановити прямі зв'язки між змінними величинами з їх абсолютними значеннями. Формула розрахунку коефіцієнта кореляції побудована таким чином, що якщо зв'язок між ознаками має лінійний характер, коефіцієнт Пірсона точно встановлює тісноту зв'язку з цим. Тому він називається також коефіцієнтом лінійної кореляції Пірсона. Кореляція - це, простими словами, взаємозалежна зміна показників. Вона характеризується напрямком, формою і тісністю [15 с. 216].

Для застосування коефіцієнта кореляції Пірсона, необхідно дотримуватися таких умов:

1. Порівнянні змінні повинні бути отримані в інтервальної шкалі або в шкалі відносин.
2. Розподіл змінних X і Y повинен бути близький до нормального.
3. Число варіативних ознак в порівнюваних змінних X і Y має бути однаковим.

При позитивному відхиленні X від своєї середньої, Y також в більшості випадків відхиляється в позитивну сторону від своєї середньої. Для X менше середнього, Y , як правило, теж нижче середнього. Це пряма або позитивна кореляція. Буває зворотна або негативна кореляція, коли позитивне відхилення від середньої X асоціюється з негативним відхиленням від середньої Y або навпаки [15, с. 217].

Лінійність кореляції проявляється в тому, що точки розташовані вздовж прямої лінії. Позитивний або негативний нахил такої лінії визначається напрямом взаємозв'язку [15, с. 217].

Вкрай важлива характеристика кореляції - тіснота. Чим тісніше взаємозв'язок, тим ближче до прямої точки на діаграмі.

Показник має повну назву лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона або просто коефіцієнт кореляції.

Коефіцієнт кореляції показує тісноту лінійного взаємозв'язку і змінюється в діапазоні від -1 до 1 . -1 (мінус один) означає повний (функціональний) лінійний зворотний зв'язок. 1 (один) - повний (функціональний) лінійний позитивний взаємозв'язок. 0 - відсутність лінійної кореляції (але не обов'язково взаємозв'язку). На практиці завжди виходять проміжні значення. [15, с. 218].

Отже, в даному розділі нами розглянуті особливості емпіричного етапу. Нами описана вибірка, база дослідження, психодіагностичний інструментарій та загальна специфіка психодіагностичного дослідження.

Висновки до 2 розділу

1. Дослідження проводилось на базі приватної клініки «Into-Sana» міста Києва. Даний медичний заклад спеціалізується на амбулаторно-клінічному

прийомі. В медичному закладі працює велика кількість лікарів, що дає можливість провести емпіричне дослідження з достатньою кількістю вибірки. Дослідження проводилось в жовтні 2020 року. Кількість респондентів 30 осіб. Середній вік досліджуваних 41 рік. З загальної кількості 17 осіб жіночої статі, та 13 – чоловічої.

2. Для діагностики особливостей взаємодії лікарів з пацієнтом в приватній медичній установі нами застосовано наступні методики:

1. Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної).
2. Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека.
3. Методика визначення темпераменту Г. Айзенка
4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

На етапі математичної обробки результатів застосовувались такі програми як: Microsoft Office Excel, SPSS (Кореляційний аналіз за Пірсоном). Після математичної кількісної обробки результатів виконувалось їх якісне опрацювання та інтерпретація отриманих даних, що детально буде описано в наступному розділі.

РОЗДІЛ III

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОЯВІВ БЕЗКОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

3.1. Результати емпіричного дослідження

В ході емпіричного дослідження використовувались такі психодіагностичні методики:

1. Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної).
2. Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека.
3. Методика визначення темпераменту Г. Айзенка.
4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі.

За методикою Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) з загальної кількості (30 осіб) стиль конкуренції застосовують 6 (20%) лікарів, це означає, що людина, яка використовує цей стиль, напориста і непоступлива, її стиль орієнтований на вплив. Конкуруючи, людина задовольняє свої власні інтереси за рахунок іншої людини, використовуючи для цього весь вплив, який представляється доцільним для завоювання позицій опонента. Конкуренція може означати боротьбу за свої права, при якій людина захищає вірну, з її точки зору, позицію, або просто намагається перемогти.

Співробітництво характерно для 11(36%) осіб, що вказує на те, що людина, що використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін. Цей стиль включає в себе поглиблення в спірне питання для виявлення основоположних проблем двох людей, а також для

пошуку альтернативи, яка відповідає групам інтересів обох сторін. Співпраця між двома людьми може виражатися в вивченні розбіжностей, що допомагає дізнатися про ідеї один одного, і знаходженні рішення в таких ситуаціях, які в інших випадках могли б змусити їх конкурувати за ресурси або протистояти, а також спробі знайти новаторський підхід до вирішення міжособистісних проблем [11, с. 104].

Компроміс використовується 7(23%) особами - це середнє між напористістю і кооперацією. Мета компромісу полягає в тому, щоб знайти доцільне, взаємоприйнятне рішення, яке частково задовольняє обидві сторони. Компроміс займає помірковану позицію між конкуренцією і пристосуванням, поступаючись більше, ніж в конкуренції, але менше, ніж в пристосуванні. Подібним чином цей стиль усуває проблему пряміше, ніж в уникненні, але не досліджує її так глибоко, як у співпраці. Компроміс може означати угоду, взаємні поступки або пошук швидкої поміркованої позиції [11, с. 104].

Уникнення характерно для 4 (13%) осіб. Людина, що використовує цей стиль, є нерішучою і непоступливою. При уникненні людина не переслідує ні власні інтереси, ні інтереси іншої людини. Вона не дозволяє виникнути конфлікту. Уникнення може приймати форму дипломатичного ухилення від вирішення питання, відкладання питання до кращих часів або просто виходу із загрозової ситуації [11, с. 103].

Пристосування використовується 2 (6%) особами. Людина, що використовує стиль пристосування, є нерішучою - цей стиль є протилежністю конкуренції. При використанні стилю пристосування людина нехтує своїми власними інтересами, щоб задовольнити інтереси іншої людини. Для цього стилю властивий елемент самопожертви. Пристосування може приймати форму безкорисливої щедрості або благодійності, коли виконуються накази іншої людини, хоча переважно було б цього не робити і не поступатися своїй точці зору [11, с. 103].

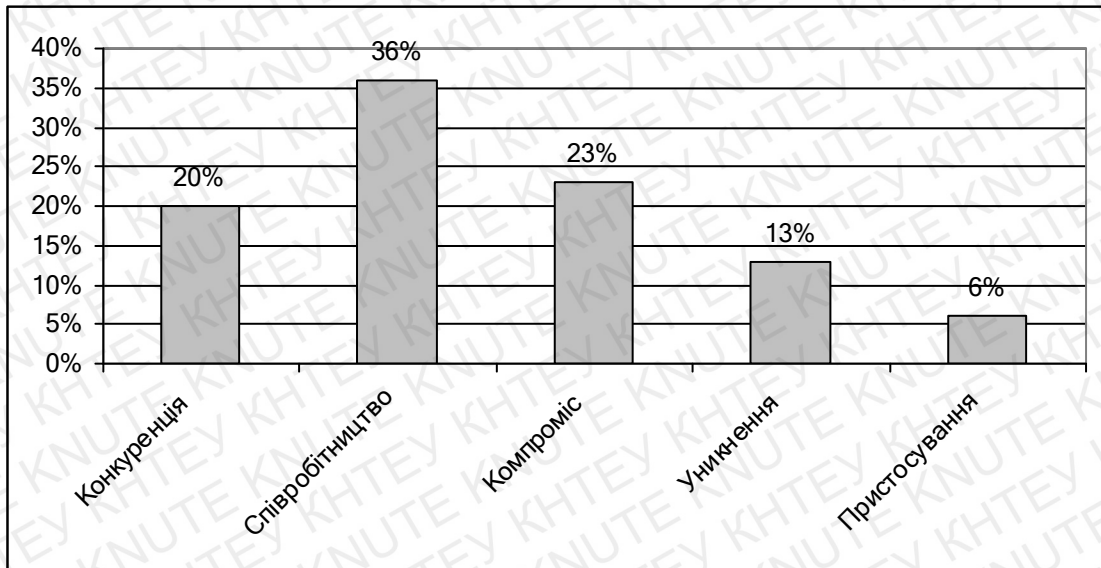


Рис. 3.1. Стратегії поведінки лікарів у конфліктній ситуації, авторська розробка

Перейдемо до розгляду результатів Методики акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека. Загалом акцентуація характеру діагностовано у 15 (50%) лікарів даного закладу.

Отже, лікарів з гіпертемічним типом загалом 6 (20%) Людей цього типу відрізняє велика рухливість, товариськість, балакучість, вираженість жестів, міміки, пантоміміки, надмірна самостійність, схильність до пустощів, брак почуття дистанції в стосунках з іншими [23, с. 375]. Вони часто спонтанно відхиляються від початкової теми в розмові. Скрізь вносять багато шуму, люблять компанії однолітків, прагнуть ними командувати. У більшості випадків мають дуже гарний настрій, добре самопочуття, високий життєвий тонус, нерідко квітучий вигляд, хороший апетит, здоровий сон, схильність до обжерливості і іншим радощам життя [23, с. 375]. Це люди з підвищеною самооцінкою, веселі, легковажні, поверхневі і разом з тим діловиті, винахідливі, блискучі співрозмовники; люди, які вміють розважати інших, енергійні, діяльні, ініціативні. Велике прагнення до самостійності у них може служити джерелом конфліктів. Їм характерні спалахи гніву, роздратування, особливо коли вони зустрічають сильну протидію, зазнають невдачі. Такі люди схильні до аморальних вчинків, підвищеної дратівливості, відчувають

недостатньо серйозне ставлення до своїх обов'язків. Вони важко переносять умови жорсткої дисципліни, монотонну діяльність, вимушену самотність [23, с. 375].

Застрагаючий тип характерний для 2 (6%) осіб. Даний тип характеризує помірною товариськістю, схильністю до моралі. Такі люди часто страждають від уявної несправедливості по відношенню до них. У зв'язку з цим проявляється настороженість і недовірливість по відношенню до людей, чутливість до образ і засмучення, вразливість, підозрливість, мстивість, довго переживає те, що сталося, не здатність «легко відходити» від образ. Така людина зарозуміла, часто виступає ініціатором конфліктів. Самовпевненість, жорсткість установок і поглядів, сильно розвинене честолюбство часто призводять до наполегливого нав'язування своїх інтересів, які вона відстоює з особливою енергійністю. Прагне досягти високих показників в будь-якій справі, за яку береться і проявляє велику наполегливість у досягненні своїх цілей. Основною рисою є схильність до афектів (правдолюбство, образливість, ревності, підозрливість) [23, с. 375].

Емотивний тип є характерним для 3 (10%). Споріднений екзальтованому, але прояви його не такі бурхливі. Для людей цього типу характерні емоційність, чутливість, тривожність, балакучість, боязкість, глибокі реакції в області тонких почуттів. Найбільш сильно виражені риси - гуманність, співпереживання іншим людям або тваринам, чуйність, Сердечна радість чужим успіхам. Вони вразливі, будь-які життєві події сприймають серйозніше, ніж інші люди. Рідко вступають в конфлікти, образи носять в собі, не проявляють їх. Їм властиве загострене почуття обов'язку, старанність. Дбайливо ставляться до природи, люблять вирощувати рослини, доглядати за тваринами [23, с. 376].

Лікарів з педантичним типом акцентуації 4 (13%). Даний тип характеризується ригідністю, інертністю психічних процесів, важкі на підйом, довгим переживанням травмуючих подій. У конфлікти вступає рідко, виступаючи радше пасивною, ніж активною стороною. У той же час дуже

сильно реагує на будь-який прояв порушення порядку [23, с. 375]. На службі поводить як бюрократ, пред'являючи оточуючим багато формальних вимог. Пунктуальний, акуратний, особливу увагу приділяє чистоті і порядку, сумлінний, схильний жорстко слідувати плану, у виконанні дій неквапливий, усидливий, орієнтований на високу якість роботи і особливу акуратність, схильний до частих самоперевірок, сумнівам в правильності виконаної роботи, формалізму. Охоче поступається лідерством іншим людям.

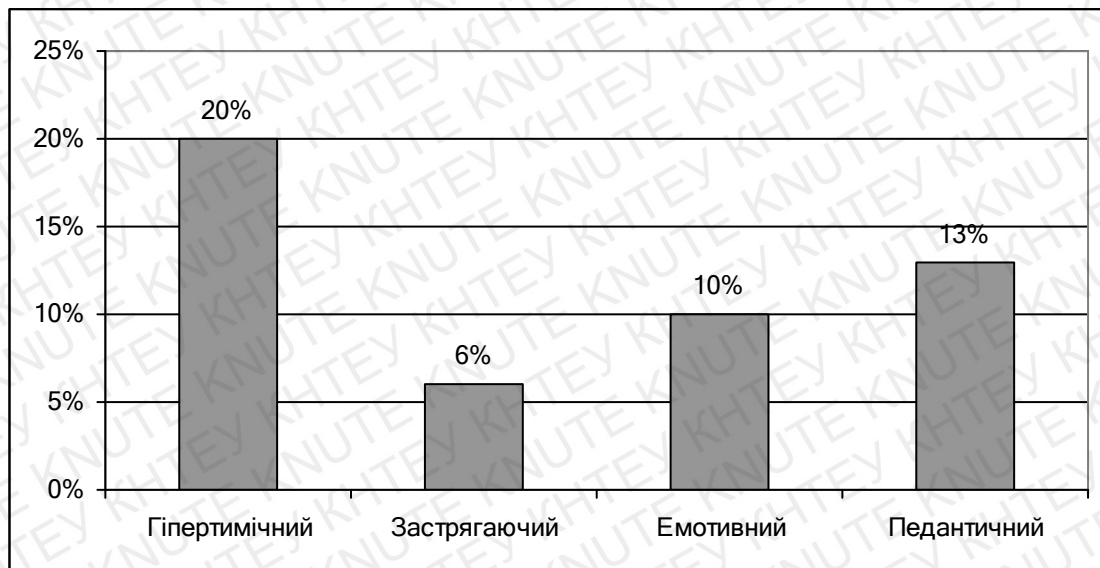


Рис. 3.2. Результати діагностики типів акцентуацій характеру серед лікарів, авторська розробка

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що Сангвініків з загальної кількості лікарів - 13 (43%). Основним його прагненням є імпульс до насолоди, пов'язаний з невеликою експансивністю почуттів і з їх короткою тривалістю. Як правило, захоплюється тим, що йому подобається. Його схильності нестійкі, і на них не варто покладатися. Будучи довірливим і легковірним, він любить починати будувати проекти, але незабаром їх кидає [22, с. 11]. У той же час він швидко адаптується до змінних умов середовища, також для нього характерна висока опірність труднощам. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється [22, с. 11]. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. Щоб

уникнути цього перед ним потрібно постійно ставити нові завдання, що вимагають уваги і зосередженості. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості [22, с. 11].

Холериків виявлено 6 (20%). Він, як правило, знаходиться під впливом пристрастей, володіє силою і енергією, зростаючими навіть від незначної перешкоди. Сила його мстивості і честолюбства часто не знають меж. Зазвичай діє швидко, практично не роздумуючи. Процеси збудження в його нервовій системі превалюють над гальмуванням. Маючи велику життєву енергію, холерик, як правило, відчуває дефіцит самовладання, внаслідок чого запальний і нестриманий. Неврівноваженість нервової системи холерика визначає циклічність у зміні його активності і бадьорості [22, с. 18]. Цьому типу людей нелегко дається діяльність, яка вимагає плавних рухів, спокійного, неквапливого темпу; він обов'язково буде проявляти нетерпіння, поривчастість і різкість в рухах. У спілкуванні нестриманий, крикливий, неприборканий, запальний. У порівнянні з сангвініком він більш інертний і менш пластичний, відрізняється при цьому малою чутливістю, високою активністю і реактивністю. Холерику, маючи сильну нерівноважену нервову систему, важко боротися з самим собою. Такі люди запальні, не вміють чекати, стримувати свої бажання, терпіти. У них легко з'являється агресивність і дратівливість [22, с. 11].

Кількість лікарів з флегматичним типом темпераменту – 8 (27%). Флегматик – людина стримана і холоднокровна, їй не потрібно докладати суттєвих зусиль, для того щоб управляти своїми почуттями. Він спочатку все ретельно зважує і обдумує, тому йому легше, ніж іншим, утриматися від швидкого рішення. Флегматик рідко скаржиться, важко дратується, терпляче переносить свої неприємності, але при цьому не розуміє страждань інших людей. Ця людина реагує повільно і спокійно, вона не схильна до зміни навколишніх її людей. Успішно пручається сильним і тривалим подразникам. Флегматик завжди відрізняється витримкою і самовладанням, це рівна і

спокійна людина [22, с. 19]. Його інтонації і міміка одноманітні, навіть про свої почуття він говорить недостатньо емоційно, що часто сильно ускладнює спілкування з ним. Людина з таким темпераментом повільно і нелегко сходиться з новими людьми, не відразу починає вступати з ними в бесіду, звертатися до них з якимись питаннями. Йому властива сповільнена реакція під час спілкування, він довго може спілкуватися з одними і тими ж людьми [22, с. 19].

Меланхоліків серед лікарів даного медичного центру 3 (10%). У меланхоліка домінуючою схильністю є смуток. Його бажання несуть в собі сумний відтінок, йому нестерпні власні страждання, але вони краще будь-яких розрад. У меланхоліка слабкий тип нервової системи, для нього характерне швидке падіння працездатності, він потребує тривалого відпочинку, реагує навіть на незначні впливи, занадто емоційно реагує на труднощі. Люди з таким темпераментом не виносять різких або тривалих напружень, легко плачуть, полохливі, серед них багатьом властива підвищена сугестивність. Меланхоліки часто загальмовані і пасивні, так як погано вміють опиратися впливу потужних стимулів, вплив яких також може спричинити порушення поведінки [22, с. 19]. У поведінці меланхоліків часто спостерігається занепокоєння і боязкість, знижена витривалість, тривожна слабкість. Нові люди і нова обстановка викликають страх, меланхолійна людина ніяковіє, губиться, через це побоюється контактувати з іншими людьми, усамітнюється, замикається в собі. Цей тип людей характеризується малою реактивністю і високою чутливістю [22, с. 11].

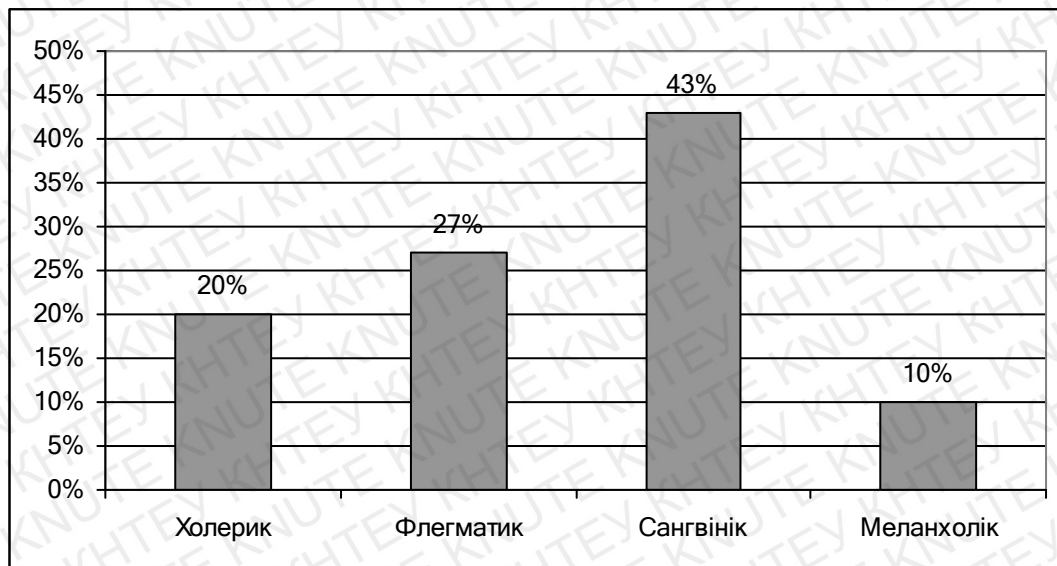


Рис. 3.3. Результати діагностики типів темпераменту серед лікарів, авторська розробка

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі, отримано наступні результати:

I. Авторитарний стиль міжособистісних стосунків характерний для 8 (26%).

Такі лікарі мають диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших [8, с. 116].

Егоїстичний тип не характерний нікому з досліджуваних.

Агресивний тип не характерний нікому з досліджуваних.

Підозрілий тип не характерний нікому з досліджуваних.

Покірний тип характерний для 4 (13%) схильний до самоприниження, слабовільний, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в кому-небудь більш сильному [22, с. 19].

Доброзичливий тип характерний для 12 (40%), такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих, свідомо

конформний, слідує умовностям, правилам і принципам «хорошого тону» у відносинах з людьми, ініціативний ентузіаст в досягненні цілей групи, прагне допомагати, відчувати себе в центрі уваги, заслужити визнання і любов, товариський, проявляє теплоту і дружелюбність у відносинах [8, с. 118].

Альтруїстичний тип характерний для 6 (20%), відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ласці, вмє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний [8, с. 118].

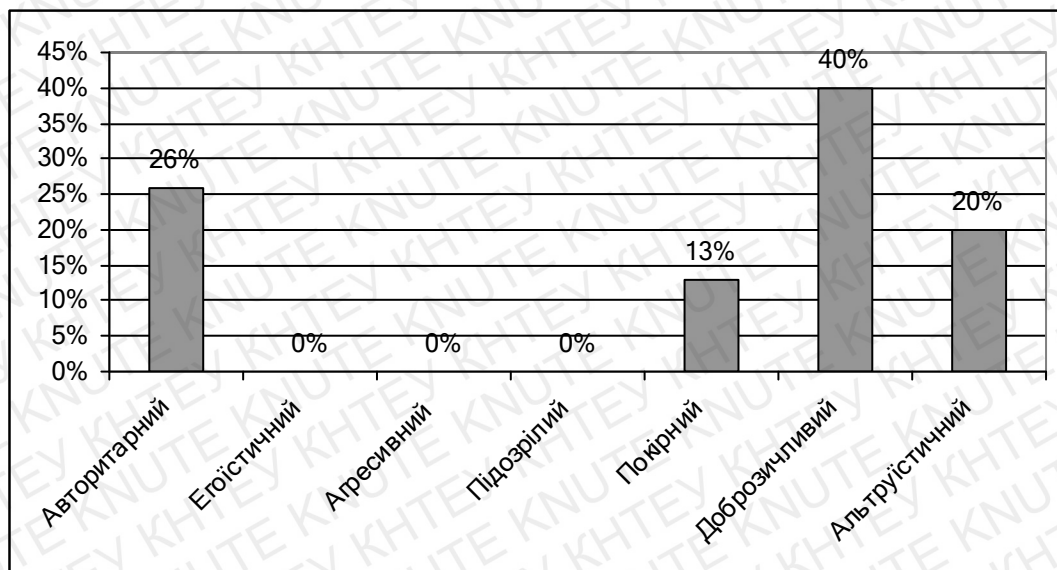


Рис. 3.4. Результати діагностики типу міжособистісних стосунків, авторська розробка

Також нами був проведений аналіз відгуків пацієнтів про роботу досліджуваних лікарів. Умовно всі відгуки за емоційним забарвленням були розподілені на «позитивний»; «негативний»; та «нейтральний». Загалом було проаналізовано 487 відгуків пацієнтів. В цілому – це 16 відгуків на одного лікаря. Далі визначено переважаюче емоційне забарвлення відгуків у кожного з досліджуваних лікарів.

Далі нами було порівняно переважаюче емоційне забарвлення відгуків пацієнтів з типом міжособистісних відносин лікаря з пацієнтом та стилем поведінки в конфліктній ситуації. Визначено, що авторитарний тип міжособистісних відносин корелює з негативними відгуками ($r=0,52$, $p \leq 0,05$),

це означає, що пацієнти не отримують задоволення, не можуть відкритись, не довіряють лікарям, які мають диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших. На нашу думку, це встановлює дистанцію між лікарем та пацієнтом, пацієнт може відчувати страх, відсутність підтримки від лікаря, що знижує якість лікування.

Доброзичливий тип взаємодії корелює з позитивними відгуками ($r=0,57$, $p\leq 0,05$), можемо припустити, що пацієнти можуть бути щирими, довіряти такому лікареві, який схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих, слідує умовностям, правилам і принципам «хорошого тону» у відносинах з людьми, прагне допомагати, товариський, проявляє теплоту і дружелюбність у відносинах.

Альтруїстичний тип також корелює з позитивними відгуками ($r=0,61$, $p\leq 0,05$), ми можемо це пояснити наступним чином – лікар, який відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ласці, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний викликає позитивні почуття, які проявляються в вигляді довіри, відкритості у лікувальному процесі.

Стиль поведінки в конфліктній ситуації «конкуренція» корелює з негативними відгуками ($r=0,64$, $p\leq 0,05$), це означає, що конкуруючи, лікар задовольняє свої власні інтереси за рахунок пацієнта, використовуючи для цього весь вплив, який представляється доцільним, а це в свою чергу негативно сприймається пацієнтом, оскільки в даному випадку він знаходиться в нерівному становищі і не може відстоювати свою позицію через відсутність медичних компетенцій.

Стиль поведінки в конфліктній ситуації «співробітництво» корелює з позитивними відгуками ($r=0,65$, $p\leq 0,05$). При співпраці лікар намагається

працювати з пацієнтом над пошуком рішень, що цілком задовольняють інтереси обох сторін. Цей стиль включає в себе поглиблення в спірне питання для виявлення основоположних проблем двох людей, а також для пошуку альтернативи, яка відповідає групам інтересів обох сторін. Тобто, в такому разі пацієнт відчуває себе повноправним учасником процесу лікування, активною стороною, яка прямо впливає на рішення, важливі для її ж здоров'я.

Таблиця 3.1. Кореляційні зв'язки між типом взаємодії та відгуками пацієнтів про лікаря, авторська розробка

№	Компоненти		Коефіцієнт кореляції	Значущість кореляції
1.	Авторитарний тип	Негативні відгуки	0,52	p>0,05
2.	Доброзичливий тип	Позитивні відгуки	0,57	
3.	Альтруїстичний тип	Позитивні відгуки	0,61	
4.	Конкуренція	Негативні відгуки	0,54	
5.	Співробітництво	Позитивні відгуки	0,65	

Отже, провівши емпіричне дослідження, можемо підсумувати, що за методикою Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) з загальної кількості (30 осіб) стиль конкуренції застосовують 6 (20%) лікарів, співробітництво характерно для 11(36%) осіб, компроміс використовується 7(23%) особами, уникнення характерно для 4 (13%) осіб, пристосування використовується 2 (6%) особами.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що загалом акцентуація характеру діагностовано у 15 (50%) лікарів даного закладу. Лікарів з гіпертемічним типом загалом 6 (20%). Застрагаючий тип характерний для 2 (6%) осіб. Емотивний тип є характерним для 3 (10%). Лікарів з педантичним типом акцентуації 4 (13%).

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що Сангвініків з загальної кількості лікарів - 13 (43%). Холериків нараховано 6 (20%). Кількість лікарів з флегматичним типом темпераменту – 8 (27%). Меланхоліків серед лікарів даного медичного центру 3 (10%).

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. отримано наступні результати: Авторитарний стиль міжособистісних стосунків характерний для 8 (26%). Егоїстичний тип не характерний нікому з досліджуваних. Агресивний тип не характерний нікому з досліджуваних. Підозрілий тип не характерний нікому з досліджуваних. Покірний тип характерний для 4 (13%). Доброзичливий тип характерний для 12 (40%), альтруїстичний тип характерний для 6 (20%).

В ході кореляційного аналізу за Пірсоном виявлено значущі кореляційні зв'язки.

3.2. Практичні рекомендації щодо безконфліктної взаємодії з пацієнтом в медичній установі

З метою уникнення конфліктів пропонуємо такі рекомендації для лікарів медичної установи[6, с. 81]:

1. Вступаючи у взаємодію з пацієнтом, лікар повинен залишити за порогом всі свої особисті тривоги і переживання, симпатії і антипатії, політичні, релігійні, національні погляди і переконання, нетерпимість і шкідливі для справи риси характеру (гідливість, зарозумілість і ін.) [6, с. 81].
2. Лікар повинен завжди співчувати пацієнтові.
3. Лікар не має права на вороже ставлення до хворих.
4. Лікар повинен бути щиро уважний і терпимий.
5. Лікар не повинен втрачати надію на одужання хворого і не має права позбавляти хворого надії на зцілення.
6. Лікар повинен підтримувати оптимістичний настрій хворого.
7. Лікар повинен викликати довіру у пацієнта.

8. Лікар повинен бути поблажливим до дивацтв, переконань, забобонів, вірувань пацієнта.

9. Особливу увагу необхідно приділяти літнім, і особливо - одиноким хворим.

10. Особливі вимоги пред'являють такі професії як гінеколог, педіатр, що стоять біля витоків життя, онкологи та іншим фахівці, що нерідко стикаються зі смертю.

11. Щодо взаємин лікаря і хворої дитини медична етика стверджує необхідність враховувати особливості дитячої психіки, що неможливо без знань дитячої психології і основ педагогіки дитячого віку.

12. Лікар повинен ясно, чітко і грамотно викладати свої думки [6, с. 81].

У спілкуванні з пацієнтом важливий облік не тільки факторів, що забезпечують успіх міжособистісних комунікацій, а й дотримання деяких інших особливостей з метою уникнення конфліктів[3, с. 11].:

- максимально комфортне середовище для бесіди (конфіденційність, відсутність у хворого фізичного дискомфорту);
- коректне звернення (по імені-по батькові, наприклад);
- використання позитивної невербальної символіки;
- використання записів отриманих відомостей;
- надання ініціативи пацієнтові, використання заохочення, рефлексії, пояснень, співпереживання;
- деякі особливості слід дотримуватися з окремими категоріями пацієнтів: наприклад, зі смертельно хворими, незрячими, агресивними, збудженими, такими, що знаходяться в стані депресії [3, с. 11].

Спілкування лікаря і пацієнта має бути не просто передачею інформації, а здійснюватися в ім'я вироблення взаєморозуміння і згоди з приводу лікувальної тактики. Тільки при довірчому спілкуванні лікаря і пацієнта можливий чіткий зворотний зв'язок пацієнт-лікар. Для ефективної безконфліктної взаємодії з пацієнтом, лікарю рекомендується

використовувати відповідні тактики, які представляють собою сукупність засобів і прийомів для досягнення поставленої мети [12, с. 33]. Розглянемо деякі з них.

Тактика «зберегти обличчя». Направлена на порятунок престижу, доброго імені, репутації, збереження гідності. Розрізняють оборонну і захисну тактики збереження обличчя. При оборонній тактиці говорять про прагнення однієї сторони конфлікту запобігти прагненню іншої уявити її слабкою і безпорадною. Захисна тактика реалізується, коли дії однієї сторони дозволяють іншій поступитися в суперечці, зберігши при цьому втрати обличчя [13, с. 11]. У спілкуванні лікаря і пацієнта ця тактика може використовуватися в разі спільного вибору лікування або досліджень [3, с. 11].

Тактика «противник-партнер». Застосовується в разі переговорів з пацієнтом, коли останній не налаштований на ефективне лікування або не бачить в лікареві соратника. Сенс тактики в зміні стереотипу сприйняття пацієнтом лікаря з ворога в соратника [13, с. 11].

Тактика особистого зобов'язання. Можна застосовувати в разі, коли лікарю треба переконати хворого в необхідності самостійного прийняття зобов'язання, пов'язаного зі своїм лікуванням. Сам факт його прийняття автоматично запускає механізм особистої відповідальності хворого. Приклад: хворий вирішив кинути курити. Приймаючи це рішення, він дає письмове зобов'язання (бажано повідомити про це рішення своїх рідних і друзів). В такому випадку, для того щоб «не втратити своє обличчя», він буде дотримувати дане зобов'язання [13, с. 11].

Тактика послідовності. Суть даної тактики впливає з прикладу, наведеного вище. Взявши на себе зобов'язання кинути палити, людина, для того щоб бути послідовною у своїх словах і діях, поводить відповідно до даного слова [12, с. 9].

Тактика контрасту. Принцип контрасту є одним з принципів людського сприйняття. Цю особливість можна використовувати при спілкуванні з

пацієнтами. Приклад: у лікаря є 2 хворих з одним захворюванням, але різним ставленням до своєї хвороби. Перший підтягнутий, охайний, усміхнений і зовні нічим не виказує своє захворювання, другий - зневірений. Для того щоб допомогти другому пацієнтові мобілізувати свої сили, лікар знайомить його з першим пацієнтом. Це дає можливість побачити себе з боку і зібратися в боротьбі з недугою [12, с. 9].

Тактика звернення по медичну допомогу. Люди завжди цінують, коли їх просять про допомогу. Не важливо, чого це стосується: інформації, знань, досвіду чи здоров'я. Дана тактика рекомендується при спілкуванні з пацієнтом для уточнення інформації, лікар як би звертається до нього за допомогою зі словами: «Чи правильно я вас зрозумів, що ...» [12, с. 9].

Спілкування неминуче в звичайному житті і в лікувальній діяльності. В обох випадках спілкування має певне значення і психологічні особливості. Від лікаря залежить, який вид спілкування з пацієнтом він обере. Крім того, лікар повинен володіти такими особливостями, щоб привернути до себе пацієнта не тільки для здійснення лікувального процесу, а й для психологічно комфортного спілкування з ним [13, с. 9].

Таким чином, на основі емпіричного дослідження пропонуємо наступні практичні рекомендації щодо безконфліктної взаємодії [12, с. 9]:

- 1) розвиток у лікарів навичок безконфліктного спілкування: навичок поведінки в емоційно напружених ситуаціях (в ситуації агресивності партнера); відпрацювання прийомів неагресивної відповіді на тиск і агресію; знайомство з кодексом поведінки в конфлікті;
- 2) формування навичок толерантності до індивідуальних особливостей співрозмовника;
- 3) розвиток здібностей виходу з конфліктної ситуації на основі коректного вирішення конфлікту;
- 4) розвиток навичок гнучкої комунікації, активного групового спілкування;

5) ознайомлення зі способами зняття внутрішньої напруженості, агресії, гніву і інших негативних емоцій. Формування вміння відкрито висловлювати свою думку, висловлювати невдоволення;

б) усвідомлення особистого вкладу у взаємини з людьми і якості цих відносин.

Нерозвиненість у медичних працівників навичок конструктивного безконфліктного спілкування має важливе значення як в їх відносинах з колегами, так і з пацієнтами [12, с. 9]. Благополучні взаємини в колективі є запорукою задоволеності працівників працею, однією з умов високої мотивації до праці. Саме тому комунікативна компетентність є професійно значущою характеристикою медичного фахівця [4, с. 17].

Медичний спеціаліст завжди так чи інакше справляє на пацієнта якесь враження, яке в подальшому стає основою подальшої взаємодії. На відміну від здорової людини особистість пацієнта змінюється і доповнюється тими особливостями, які вносить в неї хвороба. Тому спілкування з ним може бути утруднено в зв'язку з наявністю у хворого психологічної напруженості, яка веде до запальності, невдоволення, що може провокувати конфліктне спілкування. Ставлення до пацієнта надає значущий вплив на його стан. Якщо пацієнт задоволений, наприклад, бесідою з лікарем, який його уважно вислухав в спокійній обстановці і дав йому відповідні поради, то це вже перший крок до одужання. Таким чином, характер поведінки медпрацівника може впливати на перебіг хвороби. Отже, медпрацівник повинен бути компетентний не тільки у виконанні професійних завдань, а й в професійному спілкуванні [17, с. 76]. Відсутність у медпрацівника знань, умінь і навичок спілкування робить його професійно некомпетентним [3, с. 99]. Тому розвиток навичок конструктивного спілкування (в тому числі і безконфліктного) є невід'ємною частиною безперервної освіти медичних працівників [13, с. 99].

Висновки до 3 розділу

Здійснивши емпіричне дослідження, можемо підсумувати, що за методикою Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) з загальної кількості (30 осіб) стиль конкуренції застосовують 6 (20%) лікарів, співробітництво характерно для 11(36%) осіб, компроміс використовується 7(23%) особами, уникнення характерно для 4 (13%) осіб, пристосування використовується 2 (6%) особами.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що загалом акцентуація характеру діагностовано у 15 (50%) лікарів даного закладу. Лікарів з гіпертемічним типом загалом 6 (20%). Застрагаючий тип характерний для 2 (6%) осіб. Емотивний тип є характерним для 3 (10%). Лікарів з педантичним типом акцентуації 4 (13%).

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що Сангвініків з загальної кількості лікарів - 13 (43%). Холериків виявлено 6 (20%). Кількість лікарів з флегматичним типом темпераменту – 8 (27%). Меланхоліків серед лікарів даного медичного центру 3 (10%).

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. отримано наступні результати: Авторитарний стиль міжособистісних стосунків характерний для 8 (26%). Егоїстичний тип не характерний нікому з досліджуваних. Агресивний тип не характерний нікому з досліджуваних. Підозрілий тип не характерний нікому з досліджуваних. Покірний тип характерний для 4 (13%). Доброзичливий тип характерний для 12 (40%), альтруїстичний тип характерний для 6 (20%).

Також нами був проведений аналіз відгуків пацієнтів про роботу досліджуваних лікарів. Умовно всі відгуки за емоційним забарвленням були розподілені на «позитивний»; «негативний»; та «нейтральний». Загалом було проаналізовано 487 відгуків пацієнтів. В цілому – це 16,2 відгуків на одного лікаря. Далі визначено переважаюче емоційне забарвлення відгуків у кожного з досліджуваних лікарів.

Переважаюче емоційне забарвлення було порівняно з відгуками пацієнтів, з типом міжособистісних відносин лікаря з пацієнтом, та стилем поведінки в конфліктній ситуації. В ході кореляційного аналізу за Пірсоном виявлено значущі кореляційні зв'язки. Визначено, що авторитарний тип міжособистісних відносин корелює з негативними відгуками ($r=0,52$, $p\leq 0,05$). Доброзичливий тип взаємодії корелює з позитивними відгуками ($r=0,57$, $p\leq 0,05$). Альтруїстичний тип також корелює з позитивними відгуками ($r=0,61$, $p\leq 0,05$). Стиль поведінки в конфліктній ситуації «конкуренція» корелює з негативними відгуками ($r=0,64$, $p\leq 0,05$). Стиль поведінки в конфліктній ситуації «співробітництво» корелює з позитивними відгуками ($r=0,65$, $p\leq 0,05$). Отже, ми визначили, що такі стилі як співробітництво, доброзичливість, альтруїзм позитивно сприймаються пацієнтами та впливають на емоційний стан пацієнта.

На основі емпіричного дослідження розроблені наступні практичні рекомендації щодо безконфліктної взаємодії:

- 1) розвиток у лікарів навичок безконфліктного спілкування: навичок поведінки в емоційно напружених ситуаціях (в ситуації агресивності партнера); відпрацювання прийомів неагресивної відповіді на тиск і агресію; знайомство з кодексом поведінки в конфлікті;
- 2) формування навичок толерантності до індивідуальних особливостей співрозмовника;
- 3) розвиток здібностей виходу з конфліктної ситуації на основі коректного вирішення конфлікту;
- 4) розвиток навичок гнучкої комунікації, активного групового спілкування;
- 5) ознайомлення зі способами зняття внутрішньої напруженості, агресії, гніву і інших негативних емоцій. Формування вміння відкрито висловлювати свою думку, висловлювати невдоволення;
- 6) усвідомлення особистого вкладу у взаємини з людьми і якості цих відносин.

Отже, медпрацівник повинен бути компетентний не тільки у виконанні професійних завдань, а й в професійній взаємодії. Відсутність у медпрацівника знань, умінь і навичок взаємодії робить його професійно некомпетентним. Тому розвиток навичок конструктивного спілкування (в тому числі і безконфліктного) є невід'ємною частиною безперервної освіти медичних працівників.

ВИСНОВКИ

1. Нами було з'ясовано особливості проявів безконфліктної взаємодії з пацієнтом в приватній медичній установі. Професійна медична освіта зазнає постійних змін відповідно до запитів і розвитку сучасного суспільства. В інформаційному середовищі все більшої значущості набуває професійна комунікація лікарів, що забезпечує ефективне співробітництво, узгодженість і вирішення складних суспільних та медичних проблем. У цьому контексті підготовка до професійної комунікації майбутніх лікарів є запорукою реалізації їхнього потенціалу та однією з необхідних умов успіху.

Будь-яка професія потребує фахівця з конкретним набором індивідуально-психологічних якостей, пов'язаних з характером виконуваної діяльності. Професія лікаря відноситься до професій типу «людина-людина», а тому потребує особливих вимог до особистості працівника. До індивідуально-психологічних якостей, що впливають на процес міжособистісної взаємодії лікаря з пацієнтом відносять і темперамент. Знаючи особливості темпераменту пацієнта лікар може перелаштуватись та доносити інформацію, проводити консультацію, використовувати прийоми та взагалі впливати на пацієнта відповідно до його особливостей. Спеціаліст повинен мати мотивацію міжособистісної взаємодії з пацієнтом, спрямовану на конструктивну взаємодію з метою одужання пацієнта, а також низку особистісних ціннісних орієнтацій: альтруїзм, низький рівень егоїстичності, доброзичливість, порядність, щирість, чесність, принциповість, толерантність.

Підвищення суспільних вимог до майбутніх лікарів передбачає формування у них здатності до обміну передовим досвідом лікування і налагодження взаємовигідних відносин у галузі медицини з вітчизняними та зарубіжними партнерами, ефективного здійснення наукової і практичної діяльності, пошуку шляхів оптимального вирішення багатьох проблем.

2. Емпіричне дослідження реалізовувалось на базі приватної клініки «Into-Sana» міста Києва. Даний медичний заклад спеціалізується на амбулаторно-клінічному прийомі. Дослідження проводилось в жовтні 2020 року. Загальна кількість респондентів 30 осіб. Середній вік досліджуваних 41 рік. З загальної кількості 17 осіб жіночої статі, та 13 – чоловічої.

З метою діагностики особливостей взаємодії лікарів з пацієнтом в приватній медичній установі застосовувались наступні психодіагностичні методики:

1. Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної).
2. Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека.
3. Методика визначення темпераменту Г. Айзенка
4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

В процесі математичної обробки результатів застосовувались такі програми як: Microsoft Office Excel, SPSS (Кореляційний аналіз за Пірсоном).

3. Здійснивши емпіричне дослідження, ми отримали наступні результати: за методикою Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) з загальної кількості (30 осіб) стиль конкуренції застосовують 6 (20%) лікарів, співробітництво характерно для 11(36%) осіб, компроміс використовується 7(23%) особами, уникнення характерно для 4 (13%) осіб, пристосування використовується 2 (6%) особами.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що загалом акцентуація характеру діагностовано у 15 (50%) лікарів даного закладу. Лікарів з гіпертемічним типом загалом 6 (20%). Застрагаючий тип характерний для 2 (6%) осіб. Емотивний тип є характерним для 3 (10%). Лікарів з педантичним типом акцентуації 4 (13%).

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що Сангвініків з загальної кількості лікарів - 13 (43%). Холериків виявлено 6 (20%). Кількість лікарів з флегматичним типом темпераменту – 8 (27%). Меланхоліків серед лікарів даного медичного центру 3 (10%).

Згідно з результатами Методики діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі, отримано наступні результати: авторитарний стиль міжособистісних стосунків характерний для 8 (26%). Егоїстичний тип не характерний нікому з досліджуваних. Агресивний тип не характерний нікому з досліджуваних. Підозрілий тип не характерний нікому з досліджуваних. Покірний тип характерний для 4 (13%). Доброзичливий тип характерний для 12 (40%), альтруїстичний тип характерний для 6 (20%).

З метою проведення кореляційного аналізу нами був проведений аналіз відгуків пацієнтів про роботу досліджуваних лікарів. Всі відгуки за емоційним забарвленням умовно були розподілені на «позитивний»; «негативний»; та «нейтральний». Загальна кількість відгуків становила 487. В цілому – це 16,2 відгуків на одного лікаря. Далі визначено переважаюче емоційне забарвлення відгуків у кожного з досліджуваних лікарів.

Після цього переважаюче емоційне забарвлення відгуків пацієнтів було порівняно з типом міжособистісних відносин лікаря з пацієнтом та стилем поведінки в конфліктній ситуації. В ході кореляційного аналізу за Пірсоном виявлено значущі кореляційні зв'язки. Визначено, що авторитарний тип міжособистісних відносин корелює з негативними відгуками ($r=0,52$, $p\leq 0,05$). Доброзичливий тип взаємодії корелює з позитивними відгуками ($r=0,57$, $p\leq 0,05$). Альтруїстичний тип також корелює з позитивними відгуками ($r=0,61$, $p\leq 0,05$). Стиль поведінки в конфліктній ситуації «конкуренція» корелює з негативними відгуками ($r=0,64$, $p\leq 0,05$). Стиль поведінки в конфліктній ситуації «співробітництво» корелює з позитивними відгуками ($r=0,65$, $p\leq 0,05$). Отже, ми визначили, що такі стилі як співробітництво, доброзичливість, альтруїзм позитивно сприймаються пацієнтами та впливають на емоційний стан пацієнта.

4. Емпіричне дослідження дозволило сформулювати наступні практичні рекомендації щодо безконфліктної взаємодії:

1) розвиток у лікарів навичок безконфліктного спілкування: навичок поведінки в емоційно напружених ситуаціях (в ситуації агресивності партнера); відпрацювання прийомів неагресивної відповіді на тиск і агресію; знайомство з кодексом поведінки в конфлікті;

2) формування навичок толерантності до індивідуальних особливостей співрозмовника;

3) розвиток здібностей виходу з конфліктної ситуації на основі коректного вирішення конфлікту;

4) розвиток навичок гнучкої комунікації, активного групового спілкування;

5) ознайомлення зі способами зняття внутрішньої напруженості, агресії, гніву і інших негативних емоцій. Формування вміння відкрито висловлювати свою думку, висловлювати невдоволення;

6) усвідомлення особистого вкладу у взаємини з людьми і якості цих відносин.

В результаті проведеної роботи медичним фахівцям і керівникам медичних організацій були надані рекомендації щодо перспективних напрямків вдосконалення отриманих навичок як в системі приватних медичних установ, так і на базі медичних організацій, де проходить їх професійна детальність. Одним з перспективних напрямів навчання медичних працівників є продовження навчання навичкам безконфліктного спілкування, а саме: вміння слухати, навичкам переконливого впливу на співрозмовника, терплячості.

З метою вдосконалення професійних навичок рекомендується регулярно проведення семінарів-тренінгів з медичними працівниками різного рівня по розширенню знань в області підвищення стресостійкості (оволодіння способами зняття стресу), розвитку навичок впевненої

поведінки, саморегуляції емоційних станів, зниження емоційної напруги співрозмовника та інше.

Для об'єктивного визначення перспективних напрямів навчання медичних працівників рекомендується більш детальна діагностика рівня розвитку професійно важливих особистісних якостей даних фахівців, в тому числі і навичок спілкування. Результати такого обстеження дозволять побачити сильні і слабкі сторони особистостей фахівців, що сприяють і перешкоджають ефективному виконанню професійних обов'язків та визначити напрямки їх подальшого розвитку та вдосконалення.

Отже, компетентність медпрацівника закладається не тільки у виконанні професійних завдань, а й в професійній взаємодії. Відсутність у медпрацівника знань, умінь і навичок взаємодії з пацієнтами прямим чином впливає на ефективність лікування. Тому розвиток навичок безконфліктного спілкування є необхідною частиною безперервної освіти медичних працівників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Анастаси А. Психологическое тестирование: Пер. с англ. / А. Анастаси, С. Урбина. – СПб.: Питер, 2002. – 688 с.
2. Актуальні проблеми психології : зб. наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України / [ред. кол. : С.Д. Максименко (гол. ред.) та ін.]. – К. : Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2014. – 451 с.
3. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. -М.: Аспект Пресс, 2017. - 363 с.
4. Аронсон Е.А. Соціальна психологія: Психологічні закони поведінки людини в соціумі / Е. А. Аронсон. – Київ: Олма-Пресс, 2004. – 558 с.
5. Барвінський А.О. Соціологія / А.О. Барвінський. – К. : ЦНЛ, 2005. – 328 с.
6. Батаршев А. В. Психология индивидуальных различий: от темперамента – к характеру и типологии личности / А. В. Батаршев. – М. : Владос, 2000. – 256 с.
7. Блейхер В. М. Клиническая психология / В.М.Блейхер. – Ташкент: Медицина, 2006. – 328 с.
8. Березовська Л.І. Психологія діяльності. Психологія праці як складова частина психології діяльності : Навчально – методичний посібник. / Л.І. Березовська, О. С. Юрков. – Мукачево : МДУ, 2016. – 188 с.
9. Бодальов А.А. Особистість і спілкування / А. А. Бодальов. – Київ: Прогрес, 2000. – 325 с.
10. Болотіна Є.В. Соціологія: навчальний посібник / Є.В. Болотіна, В.Б. Мішура. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 128 с.
11. Бурлачук Л.Ф. Исследование личности в клинической психологии. – К.: НікаЛибідь, 2010. – 195 с.
12. Бурлачук Л.Ф. Психодиагностика / Л.Ф.Бурлачук. – СПб.: Питер, 2002. – 352с.

13. Васильева Л.Н. Коммуникативная компетентность в профессиональноличностном становлении будущего врача / Л.Н. Васильева // автореф. дис. ... канд. психол. наук. Кострома, 2010. – 25 с.
14. Валецька Р. О. Основи валеології [Електронний ресурс]. – Луцьк : Волинська книга, 2007. – 348 с.
15. Гринчук О. І. Проблема оптимізації комунікативної підготовки майбутніх спеціалістів засобами соціально-психологічного тренінгу / О. І. Гринчук // [зб. наук. пр. Інституту психології імені Г. С. Костюка Національної АПН України] – Т. XIV. – К., 2012. – С. 67–74.
16. Джонсон Д. Соціальна психологія: Тренінг міжособистісного спілкування / Девід Джонсон ; [пер. з англ. В. В. Хомика]. – К. : КМ Академія, 2003. – 288 с.
17. Дмитриева О.Б. Формирование психологической готовности молодых специалистов к профессиональной деятельности: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.13 / Дмитриева О.Б. – М., 2001. – 188 с.
18. Дружинин В. Н. Экспериментальная психология / В. Н. Дружинин. – СПб. : Питер, 2000. – 320 с.
19. Дуткевич Т.В. Практична психологія. Вступ до спеціальності: [навч. посіб.] / Т.В. Дуткевич, О.В. Савицька. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 256 с.
20. Ефименко С.А. Потребители медицинских услуг в бюджетных организациях и их самооценка здоровья / С.А.Ефименко // Социологические исследования. — 2007. — № 9. — С. 110–114.
21. Калініна Т.О. Фізіологія і психологія праці. / Т.О.Калініна, Є.П.Кожанова. – Х.: ХНЕУ, 2005. – 268с
22. Карвасарский Б.Д. Клиническая психология / Б.Д.Карвасарский. – СПб: Питер, 2006. – 960 с.
23. Карамушка Л.М. Психологія організаційної культури : [навчальний посібник] / Л.М. Карамушка, І.І. Сняданко. – К.- Львів : Край, 2010. – 212 с.

24. Карамушка Л. М. Психологія управління конфліктами в організації (на матеріалі освітніх організацій) : монографія / Карамушка Л. М. К.- Львів : Край, 2017. – 302 с
25. Карпенко Г.В. Психологія праці та вибір професії. / Г.В.Карпенко. – Суми: Університетська книга, 2008. – 168с.
26. Клінічна психологія: навчальний посібник / укл. Ю.П.Никоненко. – К.: КНТ, 2016. – 369 с.
27. Клінічна психологія: словник-довідник / автор-уклад. С.В.Діденко. – К.: Академвидав, 2012. – 320 с.
28. Клиническая психология / под. ред. М.Перри, У.Баумана. – СПб: Питер, 2003. – 312 с.
29. Колесник И.Т. Клиническая психология. Учебник / И.Т.Колесник, Е.А.Орлова / Под редакцией Г.И.Ефремовой. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 359 с.
30. Корольчук М.С. Психологічне забезпечення психічного і фізичного здоров'я / Навч. посібник М.С.Корольчук, В.М. Крайнюк, А.Ф. Косенко, Т.І.Кочергіна. Заг. редакція М.С.Корольчука. – Київ: Фірма «ІНКОС», 2002. – 272 с.
31. Максимець С.М. Психологічні детермінанти емоційного вигорання працівників контактного центра // Вісник КІБІТ Випуск 37 –. – Київ: Вид-во КІБІТ, Випуск 3, Київ, 2018. – С. 97-101
32. Малхазов О.Р. Психологія праці: Навч. посіб. / О.Р.Малхазов. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
33. Менделевич В. Д. Клиническая и медицинская психология. Практическое руководство. - 4-е изд. - М.: МЕДпресс-информ, 2003. - 592 с.
34. Менделевич В.Д. Психиатрия: учебник / В.Д.Менделевич. – М.: «Феникс», 2017. – 412 с.
35. Мітічкіна О. О. Соціально-психологічні чинники формування організаційної культури операторів колл-центру: автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 – соціальна психологія; психологія соціальної

- роботи / О. О. Мітічкіна ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2012. – 20 с.
36. Назар П. С. Основи медичної етики / П. С. Назар, Ю. Г. Віленський, О. А. Грандо. – К. : Здоров'я, 2002. – 344 с.
37. Николаев Е.Л. Психологическая работа с профессиональными проблемами медицинских работников в рамках программ дополнительного образования // Вопросы повышения эффективности профессионального образования в современных условиях / Николаев Е.Л.// материалы VI Междунар. учеб.-метод. конф.: Москва Изд-во Чуваш. ун-та, 2014. С. 240-244.
38. Лимар Л. В. Аналіз дослідження сформованості готовності до безконфліктної взаємодії з пацієнтами студентів-медиків / Л. В. Лимар // Вісник Чернігівського нац. пед. ун-ту ім. Т. Г. Шевченка. Серія «Психологічні науки. – 2010. – Т. 82. – С. 366–371.
39. Орлов Ф.В. Психология в работе врача /Орлов Ф.В.// Москва, 2009. 176 с.
40. Основи загальної і медичної психології / за ред. І. С. Вітенка і О. С. Чабана. – Тернопіль : Укрмедкнига, 2003. – 344 с.
41. Панок В.Г. Основи практичної психології: [Підручник] / В.Г. Панок, Н.В. Чепелева, Т.М Титаренко. К.: Либідь, 2006. 536 с.
42. Панок В.Г. Прикладна психологія. Теоретичні проблеми : монографія / В.Г. Панок. – Київ : Ніка-Центр, 2017. – 188 с.
43. Проблеми загальної та педагогічної психології. Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С.Костюка АПН України./ За ред. С.Д.Максименка. – К.:2018, Т.ІУ,Ч.3.– С.207–215.
44. Психология общения медицинского персонала в лечебно-профилактических учреждениях / А. К. Хетагурова, И. О. Слепушенко, Б. К. Липкий [и др.]. – М. : «Медицинский вестник», 2003. – 96 с.
45. Психологія: схеми, опорні конспекти, методики: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За заг. ред. М.С.Корольчука. - К.: Ельга, Ніка-Центр, 2005.- 320 с

46. Поліщук С.С. Корекція психоемоційного стану у хворих з травмами щелепнолицевої ділянки / С.С. Поліщук // Вісник стоматології. – 2005. – № 1. – С. 50- 56.
47. Психіатрія / Під ред. В.М.Козідубової, В.М.Кузнецова з співавт. – Харків: Оберіг, 2013. – 164 с.
48. Рева О.М. Індивідуальні якості особистості та безпека професійної діяльності / О.М. Рева, О.В. Михайлов, Г.М. Селезньов // Надзвичайна ситуація. – 2005. – № 6. – С. 19–21.
49. Сарджвеладзе Н.І. Особистість і її взаємодія із соціальним середовищем / Н.І. Сарджвеладзе. – Київ: Каравела, 2013. – 564 с.
50. Сидоров П.И. Введение в клиническую психологию: учебник для студентов медицинских вузов / П.И.Сидоров, А.В.Парняков. – Т.2. – М.: Академический проект, 2000. – 381 с.
51. Собчик Л.Н. Введение в психологию индивидуальности / Л.Н.Собчик. – М.: ИПП-ИСП, 2000. – 512 с. 32. Тиганов А.С. Общая психопатология: Курс лекций / А.С.Тиганов. – М.: «МИА», 2017 – 184 с.
52. Тиганов А.С. Психиатрия: Научно-практический справочник / А.С.Тиганов. – М.: «МИА», 2016. – 608 с.
53. Титова Н.М. Клиническая психология: конспект лекций / Н.М.Титова. – М.: Приор издат, 2005. – 112 с.
54. Тодд Дж. Основы клинической и консультативной психологии: Пер. с англ. / Дж.Тодд, А.К.Богарт. – СПб.: Сова, М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 768 с.
55. Тренінгові технології у роботі психологічної служби вищого навчального закладу : [навчальний посібник / за наук. ред. Н. О. Євдокимової] – Миколаїв: Іліон, 2013. – 558 с.
56. Фурманець Б.І. Зміст і психологічні особливості становлення особистості лікаря / Б. І. Фурманець // Підрозділ: психологічне забезпечення : метод. посібник. — Харків : ХВУ, 2004. — 308 с.

- 57.Філатова О. А. Хвороба як медико-психологічний і філософський феномен / О. А. Філатова // Медична психологія. – 2013. – № 4. – С. 14-16.
- 58.Фурманець Б.І. Основи медичної психології : навч. посібник / Б. І. Фурманець. — Харків : ХВУ, 2004. — 219 с.
- 59.Хьелл Л. Теорії личности: Пер. с англ / Л.Хьелл, Д.Зиглер. – СПб.: Питер, 2002. – 608 с.
- 60.Юдіна О. М. Психологічні особливості формування емпатійності майбутніх лікарів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.01 „Загальна психологія, історія психології” / О. М. Юдіна. – К., 2004. – 20 с.
- 61.Ягупов В.В. Медична психологія [Текст] : підручник для студ. вищих навч. закл. / В. В. Ягупов. – К. : ВК ТОВ «Тандем», 2004. – 656 с.
- 62.Bryl N. In patient compliance with osteoporosis medications – a study on Polish postmenopausal women / N. Bryl // Ginekologia Polska. – 2012. – Vol. 83. – No. 7. – P. 511–517.
- 63.Buller M. K. Physicians communication style and patient satisfaction / M. K. Buller, D. B. Buller // Journal of Health and Social Behavior. – 1987. – P. 375–388.
- 64.Dunn W. R. Techniques of identifying competencies needed of doctors / W. R. Dunn, D. D. Hamilton, R. M. Harden // Medical Teacher. – 1985. – Vol. 7, No. 1. – P. 15–25.
- 65.Guerrero D. Professional competences: a classi Procedia-Social and Behavioral Science Journal. – 2012. – Vol. 46. – P. 1290–1296.
- 66.Kiessling C. Communication and social competencies in medical education in German-speaking countries: The Basel Consensus Statement: Results of a Delphi Survey / C. Kiessling // Patient Education and Counseling. – 2010. – Vol. 81, No. 2. – P. 259–266.
- 67.Kinman G. Exploring stress resilience in trainee social workers: The role of emotional and social competencies / G. Kinman, L. Grant // The British Journal of Social Work. – 2010. – Vol. 41, No. 2. – P. 261–275.

- 68.Koenig T. W. Core personal competencies important to entering students' success in medical school: what are they and how could they be assessed early in the admission process? / T. W. Koenig // *Academic Medicine*. – 2013. – Vol. 88, No. 5. – P. 603–613.
- 69.Loignon C. Physicians' social competence in the provision of care to persons living in poverty: research protocol / C. Loignon // *BMC Health Services Research*. – 2010. – Vol. 10, № 1. – P. 79–84.
- 70.Lymar L. Factors of the medical career choice within the context of ukrainian healthcare reforms / L. Lymar, S. Omelchuk // *Wiadomosci Lekarskie (Warsaw, Poland: 1960)*. – 2018. – T. 71, №. 1 pt 2. – P. 211–216.

ДОДАТКИ**ДОДАТОК А****Діагностика схильності до конфліктної поведінки Методика К.Томаса
діагностики схильності особистості до конфліктної поведінки, адаптація
Н.В.Гришиної.**

Інструкція. У кожній з поданих пар виберіть те судження, яке є найбільш типовим для вашої поведінки. Відведений час — не більш 15-20 хвилин.

Типова карта методики

1. А. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.
Б. Замість того, щоб обговорювати те, в чому ми розходимося, я стараюся звернути увагу на те, з чим ми обидва не згодні.
2. А. Я стараюся знайти компромісне рішення.
Б. Я намагаюся улагодити справу з урахуванням інтересів іншого і моїх власних.
3. А. зазвичай я настійливо прагну добитися свого.
Б. Я стараюся заспокоїти іншого і, головним чином, зберегти наші відносини.
4. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
Б. Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
5. А. Улагоджуючи спірну ситуацію, я весь час стараюся знайти підтримку у іншого.
Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруженості, від якої немає ніякої користі.
6. А. Я намагаюся уникнути виникнення прикросів для себе.
Б. Я намагаюся добитися свого.
7. А. Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання з тим, щоб згодом вирішити його остаточно.
Б. Я вважаю за необхідне в чомусь поступитися, щоб домогтися іншого.
8. А. зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.
Б. Я насамперед стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і питання.
9. А. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

Б. Я роблю зусилля, щоб домогтися свого.

10. А. Я твердо прагну досягнути свого.

Б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.

11. А. Я насамперед стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і питання.

Б. Я стараюся заспокоїти іншого, і головним чином, зберегти наші відносини.

12. А. Часто я намагаюся не займати позицію, яка може викликати суперечки.

Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені назустріч.

13. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Я наполягаю, щоб було зроблено по-моєму.

14. А. Я повідомляю іншому свою точку зору і питаю про його погляди.

Б. Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.

15. А. Я стараюся заспокоїти іншого, і головним чином, зберегти наші відносини.

Б. Я стараюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.

16. А. Я стараюся не зачепити почуттів іншого.

Б. Я намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.

17. А. зазвичай я наполегливо стараюся домогтися свого.

Б. Я стараюся зробити все, щоб уникнути напруженості, від якої немає ніякої користі.

18. А. Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

Б. Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також іде мені назустріч.

19. А. Я, насамперед, стараюся ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання.

Б. Я стараюся відкласти розв'язання спірного питання з тим, щоб згодом вирішити його остаточно.

20. А. Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.

Б. Я стараюся знайти найкраще поєднання вигравів і втрат для нас обох.

21. А. Ведучи переговори, я стараюся бути уважним до бажань іншого.

Б. Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.

22. А. Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією і точкою зору іншої людини.

Б. Я відстоюю свої бажання.

23. А. Як правило, я заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

Б. Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.

24. А. Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я постараюся піти назустріч його бажанням.

Б. Я стараюся переконати іншого прийти до компромісу.

25. А. Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.

Б. Ведучи переговори, я стараюся бути уважним до бажань іншого.

26. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Я майже завжди заклопотаний тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

27. А. Часто уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки.

Б. якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.

28. А. зазвичай я настійно прагну добитися свого.

Б. Улагоджуючи ситуацію, я зазвичай стараюся знайти підтримку у іншого.

29. А. Я пропоную середню позицію.

Б. Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.

30. А. Я стараюся не зачепити почуттів іншого.

Б. Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми спільно з іншою зацікавленою людиною могли домогтися успіху.

Опитувальник Г. Шмішека

Інструкція. Вам запропоновані ствердження відносно Вашого характеру. Якщо Ви згодні із ствердженням, поставте знак "+" (так), якщо ні - знак "-". Над відповідями довго не думайте, правильних і неправильних відповідей немає.

Текст опитувальника Леонгарда-Шмішека

1. У Вас переважно веселий та безтурботний настрій?
2. Ви чутливі до образ?
3. Чи буває так, що у Вас на очі навертаються сльози в кіно, театрі, бесіді і т.д.?
4. Зробивши щось, Ви сумніваєтесь, чи все зроблено правильно, і не заспокоїтесь доти, доки не переконаєтесь ще раз в тому, що все зроблено правильно?
5. В дитинстві Ви були таким же сміливим, як всі Ваші однолітки?
6. Чи часто у Вас різко змінюється настрій: від стану безпричинної радості до огиди до життя, до себе?
7. Звичайно Ви в центрі уваги компанії?
8. Чи буває так, що Ви безпричинно знаходитеся в такому поганому настрої, що з Вами краще не розмовляти?
9. Ви серйозна людина?
10. Здатні Ви захоплюватись, милуватися чим-небудь?
11. Чи завзяті Ви?
12. Ви швидко забуваєте, якщо Вас хтось образив?
13. Чи м'якосердий Ви?
14. Коли Ви кидаєте лист в поштову скриньку, чи перевіряєте Ви її проводите рукою по отвору скриньки, що лист потрапив до неї?
15. Чи прагнете Ви завжди бути в рядах кращих працівників?
16. Чи бувало Вам страшно в дитинстві під час грози або в разі зустрічі з незнайомою собакою (а можливо таке почуття буває й тепер, у зрілому віці)?
17. Чи прагнете Ви в усьому і всюди підтримувати порядок?
18. Чи залежить Ваш настрій від зовнішніх обставин?
19. Чи люблять Вас Ваші знайомі?
20. Чи часто у Вас буває почуття внутрішнього неспокою, почуття можливої біди, неприємностей?
21. У Вас часто дещо пригнічений настрій?
22. Чи бували у Вас хоча б один раз істерика або нервовий зрив?
23. Чи важко Вам довго всидіти на одному місці?

24. Якщо з Вами несправедливо поступили, чи будете енергійно відстоювати свої інтереси?
25. Чи можете Ви зарізати курку або вівцю?
26. Чи дратує Вас, якщо вдома занавіска або скатертина висять нерівне, і Ви відразу намагаєтесь поправити їх?
27. У дитинстві Ви боялись залишатись одні вдома?
28. Часто у Вас бувають коливання настрою без причин?
29. Чи завжди Ви прагнули бути достатньо сильним працівником в своїй професії?
30. Чи швидко Ви починаєте сердитись чи гніватись?
31. Чи можете Ви бути абсолютно безтурботним, веселим?
32. Буває так, що почуття повного щастя буквально ПРОНИЗУЄ Вас?
33. Як Ви думаєте, вийшов би з Вас ведучий гумористичної вистави?
34. Ви звичайно викладаєте свою думку людям досить відверто й прямо без натяку?
35. Вам важко переносити вид крові? Чи не викликає це у Вас неприємних почуттів?
36. Чи любите Ви роботу з високою особистою відповідальністю?
37. Чи схильні Ви захистити людей, до яких виявляють несправедливість?
38. В темний підвал Вам важко й страшно спускатись?
39. Чи віддаєте Ви перевагу такій роботі, коли діяти потрібно швидко, а вимоги до якості виконання невисокі?
40. Чи товариський Ви?
41. В школі Ви охоче декламували вірші?
42. Чи втікали Ви в дитинстві з дому?
43. Чи здається Вам життя важким?
44. Буває так, що після конфлікту, образи Ви були до того вражені, що йти на роботу здавалось просто нестерпним?
45. Можна сказати, що в разі негараздів Ви не губите почуття гумору?
46. Зробили б Ви першим кроки до примирення, якщо Вас хто-небудь образив?
47. Ви дуже любите тварин?
48. Чи повертаєтесь Ви, щоб впевнитись, що залишили домівку чи робоче місце в такому стані, що там нічого не скоїться?
49. Чи переслідує Вас іноді неясна думка, що з Вами й Вашими близькими може скоїтись щось страшне?
50. Вважаєте Ви, що Ваш настрій дуже змінний?
51. Вам Важко доповідати (виступати) на сцені перед великою кількістю людей?
52. Ви можете вдарити того, хто Вас образив?
53. У Вас дуже велика потреба в спілкуванні з іншими людьми?

54. Ви належите до тих, хто при будь-яких розчаруваннях впадає у глибокий відчай?
55. Вам подобається робота, що потребує енергійної організаторської діяльності?
56. Чи наполегливо Ви добиватиметесь своєї мети, якщо на шляху до неї знадобиться долати безліч перешкод?
57. Чи може трагічний фільм зворушити Вас так, що на очах виступають сльози?
58. Часто Вам буває важко заснути через те, що проблеми минулого дня чи майбутнє весь час крутяться в думках?
59. В школі Ви іноді підказували своїм товаришам чи давали списати?
60. Чи потрібна Вам велика напруга волі, щоб пройти одному через кладовище?
61. Чи ретельно Ви слідкуєте за тим, щоб кожна річ у Вашій квартирі була тільки на одному й тому самому місці?
62. Чи буває так, що перед сном Ви в доброму настрої, а наступного дня встаєте в пригніченому на декілька годин стані?
63. Чи легко Ви звикаєте до нових ситуацій?
64. Чи бувають у Вас головні болі?
65. Ви часто смієтесь?
66. Чи можете Ви бути ввічливим навіть з тим, кого Ви ясно не цінуєте, не любите, не поважаєте?
67. Ви рухлива людина?
68. Ви дуже переживаєте через несправедливість?
69. Ви настільки любите природу, що можете називати її другом?
70. Виходячи з дому або лягаючи спати, перевіряєте Ви, чи закрили газ, вимкнули світло, закрили двері?
71. Ви дуже боязливі?
72. Чи змінюється Ваш настрій під впливом алкоголю?
73. У вашій молодості Ви з задоволенням приймали участь у художній самодіяльності?
74. Ви розцінюєте життя дещо песимістично, без передчуття радощів?
75. Чи часто Вас тягне подорожувати?
76. Чи може Ваш настрій змінитись так різко, що Ваш стан радощів раптово стане похмурих та пригнічених?
77. Чи легко Вам вдається підняти настрій друзям?
78. Чи довго Ви переживаєте образу?
79. Чи довгий час Ви переживаєте горе інших людей?
80. Чи часто, будучи школярем, Ви переписували сторінку в зошиті, якщо випадково ставили в ній пляму?
81. Чи ставитесь Ви до людей скоріше з недовірою й обережністю, ніж з добротою?
82. Чи часто Ви бачите жахливі сни?
83. Чи буває так, що Ви остерігаєтесь того, що кинетесь під поїзд або, коли стоїте біля вікна багатопверхового будинку, раптово випадете?

84. У веселій компанії Ви звичайно веселі?
85. Здатні Ви відволікатись від важких проблем, які потребують рішень?
86. Ви стаєте менш стриманим і почуваете себе вільніше коли приймаєте алкоголь?
87. В бесіді Ви скупі на слова?
88. Якщо Вам необхідно було б грати на сцені, Ви змогли б так увійти в роль, щоб забути про те, що це тільки гра?

Методика Г. Айзенка з визначення темпераменту

Порядок роботи. Відповідайте „Так” чи „Ні”, ставлячи плюс у відповідній графі відразу, тому що важлива Ваша перша реакція. Майте на увазі, що досліджуються деякі особистісні, а не розумові здібності. Тому правильних чи неправильних відповідей тут немає.

Текст опитувальника

1. Чи часто відчуваєте потяг до нових вражень, для того щоб збадьоритися, відчутти збудження?
2. Чи часто маєте потребу в друзях, які вас розуміють, можуть втішити?
3. Чи безпечна ви людина?
4. Чи не вважаєте, що вам важко відповідати «ні»?
5. Чи замислюєтеся, перш ніж щось розпочати?
6. Якщо обіцяєте щось зробити, то чи завжди дотримуєтеся обіцянки (незалежно від того, зручно це вам, чи ні)?
7. Чи часто у вас бувають спади та піднесення настрою?
8. Звичайно ви дієте і говорите швидко (не замислюючись)?
9. Чи часто відчуваєтеся нещасним без серйозних на це причин?
10. Чи зробили б усе, що потрібно, на спір?
11. Чи виникає у вас почуття нерішучості й ніяковості, коли хочете завести мову із симпатичною/ним незнайомкою/цем?
12. Чи виходите інколи «із себе», гніваєтеся?
13. Чи часто дієте під впливом хвилинного настрою?
14. Чи часто відчуваєте занепокоєння через те, що зробили або сказали щось таке, чого не варто було б робити або говорити?
15. Віддаєте перевагу книжкам чи зустрічам з людьми?
16. Чи легко вас образити?
17. Чи любите часто бувати в компанії?
18. Чи з'являються у вас думки, які б хотіли приховати від інших?
19. Чи буває, що ви сповнені енергії і все горить у руках, а інколи відчуваєтеся зовсім кволим?
20. Чи вважаєте за краще мати менше друзів, але ближчих вам?
21. Чи часто мрієте?
22. Коли на вас кричать, чи відповідаєте тим самим?
23. Чи часто вас непокоїть почуття провини?
24. Чи всі свої звички вважаєте бажаними?
25. Чи здатні дати волю почуттям?
26. Чи вважаєте себе чутливою людиною?
27. Чи вважають вас веселою і жвавою людиною?
28. Чи часто, зробивши якусь важливу справу, відчуваєте, що могли б зробити її краще?
29. Перебуваючи у товаристві інших людей, переважно мовчите?
30. Ви інколи пліткуєте?

31. Чи буває, що вам не спиться через те, що обсядають різні думки?
32. Якщо хочете дізнатися про щось, то волієте за краще прочитати про це в книжці, ніж запитати?
33. Чи буває у вас прискорене серцебиття?
34. Чи подобається вам робота, яка потребує постійної уваги?
35. Чи є у вас напади тремтіння?
36. Чи завжди платили б за перевезення багажу в транспорті, якби не остерігалися перевірки?
37. Вам неприємно перебувати у компанії, коли товариш кепкує над товаришем?
38. Чи дратівливі ви?
39. Чи подобається вам праця, яка потребує швидких дій?
40. Чи хвилюєтеся з приводу якихось неприємних подій, які можуть статися?
41. Ви ходите повільно, не поспішаючи?
42. Чи запізнювалися коли-небудь на зустрічі чи на роботу?
43. Чи часто сняться вам жахи?
44. Ви так любите поговорити, що ніколи не проминете нагоди порозмовляти з незнайомою людиною?
45. Чи непокоїть вас біль?
46. Чи почувалися б нещасним, якби тривалий час не мали змоги спілкуватися з людьми?
47. Чи вважаєте себе нервовою людиною?
48. Чи є серед ваших знайомих люди, які вам не подобаються?
49. Чи вважаєте себе цілком упевненою в собі людиною?
50. Чи легко ображаєтеся, коли люди вказують на ваші помилки в роботі або на промахи?
51. Ви вважаєте, що важко дістати цілковите задоволення від вечірки?
52. Чи турбує відчуття, що ви чимось гірші за інших?
53. Чи легко вам внести пожвавлення в нудну компанію?
54. Чи буває, що говорите про речі, в яких не тямите?
55. Чи переймаєтеся власним здоров'ям?
56. Чи любите покепкувати з інших?
57. Чи страждаєте на безсоння?

Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожен і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

1. Інші думають про нього прихильно
2. Справляє враження на оточуючих
3. Уміє розпоряджатися, наказувати
4. Уміє наполягти на своєму
5. Володіє почуттям гідності
6. Незалежний
7. Здатний сам подбати про себе
8. Може проявляти байдужість
9. Здатний бути суворим
10. Строгий, але справедливий
11. Може бути щирим
12. Критичний до інших
13. Любить поплакатися
14. Часто сумний
15. Здатний проявляти недовіру
16. Часто розчаровується
17. Здатний бути критичним до себе
18. Здатний визнати свою неправоту
19. Охоче підкоряється
20. Поступливий
21. Вдячний
22. Захоплюється, схильний до наслідування
23. Поважний
24. Шукає схвалення
25. Здатний до співпраці, взаємодопомоги
26. Прагне ужитися з іншими

27. Приязний, доброзичливий
28. Уважний, ласкавий
29. Делікатний
30. Підбадьорюючий
31. Чуйний на заклики про допомогу
32. Безкорисливий
33. Здатний викликати захоплення
34. Користується в інших повагою
35. Володіє талантом керівника
36. Любить відповідальність
37. Впевнений в собі
38. Самовпевнений, напористий
39. Діловий, практичний
40. Любить змагатися
41. Стійкий, наполегливий, де треба
42. Невблаганний, але неупереджений
43. Дратівливий
44. Відкритий, прямолінійний
45. Не терпить, щоб їм командували
46. Скептичний
47. На нього важко справити враження
48. Образливий, делікатне
49. Легко бентежиться
50. Невпевнений у собі
51. Поступливий
52. Скромний
53. Часто вдається до допомоги інших
54. Дуже шанує авторитети
55. Охоче приймає поради
56. Довірливий і прагне радувати інших
57. Завжди люб'язний в обходженні
58. Дорожить думкою оточуючих
59. Товариська, усидчивий
60. Добросердечний

- 61.Добрий, вселяє впевненість
- 62.Ніжний, м'якосердий
- 63.Любить піклуватися про інших
- 64.Безкорисливий, щедрий
- 65.Любить давати поради
- 66.Справляє враження значного людини
- 67.Начальственно наказовий
- 68.Владний
- 69.Хвалькуватий
- 70.Гордовитий і самовдоволений
- 71.Думає тільки про себе
- 72.Хитрий, розважливий
- 73.Нетерпимий до помилок інших
- 74.Корисливий
- 75.Відвертий
- 76.Часто недружелюбний
- 77.Озлоблений
- 78.Скаржник
- 79.Ревнивий
- 80.Довго пам'ятає свої образи
- 81.Самобичуючийся
- 82.Сором'язливий
- 83.Безініціативний
- 84.Лагідний
- 85.Залежна, несамостійна
- 86.Любить підкорятися
- 87.Надає іншим приймати рішення
- 88.Легко потрапляє в халепу
- 89.Легко піддається впливу друзів
- 90.Готовий довіритися будь-кому
- 91.Схильний призначати до всіх без розбору
- 92.Всім симпатизує
- 93.Прощає всі
- 94.Переповнений надмірним співчуттям

95. Великодушний, терпимий до недоліків
96. Прагне протегувати
97. Прагне до успіху
98. Чекає захоплення від кожного
99. Розпоряджається іншими
100. Деспотичний
101. Сноб, судить про людей лише за рангом і достатку
102. Марнославний
103. Егоїстичний
104. Холодний, черствий
105. Уїдливи́й, глузливи́й
106. Злий, жорстокий
107. Часто гнівливий
108. Байдужий, байдужий
109. Злопам'ятний
110. Пройнятий духом протиріччя
111. Впертий
112. Недовірливий, підозрілий
113. Боязкий
114. Сором'язливий
115. Відрізняється надмірною готовністю підкорятися
116. М'якотілий
117. Майже ніколи нікому не заперечує
118. Нав'язливий
119. Любить, щоб його опікали
120. Надмірно довірливий
121. Прагне знайти розташування кожного
122. З усіма погоджується
123. Завжди доброзичливий
124. Любить всіх
125. Дуже поблажливий до оточуючих
126. Намагається утішити кожного
127. Піклується про інших на шкоду собі
128. Псує людей надмірною добротою

ДОДАТОК Д

Зведена таблиця результатів емпіричного дослідження, авторська розробка

№ респондента	Стать	Вік	Методика 1	Методика 2	Методика 3	Методика 4
1.	ж	34	Співробітн.	Гіпертимічний	Сангвінік	Доброзичлив.
2.	ж	52	Співробітн.	Відсутня	Меланхолік	Покірний
3.	ч	33	Конкуренція	Гіпертимічний	Холерик	Авторит.
4.	ч	29	Співробітн.	Застрагаючий	Флегматик	Покірний
5.	ч	41	Співробітн.	Відсутня	Сангвінік	Доброзичлив.
6.	ж	42	Співробітн.	Педантичний	Флегматик	Доброзичлив.
7.	ч	36	Конкуренція	Гіпертимічний	Холерик	Авторит.
8.	ж	50	Співробітн.	Відсутня	Сангвінік	Доброзичлив.
9.	ч	44	Компроміс	Відсутня	Сангвінік	Доброзичлив.
10.	ч	32	Конкуренція	Відсутня	Холерик	Авторит.
11.	ж	31	Компроміс	Відсутня	Сангвінік	Доброзичлив.
12.	ж	43	Співробітн.	Відсутня	Сангвінік	Доброзичлив.
13.	ж	41	Уникнення	Педантичний	Флегматик	Доброзичлив.
14.	ж	47	Уникнення	Емотивний	Меланхолік	Покірний
15.	ж	33	Співробітн.	Відсутня	Сангвінік	Доброзичлив.
16.	ч	51	Компроміс	Емотивний	Сангвінік	Альтруїстич.
17.	ж	52	Компроміс	Педантичний	Флегматик	Альтруїстич.
18.	ж	37	Пристосув.	Емотивний	Флегматик	Альтруїстич.
19.	ч	29	Співробітн.	Відсутня	Сангвінік	Альтруїстич.
20.	ж	38	Конкуренція	Гіпертимічн.	Холерик	Авторитарн.
21.	ч	32	Уникнення	Педантичн.	Флегматик	Авторитарн.
22.	ж	46	Компроміс	Гіпертимічн.	Сангвінік	Альтруїстич.
23.	ж	39	Співробітн.	Відсутня	Сангвінік	Альтруїстич.
24.	ж	48	Конкуренція	Гіпертимічний	Холерик	Авторитарн.
25.	ч	40	Уникнення	Відсутня	Меланхолік	Покірний
26.	ч	53	Співробітн.	Відсутня	Сангвінік	Доброзичл.
27.	ж	41	Компроміс	Відсутня	Сангвінік	Доброзичл.
28.	ч	42	Компроміс	Відсутня	Сангвінік	Доброзичл.
29.	ж	44	Пристосув	Відсутня	Флегматик	Авторитарн.
30.	ч	35	Конкуренція	Застрагаючий	Холерик	Авторитрн.

Протоколи емпіричного дослідження

ПІБ.: №1

Вік: 34

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 9 років

Медична спеціалізація: терапевт

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний гіпертимічний тип акцентуації, що вказує на підвищену самооцінку, велику рухливість, товариськість, балакучість, веселість, легковажність, і разом з тим діловитість, винахідливість, енергійність.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі, даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: №2

Вік: 52

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 28 років

Медична спеціалізація: гінеколог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що даний респондент є меланхоліком. У меланхоліка слабкий тип нервової системи, для нього характерне швидке падіння працездатності, він потребує тривалого відпочинку, реагує навіть на незначні впливи, занадто емоційно реагує на труднощі. Цей тип людей характеризується малою реактивністю і високою чутливістю.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує покірний стиль міжособистісних стосунків. Це означає схильність до самоприниження, слабовільність, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в кому-небудь більш сильному.

ПІБ: № 3

Вік: 33

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 8 років

Медична спеціалізація: хірург

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «конкуренція», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль є напориста і непоступлива, її стиль орієнтований на вплив. Конкуруючи, людина задовольняє свої власні інтереси за рахунок іншої людини, використовуючи для цього весь вплив, який представляється доцільним для завоювання позицій опонента.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний гіпертимічний тип акцентуації, що вказує на підвищену самооцінку, велику рухливість, товариськість, балакучість, веселість, легковажність, і разом з тим діловитість, винахідливість, енергійність. У більшості випадків має дуже гарний настрій, добре самопочуття.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що даний респондент є холериком. Процеси збудження в його нервовій системі превалюють над гальмуванням. Маючи велику життєву енергію, холерик, як правило, відчуває дефіцит самовладання, внаслідок чого запальний і нестриманий. У спілкуванні нестриманий, крикливий, неприборканий, запальний.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує авторитарний стиль міжособистісних стосунків. Це вказує на диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших.

ПІБ.: № 4

Вік: 29

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 4 роки

Медична спеціалізація: офтальмолог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний застрягаючий тип акцентуації. Даний тип характеризує помірна товариськість, схильність до моралі. Такі люди часто страждають від уявної несправедливості по відношенню до них.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є флегматиком. Флегматик – людина стримана і холоднокровна, їй не потрібно докладати суттєвих зусиль, для того щоб управляти своїми почуттями. Флегматик рідко скаржиться, важко дратується, терпляче переносить свої неприємності. Ця людина реагує повільно і спокійно, вона не схильна до зміни навколишніх її людей.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує покірний стиль міжособистісних стосунків. Це означає схильність до самоприниження, слабовільність, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в кому-небудь більш сильному.

ПІБ.: № 5

Вік: 41

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 16 років

Медична спеціалізація: терапевт

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 6

Вік: 42

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 15 років

Медична спеціалізація: терапевт

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний педантичний тип акцентуації. Даний тип характеризується ригідністю, інертністю психічних процесів, важкі на підйом. У конфлікти вступає рідко, виступаючи радше пасивною, ніж активною стороною. У той же час дуже сильно реагує на будь-який прояв порушення порядку. На службі поводить як бюрократ, пред'являючи оточуючим багато формальних вимог.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є флегматиком. Флегматик – людина стримана і холоднокрівна, їй не потрібно докладати суттєвих зусиль, для того щоб управляти своїми почуттями. Флегматик рідко скаржиться, важко дратується, терпляче переносить свої неприємності. Ця людина реагує повільно і спокійно, вона не схильна до зміни навколишніх її людей.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 7

Вік: 36

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 11 років

Медична спеціалізація: уролог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної показала, що респонденту характерна поведінка «конкуренція», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль є напориста і непоступлива, її стиль орієнтований на вплив. Конкуруючи, людина задовольняє свої власні інтереси за рахунок іншої людини, використовуючи для цього весь вплив, який представляється доцільним для завоювання позицій опонента.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний гіпертимічний тип акцентуації, що вказує на підвищену самооцінку, велику рухливість, товариськість, балакучість, веселість, легковажність, і разом з тим діловитість, винахідливість, енергійність. У більшості випадків має дуже гарний настрій, добре самопочуття.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що даний респондент є холериком. Процеси збудження в його нервовій системі превалюють над гальмуванням. Маючи велику життєву енергію, холерик, як правило, відчуває дефіцит самовладання, внаслідок чого запальний і нестриманий. У спілкуванні нестриманий, крикливий, неприборканий, запальний.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує авторитарний стиль міжособистісних стосунків. Це вказує на диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших

ПІБ.: № 8

Вік: 50

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 21 рік

Медична спеціалізація: гінеколог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 9

Вік: 44

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 20 років

Медична спеціалізація: терапевт

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «компроміс», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, займає помірковану позицію між конкуренцією і пристосуванням, поступаючись більше, ніж в конкуренції, але менше, ніж в пристосуванні. Компроміс може означати угоду, взаємні поступки або пошук швидкої поміркованої позиції.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 10

Вік: 32

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 7 років

Медична спеціалізація: проктолог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «конкуренція», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль є напориста і не поступлива, її стиль орієнтований на вплив. Конкуруючи, людина задовольняє свої власні інтереси за рахунок іншої людини, використовуючи для цього весь вплив, який представляється доцільним для завоювання позицій опонента.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що даний респондент є холериком. Процеси збудження в його нервовій системі превалюють над гальмуванням. Маючи велику життєву енергію, холерик, як правило, відчуває дефіцит самовладання, внаслідок чого запальний і нестриманий. Неврівноваженість нервової системи холерика визначає циклічність у зміні його активності і бадьорості. У спілкуванні нестриманий, крикливий, неприборканий, запальний.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує авторитарний стиль міжособистісних стосунків. Це вказує на диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших

ПІБ.: № 11

Вік: 31

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 5 років

Медична спеціалізація: дерматовенеролог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «компроміс», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, займає помірковану позицію між конкуренцією і пристосуванням, поступаючись більше, ніж в конкуренції, але менше, ніж в пристосуванні. Компроміс може означати угоду, взаємні поступки або пошук швидкої поміркованої позиції.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 12

Вік: 43

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 16 років

Медична спеціалізація: терапевт

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 13

Вік: 41

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 15 років

Медична спеціалізація: офтальмолог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «уникнення», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є нерішучою і непоступливою. При уникненні людина не переслідує ні власні інтереси, ні інтереси іншої людини. Вона не дозволяє виникнути конфлікту.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний педантичний тип акцентуації. Даний тип характеризується ригідністю, інертністю психічних процесів, важкі на підйом. У конфлікти вступає рідко, виступаючи радше пасивною, ніж активною стороною. У той же час дуже сильно реагує на будь-який прояв порушення порядку. На службі поводить як бюрократ, пред'являючи оточуючим багато формальних вимог.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є флегматиком. Флегматик – людина стримана і холоднокровна, їй не потрібно докладати суттєвих зусиль, для того щоб управляти своїми почуттями. Флегматик рідко скаржиться, важко дратується, терпляче переносить свої неприємності. Ця людина реагує повільно і спокійно, вона не схильна до зміни навколишніх її людей. Флегматик завжди відрізняється витримкою і самовладанням, це рівна і спокійна людина.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 14

Вік: 47

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 19 років

Медична спеціалізація: терапевт

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «уникнення», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є нерішучою і непоступливою. При уникненні людина не переслідує ні власні інтереси, ні інтереси іншої людини. Вона не дозволяє виникнути конфлікту.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний емотивний тип акцентуації. Для людей цього типу характерні емоційність, чутливість, тривожність. Найбільш сильно виражені риси - гуманність, співпереживання іншим людям або тваринам, чуйність. Рідко вступають в конфлікти. Їм властиве загострене почуття обов'язку, старанність.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що даний респондент є меланхоліком. У меланхоліка слабкий тип нервової системи, для нього характерне швидке падіння працездатності, він потребує тривалого відпочинку, реагує навіть на незначні впливи, занадто емоційно реагує на труднощі. Цей тип людей характеризується малою реактивністю і високою чутливістю.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує покірний стиль міжособистісних стосунків. Це означає схильність до самоприниження, слабовільність, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в кому-небудь більш сильному.

ПІБ.: № 15

Вік: 33

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 7 років

Медична спеціалізація: отоларинтолог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 16

Вік: 51

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 26 років

Медична спеціалізація: невролог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «компроміс», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, займає помірковану позицію між конкуренцією і пристосуванням, поступаючись більше, ніж в конкуренції, але менше, ніж в пристосуванні. Компроміс може означати угоду, взаємні поступки або пошук швидкої поміркованої позиції.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний емотивний тип акцентуації. Для людей цього типу характерні емоційність, чутливість, тривожність. Найбільш сильно виражені риси - гуманність, співпереживання іншим людям або тваринам, чуйність. Рідко вступають в конфлікти. Їм властиве загострене почуття обов'язку, старанність.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує альтруїстичний стиль міжособистісних стосунків. Такий тип відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ласці, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

ПІБ.: № 17

Вік: 52

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 26 років

Медична спеціалізація: хірург

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «компроміс», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, займає помірковану позицію між конкуренцією і пристосуванням, поступаючись більше, ніж в конкуренції, але менше, ніж в пристосуванні. Компроміс може означати угоду, взаємні поступки або пошук швидкої поміркованої позиції.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний педантичний тип акцентуації. Даний тип характеризується ригідністю, інертністю психічних процесів, важкі на підйом. У конфлікти вступає рідко, виступаючи радше пасивною, ніж активною стороною. У той же час дуже сильно реагує на будь-який прояв порушення порядку. На службі поводить як бюрократ, пред'являючи оточуючим багато формальних вимог.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є флегматиком. Флегматик – людина стримана і холоднокрівна, їй не потрібно докладати суттєвих зусиль, для того щоб управляти своїми почуттями. Флегматик рідко скаржиться, важко дратується, терпляче переносить свої неприємності.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує альтруїстичний стиль міжособистісних стосунків. Такий тип відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ласці, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

ПІБ.: № 18

Вік: 37

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 12 років

Медична спеціалізація: кардіолог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «пристосування», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є нерішучою - цей стиль є протилежністю конкуренції. При використанні стилю пристосування людина нехтує своїми власними інтересами, щоб задовольнити інтереси іншої людини.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний емотивний тип акцентуації. Для людей цього типу характерні емоційність, чутливість, тривожність. Найбільш сильно виражені риси - гуманність, співпереживання іншим людям або тваринам, чуйність. Рідко вступають в конфлікти. Їм властиве загострене почуття обов'язку, старанність.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є флегматиком. Флегматик – людина стримана і холоднокровна, їй не потрібно докладати суттєвих зусиль, для того щоб управляти своїми почуттями. Флегматик рідко скаржиться, важко дратується, терпляче переносить свої неприємності. Ця людина реагує повільно і спокійно, вона не схильна до зміни навколишніх її людей. Флегматик завжди відрізняється витримкою і самовладанням, це рівна і спокійна людина.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує альтруїстичний стиль міжособистісних стосунків. Такий тип відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ласці, вмє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

ПІБ.: № 19

Вік: 29

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 3 роки

Медична спеціалізація: травматолог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує альтруїстичний стиль міжособистісних стосунків. Такий тип відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ласці, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

ПІБ.: № 20

Вік: 38

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 13 років

Медична спеціалізація: терапевт

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «конкуренція», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль є напориста і не поступлива, її стиль орієнтований на вплив. Конкуруючи, людина задовольняє свої власні інтереси за рахунок іншої людини, використовуючи для цього весь вплив, який представляється доцільним для завоювання позицій опонента.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний гіпертимічний тип акцентуації, що вказує на підвищену самооцінку, велику рухливість, товариськість, балакучість, веселість, легковажність, і разом з тим діловитість, винахідливість, енергійність. У більшості випадків має дуже гарний настрій, добре самопочуття.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що даний респондент є холериком. Процеси збудження в його нервовій системі превалюють над гальмуванням. Маючи велику життєву енергію, холерик, як правило, відчуває дефіцит самовладання, внаслідок чого запальний і нестриманий. У спілкуванні нестриманий, крикливий, неприборканий, запальний.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує авторитарний стиль міжособистісних стосунків. Це вказує на диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших

ПІБ.: № 21

Вік: 32

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 6 років

Медична спеціалізація: отоларинголог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «уникнення», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є нерішучою і непоступливою. При уникненні людина не переслідує ні власні інтереси, ні інтереси іншої людини. Вона не дозволяє виникнути конфлікту.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний педантичний тип акцентуації. Даний тип характеризується ригідністю, інертністю психічних процесів, важкі на підйом. У конфлікти вступає рідко, виступаючи радше пасивною, ніж активною стороною. У той же час дуже сильно реагує на будь-який прояв порушення порядку. На службі поводить як бюрократ, пред'являючи оточуючим багато формальних вимог.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є флегматиком. Флегматик – людина стримана і холоднокровна, їй не потрібно докладати суттєвих зусиль, для того щоб управляти своїми почуттями. Флегматик рідко скаржиться, важко дратується, терпляче переносить свої неприємності. Ця людина реагує повільно і спокійно, вона не схильна до зміни навколишніх її людей. Флегматик завжди відрізняється витримкою і самовладанням, це рівна і спокійна людина.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує авторитарний стиль міжособистісних стосунків. Це вказує на диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших

ПІБ.: № 22

Вік: 46

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 20 років

Медична спеціалізація: невролог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «компроміс», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, займає помірковану позицію між конкуренцією і пристосуванням, поступаючись більше, ніж в конкуренції, але менше, ніж в пристосуванні. Компроміс може означати угоду, взаємні поступки або пошук швидкої поміркованої позиції.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний гіпертимічний тип акцентуації, що вказує на підвищену самооцінку, велику рухливість, товариськість, балакучість, веселість, легковажність, і разом з тим діловитість, винахідливість, енергійність. У більшості випадків має дуже гарний настрій, добре самопочуття.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує альтруїстичний стиль міжособистісних стосунків. Такий тип відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ласці, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

ПІБ.:№ 23

Вік: 39

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 14 років

Медична спеціалізація: терапевт

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує альтруїстичний стиль міжособистісних стосунків. Такий тип відповідальний по відношенню до людей, делікатний, м'який, добрий, емоційне ставлення до людей проявляє в співчутті, симпатії, турботі, ласці, вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих, безкорисливий і чуйний.

ПІБ.: № 24

Вік: 48

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 23 роки

Медична спеціалізація: кардіолог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «конкуренція», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль є напориста і не поступлива, її стиль орієнтований на вплив. Конкуруючи, людина задовольняє свої власні інтереси за рахунок іншої людини, використовуючи для цього весь вплив, який представляється доцільним для завоювання позицій опонента.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний гіпертимічний тип акцентуації, що вказує на підвищену самооцінку, велику рухливість, товариськість, балакучість, веселість, легковажність, і разом з тим діловитість, винахідливість, енергійність. У більшості випадків має дуже гарний настрій, добре самопочуття.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що даний респондент є холериком. Процеси збудження в його нервовій системі превалюють над гальмуванням. Маючи велику життєву енергію, холерик, як правило, відчуває дефіцит самовладання, внаслідок чого запальний і нестриманий. У спілкуванні нестриманий, крикливий, неприборканий, запальний.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує авторитарний стиль міжособистісних стосунків. Це вказує на диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших

ПІБ.: № 25

Вік: 40

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 16 років

Медична спеціалізація: отоларинтолог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «уникнення», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є нерішучою і непоступливою. При уникненні людина не переслідує ні власні інтереси, ні інтереси іншої людини. Вона не дозволяє виникнути конфлікту.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що даний респондент є меланхоліком. У меланхоліка слабкий тип нервової системи, для нього характерне швидке падіння працездатності, він потребує тривалого відпочинку, реагує навіть на незначні впливи, занадто емоційно реагує на труднощі. Цей тип людей характеризується малою реактивністю і високою чутливістю.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує покірний стиль міжособистісних стосунків. Це означає схильність до самоприниження, слабовільність, схильний поступатися всім і в усьому, завжди ставить себе на останнє місце і засуджує себе, приписує собі провину, пасивний, прагне знайти опору в кому-небудь більш сильному.

ПІБ.: № 26

Вік: 53

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 28 років

Медична спеціалізація: гінеколог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «співробітництво», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є наполегливою і здатною до співробітництва одночасно. При співпраці людина намагається працювати з іншою людиною над пошуком рішень, які будуть цілком задовольняти інтереси обох сторін.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 27

Вік: 41

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 14 років

Медична спеціалізація: терапевт

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «компроміс», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, займає помірковану позицію між конкуренцією і пристосуванням, поступаючись більше, ніж в конкуренції, але менше, ніж в пристосуванні. Компроміс може означати угоду, взаємні поступки або пошук швидкої поміркованої позиції.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 28

Вік: 42

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 17 років

Медична спеціалізація: проктолог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «компроміс», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, займає помірковану позицію між конкуренцією і пристосуванням, поступаючись більше, ніж в конкуренції, але менше, ніж в пристосуванні. Компроміс може означати угоду, взаємні поступки або пошук швидкої поміркованої позиції.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є сангвініком. Сангвінік дуже товариський і рухливий. Він легко сходиться з новими людьми, може ставати лідером, проте в спілкуванні постійністю не відрізняється. При постійному русі і наявності безлічі цікавих занять сангвінік енергійний, при їх відсутності стає млявим і нудним. У нього сильна, врівноважена нервова система, він має оптимально збалансовані вольові та комунікативні якості.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує доброзичливий стиль міжособистісних стосунків. Такий тип схильний до співпраці, кооперації, гнучкий і компромісний при вирішенні проблем і в конфліктних ситуаціях, прагне бути в згоді з думкою оточуючих.

ПІБ.: № 29

Вік: 44

Стать: жіноча

Трудовий стаж: 18 років

Медична спеціалізація: терапевт

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «пристосування», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль, є нерішучою - цей стиль є протилежністю конкуренції. При використанні стилю пристосування людина нехтує своїми власними інтересами, щоб задовольнити інтереси іншої людини.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, даний респондент є флегматиком. Флегматик – людина стримана і холоднокровна, їй не потрібно докладати суттєвих зусиль, для того щоб управляти своїми почуттями. Флегматик рідко скаржиться, важко дратується, терпляче переносить свої неприємності. Ця людина реагує повільно і спокійно, вона не схильна до зміни навколишніх її людей. Флегматик завжди відрізняється витримкою і самовладанням, це рівна і спокійна людина.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує авторитарний стиль міжособистісних стосунків. Це вказує на диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших

ПІБ.: № 30

Вік: 35

Стать: чоловіча

Трудовий стаж: 9 років

Медична спеціалізація: гастроентеролог

Результати дослідження:

Методика Томаса - Кілманом «Поведінка в конфліктній ситуації» (в адаптації Н.В. Гришиної) показала, що респонденту характерна поведінка «конкуренція», що вказує на те, що людина, яка використовує цей стиль є напориста і не поступлива, її стиль орієнтований на вплив. Конкуруючи, людина задовольняє свої власні інтереси за рахунок іншої людини, використовуючи для цього весь вплив, який представляється доцільним для завоювання позицій опонента.

Методика акцентуації рис характеру та темпераменту К. Леонгарда і Х. Шмішека показала, що респонденту характерний застрягаючий тип акцентуації. Такі люди часто страждають від уявної несправедливості по відношенню до них. Самовпевненість, жорсткість установок і поглядів, сильно розвинене честолюбство часто призводять до наполегливого нав'язування своїх інтересів.

Методика визначення темпераменту Г. Айзенка показала, що даний респондент є холериком. Процеси збудження в його нервовій системі превалюють над гальмуванням. Маючи велику життєву енергію, холерик, як правило, відчуває дефіцит самовладання, внаслідок чого запальний і нестриманий. У спілкуванні нестриманий, крикливий, неприборканий, запальний.

За Методикою діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі. даний респондент використовує авторитарний стиль міжособистісних стосунків. Це вказує на диктаторський, владний, деспотичний характер, тип сильної особистості, яка лідирує у всіх видах діяльності. Всіх наставляє, повчає, у всьому прагне покладатися на свою думку, не вміє приймати поради інших

Респондент № 1. Жінка 34 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	А	Б	А	Б	А	Б	А	А	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	А	Б	А	А	Б	Б	Б	А
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	Б	А	Б	А	А	Б	А	Б	А

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	-	-	+	+	+	-	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	+	-	+	+	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	-	+	-	-	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	+	-	+	-	-	+	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	+	-	-	-	-	+	-	+	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
-	-	+	-	+	-	+	-	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	+	-	-	-	+	-	-	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	-	-	+	-	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	-	-	+	+	+	-	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	-	+	-	+	+	-	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	+	-	+	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	+	-	+	+	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	-	+	-	+	+	-	+	-
51	52	53	54	55	56	57			
-	+	+	+	-	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X	X		X	X			X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		X	X			X	X		X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X		X	X	X		X	X		X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X	X	X		X	X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X	X		X	X		X	X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X	X		X		X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X		X	X	X		X		X	
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X			X	X	X			X	X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
	X			X	X	X		X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X		X		X	X	X	X		X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
	X	X	X		X	X	X	X	
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X		X		X		X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X		X		X	X	X	X		

Респондент № 2. Жінка 52 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	-	+	+	+	-	-	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	+	-	+	-	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	-	+	+	-	+	-	-	-

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	+	+	+	-	-	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	-	+	-	+	-	+	-	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	+	-	+	-	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	-	+	+	+	-	+	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	+	-	-	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	+	-	-	+	-	+	-	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	+	+	+	+	-	+	-	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	+	-	+	-	+	-	-	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	+	-	+	-	+	-		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	+	+	-	-	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	+	-	+	-	+	-	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	-	-	-	-	+	-	+	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	+	+	-	-	+	-	+	-	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	-	-	+	-	+	+
51	52	53	54	55	56	57			
-	+	+	+	-	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X		X		X	X	X		X	X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	X	X	X		X	X	X	X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X	X	X		X		X	X	X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X	X			X	X		X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X	X	X		X		X		X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X		X	X	X		X	X		X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X	X			X	X	X		X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X		X	X		X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X		X		X	X		X	X	
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X		X	X	X		X	X		X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
	X		X	X	X	X	X		X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
	X		X	X	X	X	X		X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X	X	X	X		X		

Респондент № 3. Чоловік 33 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	А	Б	А	Б	А	Б	А	А	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	А	А	А	Б	Б	А	Б	А	А
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	Б	А	Б	Б	А	Б	А	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	+	-	-	+	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	+	-	-	+	-	-	-	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	+	+	+	-	-	-	+	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	-	-	+	-	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	-	+	+	+	-	-	+	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	+	+	+	+	-	+	-	+	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	-	+	+	-	+	-	-	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	+	-	-	+	-	+	+	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	+	-	+	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	-	-	-	-	+	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	-	-	-	+	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	-	+	-	-	-	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	-	-	-	-	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	+	+	+	-	+	+	-
51	52	53	54	55	56	57			
-	-	-	-	+	-	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X		X	X		X	X	X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X		X	X		X	X	X	X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X		X		X		X	X	X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X	X		X	X	X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X		X	X	X	X	X		X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X	X		X	X	X	X	X	X	X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X	X		X	X		X	X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X		X	X	X		X	X	X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X		X		X		X		X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X		X		X	X	X	X	
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X		X			X	X		X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X		X	X		X	X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X		X	X	X	X	X			

Респондент № 4. Чоловік 29 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	А	Б	А	Б	А	Б	Б	А	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	Б	А	Б	А	Б	А	Б	Б	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	А	Б	Б	А	Б	А	Б	Б	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питання, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	-	+	-	-	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	+	-	+	-	+	+	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	+	-	+	-	+	+	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	+	-	-	+	+	-	+	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	-	-	+	+	+	+	-	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	+	+	-	+	+	-	+	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	-	-	+	-	+	-	-	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	+	-	+	+	-	+	-	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	+	+	-	+	+	-	-		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	+	-	+	-	+	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	+	+	-	-	-	+	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	+	-	-	-	+	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	-	-	+	+	+	-	-	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	+	-	-	+	+	+	-	-
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	-	+	-	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X		X	X	X		X	X	X	X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X		X	X	X	X	X	X	X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X		X	X	X	X		X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X		X		X	X		X	X	X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X	X		X		X		X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X		X	X	X	X	X	X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X	X		X	X	X	X	X	
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X	X	X	X		X			X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X		X	X	X		X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X			X	X		X		X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X		X		X	X		X	
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X		X	X		X		X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X		X	X	X	X		X		

Респондент № 5. Чоловік 41 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	А	Б	Б	Б	А	Б	Б	А	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	А	БЮ	А	Б	Б	А	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	Б	ББ	А	А	Б	А	Б	А	А

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	-	+	-	+	+	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	+	+	-	+	-	+	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	-	-	+	-	+	+	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	+	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	-	+	-	+	-	+	+	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	+	-	-	-	+	-	+	-	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	+	+	+	-	+	+	-	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	+	-	+	-	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій

темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	+	+	+	+	-	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	-	+	-	-	+	-	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	-	-	+	-	-	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	+	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	-	-	+	-	+	-	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	-	+	+	-	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X		X	X	X		X	X	X	X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X	X		X	X	X	X		X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X		X	X	X		X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X	X	X	X		X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	X		X		X		X	X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X	X	X	X	X	X	X	X		
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X	X	X			X	X	X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	X	X	X		X	X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X		X	X	X	X	X	
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X	X	X		X	X	X	X	X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X			X	X	X	X	X	
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X	X		X	X		X	X	
121	122	123	124	125	126	127	128		
	X	X	X		X		X		

Респондент № 6. Жінка 42 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	Б	А	Б	А	Б	Б	Б	А	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	А	Б	А	А	А	Б	Б	А
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	А	Б	Б	Б	А	Б	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	-	+	-	+	-	+	+	-	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	+	+	-	-	+	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	+	-	-	-	+	+	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	+	+	-	+	-	-	+	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	-	+	+	+	+	-	+	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	+	-	+	-	-	+	+	+	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	-	+	+	+	-	-	+	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	+	+	-	-	-	+	+	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	-	+	-	+	-	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	+	-	-	+	+	-	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	+	+	-	+	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	-	+	+	-	+	-	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	-	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	-	+	+	+	+	-
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	-	+	+	+	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X	X		X		X	X	X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X	X		X	X	X	X	X	X	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X		X	X	X	X	X		X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X		X	X	X	X	X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X		X		X	X		X	X	
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X		X	X		X	X	X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X		X	X	X		X	X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X		X	X	X	X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X		X	X		X	X		X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
	X	X		X	X	X		X	X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
	X	X	X		X		X	X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X		X	X	X			X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X		X	X	X		X	X		

Респондент № 7. Чоловік 36 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	А	Б	Б	А	А	Б	Б	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	А	Б	Б	А	А	А	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	А	А	Б	Б	Б	А	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	+	-	+	-	-	+	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	+	-	+	-	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	+	+	-	+	-	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	-	-	+	-	-	-	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	+	-	+	-	-	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	+	+	-	-	+	-	+	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	+	+	-	-	+	+	-	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	-	+	+	+	+	-	+	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	+	+	-	+	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	-	-	+	+	-	-	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	-	+	-	+	+	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	-	-	+	-	-	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	-	-	+	-	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	-	-	+	+	-	-	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	+	-	-	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожен і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X		X		X	X	X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		X	X		X	X	X	X	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X	X	X	X	X	X		X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X		X	X			X		
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X	X	X	X	X	X		X	
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X		X		X	X			X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X	X	X	X	X		X	X	
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X		X	X		X	X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X		X	X	X		X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X	X		X	X	X	X		
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X		X	X	X		X	X		Ж
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X		X	X	X	X	X		X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X		X	X	X	X		

Респондент № 8. Жінка 50 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	Б	А	А	Б	Б	А	А	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	Б	Б	А	Б	А	Б	Б	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	Б	А	Б	А	А	А	Б	А	А

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	-	+	+	+	-	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	-	-	+	+	+	-	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	+	-	+	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	-	+	+	+	-	-	+	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	-	-	+	-	+	-	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	+	-	-	+	-	-	-	+	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
-	-	+	+	-	+	-	+	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	-	+	-	+	+	+	-	-	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	-	-	+	+	+	-		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	+	-	-	+	-	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	-	-	+	+	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	-	+	-	+	-	+	+	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	-	+	-	-	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	+	-	+	-	-	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
+	+	-	-	+	+	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X			X	X	X	X			X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X		X	X	X	X	X	X	X	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X		X	X	X	X		X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X		X	X		X		X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X		X	X	X	X	X	X	
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X			X	X	X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
	X	X	X	X		X	X		X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X		X		X	X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
	X	X	X	X		X	X		X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X	X	X	X			X		X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
	X	X	X		X		X	X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X	X		X		X	X	X	
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X		X	X		X		

Респондент № 9. Чоловік 44 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	Б	Б	А	А	Б	А	Б	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	Б	А	Б	А	А	А	Б	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	Б	А	Б	А	Б	Б	Б	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	-	+	-	+	+	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	-	-	+	-	-	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	+	-	+	-	-	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	+	-	-	-	+	+	-	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	-	+	-	+	-	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-+	-	-	+	-	+	-	+	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	+	+	+	+	-	-	+	+	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	+	+	+	-	-	+	-	-	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	+	-	-	-	+	-		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	+	-	-	+	+	-	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	+	-	+	-	+	-	+	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	+	-	+	-	-	+	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	-	+	+	-	+	-	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	-	+	-	+	+	+	-	-
51	52	53	54	55	56	57			
-	-	-	+	+	-	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X	X	X		X	X	X	X	X	
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	X	X		X		X	X		X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X			X	X			X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X		X	X		X	X		X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	X	X			X	X		X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X	X	X	X	X	X	X	X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X		X	X		X	X			X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X		X	X	X	X		X	X	X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X		X		X		X	X	X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X	X	X	X		X	X	X	
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X		X	X	X		X	X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
	X		X	X	X	X	X	X	
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X		X		X		X		

Респондент № 10. Чоловік 44 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	А	Б	Б	А	А	А	Б	Б	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	А	Б	Б	Б	А	Б	А	Б	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	Б	А	А	Б	А	Б	А	Б	А

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	+	-	-	-	+	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	-	-	+	-	+	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	+	-	-	-	+	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	-	+	+	-	-	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	-	+	-	-	-	+	-	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	+	-	-	+	+	-	+	-	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	-	+	-	-	+	-	+	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	+	-	+	-	+	-	-	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	-	+	-	+	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	+	-	+	+	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	+	+	-	-	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	-	-	-	+	+	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	+	-	+	-	-	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	-	-	+	+	+	-	+	-	-
51	52	53	54	55	56	57			
+	+	+	+	-	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X		X	X	X	X	X	X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	X	X		X		X		X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X		X	X	X	X	X		X	
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X		X	X		X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	X	X	X	X	X	X	X		X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X		X		X	X		X		X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
	X	X	X	X	X	X	X	X	
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	X	X	X		X	X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X		X	X		X	X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X		X	X		X	X		X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X		X		X	X	X		X	
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
	X	X		X	X	X	X	X	
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X		X	X		X	X		

Респондент № 11. Жінка 31 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	А	Б	А	Б	А	Б	Б	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	А	Б	А	Б	А	Б	Б	А	А
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	Б	Б	А	Б	А	Б	Б	А	А

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	-	+	-	+	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	-	+	+	+	-	+	-	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	+	+	-	-	+	+	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	-	+	+	+	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	+	+	+	-	+	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	+	+	-	+	-	-	+	+	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
-	-	+	-	+	+	+	-	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	-	+	-	+	+	-	-	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	-	-	+	+	+	-		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	+	-	-	+	+	-	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	+	+	-	+	+	+	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	-	-	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	-	+	+	-	+	-	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
-	+	-	+	-	+	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожен і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X	X		X	X		X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X		X	X		X	X		X	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X		X	X	X	X	X		X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X		X	X	X	X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X	X	X	X	X		X		X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X	X		X	X	X		X		X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
	X	X	X	X	X	X	X	X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	X	X	X		X	X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X	X	X	X		X	X	
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X		X	X	X	X	X	X	
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X	X		X	X	X			X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
	X	X		X	X	X	X	X	
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X		X	X	X	X	X		

Респондент № 12. Жінка 43 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	А	Б	А	А	А	Б	Б	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	А	Б	Б	Б	А	А	Б	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	+	+	+	-	+	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	+	-	-	-	-	+	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	+	-	+	-	-	+	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	+	+	-	-	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	-	+	+	-	+	-	+	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	+	-	+	-	+	-	+	+	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	+	+	-	-	-	+	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	+	+	-	+	-	+	+	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	-	+	-	+	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	+	-	+	-	+	-	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	-	-	+	+	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	-	-	-	-	+	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	+	-	+	+	+	-	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	-	+	-	+	+	-
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	-	+	-	+	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X	X	X		X	X	X	X		
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	X	X	X	X		X			
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X		X		X	X			
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X		X	X	X		X	X		
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X		X		X	X			
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X	X	X	X	X	X		
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
	X	X	X	X		X	X		
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X		X	X	X	X	X			
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
	X		X	X	X	X	X		
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
	X	X	X		X	X	X		
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X	X	X		X	X	X		
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X		X		X		X	X		
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X	X		X		X		

Респондент № 13. Жінка 41 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	Б	Б	А	А	Б	А	Б	Б	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	А	Б	А	Б	Б	А	Б	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	Б	А	А	Б	А	Б	А	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	-	-	-	+	-	+	+	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	+	-	+	-	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	+	+	-	+	-	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	-	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	+	-	+	-	-	-	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	-	+	-	-	+	-	+	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	+	+	+	-	+	+	+	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	-	+	+	+	+	-	-	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	+	+	+	+	-	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

Респондент № 14. Жінка 47 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	А	Б	А	Б	Б	Б	А	Б	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	А	Б	Б	А	Б	А	Б	Б	А
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	А	А	Б	А	Б	А	А	А

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	+	+	-	+	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	+	+	-	-	+	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	+	-	+	+	+	-	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	-	+	-	-	-	+	+	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	-	+	-	-	-	-	+		
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	-	+	-	+	-	-	+	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
-	+	+	+	-	+	-	+	-	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	+	-	-	+	-	-	+	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	+	-	+	-	+	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	-	+	+	-	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	+	-	+	+	-	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	-	+	+	-	-	+	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	-	-	+	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	-	+	-	+	+	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
-	+	-	+	-	-	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожен і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X		X	X	X	X	X	X	X	
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X		X		X	X	X	X	X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X		X	X	X	X	X	
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X	X	X		X	X	X		X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X	X	X	X	X				X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X	X		X	X	X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X		X	X	X		X		X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	X	X	X	X		X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X		X		X	X	X		X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X		X		X	X	X	X		X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X		X	X	X	X		X	
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
	X	X	X		X	X	X		X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X		X	X	X	X	X		

Респондент № 15. Жінка 33 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.
Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.**

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	Б	Б	А	Б	А	Б	А	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	А	Б	Б	Б	А	А	Б	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	Б	А	Б	А	А	А	Б	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	-	+	+	-	+	-	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	-	-	+	-	-	+	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	-	-	+	-	+	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	-	+	-	-	+	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	-	+	-	+	+	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	+	-	-	+	-	+	-	+	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	-	+	-	-	-	+	-	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	+	+	-	-	+	+	-	-	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	+	+	+	+	-	-		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	-	-	+	+	-	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	+	-	+	-	+	+	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	-	+	+	-	+	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	+	-	+	-	+	+	-	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	-	-	+	+	+	-	-	-
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	+	-	-	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X		X		X		X		X	
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X	X	X		X	X	X	X		X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X		X		X			X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X		X	X		X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	X	X		X	X	X	X	X	
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X	X	X	X	X	X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X		X	X	X	X		X		X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X		X	X	X		X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X		X		X	X		X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X		X	X		X	X	X	
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X		X	X	X		X	X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
	X		X	X		X	X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X		X	X	X	X	X	X		

Респондент № 16. Чоловік 51 рік**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	А	Б	А	Б	Б	А	Б	А	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	А	А	Б	А	Б	А	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	Б	А	Б	Б	А	А	Б	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	-	+	-	+	-	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	-	+	-	-	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	-	-	+	-	+	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	-	+	-	-	+	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	-	+	-	+	-	+	+	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	+	-	-	-	+	-	-	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
-	-	-	-	+	-	+	-	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	-	+	-	+	-	-	-	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	+	+	+	-	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	-	+	-	-	+	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	-	-	+	+	+	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	-	+	+	-	-	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	+	+	+	-	-	+	-
51	52	53	54	55	56	57			
+	+	-	+	-	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожен і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X		X		X	X	X	X	
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		X	X	X	X	X	X	X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X	X	X	X	X	X		X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X		X	X		X	X		X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X	X	X	X	X	X		X	
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X		X		X	X		X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X	X	X	X	X		X	X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X	X	X		X	X	X		X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X		X	X	X		X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X	X		X	X	X	X	X	
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X		X	X	X		X	X	X	
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X		X	X	X	X	X	X	
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X		X	X	X	X		

Респондент № 17. Жінка 52 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	А	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	А	А	Б	А	А	А	Б	Б	А
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	Б	А	Б	Б	А	Б	Б	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	+	+	-	+	+	-	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	+	+	-	+	+	-	+	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	-	+	+	-	-	-	-	+	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	+	-	+	-	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	-	-	+	-	+	-	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	+	+	+	-	-	-	+	+	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	-	-	-	-	+	-	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	-	-	-	+	-	+	-	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	+	+	-	+	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	+	+	-	-	+	+	-	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	-	+	-	-	-	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	-	-	-	+	+	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	-	+	-	+	+	-	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	-	-	+	+	+	-	-	-	-
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	+	+	+	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X	X	X	X		X		X	X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X	X			X	X	X	X	X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X	X		X	X	X	X		X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X	X	X		X	X		X	X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X		X	X		X		X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X	X	X	X		X	X	X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
	X		X			X	X		X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X		X		X	X		X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
	X		X	X	X	X		X	
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
	X	X	X	X	X	X	X		X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X	X	X		X	X	X	X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X		X	X	X		X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X		X	X	X	X		

Респондент № 18. Жінка 37 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	А	Б	А	Б	А	А	А	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	Б	А	А	Б	А	Б	Б	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	А	Б	Б	А	Б	Б	А	А

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	-	-	+	+	-	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	+	-	+	-	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	+	-	-	+	-	+	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	-	-	+	+	-	-	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	-	+	-	+	-	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	+	-	+	+	-	+	-	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	-	+	-	-	+	-	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	+	+	+	-	+	-	+	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	+	+	-	-	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	+	+	-	-	-	+	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	+	+	-	-	-	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	+	-	+	+	+	-	+	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	-	+	-	-	+	+	+	-
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	+	+	+	-	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожен і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X	X		X	X	X	X	X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	X	X		X	X	X	X	X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X		X	X	X	X	X	
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X	X	X		X	X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X	X	X	X		X	X	X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X	X	X		X	X	X	X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X		X	X	X	X	X		X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X	X	X	X			X	X	X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X		X	X		X		X	X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X	X	X		X		X	X	X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X		X		X	X		X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X	X	X	X		X	X	X	
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X		X	X	X	X	X		

Респондент № 19. Чоловік 29 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	Б	А	Б	Б	А	А	А	Б	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	А	Б	Б	Б	А	Б	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	Б	А	Б	А	А	Б	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	-	+	-	+	+	-	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	+	-	+	-	+	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	-	+	-	+	-	+	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	+	+	-	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	-	+	-	+	+	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	-	-	+	+	-	-	+	-	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	+	+	+	-	+	-	+	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	-	-	+	+	-	-	+	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	-	-	+	+	+	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	+	-	-	-	-	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	-	-	+	-	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	+	+	-	-	+	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	-	+	-	+	+	-
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	+	+	+	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X		X	X	X		X	X	X	
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X	X	X	X	X		X	X		X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X		X	X		X	X	X	X	
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X	X	X		X	X		X	X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	X		X	X		X	X	X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X		X	X	X	X	X	X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X		X	X	X	X	X		X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X	X	X	X		X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X	X	X	X			X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X		X	X		X	X	X	X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X		X	X	X		X	X	
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X	X		X	X		X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X		X	X	X	X	X		

Респондент № 20. Жінка 38 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	Б	Б	А	А	Б	А	Б	А	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	А	Б	А	Б	Б	А	Б	А
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	Б	А	Б	Б	А	Б	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	-	-	+	+	+	+	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	+	-	+	+	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	-	+	-	+	+	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	-	+	+	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	-	+	-	+	-	+	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	+	-	+	-	+	+	-	-	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	-	-	+	+	-	-	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	-	-	+	+	-	+	-	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	+	-	+	-	+	+	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	+	+	+	-	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	+	+	+	+	-	-	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	-	+	-	-	-	-	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	+	-	+	-	-	+	-	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	-	+	-	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	+	-	-	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X	X	X	X		X	X	X	X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X	X	X		X	X	X	X		X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X		X	X	X		X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X		X	X		X	X	X	X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	X	X		X	X	X	X	X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X	X	X	X	X	X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X		X	X	X	X		X	X	
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X		X	X	X	X		X	X	X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X		X		X	X	X	
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X		X	X		X	X	X	X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X		X	X	X		X	X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
	X		X	X		X	X		X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X		X	X	X	X	X	X		

Респондент № 21. Чоловік 32 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	Б	Б	А	Б	А	А	Б	А	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	А	А	Б	А	Б	А	А	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	Б	А	Б	А	А	А	Б	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	-	-	+	+	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	+	+	-	-	-	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	-	+	+	-	+	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	+	+	-	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	-	+	-	-	+	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	+	-	+	+	+	-	+	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
-	+	+	-	-	+	-	+	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	-	+	+	-	+	+	+	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	+	+	+	-	+	+	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	-	+	-	+	-	+	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	+	-	+	-	+	+	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	-	+	+	-	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	+	-	-	+	-	-	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	-	+	-	+	+	-	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	-	-	+	+	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожен і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X	X	X		X	X	X	X	X	X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	X	X	X	X		X			X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X		X		X	X		X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X		X	X	X		X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X		X		X	X		X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X	X	X	X	X	X		X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
	X	X	X	X		X	X		X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X		X	X	X	X	X		X	X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
	X		X	X	X	X	X	X	
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
	X	X	X		X	X	X	X	X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X	X	X		X	X	X	X	
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X		X		X		X	X		X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X	X		X		X		

Респондент № 22. Жінка 46 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	Б	А	Б	А	Б	А	А	А	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	Б	А	А	Б	Б	А	Б	А	А
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	Б	А	А	Б	Б	А	Б	А

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	-	+	+	-	+	-	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	-	-	+	-	-	+	-	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	-	-	+	-	+	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	+	+	+	-	-	+	+	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	-	+	-	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	+	-	-	+	-	+	-	+	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	+	+	+	+	-	-	+	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	+	+	-	-	+	+	-	+	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	+	+	+	+	-	-		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	+	-	+	-	-	+	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	+	-	+	-	+	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	-	+	-	+	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	-	+	+	-	-	+	-	-	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	+	-	-	+	+	-	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
+	+	-	+	-	+	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X	X	X	X		X		X	X	X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X	X	X	X	X	X	X	X		X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X	X		X		X	X	X	X	
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X		X	X	X	X	X		X	X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X		X	X	X	X		X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X	X		X	X	X	X	X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X	X	X	X		X	X	X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X	X	X	X		X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X		X	X	X		X	X	X	
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
	X		X	X	X		X	X	
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X		X	X	X	X	X		X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X		X		X	X	X	X	
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X		X	X	X			

Респондент № 23. Жінка 39 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	А	Б	Б	Б	А	Б	А	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	А	Б	Б	Б	А	А	Б	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	Б	А	Б	Б	А	Б	А	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	+	+	-	-	+	+	-	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	-	+	-	+	+	-	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	-	-	-	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	-	+	-	-	-	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	-	-	-	+	-	+	-	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
-	+	-	+	-	-	+	+	-	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	-	-	-	+	+	+	-	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	+	+	+	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	-	-	+	+	+	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	-	-	-	-	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	-	-	-	+	+	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	+	-	+	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	-	-	+	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	+	-	-	+	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожен і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X		X	X	X	X	X	X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X		X		X	X	X	X		X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X		X	X	X	X	X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X	X	X		X	X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X	X	X	X	X			X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X	X		X	X	X	X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X		X	X	X		X	X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	X	X	X	X		X	X		X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X		X		X	X	X	X	
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X		X		X	X	X	X	X	X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X		X	X		X		X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
	X	X	X		X	X		X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X		X	X	X	X	X		

Респондент № 24. Жінка 48 років**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	Б	А	Б	Б	А	Б	А	Б	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	А	А	Б	Б	А	Б	А	Б	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	Б	А	А	Б	А	Б	А	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	-	-	+	+	+	-	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	-	+	+	+	-	+	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	+	-	-	-	-	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	+	-	-	-	-	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	-	-	+	+	+	-	+	-	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	-	+	-	+	+	+	-	-	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	+	-	-	-	+	-	+	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	-	+	+	-	+	+	-	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	+	+	-	+	+	-	-		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	-	+	-	+	+	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	-	+	+	-	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	-	+	+	-	-	+	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	+	-	+	+	-	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	+	+	-	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
-	+	-	-	+	-	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X	X		X	X	X	X	X	
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X	X		X			X	X	X	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X	X		X	X		X	X	X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X	X	X	X		X	X	X	X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X		X	X	X	X	X		X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X		X	X	X	X	X	X		
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
	X	X	X	X		X		X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	X	X		X	X	X			X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X		X	X		X	X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X	X		X	X		X	X	X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X	X	X	X	X		X		X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X		X	X	X	X		X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X		X	X	X		X		

Респондент № 25. Чоловік 40 років**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	А	А	Б	Б	А	Б	Б	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	А	Б	Б	Б	А	А	Б	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	Б	Б	А	Б	А	Б	А	Б	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	-	-	+	+	-	-	-	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	+	+	-	-	+	+	-	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	-	+	-	+	+	+	-	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	-	+	-	-	-	+	+	-	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	+	+	-	-	-	+	+	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	-	+	+	+	-	-	+	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
-	+	+	+	-	+	-	+	-	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	-	+	-	-	+	-	-	-	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	-	-	+	-	+	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	+	+	-	+	-	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	-	+	-	+	-	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	+	-	-	+	-	+	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	-	+	-	+	-	+	-	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	-	-	+	+	+	-	+	-
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	+	+	-	+	-			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X	X		X		X	X	X	
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X		X	X	X	X	X	X	X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X		X		X	X	X	X	X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X	X	X	X		X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X		X	X	X	X	X	X	
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X	X	X			X	X	X		X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X		X	X	X		X	X	X	
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X		X		X	X	X		X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X		X	X	X	X		X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X	X		X	X		X	X	X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
	X	X	X		X		X		X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X		X	X	X		X	X	X	
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X		X	X		X		

Респондент № 26. Чоловік 53 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	А	Б	А	Б	Б	Б	А	Б	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	А	Б	Б	А	Б	А	Б	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	Б	Б	А	А	А	Б	А	Б	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	+	-	+	-	+	+	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	+	+	+	-	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	+	+	-	+	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	-	+	+	-	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	+	+	-	+	-	+	+	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	+	-	-	-	+	-	+	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
-	-	-	-	+	-	+	-	+	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	+	-	+	-	+	-	-	+	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	+	+	-	-	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій

темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	-	-	+	-	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	-	-	+	+	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	-	+	-	+	+	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	+	-	-	+	-	+	+	-	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	+	+	+	-	+	+	+
51	52	53	54	55	56	57			
-	+	-	+	+	-	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X		X	X	X	X	X	X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X		X	X		X	X		X	X
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X		X	X	X	X	X			X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	X		X	X		X	X	X	X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	X	X	X	X			X	X	
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X	X		X	X	X		X		X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
	X	X	X	X	X	X	X	X	
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	X	X	X		X	X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X	X	X	X		X	X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X		X	X	X	X	X	X	
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X	X		X	X	X		X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
	X	X		X	X	X	X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X		X	X	X	X	X		

Респондент № 27. Жінка 41 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Б	А	Б	Б	Б	А	Б	А	Б	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	А	Б	Б	Б	А	А	Б	А
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
А	Б	А	А	Б	А	Б	А	А	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	-	+	-	+	+	+	-	+	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	-	-	+	+	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	+	-	+	+	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	-	+	+	+	-	-	+	+	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	+	-	+	-	+	+	+	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	+	-	-	+	-	-	-	+	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
-	+	-	+	+	+	-	+	-	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	-	+	-	+	+	+	-	+	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	-	-	+	+	+	-		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій

темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	+	+	+	+	-	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	+	-	+	-	+	-	+	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	+	-	-	+	-	+	+	-	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	+	+	-	+	+	+	+
51	52	53	54	55	56	57			
-	+	-	+	+	+	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X	X		X		X		X	X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X	X		X	X	X	X	X	X	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X		X	X	X		X	X	X	X
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X		X		X		X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X		X	X	X	X	X	X		X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
X		X			X		X	X	X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X		X	X		X	X		X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	X	X		X	X		X	X	X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X		X	X		X	X	X	
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
	X	X		X	X	X		X	X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X	X	X	X	X		X	X	X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
	X	X		X	X	X	X		X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X		X	X	X		X	X		

Респондент № 28. Чоловік 42 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	А	Б	А	Б	Б	А	Б	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	А	Б	А	А	Б	А	Б	А	А
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	Б	А	Б	А	Б	А	А	А

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	+	-	+	-	-	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	-	+	-	+	-	+	-	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	-	+	+	-	+	-	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	+	+	-	+	-	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
+	-	-	+	-	-	+	-	+	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	+	+	+	-	+	+	+	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
-	+	-	+	+	+	+	-	-	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
-	+	+	+	+	-	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +/-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	-	+	-	-	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	-	+	-	+	+	-	-	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
-	+	-	-	+	-	-	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	-	+	-	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	-	-	+	+	-	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	+	-	+	-	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X	X	X	X			X	X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X	X	X			X	X		X	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
X	X		X	X	X	X	X	X	
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X	X		X	X	X		X	X
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X		X	X	X		X	X	
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X		X	X	X		X	X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X	X	X	X	X	X				X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	X	X	X		X	X	X	X	
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X	X			X	X	X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X	X	X		X	X	X	X	
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X		X	X	X	X	X	X	X	
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X		X		X	X	X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X		X		X	X	X		

Респондент № 29. Жінка 44 роки**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	А	Б	А	Б	Б	А	А	А	Б
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	Б	А	Б	Б	А	А	Б	Б	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	А	Б	А	Б	Б	Б	А	Б	Б

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	+	-	+	-	+	-	-	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	-	+	-	-	-	-	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	-	+	-	-	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	-	-	+	+	+	-	+	-
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	-	-	+	-	+	+	-	-	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	+	-	+	-	+	+	+	-	-
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	-	+	+	-	-	-	+	-	-
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	+	-	-	+	-	+	+	-
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	+	-	+	+	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	-	-	+	+	+	-	-	+	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	+	+	-	-	-	+	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	-	+	-	-	+	-	+	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
-	+	+	+	-	-	+	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	-	+	-	+	-	+	+	-	-
51	52	53	54	55	56	57			
-	+	-	-	+	-	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожен і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X	X		X	X	X		X	X	X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	X	X	X		X	X	X	X	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	X	X	X	X	X		X	X	
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X		X	X	X		X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
X	X	X	X	X	X	X		X	X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X	X	X	X	X		X	X
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
	X	X	X	X	X		X	X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
X	X	X	X		X	X	X	X	X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
X	X	X	X	X	X	X		X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
X	X	X		X	X	X	X		X
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X		X	X	X		X	X	X	
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X	X			X	X		X	X	X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X		X	X	X	X		

Респондент № 30. Чоловік 35 років**№ 1. Діагностика схильності до конфліктної поведінки.**

Методика К.Томаса, адаптація Н.В.Гришиної.

30 питань, відповіді А або Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	Б	А	Б	Б	Б	А	Б	Б	А
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Б	А	Б	А	Б	А	Б	А	А	Б
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Б	Б	Б	А	Б	Б	А	А	Б	А

№ 2. Опитувальник акцентуації характеру і темпераменту Леонгарда-Шмішека

Інструкція: Вам пропонується відповісти на 88 питань, що стосуються різних сторін вашої особистості. Поряд з номером питання поставте знак + (так), якщо згодні, або - (ні), якщо не згодні. Відповідайте швидко, довго не замислюйтеся.

88 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
-	-	+	-	+	+	-	+	-	-
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
+	+	-	+	+	+	+	+	+	-
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	-	+	-	-	+	-	+	-	+
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	+	+	-	+	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
+	+	+	-	+	-	+	-	+	+
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
-	+	+	-	+	-	-	-	-	+
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
+	+	+	-	+	-	-	+	+	+
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
+	-	-	+	+	+	+	-	-	+
81	82	83	84	85	86	87	88		
+	-	+	+	-	-	-	+		

№ 3. Методика вивчення темпераменту (опитувальник Г.Айзенка)

Інструкція

“На поставленні питання ти повинен відповісти “так” або “ні”, записавши свою відповідь поруч з номером запитання у “Бланку відповідей” знаком “+” або “-“. Не потрібно гаяти багато часу на обмірковування питань. Дай ту відповідь, яка перша прийшла в голову. Відповідай на всі питання підряд, нічого не пропускай. Точно і правильно вивчити свій темперамент ти можеш при умові, що відповіді будуть щирі. Коментувати питання не варто.

57 питань +-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+	+	-	-	+	+	-	+	-	+
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
-	+	+	-	+	+	-	-	+	+
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
+	+	-	+	+	-	+	-	-	-
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
+	-	+	-	+	+	-	+	-	+
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
-	+	-	-	+	-	-	+	-	+
51	52	53	54	55	56	57			
+	-	+	+	+	-	+			

№ 4. Методика діагностики міжособистісних стосунків Т. Лірі

Інструкція: Вам пропонується список характеристик. Слід уважно прочитати кожну і вирішити, чи відповідає вона вашому уявленню про себе. Якщо відповідає, то позначте її у протоколі хрестиком, якщо не відповідає - нічого не ставте. Якщо немає повної впевненості, хрестик не ставте. Намагайтеся бути щирими.

128 питань

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
X	X		X	X	X		X		X
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
X			X			X	X	X	
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
		X		X	X	X	X	X	
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
X	X		X	X	X	X	X	X	
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	X	X			X	X	X		X
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	X	X		X		X		X	
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
X		X	X		X	X	X	X	X
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	X	X		X		X	X		X
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
	X		X	X	X		X	X	X
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
	X	X	X	X	X	X	X		
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110
X	X	X	X		X		X		X
111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
X		X	X	X	X	X			X
121	122	123	124	125	126	127	128		
X	X	X		X	X		X		