

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт педагогики, психологии и социологии
Кафедра современных образовательных технологий

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И.А. Ковалевич
« ____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

09.03.03 Прикладная информатика

**СОЗДАНИЕ ВЕБ-САЙТА «КОММУНИКАТИВНЫЕ УМЕНИЯ И
ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ»**

Руководитель _____ ст.преподаватель О.В. Шайдурова

Выпускник _____ О.П. Соломатова

Красноярск 2016

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме Создание веб-сайта «Коммуникативные умения и типологические особенности личности» содержит 86 страниц текстового документа, 4 приложения, 28 использованных источников, 19 рисунков, 5 таблиц.

ЭЛЕМЕНТЫ HTML, WEB-САЙТ, ПРОГРАММИРОВАНИЕ, ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ МЕТОДИКИ, КОММУНИКАТИВНЫЕ УМЕНИЯ, ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ, ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ, ИССЛЕДОВАНИЕ.

Цель работы: создание веб-сайта «Коммуникативные умения и типологические особенности личности».

Объект исследования: студенты 2 курса ИППС СФУ.

Предмет исследования: коммуникативные умения и типологические особенности студентов.

Цель исследования: выявление уровня коммуникативных умений и типологических особенностей студентов.

В данной исследовательской работе была изучена зависимость коммуникативных умений от типологических особенностей личности. Исследование проходило среди студентов 2 курса ИППС СФУ, число принявших участие в исследовании составило 30 человек.

Гипотеза - коммуникативные навыки находятся в прямой зависимости от типологических особенностей личности. Экстраверты более общительны, лучше ориентируются в межличностных отношениях, интровертам свойственна направленность на себя, сложнее вступать в межличностные отношения.

Гипотеза не подтвердилась. В данной группе была выявлена слабая зависимость между коммуникативными умениями и типологическими особенностями. Наибольшими коммуникативными умениями обладают холерики (экстраверты) и флегматики (интроверты).

Причины полученных результатов могут быть различны: субординация в отношениях, студенты группы не достаточно знакомы друг с другом и др.

Предполагается дальнейшее изучение данной группы, с целью изучения данной проблемы, анализ причины опровержения гипотезы построенной на теоретических знаниях.

Разработан веб-сайт «Коммуникативные умения и типологические особенности личности», на котором представлены результаты исследования и теоретический материал по данной теме.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Теоретический аспект проблемы коммуникативных умений и типологических особенностей личности и обзор программных средств для создания веб-сайта.....	7
1.1 Теоретическое описание проблемы коммуникативных умений и типологических особенностей личности.....	7
1.1.1 Проявление типологических особенностей личности в процессе общения.....	7
1.1.2 Типологические особенности личности.....	11
1.1.3 Теоретические подходы к проблеме изучения и формирования коммуникативных навыков.....	22
1.2 Анализ информационных ресурсов и сервисов.....	27
1.2.1 Всемирная паутина Internet.....	27
1.2.2 HTML – документы и средства их редактирования.....	28
1.2.3 HTML-редакторы.....	32
2 Описание методик для исследования коммуникативных умений и типологических особенностей личности и программных средств для создания веб-сайта.....	36
2.1 Описание методик для исследования.....	36
2.2 Описание программных средств для создания веб-сайта.....	47
3 Создание веб-сайта и анализ результатов исследования.....	54
3.1 Результаты психодиагностического исследования.....	54
3.2 Описание веб-сайта «Коммуникативные умения и типологические особенности личности».....	61
Заключение.....	66
Список использованных источников.....	67
Приложение А (обязательное) Опросник Г. Айзенка.....	69
Приложение Б (обязательное) Полярные значения факторов 16 тест-опросника 16PF.....	72
Приложение В (обязательное) Диагностика коммуникативно-характерологических особенностей личности.....	75
Приложение Г (обязательное) Тест Кеттелла (16PF форма С).....	77

ВВЕДЕНИЕ

За взаимодействием и коммуникативной стороной общения выступает его перцептивный аспект – осуществляемое в общении взаимное восприятие его участников.

Взаимодействие людей может быть эффективным лишь в том случае, если его участники являются взаимно значимыми. Безразличие и слепота к индивидуальным особенностям и запросам партнера, игнорирование его внутреннего мира, оценок, позиций искажают результат взаимовлияния, тормозят, а порой и парализуют само взаимодействие [1].

Дифференциальная психология (психология индивидуальных различий) изучает психологические и поведенческие характеристики человека, которые являются относительно устойчивыми и по которым люди существенно отличаются друг от друга. Центральным моментом этой отрасли психологического научного знания является вопрос о том, откуда берутся индивидуальные различия. По меткому выражению американского психолога Анны Анастаси, индивидуальные различия порождаются многочисленными и сложными взаимодействиями между наследственностью индивида и внешней средой.

У истоков отечественной дифференциальной психологии стояли прославленные физиологи И.М. Сеченов, И.П. Павлов, психологи В.Д. Небылицын и Б.М. Теплов, изучавшие психофизиологические основы индивидуальных различий. Их трудами было доказано существование тесной взаимосвязи между физиологическими свойствами нервной системы и психологическими особенностями личности (темпераментом, способностями и др.) [2].

Если обратиться к истории вопроса, то нетрудно выстроить развернутую во времени цепочку нарастания заинтересованности проблематикой значимых отношений, первые знания о которой на десятилетия предваряют 30-е годы нашего столетия, когда во многом усилиями американского ученого Г.Салливана в психологическом лексиконе прочно утвердилось понятие "значимый другой". С этой точки зрения имена У.Джеймса, Ч.Кули, Г.Салливана, Г.Хаймана символизируют качественные точки в континууме, отражающем поступательное движение научной психологической мысли от момента зарождения проблематики значимых отношений до периода 30-40-х годов, когда она стала одной из ключевых в психологии. Понятно, что условные промежутки между этими ориентирами легко могут быть заполнены работами других, куда более многочисленных исследователей [3].

Общение является для человека источником разнообразных переживаний, это одна из главных потребностей личности. Даже на работе, в максимально, официальной среде нашей жизни, мы придаем большое значение тем отношениям, которые у нас складываются с окружающими, а неудовлетворенность ими часто становится причиной смены места работы, ухода из коллектива.

Говоря о трудностях в общении, мы имеем в виду ситуации, когда его участникам не удастся прийти к необходимому результату, или же на его достижение тратится слишком много времени и энергии, или же контакты участников общения оставляют чувство неудовлетворенности, даже если цели взаимодействия достигнуты. За неудачами взаимодействий зачастую стоит наше неумение или нежелание понять друг друга, выбрать общую точку зрения, а также отсутствие необходимых коммуникативных умений [4].

Изучая проблему, ученые используют не только теоретические, но и практические методы исследования. В нашей работе результаты тоже получены практическим путем, и будут представлены в виде веб-сайта, который на сегодняшний день является одним из распространенных способов представления информации. Главная задача веб-сайта – информационное обеспечение. Информационные сайты освещают те или иные аспекты деятельности человека, области науки, техники, природы, финансов, недвижимости и т.п. Информационные сайты характеризуются полнотой, объективностью и доступностью информации, отсутствием прямых коммерческих интересов и высокой целевой посещаемостью.

Веб-сайт – это информационный источник. Разработка сайта решает проблему медленного распространения информации до заинтересованной публики. Согласно статистике, все больше и больше людей при поиске нужной информации обращаются к сети Internet, поэтому создание веб-сайта является актуальным представлением информации в современном обществе, что обусловило выбор темы и цель нашей дипломной работы [5].

Цель работы: создание веб-сайта «Коммуникативные умения и типологические особенности личности».

Основные задачи по реализации цели заключаются в следующем:

- 1 Подбор и обзор литературы по проблеме коммуникативных умений и типологических особенностей личности, а также средств создания веб-сайтов.
- 2 Подбор методик для исследования коммуникативных умений и типологических особенностей личности.
- 3 Проведение исследования.
- 4 Анализ результатов исследования.
- 5 Разработка информационно логической структуры веб-сайта.
- 6 Подбор средств для создания веб-сайт.
7. Создание веб-сайта «Коммуникативные умения и типологические особенности личности».

Цель исследования: выявление уровня коммуникативных умений и типологических особенностей личности.

Объект исследования: студенты 2 курса ИППС СФУ.

Предмет исследования: коммуникативные умения и типологические особенности личности.

Методы исследования [6]:

- 1 Тест Г. Айзенка (определение типа темперамента);
- 2 Многофакторный личностный опросник Р. Кэттелла;

3 Социометрическая техника Дж. Морено (определение коммуникативных умений).

1 Теоретический аспект проблемы коммуникативных умений и типологических особенностей личности и обзор программных средств для создания веб-сайта

1.1 Теоретическое описание проблемы коммуникативных умений и типологических особенностей личности

1.1.1 Проявление типологических особенностей личности в процессе общения

Общение – сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информации, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимание другого человека [3].

Взаимодействие человека с окружающим его миром осуществляется в системе объективных отношений, которые складываются между людьми в их общественной жизни.

Объективные отношения и связи (отношения зависимости, подчинения, сотрудничества, взаимопомощи и др.) неизбежно и закономерно возникают в любой реальной группе. Отражением этих объективных взаимоотношений между членами группы являются субъективные межличностные отношения, которые изучает социальная психология, социология, педагогика.

Основной путь исследования межличностного взаимодействия и взаимоотношений – это углубленное изучение различных социальных фактов.

Всякое производство предполагает объединение людей. Но никакая человеческая общность не может осуществлять полноценную совместную деятельность, если не будет установлен контакт между людьми, в нее включенными, и не будет достигнуто между ними должное взаимопонимание.

Итак, общение – это многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый мотивами совместной деятельности.

Общение включает в себя обмен информацией между участниками совместной деятельности (коммуникативная сторона общения).

Вторая сторона общения – взаимодействие общающихся – обмен не только словами, но и действиями.

Наконец, третья сторона общения предполагает восприятие общающимися друг друга.

Таким образом, в едином процессе общения можно условно выделить три стороны: коммуникативную (передача информации), интерактивную (взаимодействие) и, наконец, перцептивную (взаимовосприятие) [6].

Общение как обмен информацией. Понимание общения как производство общего, объединяющего людей в процессе их взаимодействия и совместной деятельности, предполагает, что этим общим прежде всего является язык как средство общения. Язык обеспечивает коммуникацию между общающимися, потому что его понимает как тот, кто сообщает информацию,

кодируя ее в значениях слов, отобранных для этой цели, так и тот, кто принимает эту информацию, декодируя ее, то есть расшифровывая эти значения и изменяя на основе этой информации свое поведение.

Человек, адресующий информацию другому человеку (коммуникатор), и тот, кто ее принимает (реципиент), для осуществления целей общения и совместной деятельности должны пользоваться одной и той же системой кодификации и декодификации значений, то есть говорить на «одном языке». Если коммуникатор и реципиент используют различные системы кодификации, то они не могут добиться взаимопонимания и успеха в совместной деятельности.

Обмен информацией становится возможен, если значения, закрепленные за используемыми знаками (словами, жестами, иероглифами и т. д.), известны участвующим в общении лицам.

Значение – это содержательная сторона знака как элемента, опосредствующего познание окружающей действительности. Подобно тому, как орудие опосредствует трудовую деятельность людей, знаки опосредствуют их познавательную деятельность и общение [7].

Система словесных знаков образует язык как средство существования, усвоения и передачи общественно-исторического опыта.

Общение как межличностное взаимодействие. Вступая в общение, то есть обращаясь к кому-либо с вопросом, просьбой, приказанием, объясняя или описывая что-то, люди ставят перед собой цель оказать воздействие на другого человека.

Цели общения отражают потребности совместной деятельности людей. Это не исключает случаев пустой болтовни, так называемого фатического общения (от лат. *fatuus* – глупый), бессодержательного использования коммуникативных средств с единственной целью поддержания самого процесса общения.

Общение имеет или, во всяком случае, предполагает некоторый результат – изменение поведения и деятельности других людей. Такое общение выступает как межличностное взаимодействие, то есть совокупность связей и взаимовлияний людей, складывающихся в процессе их совместной деятельности. Межличностное взаимодействие представляет собой последовательность развернутых во времени реакций людей на действия друг друга.

Совместная деятельность и общение протекают в условиях социального контроля, осуществляемого на основе социальных норм принятых в обществе образцов поведения, регламентирующих взаимодействие и взаимоотношения людей.

Общество вырабатывает в качестве социальных норм специфическую систему образцов поведения, им принятых, одобряемых, культивируемых и ожидаемых от каждого, находящегося в соответствующей ситуации. Их нарушение включает механизмы социального контроля, обеспечивающего коррекцию поведения, отклоняющегося от нормы.

Диапазон социальных норм чрезвычайно широк – от образцов поведения, отвечающего требованиям трудовой дисциплины, воинского долга и патриотизма, до правил вежливости.

Социальный контроль в процессах взаимодействия осуществляется в соответствии с репертуаром ролей, «используемых» общающимися людьми. Под ролью понимается нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным или половым характеристикам, положению в семье и т. д.).

Один и тот же человек, как правило, выполняет различные роли, входя в различные ситуации общения.

Взаимодействие людей, исполняющих различные роли, регулируется ролевыми ожиданиями. Хочет или не хочет человек, но окружающие ожидают от него поведения, соответствующего определенному образцу. То или иное исполнение роли обязательно получает общественную оценку, и сколько-нибудь значительное отклонение от образца осуждается [8].

Итак, необходимым условием успешности процесса общения является соответствие поведения взаимодействующих людей ожиданиям друг друга.

Нельзя представлять себе процессы общения всегда и при всех обстоятельствах гладко протекающими и лишенными внутренних противоречий. В некоторых ситуациях обнаруживается антагонизм позиций, отражающий наличие взаимоисключающих ценностей, задач и целей, что иногда оборачивается взаимной враждебностью – возникает межличностный конфликт. Социальная значимость конфликта различна и зависит от ценностей, которые лежат в основе межличностных отношений.

Причиной возникновения конфликтов являются также непреодоленные смысловые барьеры в общении, препятствующие налаживанию взаимодействия общающихся. Смысловой барьер в общении это несовпадение смыслов высказанного требования, просьбы, приказа для партнеров, создающее препятствие для их взаимопонимания и взаимодействия.

Помимо общепринятой системы значений, слова, как и другие факты сознания человека, имеют некоторый личностный смысл, некоторую особую значимость, индивидуальную для каждого. Соотношение значений и личностного смысла было исследовано в трудах А. Н. Леонтьева. «В отличие от значений личностные смыслы... не имеют своего «наиндивидуального», своего «не психологического» существования. Если внешняя чувственность связывает в сознании субъекта значения с реальностью объективного мира, то личностный смысл связывает их с реальностью самой его жизни в этом мире, с ее мотивами. Личностный смысл и создает пристрастность человеческого сознания». Личностный смысл, то есть особую значимость для человека, приобретает то, что связывает цели деятельности с мотивами ее осуществления, то, в чем оказываются запечатленными его потребности [9].

Общение как понимание людьми друг друга. За взаимодействием и коммуникативной стороной общения выступает его перцептивный аспект – осуществляемое в общении взаимное восприятие его участников.

Общение становится возможным только в том случае, если люди, вступающие во взаимодействие, могут оценить уровень взаимопонимания и дать себе отчет в том, что представляет собой партнер по общению. Участники общения стремятся реконструировать в сознании внутренний мир друг друга, понять чувства, мотивы поведения, отношение к значимым объектам. «При общении вы прежде всего ищите в человеке душу, его внутренний мир», – писал К. С. Станиславский.

Однако эта реконструкция внутреннего мира другого человека задача весьма сложная. Субъекту непосредственно дан лишь внешний облик других людей, их поведение и поступки, используемые ими коммуникативные средства, и ему приходится проделать определенную работу для того, чтобы, опираясь на эти данные, понять, что представляют собой люди, с которыми он вступил в общение, сделать заключение об их способностях, мыслях, намерениях и т. д.

Сам по себе отдельный поступок однозначно не связан с внутренним психологическим планом, за ним стоящим, и это обстоятельство превращает межличностное восприятие в решение психологической задачи. Перцептивный аспект общения – это восприятие, понимание и оценка человека человеком. Познавая других людей, индивид получает возможность лучше, более надежно определить перспективы совместной деятельности с ними. От точности «прочтения» их внутреннего мира зависит успешность согласованных действий.

В актах взаимного познания должен быть выделен еще один важнейший механизм межличностного восприятия – рефлексия.

Рефлексия входит в состав восприятия другого человека. Понять другого означает, в частности, осознать его отношение к себе как к субъекту восприятия. Таким образом, восприятие человека человеком можно уподобить удвоенному зеркальному отражению. Человек, отражая другого, отражает и себя в зеркале восприятия этого другого.

В процессах общения идентификация и рефлексия выступают в единстве.

Если бы каждый человек всегда располагал полной, научно обоснованной информацией о людях, с которыми он вступил в общение, то он мог бы строить тактику взаимодействия с ними с безошибочной точностью. Однако в повседневной жизни субъект, как правило, не имеет подобной точной информации, что вынуждает его приписывать другим причины их действий и поступков. Причинное объяснение поступков другого человека путем приписывания ему чувств, намерений, мыслей и мотивов поведения называется каузальной атрибуцией.

Каузальная атрибуция осуществляется чаще всего неосознанно – либо на основе идентификации с другим человеком, то есть при приписывании другому тех мотивов или чувств, которые сам субъект, как он считает, обнаружил бы в

аналогичной ситуации, либо путем отнесения партнера по общению к определенной категории лиц, в отношении которой выработаны некоторые стереотипные представления.

Стереотип здесь – сформировавшийся образ человека, которым пользуются как штампом. Стереотипизация может складываться как результат обобщения личного опыта субъекта межличностного восприятия, к которому присоединяются сведения, полученные из книг, кинофильмов и т. п.

Проблемы коммуникативной деятельности межличностного взаимодействия и восприятия человека человеком исследуются главным образом социальной психологией [10].

1.1.2 Типологические особенности личности

Дифференциальная психология (психология индивидуальных различий) изучает психологические и поведенческие характеристики человека, которые являются относительно устойчивыми и по которым люди существенно отличаются друг от друга. Центральным моментом этой отрасли психологического научного знания является вопрос о том, откуда берутся индивидуальные различия. По меткому выражению американского психолога Анны Анастаси, индивидуальные различия порождаются многочисленными и сложными взаимодействиями между наследственностью индивида и внешней средой.

У истоков отечественной дифференциальной психологии стояли прославленные физиологи И. М. Сеченов, И. П. Павлов, психологи В. Д. Небылицын и Б. М. Теплов, изучавшие психофизиологические основы индивидуальных различий. Их трудами было доказано существование тесной взаимосвязи между физиологическими свойствами нервной системы и психологическими особенностями личности (темпераментом, способностями и др.). К примеру, было выявлено, что слабая нервная система характеризуется высокой сенсорной чувствительностью, сила нервной системы – способностью противостоять отвлекающим раздражениям, что позволяет концентрировать внимание на нужных объектах, а динамичность – легкостью образования положительных и тормозных связей [11].

В русле дифференциальной психологии американскими психологами Г. Олпортом, Р. Кэттеллом и английским психологом немецкого происхождения Г. Айзенком разработана структурно-динамическая теория черт, которая по праву считается одной из основных общепсихологических теорий, оказавшей большое влияние на современную концепцию индивидуальных различий.

Черта личности означает обобщенную тенденцию поведения и ожидания. Например, «я впечатлительный» означает устойчивую черту, тогда как «меня впечатляют твои успехи», означает лишь внутреннее состояние реагирования.

Устойчивость многих личностных черт во времени подтверждена экспериментальными исследованиями психолога Л. Р. Гуесмана с соавторами.

Было выявлено, что различия между детьми в агрессивности, доминировании, зависимости, социабельности и застенчивости сохраняются со среднего и позднего детства через подростковые годы вплоть до взрослости [12].

Таким образом, под чертой личности следует понимать устойчивые особенности человека, проявляющиеся на протяжении длительного времени и мало изменяющиеся в различных житейских ситуациях. Основными особенностями черт личности является степень выраженности (у разных людей степень выраженности черт различна), трансситуативность (проявление черт в различных ситуациях) и изменяемость (черты личности доступны измерению с помощью специализированных опросников и тестов). В экспериментальной психологии личности наиболее широко исследованы такие показатели, как экстраверсия – интроверсия, конформизм – доминантность, застенчивость – смелость, тревожность, ригидность, импульсивность и др.

При разработке теории черт были выдвинуты три основные задачи:

1 Установить основные параметры, по которым люди существенно отличаются друг от друга.

2 Убедиться, что эти параметры остаются достаточно постоянными от ситуации к ситуации.

3 Выявить, как и почему возникают эти индивидуальные различия [4].

Первая и вторая задачи решались в ходе теоретических и экспериментальных исследований теории черт Г. Олпортом, Р. Кэттеллом, Г. Айзенком и их последователями. В решении третьей задачи наметились три подхода: 1) наследственный, генетический принцип (Анна Анастасина); 2) индивидуальные различия порождаются критическими событиями, происходящими в младенческом возрасте, -такова позиция психоанализа (З. Фрейд); 3) индивидуальные различия – результат подражания родителям (А. Бандура); 4) индивидуальные различия опосредованы особенностями центральной нервной системы, имеют психофизиологическую основу (В. Д. Небылицын, Б. М. Теплов, Г. Айзенк). Нам представляется более обоснованной позиция Анны Анастасии и сторонников психофизиологического обоснования индивидуальных различий, хотя и не следует игнорировать влияние критических событий младенческого и детского возраста на формирование черт личности взрослого человека.

Согласно теории черт поведение детерминировано в основном не жизненными ситуациями, а индивидуальными особенностями людей. Люди различаются между собой по степени выраженности определенных личностных черт, которые оказывают значительное влияние на поведение [2].

Потребности, интересы и идеалы, вообще установки и тенденции личности определяют, что хочет человек; его способности – что он может. Но остается еще вопрос о том, что же он есть – каковы основные, стержневые, наиболее существенные свойства человека, которые определяют его общий облик и его поведение. Это вопрос о характере. Тесно связанный с направленностью личности, характер человека вместе с тем имеет своей предпосылкой его темперамент. Темперамент и характер отличны и вместе с

тем тесно связаны друг с другом. Их научное изучение шло не совпадающими, но неоднократно скрещивающимися путями.

Темперамент. Говоря о темпераменте, обычно имеют в виду динамическую сторону личности, выражающуюся в импульсивности и темпах психической деятельности. Именно в этом смысле мы обычно говорим, что у такого-то человека большой или небольшой темперамент, учитывая его импульсивность, стремительность, с которой проявляются у него влечения, и т.д. Темперамент – это динамическая характеристика психической деятельности индивида [13].

Учения о темпераменте. Создателем учения о темпераментах считается древнегреческий врач Гиппократ (V в. до н.э.). Он утверждал, что люди различаются соотношением 4 основных «соков организма» – крови, флегмы, желтой желчи и черной желчи, - входящих в его состав. Исходя из его учения, самый знаменитый после Гиппократа врач античности Клавдий Гален (II в. до н.э.) разработал первую типологию темпераментов, которую он изложил в известном трактате «De temperamentum» (лат. *temperamentum*. – «соразмерность», «правильная мера»). Согласно его учению тип темперамента зависит от преобладания в организме одного из соков. Им были выделены темпераменты, которые и в наше время пользуются широкой известностью: сангвиник (от лат. *sanguis* – «кровь»), флегматик (от греч. *phlegma* – «флегма»), холерик (от греч. *chole* – «черная желчь») и меланхолик (от греч. *melas chole* – «черная желчь» [12]. Эта фантастическая концепция имела огромное влияние на ученых на протяжении многих столетий. Я. Стреляу пишет: «О влиянии, которое оказало учение древних врачей и философов на дальнейшее развитие типологии темпераментов, можно судить, хотя бы по тому, что до середины XVIII в. почти все исследователи видели анатомо-физиологические основы темперамента в строении и функционировании нервной системы». С древнейших времен исследователи, наблюдая значительное разнообразие поведения, совпадающее с различиями в телосложении и физиологических функциях, пытались их упорядочивать, каким-то образом их группировать. Так возникли самые различные типологии темпераментов. Наибольший интерес представляют те из них, в которых свойства темперамента, понимаемые как наследственные или врожденные, связывались с индивидуальными различиями в особенностях телосложения. Эти типологии получили название **конституционных типологий**. Так, наибольшее распространение получила типология, предложенная Э. Кречмером, который в 1921 г. опубликовал свою знаменитую работу «Строение тела и характер». Главная его идея заключалась в том, что люди с определенным типом телосложения имеют определенные психические особенности. Им было проведено множество измерений частей тела, что позволило ему выделить 4 конституциональных типа:

1 Лептосоматик – характеризуется хрупким телосложением, высоким ростом, плоской грудной клеткой. Плечи узкие, нижние конечности – длинные и худые.

2 Пикник – человек с выраженной жировой тканью, чрезмерно тучный, характеризуется малым или средним ростом, расплывшимся туловищем с большим животом и круглой головой на короткой шее.

3 Атлетик – человек с развитой мускулатурой, крепким телосложением, характерен высокий или средний рост, широкие плечи, узкие бедра.

4 Диспластик – люди с бесформенным, неправильным строением. Индивиды этого типа характеризуются различными деформациями телосложения (чрезмерный рост и т. п.).

С названными типами строения тела Кречмер соотносит 3 выделенных им типа темперамента, которые он назвал: *шизотимик*, *иксотимик* и *циклотимик*. Шизотимик имеет астеническое телосложение, он замкнут, склонен к колебаниям эмоций, упрям, малоподатлив к изменению установок и взглядов, с трудом приспосабливается к окружению. В отличие от него иксотимик обладает атлетическим телосложением. Это спокойный, маловпечатлительный человек со сдержанными жестами и мимикой, с невысокой гибкостью мышления, часто мелочный. Пикническое телосложение имеет циклотимик, его эмоции колеблются между радостью и печалью, он легко контактирует с людьми и реалистичен во взглядах [12].

Теория Э. Кречмера была очень распространена в Европе, а в США приобрела популярность концепция темперамента У. Шелдона, сформулированная в 40-х годах нашего столетия. В основе взглядов Шелдона также лежит предположение о том, что тело и темперамент – это два параметра человека, связанных между собой. Структура тела определяет темперамент, который является его функцией. У. Шелдон исходил из гипотезы о существовании основных типов телосложения, описывая которые он заимствовал термины из эмбриологии. Им были выделены три типа: 1) *эндоморфный* (из эндодермы образуются преимущественно внутренние органы); 2) *мезоморфный* (из мезодермы образуется мышечная ткань); 3) *экторморфный* (из эктодермы развивается кожа и нервная ткань). При этом людям с эндоморфным типом свойственно относительно слабое телосложение с избытком жировой ткани; мезоморфному типу свойственно иметь стройное и крепкое тело, большую физическую устойчивость и силу; а эктоморфному – хрупкий организм, плоскую грудную клетку, длинные тонкие конечности со слабой мускулатурой. По У. Шелдону, этим типам телосложения соответствуют определенные типы темпераментов, названные им в зависимости от функций определенных органов тела: висцеротония («внутренности»), соматотония («тело»), церебротония («мозг»). Лиц с преобладанием висцеротонии У. Шелдон называет висцеротониками, и далее, соответственно, соматотониками и церебротониками и считает, что каждый человек обладает всеми названными группами свойств. Однако различия между людьми определяется преобладанием тех или иных свойств [12].

В основу своей классификации типов нервной системы И. П. Павлов положил три основных критерия: силу, уравновешенность и лабильность коры головного мозга.

Исходя из этих основных признаков, он в результате своих исследований методом условных рефлексов пришел к определению четырех основных типов нервной системы.

- 1 Сильный, уравновешенный и подвижный – живой тип.
- 2 Сильный, уравновешенный и инертный – спокойный, медлительный тип.
- 3 Сильный, неуравновешенный с преобладанием возбуждения над торможением – возбудимый, безудержный тип.
- 4 Слабый тип.

Учение Павлова о типах нервной деятельности имеет существенное значение для понимания физиологической основы темперамента. Правильное его использование предполагает учет того, что тип нервной системы является строго физиологическим понятием, а темперамент – это понятие психофизиологическое и выражается он не только в моторике, в характере реакций, их силе, скорости и т. д., но также и в впечатлительности, в эмоциональной возбудимости и т. п.

Темперамент не свойство нервной системы или нейроконституции как таковой; он динамический аспект личности, характеризующий динамику ее психической деятельности. Эта динамическая сторона темперамента взаимосвязана с остальными сторонами жизни личности и опосредована конкретным содержанием ее жизни и деятельности; поэтому динамика деятельности человека и несводима к динамическим особенностям его жизнедеятельности, поскольку та сама обусловлена взаимоотношениями личности с окружающим. Это с очевидностью обнаруживается при анализе любой стороны, любого проявления темперамента [13].

Свойства темперамента. К свойствам темперамента можно отнести те отличительные индивидуальные признаки человека, которые определяют собой динамические аспекты всех его видов деятельности, характеризуют особенности протекания психических процессов, имеют более или менее устойчивый характер, сохраняются в течение длительного времени, проявляясь вскоре после рождения (после того, как центральная нервная система приобретет специфически человеческие формы).

Советский психофизиолог В.М. Русалов, опираясь на новую концепцию свойств нервной системы, предположил на ее основе более современную трактовку свойств темперамента. Исходя из теории функциональной системы П. К. Анохина, включающей четыре блока хранения, циркулирования и переработки информации (блок афферентного синтеза, программирования (принятия решения), исполнения и обратной связи), Русалов выделил четыре связанных с ним свойства темперамента, отвечающие за широту или узость афферентного синтеза (степень напряженности взаимодействия организма со средой), легкость переключения с одной программы поведения на другую, скорость исполнения текущей программы поведения и чувствительность к несовпадению реального результата действия с его акцептором [13].

Темперамент – это динамическая характеристика психической деятельности индивида.

Для темперамента показательна, во-первых, *сила* психических процессов. При этом существенна не только абсолютная сила их в тот или иной момент, но и то, насколько она остается постоянной, т. е. степень динамической устойчивости. При значительной устойчивости сила реакции в каждом отдельном случае зависит от изменяющихся условий, в которых оказывается человек, и адекватна им: более сильное внешнее раздражение вызывает более сильную реакцию, более слабое раздражение – более слабую реакцию. У индивидов с большей неустойчивостью, наоборот, сильное раздражение может – в зависимости от очень изменчивого состояния личности – вызывать то очень сильную, то очень слабую реакцию; точно так же и самое слабое раздражение может иногда вызвать и очень сильную реакцию; весьма значительное событие, чреватое самыми серьезными последствиями, может оставить человека безразличным, а в другом случае ничтожный повод даст бурную вспышку: «реакция» в этом смысле совсем не адекватна «раздражителю».

Психическая деятельность одной и той же силы может отличаться различной степенью напряженности, в зависимости от соотношения между силой данного процесса и динамическими возможностями данной личности. Психические процессы определенной интенсивности могут совершаться легко, без всякого напряжения у одного человека в один момент и с большим напряжением у другого человека или у того же человека в другой момент. Эти различия в напряжении скажутся в характере то ровного и плавного, то толчкообразного протекания деятельности.

Существенным выражением темперамента является, далее, скорость протекания психических процессов. От скорости или быстроты протекания психических процессов нужно еще отличать их темп (количество актов за определенный промежуток времени, зависящий не только от скорости протекания каждого акта, но и от величины, интервалов между ними) и ритм (который может быть не только временным, но и силовым). Характеризуя темперамент, надо иметь в виду не только среднюю скорость протекания психических процессов. Для темперамента показательна и свойственная данной личности амплитуда колебаний от наиболее замедленных к наиболее ускоренным темпам. Наряду с этим существенное значение имеет и то, как совершается переход от более медленных к более быстрым темпам и наоборот – от более быстрых к более медленным: у одних он совершается, более или менее ровно и плавно нарастая или спадая, у других – как бы рывками, неравномерно и толчкообразно. Эти особенности темперамента сказываются во всей деятельности личности, в протекании всех психических процессов.

Основное проявление темперамента очень часто ищут в динамических особенностях «реакций» человека – в том, с какой силой и быстротой он действительно реагирует на раздражения. Действительно, центральными звеньями в многообразных проявлениях темперамента являются те, которые выражают динамические особенности не отдельно взятых психических

процессов, а конкретной деятельности в многообразных взаимосвязях различных сторон ее психического содержания. Однако сенсомоторная реакция никак не может служить ни исчерпывающим, ни адекватным выражением темперамента человека. Для темперамента особенно существенны *впечатлительность* человека и его *импульсивность*.

Темперамент человека проявляется прежде всего в его *впечатлительности*, характеризующейся *силой* и *устойчивостью* того воздействия, которое впечатление оказывает на человека. В зависимости от особенностей темперамента впечатлительность у одних людей бывает более, у других менее значительной. Впечатлительность – это всегда индивидуально различная у людей разного темперамента *аффективная чувствительность*. Она существенно связана с эмоциональной сферой и выражается в силе, быстроте и устойчивости эмоциональной реакции на впечатления.

Темперамент сказывается в эмоциональной возбудимости – в силе эмоционального возбуждения, быстроте, с которой оно охватывает личность, – и устойчивости, с которой оно сохраняется. От темперамента человека зависит, как быстро и сильно он загорается и с какой быстротой затем он угасает. Эмоциональная возбудимость проявляется, в частности, в настроении, повышенном вплоть до экзальтации или пониженном вплоть до депрессии, и особенно в более или менее быстрой смене настроения, непосредственно связанной с впечатлительностью.

Другим центральным выражением темперамента является *импульсивность*, которая характеризуется силой побуждений, скоростью, с которой они овладевают моторной сферой и переходят в действие, устойчивостью, с которой они сохраняют свою действенную силу. Импульсивность включает обуславливающую ее впечатлительность и эмоциональную возбудимость в соотношении с динамической характеристикой тех интеллектуальных процессов, которые их опосредуют и контролируют. Импульсивность – та сторона темперамента, которой он связан со стремлением, с истоками воли, с динамической силой потребностей как побуждений к деятельности, с быстротой перехода побуждений в действие.

Активность – показывает, насколько активен человек в преодолении препятствий, в своих действиях, поступках (о соотношении реактивности и активности судят по тому, от чего зависит деятельность человека – от случайных обстоятельств или от намеченных целей, стремлений). Применительно к предметной деятельности активность означает силу и амплитуду связанных с ней движений. Они у активного человека интенсивно более широки, чем у менее активного. Например, повышенная темпераментная активность в спорте порождает у спортсмена более широкие и сильные движения, включенные в различные упражнения, чем у спортсменов более слабо выраженным темпераментом. Более активный человек имеет более размашистый почерк, буквы у него высоки, а расстояние между ними более значительно, чем у менее активного индивида. Человеку с повышенной активностью труднее дается выполнение слабых, тонких, небольших по

амплитуде движений, в то время как человеку с пониженной активностью труднее бывает выполнять сильные и размашистые движения. Темперамент влияет и на такие свойства как:

- *пластичность и ригидность* – гибкость, легкость приспособления к новым условиям и, наоборот, инертность, косность, не чувственность к изменению условий;

- *экстровертированность* – направленность личности вовне, на окружающих людей, предметы, события;

- *интровертированность* – направленность личности на себя, на собственные переживания и мысли [11].

Характер. *Характер* обуславливает определенность человека как субъекта деятельности, который, выделяясь из окружающего, конкретным образом относится к нему. Знать характер человека – это знать те существенные для него черты, из которых вытекает, которыми определяется весь образ его действий. Черты характера – это те *существенные* свойства человека, из которых с определенной логикой и внутренней последовательностью вытекает одна линия поведения, одни поступки и которыми исключаются, как не совместимые с ними, им противоречащие другие.

Характер человека – и предпосылка, и результат его реального поведения в конкретных жизненных ситуациях; обуславливая его поведение, он в поведении же и формируется. Смелый человек поступает смело, а благородный человек ведет себя благородно. Объективно благородные или смелые дела могут первично совершаться, вовсе не требуя особой субъективной смелости или благородства; смелость дел или благородство поступков переходит в смелость или благородство человека, закрепляясь в его характере; в свою очередь смелость или благородство характера, закрепившись в нем, обуславливает смелость или благородство поведения.

Эта взаимосвязь характера и поступка опосредована взаимозависимостью свойств характера и мотивов поведения: черты характера не только обуславливают мотивы поведения человека, но и сами обусловлены ими. Мотивы поведения, переходя в действие и закрепляясь в нем, фиксируются в характере. Каждый действенный *мотив* поведения, который приобретает устойчивость, – это в потенции будущая *черта характера в ее генезисе*. В мотивах черты характера выступают впервые еще в виде тенденций; действие переводит их затем в устойчивые свойства. Путь к формированию характера лежит поэтому через формирование надлежащих мотивов поведения и организацию направленных на их закрепление поступков.

Как общее правило, характер определяется не каждым единичным, более или менее случайным поступком, а всем образом жизни человека. Лишь исключительные по своему значению поступки человека – те, которые определяют узловые моменты в его биографии, поворотные этапы в его жизненном пути, накладывают определенный отпечаток и на его характер; вообще же в характере человека отображается его образ жизни в целом;

отражая образ жизни человека, характер в свою очередь отражается в нем. *Образ жизни* включает определенный *образ действий* в единстве и взаимопроникновении с объективными условиями, в которых он осуществляется. Образ же действий человека, который всегда исходит из тех или иных побуждений, включает определенный *образ мыслей, чувств, побуждений* действующего субъекта в единстве и взаимопроникновении с объективным течением и результатами его действий. Поэтому, по мере того как формируется определенный образ жизни человека, формируется и сам человек; по мере того как в ходе действий человека выделяется и закрепляется характерный для него, более или менее устойчивый образ действий, в нем самом выделяется и закрепляется более или менее устойчивый строй его свойств. Он формируется *в зависимости* от объективных *общественных условий* и конкретных *жизненных обстоятельств, в которых* проходит жизненный путь человека, *на основе его природных свойств* – прежде всего темперамента – *в результате его деяний и поступков*.

К характеру в собственном смысле слова относятся, однако, не все относительно устойчивые свойства личности, которые выделяются и закрепляются в человеке, по мере того как складывается его образ жизни, а только те черты и побуждения, которые обуславливают по преимуществу его действия. К характеру непосредственно не относятся физическая ловкость, вообще свойства, обуславливающие умения человека; в него включаются только те свойства, которые выражают *направленность* личности.

В характере заключена внутренняя логика, взаимосвязь определяющих его свойств и установок, известная необходимость и последовательность. К характеру относятся лишь те проявления направленности, которые выражают устойчивые свойства личности и вытекающие из них устойчивые личностные, а не только случайные ситуационные установки. Относительно устойчивые свойства личности, которые определяют ее качественное своеобразие и выражают ее направленность, составляют ее характер.

Поскольку в характере сосредоточены стержневые особенности личности, все индивидуальные отличия в нем приобретают особенную значимость и выраженность. Поэтому вопрос о характере нередко ошибочно сводился к одному лишь вопросу о межиндивидуальных различиях или индивидуальных особенностях личности. Между тем вопрос о характере – это прежде всего вопрос об общем строении личности. Характер – это единство личности, опосредующее все ее поведение.

Потребности, интересы, склонности, вкусы, всевозможные тенденции и установки, а также личные взгляды и убеждения человека – это психологические формы выражения направленности, в которой проявляется характер; содержанием же ее является практическое отношение человека к другим людям и через них к самому себе, к своему труду и к вещам предметного мира. Ведущим и определяющим моментом в формировании характера являются взаимоотношения человека с другими людьми.

Поскольку характер выражается прежде всего в отношении к другим людям, в общественном по существу отношении к миру, он проявляется и формируется преимущественно в поступках. Смотря по тому, формируется ли характер в замкнутой скорлупе личного благополучия или, напротив, в общем коллективном труде и борьбе, основные свойства человеческого характера развиваются совершенно по-разному [14, 15, 16].

Взаимоотношения человека с другими людьми определяют и его отношение к своей деятельности – способность к подвигу, к напряженному героическому труду, творческое беспокойство или, напротив, успокоенность, и его отношение к самому себе – уверенность в своих силах, скромность или преувеличенное самомнение, самолюбие, неуверенность в своих силах и т.д. Ведущая и определяющая роль взаимоотношений с другими людьми в образовании характера подтверждается на каждом шагу; она отражается также в типах и характерах, созданных большими художниками.

По отношению человека к другим людям различают характеры замкнутые и общительные. Но эта первая дифференциация, основывающаяся на количественном признаке объема общения. За ней может скрываться самое различное содержание. Замкнутость в себе, ограниченность контакта с другими людьми может основываться в одном случае на безразличии к людям, на равнодушии холодной и опустошенной природы, которой другие люди не нужны, потому что ей нечего им дать (герои Дж.Байрона), а в другом – на большой и сосредоточенной внутренней жизни, которая в иных условиях не находит себе путей для приобщения к ней других людей и для своего приобщения к ним (биография Б.Спинозы может служить тому наглядной иллюстрацией). Точно так же и общительность может быть различной: у одних – широкая и поверхностная, с легко завязывающимися и неглубокими связями, у других – более узкая и более глубокая, сугубо избирательная. Общительность людей, которые в равной мере являются приятелями каждого встречного, без всякого различия, свидетельствует иногда лишь о легкости и подвижности и о таком же по существу безразличии к людям, как и необщительность других людей. Решающее значение имеет в конце концов внутреннее отношение человека к человеку.

Всякое действительно не безразличное отношение к другим людям избирательно. Существенно, на чем основывается эта избирательность – на личных ли пристрастиях или на объективных основаниях. Наличие общего дела, общих интересов, общей идеологии создает базу для общительности, одновременно и очень широкой, и сугубо избирательной. Тип общительности, имеющий широкую общественную основу, мы и называем товарищеским. Это товарищеское отношение к другим людям не исключает других, более узкоизбирательных, более тесно личностных и вместе с тем идейных отношений, к более тесному кругу лиц или отдельному человеку [17].

В характерологическом отношении существен, таким образом, не столько количественный признак широты общения, сколько качественные моменты: на какой основе и как устанавливает человек контакт с другими людьми, как

относится он к людям различного общественного положения – к высшим и низшим, к старшим и младшим, к лицам другого пола и т. п.

Лишь в процессе общения и влияния на других людей формируется действенная сила характера, столь существенная в общественной жизни способность организовывать людей на совместную работу и борьбу; лишь в процессе общения, подвергаясь воздействиям со стороны других людей, формируется в человеке твердость характера, необходимая, чтобы противостоять внушениям, не поддаваться шатаниям и неуклонно идти к поставленной цели. «В тиши зреет интеллект, в бурях жизни формируется характер», – говорил И. В. Гёте.

При длительном общении взаимное воздействие людей друг на друга накладывает часто значительный отпечаток на их характеры, причем в одних случаях происходит как бы обмен характерологическими свойствами и взаимное уподобление: в результате длительной совместной жизни люди иногда приобретают общие черты, становясь в некоторых отношениях похожими друг на друга. В других случаях эта взаимообусловленность характеров выражается в выработке или усилении у людей, живущих в длительном повседневном общении, характерологических черт, которые соответствуют друг другу в силу своей противоположности: так, отец-деспот с властным и нетерпимым характером, подавляя волю своих близких, порождает дряблость, податливость, иногда прибитость и обезличенность у членов своей семьи, живущих в повседневном контакте с ним.

Характер связан со всеми сторонами психики; особенно тесна связь его с волей, являющейся как бы хребтом характера. Особенности волевой сферы, переходя в свойства личности, образуют существеннейшие черты характера. Выражения «человек с сильной волей» и «человек с характером» звучат обычно как синонимы.

Однако, как ни тесна связь воли и характера, они все же не тождественны. Воля непосредственно связана по преимуществу с силой характера, его твердостью, решительностью, настойчивостью. Но характер не исчерпывается своей силой; он имеет содержание, которое направляет эту силу. Характер включает те свойства и действенные установки личности, которые определяют, как в различных условиях будет функционировать воля.

В волевых поступках характер, с одной стороны, складывается и, с другой, проявляется. Идеиное содержание и направленность волевых поступков, особенно в очень значимых для личности ситуациях, переходят в характер человека, в его действенные установки, закрепляясь в нем в качестве относительно устойчивых его свойств; эти свойства в свою очередь обуславливают поведение человека, его волевые поступки; решительные, смелые и т.п. действия и поступки человека обусловлены волевыми качествами личности, ее характера (ее уверенностью в себе, самообладанием, решительностью, настойчивостью и т. п.) [18].

В характер, вопреки распространенному мнению, могут включаться не только волевые и эмоциональные, но и интеллектуальные особенности,

поскольку они становятся свойствами личности, выражающимися в качественном своеобразии ее отношения к окружающему. Так, легкомыслие, благоразумие, рассудительность, будучи интеллектуальными качествами, являются или могут быть характерологическими чертами. При этом, превращаясь в свойства характера, интеллектуальные качества начинают определять не один лишь интеллект как таковой, а личность в целом [16].

1.1.3 Теоретические подходы к проблеме изучения и формирования коммуникативных навыков

Коммуникация – смысловой аспект социального взаимодействия.

«Значимый другой» в системе межличностных отношений. Взаимодействие людей может быть эффективным лишь в том случае, если его участники являются взаимно значимыми. Безразличие и слепота к индивидуальным особенностям и запросам партнера, игнорирование его внутреннего мира, оценок, позиции искажают результат взаимовлияния, тормозят, а порой и парализуют само взаимодействие. Именно поэтому в современной психологии с особой остротой встает проблема «значимого другого».

Если обратиться к истории вопроса, то нетрудно выстроить развернутую во времени цепочку нарастания заинтересованности проблематикой значимых отношений, первые знания о которой на десятилетия предваряют 30-е годы нашего столетия, когда во многом усилиями американского ученого Г. Салливана в психологическом лексиконе прочно утвердилось понятие «значимый другой». С этой точки зрения имена У. Джеймса, Ч. Кули, Г. Салливана, Г. Хаймана как бы символизируют качественные точки в континууме, отражающем поступательное движение научной психологической мысли от момента зарождения проблематики значимых отношений до периода 30-40-х годов, когда она стала одной из ключевых в психологии. Понятно, что условные промежутки между этими ориентирами легко могут быть заполнены работами других, куда более многочисленных исследователей.

Несмотря на интенсивную разработку проблематики значимых отношений, остается открытым вопрос: какие характеристики личности ответственны за преобразования, которые она производит в мотивационно-смысловой и эмоциональной сферах субъекта? Важно понять, что реально значимо для других людей, на которых он так или иначе влияет. Имеются в виду не узкоиндивидуальные характеристики этого «значимого другого» (например, его характер, интересы, темперамент и т.п.), а его представленность в тех, с кем он имеет дело, то есть собственно личностные проявления. По существу, этот вопрос связан с проблемой научного определения критериев значимости другого, то есть оснований, позволивших бы четко и обоснованно дифференцировать именно тех партнеров по взаимодействию и общению, которые являются действительно значимыми для человека, и тех, кто не может на это претендовать [18, 19].

В 1988 году А. В. Петровским была предложена трехфакторная концептуальная модель «значимого другого».

Первый фактор – авторитет, который обнаруживается в признании окружающими за «значимым другим» права принимать ответственные решения в существенных для них обстоятельствах. За этой важной характеристикой стоят фундаментальные качества индивидуальности человека, которые позволяют окружающим полагаться на его честность, принципиальность, справедливость, компетентность, практическую целесообразность предлагаемых им решений. Если вести отсчет от исходной точки 0 к Р (рисунок 1), то можно было бы, в случае точного измерения, зафиксировать множество состояний нарастаний этой представленной личности, иными словами, градации усиления «власти авторитета».

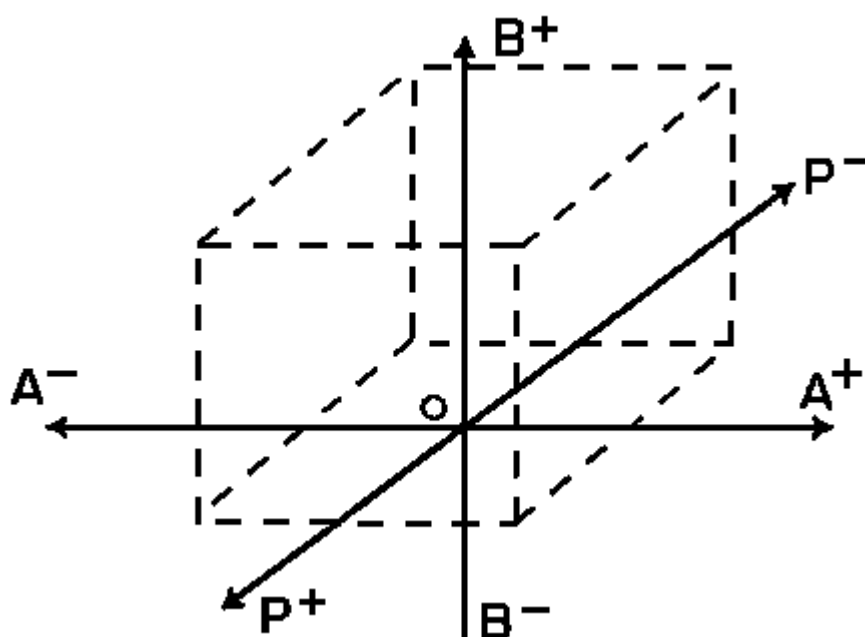


Рисунок 1 – Трехфакторная модель «значимого другого» по А. В. Петровскому

Если вести отсчет от исходной точки 0 к Р, то можно было бы, в случае точного измерения, зафиксировать множество состояний нарастаний этой представленной личности, иными словами, градации усиления "власти авторитета". Впрочем, авторитет – лишь высшее проявление этого типа позитивной значимости человека для других людей, и поэтому обозначим этот вектор более осторожно, как референтность Р+. Вместе с тем существует и прямо противоположное позитивной референтности качество, то, что можно было бы условно назвать "антиреферентностью". Если, к примеру, обладающий таким негативным качеством человек порекомендует своему знакомому посмотреть некий кинофильм или прочитать книгу, то именно из-за похвал и оценок этого человека и книга не будет прочитана, и кинокартина не вызовет интереса. Обозначим антиреферентность Р-. Его крайняя точка выражает

максимальное и категорическое неприятие всего, что исходит от негативно значимого человека. В некоторых случаях при этом "с порога" могут отвергаться и вполне разумные, доброжелательные его советы и предложения.

Второй фактор – эмоциональный статус "значимого другого" (аттракция), его способность привлекать или отталкивать окружающих, быть социометрически избираемым или отвергаемым, вызывать симпатию или антипатию. Эта форма репрезентации личности может не совпадать с феноменами референтности или авторитетности, которые в наибольшей степени обусловлены содержанием совместной деятельности. Однако их значение в структуре личности "значимого другого" не следует недооценивать: враг в известном смысле не менее значим для нас, чем друг, эмоциональное отношение к человеку может не способствовать успеху совместной деятельности, деформировать ее. На рисунке 1 аттракция А представлена множеством эмоциональных установок, располагающихся по нарастанию от точки О к точке А+, так и в противоположном направлении – к точке А-.

Третий фактор репрезентативности личности – властные полномочия субъекта или статус власти. Как это ни парадоксально, но генерал менее значим для солдата, чем сержант, с которым рядовой взаимодействует непосредственно. Разрушение той или иной организации автоматически включает механизм действия статусных отношений. Выход субъекта, наделенного властными полномочиями, из служебной иерархии нередко лишает его статуса "значимого другого" для его сослуживцев. Это происходит, разумеется, если его служебный статус не сочетался с более глубинными личностными характеристиками – референтностью и аттракцией. Примеры подобного "низвержения с Олимпа", а следовательно, утраты значимости конкретного лица может привести каждый. Но пока статус индивида достаточно высок, он не может не быть "значимым другим" для зависимых от него лиц. У него в руках не "власть авторитета", но "авторитет власти". Возрастание статусных рангов получает отражение на векторе, ориентированном условной точкой В+.

В то время как в одном направлении от исходной точки властные полномочия усиливаются, в другом нарастает прямо противоположный процесс все большей дискриминации "значимого другого" (здесь понятие "значимость" приобретает весьма специфический смысл так может быть "значим" раб для господина, поскольку под угрозой жестокого наказания будет выполнять прихоти последнего). Обозначим подобную статусность В-. По сути дела речь идет о том, что в случае "плюсовой" В-значимости с полным основанием можно говорить о субъектной значимости другого (субъект влияния), а в ситуации "минусовой" В-значимости – о его объектной значимости (объект влияния) [20].

Построив модели "значимого другого" в трехмерном пространстве, мы получаем необходимые общие ориентиры для понимания механизмов взаимодействия людей в системе межличностных отношений. Таким образом, открываем для себя возможность более обоснованно подойти к выявлению

меры личностной значимости и влияния человека в группе. В качестве примера рассмотрим несколько позиций в пространстве позитивных значений выделенных нами критериев значимости. Для обозначения их с целью возможной наглядности приходится прибегать к метафорам.

Позиция 1 – "кумир". Некто наиболее эмоционально привлекательный, обожаемый, непререкаемо авторитетный, но не имеющий формальной власти над субъектом (B=0; P+; A+).

Позиция 2 – "божество". Те же характеристики, которыми наделен окружающими "кумир", но при этом высочайшие возможности влияния на судьбу человека, которые дают ему прерогативы власти (B+; P+; A+).

Позиция 3 – "компетентный судья". Высокостатусный по своей социальной роли и авторитетный, знающий руководитель, но не вызывающий симпатии, хотя и не антипатичный (B+; P+; A=0).

Позиция 4 – "советчик-компьютер". Этот человек не располагает высокой властной позицией, он несимпатичен, хотя и не антипатичен для окружающих, но, тем не менее, последние подчиняются ему или, во всяком случае, считаются с его решениями, понимая, что в данной области он реальный авторитет и, отказываясь от его советов и рекомендаций, можно проиграть (B=0; P+; A=0).

Позиция 5 – "деревенский дурачок". Не располагающий статусом по своей социальной роли, глупый, но при этом симпатичный человек (B=0; P=0; A+).

Позиция 6 – "заботливый начальничек". Обладающий властью руководитель, который вызывает у работающих спим сотрудников благодарность за доброжелательное отношение, но профессионально не компетентный и потому не референтный. Авторитет его личности минимален, что легко обнаруживается в случае утраты им служебного положения (B+; P=0; A+).

Позиция 7 – "кондовый начальник". Субъект, наделенный властными полномочиями, но не авторитетный для окружающих; беззлобный, в связи с чем не вызывает ни симпатий, ни антипатий (B+; P=0; A=0).

Понятно, что описанные выше позиции не охватывают возможности, которые могли бы быть включены в полную модель "значимого другого". Рассмотренные несколько случаев – лишь частная иллюстрация эвристичности предлагаемого подхода. Так, например, в его рамках находят место и характеристики, связанные с антипатией, антиреферентностью и даже с "антистатусностью" личности, ее полным бесправием, фактически рабским положением, потерей не только власти, но и элементарной свободы действий. К счастью, в настоящее время в окружающей нас действительности последний случай встречается не слишком часто. Хотя, к примеру, положение "отверженного" ("опущенного") в исправительно-трудовой колонии дает известные основания говорить именно о полной незащитности и рабской покорности. Заметим, что прошлое открывает широкие возможности для отыскания параметров "значимого другого", являющегося заведомо безвластным, но обладающего высокими значениями по выраженности других

и, в частности, позитивных факторов. Так, ученые типа С.П.Королева, являясь заключенными в бериевской "шарашке", при заведомом бесправии могли иметь и имели высочайшую референтность для начальника, поскольку от их творческих решений зависела его карьера и судьба. Это противоречие между статусом власти и авторитетом хорошо показано А.И.Солженицыным в книге "В круге первом".

Важность выделенных параметров определяется двумя обстоятельствами: во-первых, представлением о необходимости и достаточности именно этих характеристик "значимого другого", без учета которых нельзя понять сущность межличностных отношений; во-вторых, тем, что эта гипотеза ориентирована на получение необходимых данных для каждого конкретного случая значимости – и реализуемые властные полномочия, и референтность, и аттракция доступны для измерительных процедур.

Последнее обстоятельство позволило экспериментально подтвердить эвристичность трехфакторной модели "значимого другого", которая первоначально носила гипотетический характер.

Так, например, одной из экспериментальных работ (М.Ю. Кондратьев) трехфакторная модель, будучи использована в качестве теоретического алгоритма исследования статусных различия и процессов группообразования в закрытых воспитательных учреждениях разного типа (детские дома, интернаты, колонии для несовершеннолетних правонарушителей и др.), позволила выявить ряд важных социально-психологических закономерностей. В результате была получена развернутая картина межличностных отношений воспитанников как в их среде, так и при взаимодействии с воспитателями.

Подросток в этих условиях заведомо признает властные полномочия представителя вышестоящего статусного слоя и безоговорочно ему подчиняется. Но, как правило, этот человек подростку антипатичен (В+; Р+; А-). Для высокостатусного же воспитанника "опущенный" не только не является "значимым другим", но и нередко вообще не воспринимается как личность, наделенная индивидуальными особенностями и способная к самостоятельным поступкам, его мнение не принимается во внимание, а образ негативно окрашен (В-; Р=0; А-).

Таким образом, определяющей для характеристики отверженного члена этой группы является роль невольной и постоянной жертвы, которая ему уготована в этой общности.

Все это дает основания более подробно остановиться на одной из форм репрезентации "значимого другого" – ролевом поведении [21].

1.2 Анализ информационных ресурсов и сервисов

1.2.1 Всемирная паутина Internet

Internet - это самая большая мировая компьютерная сеть. Internet имеет приблизительно 150 миллионов пользователей более чем в 50 странах. WWW доступен в основном через Internet; но говоря WWW и Internet мы подразумеваем не одно и то же. WWW можно отнести к внутреннему содержанию, это какой-либо абстрактный мир знаний, в то время как Internet является внешней стороной глобальной сети в виде огромного количества кабелей и компьютеров.

Распределенная информационная система: информация сохраняется на огромном великом множестве так называемых WWW-серверов (servers). - компьютеров, на которые установлено специальное программное обеспечение и которое объединены в сеть Internet. Пользователи, которые имеют доступ к сети, получают эту информацию с помощью программ-клиентов, программ просмотра WWW-документов. При этом программа просмотра посылает по компьютерной сети запрос серверу, который сохраняет файл с необходимым документом. В ответ на запрос сервер высылает программе просмотра этот необходимый файл или сообщение об отказе, если файл по тем или иным причинам недоступен. Взаимодействие клиент-сервер происходит по определенным правилам, или, как говорят иначе, протоколам. Протокол, принятый в WWW, называется HyperText Transfer Protocol, сокращенно – http [5].

Мультимедиа: информация включает в себя не только текст, но и двух- и трехмерную графику, видео и звук.

Гипертекст: информация в WWW представляется в виде документов, любой из которых может содержать как внутренние перекрестные ссылки, так и ссылку на другие документы, которые сохраняются на том же самом или на любом другом сервере.

Такие ссылки называют гиперссылками или гиперсвязями. На экране компьютера в окне программы просмотра ссылки выглядят как выделенные каким-нибудь образом (например, другим цветом и/или подчеркиванием) участка текста или графики. Выбирая гиперссылки, пользователь программы просмотра может быстро перемещаться от одной части документа к другой, или же от одного документа к другому. При необходимости программа просмотра автоматически связывается с соответствующим сервером в сети и запрашивает документ, на который сделана ссылка. Идея гипертекстового представления информации должна уже быть хорошо знакома пользователям разных версий системы Microsoft Windows. Именно по этому принципу построена в Windows система подсказок (Help), с той лишь разницей, что гипертекстовая система подсказок Windows не является распределенной.

Web-страница может содержать стилизованный и форматированный текст, графику и гиперсвязи с разными ресурсами Internet. Чтобы реализовать все эти

возможности, был разработанный специальный язык, названная HyperText Markup Language (HTML), то есть, Язык Разметки Гипертекста. Документ, написанный на HTML, представляет собой текстовый файл, который содержит собственно текст, несущий информацию читателю, и флаги разметки. Последние представляют собой определенные последовательности символов, которые являются инструкциями для программы просмотра; в соответствии с этими инструкциями программа располагает текст на экране, включает в него рисунки, которые сохраняются в отдельных графических файлах, и формирует гиперсвязи с другими документами или ресурсами Internet. Таким образом, файл на языке HTML приобретает вид WWW-документа только тогда, когда он интерпретируется программой просмотра. Об языке HTML будет подробно рассказано в следующем разделе, поскольку без знания основ этого языка невозможно создать Web-страницу для публикации в WWW [22].

1.2.2. HTML–документы и средства их редактирования

Язык HTML. Web-страницы могут существовать в любом формате, но в качестве стандарта принят *Hyper Text Markup Language* – язык разметки гипертекстов, предназначенный для создания форматированного текста, насыщенного изображениями, звуком, анимацией, видеоклипами и гипертекстовыми ссылками на другие документы, разбросанные как по всему Web-пространству, так и находящиеся на этом же сервере или являющиеся составной частью этого же Веб-проекта.

Можно работать на Web без знания языка HTML, поскольку тексты HTML могут создаваться разными специальными редакторами и конвертерами. Но писать непосредственно на HTML нетрудно. Возможно, это даже легче, чем изучать HTML-редактор или конвертер, которые часто ограничены в своих возможностях, содержат ошибки или проводят плохой HTML код, который не работает на разных платформах.

Язык HTML существует в нескольких вариантах и продолжает развиваться, но конструкции HTML скорее всего будут использоваться и в дальнейшем. Изучая HTML и познавая его глубже, создавая документ в начале изучения HTML и расширяя его насколько это возможно, мы имеем возможность создавать Web-страницы, которые могут быть просмотрены многими броузерами Web, как сейчас, так и в будущем. Это не исключает возможности использования других методов, например, метод расширенных возможностей, который предоставляется Netscape Navigator, Internet Explorer или некоторыми другими программами.

Работа по HTML - это способ усвоить особенности создания документов в стандартизированном языке, используя расширения, только если это действительно необходимо.

HTML был ратифицирован World Wide Web Consortium. Он поддерживается несколькими широко распространенными броузерами, и,

возможно, станет основанием почти всего программного обеспечения, которое имеет отношение к Web [23, 24].

Структура HTML документа. Поскольку HTML-документы записываются в ASCII-формате, то для ее создания может использоваться любой текстовый редактор.

Обычно HTML-документ - это файл с расширением .html или .htm, в котором текст размечен HTML-тегами (англ. tag - специальные встроенные указания). Средствами HTML задаются синтаксис и размещение тегов, в соответствии с которыми браузер отображает содержимое Веб-документа. Текст самих тегов Веб-браузером не отображается.

Все теги начинаются символом '<' и заканчиваются символом '>'. Обычно имеется пара тегов - стартовый (открывающий) и завершающий (закрывающий) тег (похоже на открывающиеся и закрывающиеся скобки в математике), между которыми помещается размечаемая информация:

```
<p>Информация</p>
```

Здесь стартовым тегом является тег **<P>**, а завершающим - **</P>**. Завершающий тег отличается от стартового лишь тем, что у него перед текстом в скобках <> стоит символ '/' (слэш) [25].

Браузер, читающий HTML-документ, отображает его в окне, используя структуру HTML-тегов. В каждом HTML-документе должны присутствовать три главных части:

A) Объявление HTML;

B) Заголовочная часть;

C) Тело документа.

A) Объявление HTML

<HTML> и **</HTML>**. Пара этих тегов сообщает программе просмотра (браузеру) что между ними заключен документ в формате HTML, причем первым тегом в документе должен быть тег **<HTML>** (в самом начале документа), а последним - **</HTML>** (в самом конце документа).

```
<HTML>
```

```
</HTML>
```

B) Заголовочная часть.

<HEAD> и **</HEAD>**. Между этими тегами располагается информация о документе (название, ключевые слова для поиска, описание и т.д.). Однако наиболее важным является название документа, которое мы видим в верхней строке окна браузера и в списках "Избранное (BookMark)". Специальные программы-спайдеры поисковых систем используют название документа для построения своих баз данных. Для того чтобы дать название своему HTML-документу текст помещается между тегами **<TITLE>** и **</TITLE>**.

```
<HTML>
```

```
<HEAD>
```

```
<TITLE>Моя первая страница</TITLE>
```

```
</HEAD>
```

```
</HTML>
```

С) Тело документа.

Третьей главной частью документа является его тело. Оно следует сразу за заголовком и находится между тегами **<BODY>** и **</BODY>**. Первый из них должен стоять сразу после тега **</HEAD>**, а второй - перед тегом **</HTML>**. **Тело HTML-документа** - это место, куда автор помещает информацию, отформатированную средствами HTML.

```
<HTML>
<HEAD>
<TITLE> Моя первая страница</TITLE>
</HEAD>
<BODY>
</BODY>
</HTML>
```

Теперь мы можем написать HTML-код нашей странички:

```
<HTML>
<HEAD>
<TITLE>Моя первая страница</TITLE>
</HEAD>
<BODY>
Здесь будут мои страницы! </BODY>
</HTML>
```

Форматирование текста. В разделе BODY все символы табуляции и конца строк браузером игнорируются и никак не влияют на отображение страницы. Поэтому перевод строки в исходном тексте HTML-документа не приведет к началу новой строки в отображаемом обозревателем тексте при отсутствии специальных тегов. Это правило очень важно помнить и не забывать ставить разделяющие строки теги, иначе у текста не будет абзацев, и он станет нечитаемым [25].

Для начала новой строки используется тег **
** (сокр. от англ. break - прервать). Этот тег приводит к отображению браузером дальнейшего текста с начала следующей строки. Закрывающий для него тег не используется. Он удобен, если требуется с какого-то места писать с новой строки без начала нового абзаца, например, в стихотворении. Повторное его использование позволяет вставить одну или несколько пустых строк, отодвинув следующий фрагмент страницы вниз.

Сплошной текст без промежутков читается не очень легко, его неудобно просматривать и находить нужные места. Разбитый на абзацы, текст воспринимается гораздо быстрее. Для начала нового абзаца используется тег **<P>** (англ. paragraph - абзац). Этот тег, кроме начала новой строки, вставляет одну пустую строку. Но многократное повторение **<P>**, в отличие от **
**, не приведет к появлению нескольких пустых строк, останется все та же одна пустая строка.

Внутри скобок тега кроме его названия могут размещаться также атрибуты (англ. attributes - атрибуты). Они отделяются от названия и между

собой пробелами (одним или несколькими), а пишутся в виде *имя_атрибута="значение"*. Если значение не содержит пробелов, то кавычки могут быть опущены, но так делать не рекомендуется. Тег <P> может содержать атрибут ALIGN, определяющий выравнивание абзаца. По умолчанию абзац выровнен влево ALIGN="left". Возможны также выравнивания вправо ALIGN="right" и по центру ALIGN="center". При использовании атрибутов, после форматированного текста следует использовать закрывающий тег </P>. Если его нет, то новый тег <P> означает закрытие предыдущего, соответственно вложенные <P> невозможны. Выровнять текст по центру возможно также тегом <CENTER>.

Теперь мы можем поместить на нашу Web-страницу некоторый текст с различным выравниванием:

```
<HTML>
<HEAD>
<TITLE>Моя первая страница</TITLE>
</HEAD>
<BODY>
```

```
<P align=center>Здесь будут мои личные страницы!
```

```
<P align=left>На них Вы сможете найти:<BR>- рассказ обо мне и о моих увлечениях;<BR>- мои фотографии.
```

```
<P align=right>С одной из моих страниц можно будет<BR>отправить мне электронное письмо.
```

```
</BODY>
</HTML>
```

Кроме использования этих тегов, для разрыва строк возможно использование символов конца строк и табуляций в самом HTML-документе. Для этих целей существует тег <PRE>. Весь текст, помещенный между тегами <PRE> и </PRE> будет выводиться без изменений, то есть со всеми концами строк и табуляциями.

Например:

```
<PRE> Это текст написан в две строки.</PRE>
```

В HTML-документе, кроме текста, могут содержаться горизонтальные разделительные линии [26]. Они, как и текст, не требуют никаких внешних файлов. Тег <HR> выведет горизонтальную линию единичной толщины вдоль всей ширины страницы. Горизонтальная разделительная линия всегда приводит к разрыву строки, но пустых строк между линией и текстом не появляется. Тег <HR> можно содержать несколько атрибутов. <HR SHADE> и <HR> дают контурную линию с трехмерным эффектом углубления. <HR NOSHADE> дает сплошную черную линию. Линия может не простирается во всю ширину страницы, а составлять лишь некоторую часть. Атрибут WIDTH задает ширину линии, в процентах от ширины всей страницы или в пикселях. Например, 50% - половина ширины страницы, 400 - ширина в 400 пикселей. Атрибут ALIGN может принимать значения, аналогичные его значениям для тега <P>, но выравнивание по умолчанию - по центру. Атрибут SIZE задает толщину линии

в пикселях от 1 до 175; по умолчанию 1, но если <HR SHADE>, (линия - контурная), то добавляется толщина, необходимая для трехмерного эффекта углубления.

Линии, наряду с абзацами, позволяют выделить логические фрагменты текста. Но большое количество горизонтальных линий неприятно для посетителя вашей Web-страницы, поэтому после каждого абзаца их ставить не следует. Они больше подходят для выделения целых разделов [27].

1.2.3 HTML-редакторы

Каждый выбирает свой инструмент для создания Web-страниц. Это может быть MS FrontPage или Macromedia DreamWeaver, Allaire HomeSite или 1st Page 2000. А кто-то пользуется простым текстовым редактором, например Блокнотом (Notepad).

Текстовые редакторы возможно использовать только для создания небольших страниц, так как у них есть много минусов: не поддерживаются проекты, отсутствует "подсветка" текста..., в общем, работать крайне неудобно.

Основным недостатком MS FrontPage является то, что он генерирует очень большой HTML-код (слишком много лишнего), поэтому страницы получаются большими, что сказывается на скорости загрузки. Более того, при создании Web-страниц в этом редакторе видишь одно, а в окне браузера - совсем другое (особенно это касается Netscape Navigator). Странички получаются какими-то кривыми, поэтому для создания качественных Web-страниц рекомендуется использовать пакеты, которые будут рассмотрены ниже.

Начнем мы с популярного Macromedia DreamWeaver. Компания Macromedia считается лидером по производству программ для создания веб-сайтов, а также законодателем моды в этой области.

Последняя версия HTML-редактора этой компании - DreamWeaver 3, который относится к категории WYSIWYG-редакторов, и этот пакет имеет очень много достоинств: удобный интерфейс, настройка функций, поддержка больших проектов и ShockWave технологий, возможность закачки файлов через FTP, поддержка SSI и многое другое. Для работы в этой программе не нужно досконально знать HTML (в этом и заключается преимущество технологии WYSIWYG - что вижу, то и получаю).

DreamWeaver 3.0. Но DreamWeaver на несколько шагов опережает другие редакторы, использующие технологию WYSIWYG, в первую очередь тем, что генерирует очень чистый HTML-код. DreamWeaver позволяет вам избавиться от однотипной работы при создании страниц (например, верстка текста) при помощи использования *опции "запись последовательности команд"* вы записываете последовательность производимых вами команд, потом нажимаете, например, CTRL+P, и DreamWeaver воспроизводит все в той же последовательности.

Следующий редактор - HomeSite 4 - для создания страниц вручную, т. е. для знатоков HTML. Вы получаете полный контроль над HTML-кодом, причем существует возможность оптимизировать свою страничку под один из трех популярных браузеров (MSIE, NN, Opera).

HomeSite содержит два основных режима: Edit и Design. Режим Design - это подобие WYSIWYG-редактора, выдающее HTML-код, причем, если вы загрузите чужой HTML-код, то HomeSite все перепишет по-своему. Режим Edit позволяет получить полный контроль над страничкой. Здесь вы можете настроить практически все, сможете прописать функции каждого тега (тогда ваша страничка в любом браузере будет смотреться одинаково).

HomeSite 4.0. Еще одна отличительная особенность HomeSite - это его «склейка» с Dreamweaver. HomeSite обладает кнопкой «Dreamweaver», а также входит в его стандартный пакет поставки. Впрочем, и DreamWeaver имеет возможность подключения HomeSite, как редактора для корректировки HTML-кода.

Одним из последних HTML-редакторов является EVR Soft 1st Page 2000 v2.

Его лозунг - "Create 1st class websites!" ("Создавайте первоклассные веб-сайты!"). Редактор содержит несколько режимов - Normal, Easy, Advanced/Expert и Hardcore, то есть вы можете выбрать свой уровень, а со временем перейти на более высокий. Еще одна особенность - довольно большая коллекция скриптов на JavaScript и DHTML. Все это довольно удобно разбито по категориям [28].

Графические редакторы. Создание и оптимизация графики - сложная и капризная задача. Безусловно, возможно создание Web-страницы и без использования графики - при помощи шрифтов, скриптов и таблиц стилей (CSS) - и это будет красиво и стильно. Но ведь окончательный вид документа зависит от большого числа различных факторов, таких как: ширина окна браузера, предварительные настройки браузера, принятые по умолчанию размер шрифта, его имя и цвет. К тому же не все скрипты и стили поддерживаются всеми браузерами. Если же будет использована графика, то посетитель вашей страницы увидит ее точно такой, какой сделали и видите ее вы.

Основная сложность работы с Web-графикой состоит в том, что пропускная способность каналов Интернета, в большинстве случаев, очень низкая и перед вами сразу встанут проблемы - как сделать графический файл небольшой по объему, но хорошего качества, какие программы и приемы использовать при его оптимизации.

Именно этому посвящен раздел о векторные и растровые графических редакторах, которые являются мощным инструментом обработки изображения в умелых руках.

Прежде чем рассмотреть векторные и растровые графические редакторы, следует уяснить себе, в чем состоит различие между векторным и растровым представлением изображения.

Растровая графика представляет собой сетку (растр), ячейки которой называются пикселями. Каждый пиксел в растровом изображении имеет строго определенное местоположение и цвет, следовательно любой объект представляется программой как набор окрашенных пикселей. Это значит, что пользователь, работая с растровыми изображениями, работает не над конкретными объектами, а над составляющими их группами пикселей.

Растровые изображения обеспечивают высокую точность передачи градаций цветов и полутонов, а также высокую детализацию изображения, поэтому они являются оптимальным средством представления тоновых изображений, таких как сканированные фотографии.

Для изображения растровой графики всегда используется фиксированное количество пикселей, т.е. качество растрового изображения напрямую зависит от разрешающей способности оборудования. Это значит, что любое изменение изображения (поворот, увеличение и т.д.) приводит к неизменному искажению картинки и границы объектов получаются неровными.

Векторные изображения формируются на основе математически описанных фигур, называемых векторами, а вид изображения определяется параметрами векторов. Другими словами, векторная графика состоит из кривых, имеющих координаты, цвет и прочие параметры, а также замкнутых областей, заполненных определенным цветом. Границы этих областей также описываются кривыми. Файл с векторной картинкой содержит координаты и параметры кривых.

Результаты обработки векторных изображений не зависят от разрешающей способности оборудования, поэтому вы можете произвольно изменять их параметры (размер, цвет, форму и т.д.) - качество не ухудшится. Векторная графика применяется при создании цифровых объектов с использованием мелких кеглей (размеров шрифта) или таких объектов, как логотипы, для которых важно сохранять четкие контуры, при неограниченном масштабировании.

Графические пакеты (редакторы) тоже делятся на два типа: растровые и векторные. Давайте теперь рассмотрим наиболее популярные из них.

А) Редакторы растровой графики

Microsoft Paint - простой (или лучше сказать - простейший) редактор, входящий в стандартную поставку операционных систем Microsoft. Он обладает набором простейших функций (кисточка, карандаш, резинка и т.д.), которые позволяют создавать незамысловатые картинки. К сожалению, для обработки графики он практически не пригоден. Картинку, которую вы видите справа - это большее, на что способен этот редактор.

Adobe Photoshop - на сегодняшний день это самый мощный пакет для профессиональной обработки растровой графики. Это целый комплекс, обладающий многочисленными возможностями модификации растрового рисунка, имеющий огромный набор различных фильтров и эффектов, причем есть возможность подключать инструменты независимых производителей.

Пакет предлагает, например, средства для восстановления поврежденных изображений, ретуширования фотографий или создания самых фантастических коллажей, которые только может позволить себе наше воображение. В общем, потенциал этого пакета поистине огромен. Начиная с версии 5.5 в пакет включена программа **Adobe ImageReady**, предоставляющие огромные возможности по обработке графики под WEB (оптимизация изображений, создание анимированных gif, "разрезание" картинок на более мелкие и т.д.). Девиз разработчиков Adobe Photoshop - "Camera of your mind" - предполагает не только техническое совершенство, но и полную свободу творчества, на которую человек, работающий с этой программой, просто обречен.

PhotoPaint - еще один не менее известный графический редактор (из пакета Corel Draw) для обработки растровой графики, конкурирующий с Adobe Photoshop. Здесь также имеются все необходимые инструменты для обработки графики, разнообразные фильтры, текстуры. Разница лишь в удобстве работы, интерфейсе и скорости наложения фильтров - наложение происходит немного медленнее.

Painter - редактор предоставляет великолепные возможности для эмуляции реальных инструментов рисования: графит, мел, масло и т.д. Также позволяет имитировать фактуру поверхности материалов, живопись, создавать анимацию. Очень удобен для разработки фоновых рисунков или Web-страниц в стиле живописи. Пользуясь это программой чувствуешь себя настоящим художником.

Существует еще ряд редакторов (**Microsoft Photo Editor, Microsoft Photo DRAW**), также позволяющих реализовать простейшие задачи, но не удовлетворяющих запросам профессионалов.

В) Редакторы векторной графики

Adobe Illustrator - пакет позволяет создавать, обрабатывать и редактировать векторную графику. По своей мощности он эквивалентен растровому редактору Adobe Photoshop: имеет аналогичный интерфейс, позволяет подключать различные фильтры и эффекты, понимает многие графические форматы, даже такие как .cdr (Corel Draw) и .swf (Flash).

CorelDraw - безусловно, такой известный графический пакет не мог обойтись без средств для обработки векторной графики. Пакет по своей мощности практически не уступает графическим редакторам Adobe Photoshop и Adobe Illustrator. Помимо обработки векторной графики, в этом пакете существует обработчик растровой графики (Photo Paint), трассировщик изображений, редактор шрифтов, подготовки текстур и создания штрих кодов, а также огромные коллекции с изображениями (CorelGallery).

Adobe Streamline - еще один продукт фирмы Adobe, предназначенный для трассировки (перевода) растровой графики в векторную. Это небольшой, но очень полезный и мощный продукт. Особенно полезен, если вы создаете Web-страницы с использованием векторной графики, например, технологии Flash.

2 Описание методик для исследования коммуникативных умений и типологических особенностей личности и программных средств для создания веб-сайта

2.1 Описание методик для исследования

Тест Айзенка. Данный тест разработан Г.Ю. Айзенком, являющимся представителем теории черт, или диспозиционной теории. В своих исследованиях Г. Айзенк, применив метод факторного анализа, выделил три независимые друг от друга фактора, являющихся психофизиологической основой и достаточных, по его мнению, для полного описания личности: экстравертированность (экстраверсия- интроверсия), нейротизм (эмоциональная устойчивость – эмоциональная неустойчивость) и психотизм (рисунок 2 «Круг Айзенка»).

Нейротизм. Данный параметр представляется наиболее всеобъемлющим по сравнению с другими.

Он отражает способность индивида приспосабливаться к жизни, противостоять стрессовым ситуациям. Выявляются негативные аффективные состояния (страх, грусть, раздражения и др.).

Экстраверсия предполагает общительность, напористость, активность, оптимистичность.

Интроверсия должна рассматриваться не как противоположность экстраверсии, а как ее отсутствие.

Исследования Г. Айзенка показали, что большинство людей находится между полюсами разработанной им двухфакторной модели экстравертированности и нейротизма и, согласно нормальному распределению, ближе к ее середине. Результатом этих исследований явилось четкое отнесение человека к одному из четырех типов темперамента.

Меланхолик: тихий, ригидный, тревожный, сдержанный, необщительный, пессимистичный, склонный к рассуждениям, легко расстраивается.

Холерик: обидчивый, чувствительный, беспокойный, агрессивный, возбудимый, непостоянный, импульсивный, оптимистичный, активный, поддающийся настроениям.

Флегматик: пассивный, спокойный, надежный, ровный, управляемый, миролюбивый, рассудительный, осмотрительный, доброжелательный.

Сангвиник: общительный, открытый (контактный), разговорчивый, доступный, отзывчивый, жизнерадостный, беззаботный, инициативный.

Тест представляет 57 закрытых вопросов (приложение А) /27/.



Рисунок 2 – «Круг Айзенка»

Многофакторный личностный опросник Р. Кэттелла. Многофакторный личностный опросник 16PF назван по имени одного из создателей теории черт Р. Кэттелла. В результате экспериментального исследования личности он ввел метод факторного анализа, проанализировал ряд существенных черт личности, которые назвал конституционными факторами (Приложение Б).

В настоящее время созданная Г. Олпортом, Р. Кэттеллом, Г. Айзенком и их последователями теория черт относится к одной из основных общепсихологических теорий личности, согласно которой люди отличаются друг от друга по набору и степени выраженности у них отдельных независимых черт (факторов). Использование факторного анализа сводится к необходимому и достаточному минимуму различных показателей для оценки личности, полученных в результате тестирования, опроса и жизненных наблюдений.

Многофакторный личностный опросник 16PF разработан Р. Кэттеллом и впервые опубликован в 1950г. В последующем различные варианты опросника неоднократно перерабатывались. Последний вариант опросника Р. Кэттелла с соавторами издан в 1970г.

Тест-опросник PF (С версия- 105 вопросов) позволяет получить оценку по 15 личностным чертам и интеллекту. Каждый из этих факторов имеет двойное (биполярное) название, характеризующее степень их развитости (Приложение Г).

Диагностика коммуникативно-характерологических особенностей личности (Л. И. Уманский, И. А. Френкель, А. Н. Лутошкин, А. С. Чернышев и др.). Данная методика предназначена для определения базовых особенностей личности в процессе межличностных отношений, их диагностика может осуществляться в формах самооценки, экспертных оценках или в их сочетаниях.

Черты характера оцениваются по пятибалльной системе. В данной схеме оценки обозначаются 5, 4, 3, 2, 1 (Приложение В).

Баллы соответствуют следующим уровням проявления данной черты:

- 5 - черта проявляется постоянно, зримо, характерно, ярко выражено, типично для личности;
- 4 - чаще проявляется, чем не проявляется;
- 3 - не выражена достаточно определенно, как правило, не проявляется;
- 2 - противоположная черта личности проявляется чаще, чем данная; эта противоположная черта выражена заметнее;
- 1 - ярко выражена противоположная черта, она проявляется активно, зримо, типично.

Направленность личности

Интеллектуальные черты характера

Волевые черты характера

Эмоциональные черты характера

Отношение к деятельности

Отношение к другим людям

Отношение к самому себе

Кроме этого, оценивается качество с точки зрения не только того, в какой степени обладает этим качеством данная личность, но и старается ли она это качество активно «навязать» другим.

- В графе «а» ставится плюс (+), если характеризуемая личность активно переносит это свое качество на других, знак минус (-) оставится тогда, когда это качество не переносится на других и является сугубо личным свойством, знаком равенства (=) обозначается тот случай, когда не выражено ни то, ни другое.

- В графе «б» отмечаются изменения данного качества, которые произошли за последнее время: усиление этого качества отмечается знаком плюс (+), ослабление - знаком минус (-), а знаком равенства (=) обозначается отсутствие тенденции развития как в сторону «+», так и «-».

- В графе «в» отмечается тенденция к изменению этого качества в дальнейшем: тенденция усиления обозначается «+», ослабления «-», а знаком

равенства «=» обозначается отсутствие тенденции развития как в сторону «+», так и в сторону «-».

Обработка и интерпретация результатов теста

Обобщение результатов исследования производится либо на основе самооценки, либо путем сопоставления независимых экспертных оценок по каждому из «блоков» исследуемых личностных качеств. Завершающим этапом обработки может служить составление личностного профиля на основе предложенной формы (таблица 1).

О степени проявления тех или иных качеств можно судить по усредненным значениям в соответствии с содержательной характеристикой каждого балла, приведенной в инструктивной части /28/.

Таблица 1 –Профиль коммуникативно-характерологических особенностей личности

Исследуемые личностные особенности	Степень проявления особенностей (в баллах)				
	5	4	3	2	1
Направленность личности					
Интеллектуальные черты характера					
Волевые черты характера					
Эмоциональные черты характера					
Отношение к деятельности					
Отношение к другим людям					
Отношение к самому себе					

Социометрия: исследование межличностных отношений в группе. Социометрическая техника, разработанная Дж. Морено, применяется для диагностики межличностных и межгрупповых отношений в целях их изменения, улучшения и совершенствования. С помощью социометрии можно изучать типологию социального поведения людей в условиях групповой деятельности, судить о социально-психологической совместимости членов конкретных групп. Социометрическая процедура может иметь целью: а) измерение степени **сплоченности-разобщенности** в группе; б) выявление «социометрических позиций», т. е. соотносительного авторитета членов группы по признакам **симпатии-антипатии**, где на крайних полюсах оказываются «лидер» группы и «отвергнутый»; в) обнаружение внутригрупповых подсистем, сплоченных образований, во главе которых могут быть свои неформальные лидеры.

Использование социометрии позволяет проводить измерение авторитета формального и неформального лидеров для перегруппировки людей в командах так, чтобы снизить напряженность в коллективе, возникающую из-за взаимной неприязни некоторых членов группы. Социометрическая методика проводится

групповым методом, ее проведение не требует больших временных затрат (до 15 мин.). Она весьма полезна в прикладных исследованиях, особенно в работах по совершенствованию отношений в коллективе. Но она не является радикальным способом разрешения внутригрупповых проблем, причины которых следует искать не в симпатиях и антипатиях членов группы, а в более глубоких источниках. Надежность процедуры зависит прежде всего от правильного отбора критериев социометрии, что диктуется программой исследования и предварительным знакомством со спецификой группы.

Социометрическая процедура. Общая схема действий при социометрическом исследовании заключается в следующем. После постановки задач исследования и выбора объектов измерений формулируются основные гипотезы и положения, касающиеся возможных критериев опроса членов групп. Здесь не может быть полной анонимности, иначе социометрия окажется малоэффективной. Требование экспериментатора раскрыть свои симпатии и антипатии нередко вызывает внутренние затруднения у опрашиваемых и проявляется у некоторых людей в нежелании участвовать в опросе. Когда вопросы или критерии социометрии выбраны, они заносятся на специальную карточку или предлагаются в устном виде по типу интервью. Каждый член группы обязан отвечать на них, выбирая тех или иных членов группы в зависимости от большей или меньшей склонности, предпочтительности их по сравнению с другими, симпатий или, наоборот, антипатий, доверия или недоверия и т. д. Членам группы предлагается ответить на вопросы, которые дают возможность обнаружить их симпатии и антипатии один до одного, к лидерам, членов группы, которых группа не принимает. Исследователь зачитывает два вопроса: а) и б) и дает подопытным такую инструкцию: «Напишите на бумажках под цифрой 1 фамилию члена группы, которого Вы выбрали бы в первую очередь, под цифрой 2 — кого бы Вы выбрали, если бы не было первого, под цифрой 3 — кого бы Вы выбрали, если бы не было первого и второй». Потом исследователь зачитывает вопрос о личных отношениях и так же проводит инструктаж. С целью подтверждения достоверности ответов исследование может проводиться в группе несколько раз. Для повторного исследования берутся другие вопросы.

Примеры вопросов для изучения деловых отношений

1. а) кого с своих товарищей из группы Вы попросили бы в случае необходимости предоставить помощь в подготовке к занятиям (в первую, вторую, третью очередь)? б) кого из своих товарищей из группы Вы не хотели бы просить в случае необходимости предоставлять Вам помощь в подготовке к занятиям?

2. а) с кем Вы поехали бы в продолжительную служебную командировку? б) Кого из членов своей группы Вы не взяли бы в служебную командировку?

3. а) кто из членов группы лучше исполнит функции лидера (старосты, профорга и т.д.)? б) кому из членов группы тяжело будет исполнять обязанности лидера?

Примеры вопросов для изучением личных отношений

1. а) К кому в своей группе Вы обратились бы за советом в трудной жизненной ситуации? б) с кем из группы Вам не хотелось бы ни о чем советоваться?

2. а) если бы все члены Вашей группы жили в общежитии, с кем из них Вам хотелось бы поселиться в одной комнате? б) если бы всю Вашу группу перестроили, кого из ее членов Вы не хотели бы оставить в своей группе?

3. а) кого из группы Вы пригласили бы на день рождения? б) кого из группы Вы не хотели бы видеть на своем дне рождения?

При этом Социометрическая процедура может проводиться в двух формах. Первый вариант — непараметрическая процедура. В данном случае испытуемому предлагается ответить на вопросы социометрической карточки без ограничения числа выборов испытуемого. Если в группе высчитывается, скажем, 12 человек, то в указанном случае каждый из опрашиваемых может выбрать 11 человек (кроме самого себя). Таким образом, теоретически возможное число сделанных каждым членом группы выборов по направлению к другим членам группы в указанном примере будет равно $(N-1)$, где N — число членов группы. Точно так же и теоретически возможное число полученных субъектом выборов в группе будет равно $(N-1)$. Сразу уясним себе, что указанная величина $(N-1)$ полученных выборов является основной количественной константой социометрических измерений. При непараметрической процедуре эта теоретическая константа является одинаковой как для индивидуума, делающего выборы, так и для любого индивидуума, ставшего объектом выбора. Достоинством данного варианта процедуры является то, что она позволяет выявить так называемую эмоциональную экспансивность каждого члена группы, сделать срез многообразия межличностных связей в групповой структуре. Однако при увеличении размеров группы до 12-16 человек этих связей становится так много, что без применения вычислительной техники проанализировать их становится весьма трудно.

Другим недостатком непараметрической процедуры является большая вероятность получения случайного выбора. Некоторые испытуемые, руководствуясь личным мотивом, нередко пишут в Опросниках: «выбираю всех». Ясно, что такой ответ может иметь только два объяснения: либо у испытуемого действительно сложилась такая обобщенная аморфная и недифференцированная система отношений с окружающими (что маловероятно), либо испытуемый заведомо дает ложный ответ, прикрываясь формальной лояльностью к окружающим и к экспериментатору (что наиболее вероятно).

Анализ подобных случаев заставил некоторых исследователей попытаться изменить саму процедуру применения Метода и таким образом снизить вероятность случайного выбора. Так родился второй вариант — параметрическая Процедура с ограничением числа выборов. Испытуемым предлагают выбирать строго фиксированное число из всех членов группы. Например, в группе из 25 человек каждому предлагают выбрать лишь 4 или 5

человек. Величина ограничения числа социометрических выборов получила название «социометрического ограничения» или «лимита выборов». Многие исследователи считают, что введение «социометрического ограничения» значительно превышает надежность социометрических данных и облегчает статистическую обработку материала. С психологической точки зрения социометрическое ограничение заставляет испытуемых более внимательно относиться к своим ответам, выбирать для ответа только тех членов группы, которые действительно соответствуют предлагаемым ролям партнера, лидера или товарища по совместной деятельности. Лимит выборов значительно снижает вероятность случайных ответов и позволяет стандартизировать условия выборов в группах различной численности в одной выборке, что и делает возможным сопоставление материала по различным группам.

В настоящее время принято считать, что для групп в 22-25 участников минимальная величина «социометрического ограничения» должна выбираться в пределах 4-5 выборов. Существенное отличие второго варианта социометрической процедуры состоит в том, что социометрическая константа $(N-1)$ сохраняется только для системы получаемых выборов (т. е. из группы к участнику). Для системы отданных выборов (т. е. в группу от участника) она измеряется новой величиной d (социометрическим ограничением). Введением этой величины можно стандартизировать внешние условия выборов в группах разной численности. Для этого необходимо определять величину d по одинаковой для всех групп вероятности случайного выбора. Формулу определения такой вероятности предложили в свое время Дж. Морено и Е. Дженнингс: $P(A)=d/(N-1)$, где P — вероятность случайного события (A) социометрического выбора; N — число членов группы.

Обычно величина $P(A)$ выбирается в пределах 0,20-0,30. Подставляя эти значения в формулу (1) для определения d с известной величиной N , получаем искомое число «социометрического ограничения» в выбранной для измерений группе.

Недостатком параметрической процедуры является невозможность раскрыть многообразие взаимоотношений в группе. Возможно выявить только наиболее субъективно значимые связи. Социометрическая структура группы в результате такого подхода будет отражать лишь наиболее типичные, «избранные» коммуникации. Введение «социометрического ограничения» не позволяет судить об эмоциональной экспансивности членов группы.

Социометрическая карточка или Социометрическая анкета составляется на заключительном этапе разработки программы. В ней каждый член группы должен указать свое отношение к другим членам группы по выделенным критериям (например, с точки зрения совместной работы, участия в решении деловой задачи, проведения досуга, в игре и т. д.) Критерии определяются в зависимости от программы данного исследования: изучаются ли отношения в производственной группе, группе досуга, во временной или стабильной группе.

При опросе без ограничения выборов в социометрической карточке после каждого критерия должна быть выделена графа, размеры которой позволили бы

давать достаточно полные ответы. При опросе с ограничением выборов справа от каждого критерия на карточке чертится столько вертикальных граф, сколько выборов мы предполагаем разрешить в данной группе. Определение числа выборов для разных по численности групп, но с заранее заданной величиной $P(A)$ в пределах 0,14-0,25 можно произвести, пользуясь специальной таблицей (таблица 2).

Таблица 2 - Величины ограничения социометрических выборов

Число членов групп	Социометрическое ограничение d	Вероятность случайного выбора P(A)
5-7	1	0,20-0,14
8-11	2	0,25-0,18
12-16	3	0,23-0,19
17-21	4	0,22-0,19
22-26	5	0,22-0,19
27-31	6	0,22-0,19
31-36	7	0,21-0,19

Обработка результатов. Когда социометрические карточки заполнены и собраны, начинается этап их математической обработки. Простейшими способами количественной обработки являются табличный, графический и индексологический.

Социоматрица (таблица). Вначале следует построить простейшую социоматрицу. Пример дан в таблице (см. ниже). Результаты выборов разносятся по матрице с помощью условных обозначений. Таблицы результатов заполняются в первую очередь, в отдельности по деловым и личным отношениям.

По вертикали записываются за номерами фамилии всех членов группы, которая изучается; по горизонтали — только их номер. На соответствующих пересечениях цифрами +1, +2, +3 обозначают тех, кого выбрал каждый испытуемый в первую, вторую, третью очередь, цифрами -1, -2, -3 — тех, кого подопытный не избирает в первую, вторую и третью очередь.

Взаимный положительный или отрицательный выбор обводится в таблице (независимо от очередности выбора). После того, как положительные и отрицательные выборы будут занесены в таблицу, надо подсчитать по вертикали алгебраическую сумму всех полученных каждым членом группы выборов (сумма выборов). Потом надо подсчитать сумму баллов для каждого члена группы, учитывая при этом, что выбор в первую очередь равняется +3 баллам (-3), во вторую — +2 (-2), в третью — +1(-1). После этого подсчитывается общая алгебраическая сумма, которая и определяет статус в группе (таблица 3).

Примечание: + положительный выбор; - отрицательный выбор. Анализ социоматрицы по каждому критерию дает достаточно наглядную картину

взаимоотношений в группе. Могут быть построены суммарные социоматрицы, дающие картину выборов по нескольким критериям, а также социоматрицы по данным межгрупповых выборов. Основное достоинство социоматрицы — возможность представить выборы в числовом виде, что в свою очередь позволяет проранжировать членов группы по числу полученных и отданных выборов, установить порядок влияний в группе. На основе социоматрицы строится социограмма — карта социометрических выборов (социометрическая карта).

Таблица 3 – Социоматрица

№	Фамилия	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Иванов		+1			+2			+3		-1
2	Петров	+1			+3	+2					
3	Сидоров	-1	+1		+2	+3					
4	Данилова		+2			+1				+3	
5	Александрова	+2	+1		+3			-3			-2
6	Адаменко										
7	Петренко	+1			+3						
8	Козаченко	+1		+3	+2						
9	Яковлева		+2			+1		+3			-1
10	Шумская		+2	+1		+3				-1	
	Кол-во выборов										
	Кол-во баллов										
	Общая сумма										

Социограмма. Социограмма — графическое изображение реакции испытуемых друг на друга при ответах на социометрический критерий. Социограмма позволяет произвести сравнительный анализ структуры взаимоотношений в группе в пространстве на некоторой плоскости («щите») с помощью специальных знаков (рис. ниже). Она даёт наглядное представление о внутригрупповой дифференциации членов группы за их статусом (популярностью). Пример социограммы (карты групповой дифференциации), предложенной Я. Коломинским (рисунок 3):

————> позитивный односторонний выбор, <————> позитивный обоюдный выбор, -----> негативный односторонний выбор, <-----> негативный обоюдный выбор.

Социограммная техника является существенным дополнением к табличному подходу в анализе социометрического материала, ибо она дает возможность более глубокого качественного описания и наглядного представления групповых явлений.

Анализ социогаммы заключается в отыскании центральных, наиболее влиятельных членов, затем взаимных пар и группировок. Группировки состояются из взаимосвязанных лиц, стремящихся выбирать друг друга. Наиболее часто в социометрических измерениях встречаются положительные группировки из 2, 3 членов, реже из 4 и более членов.

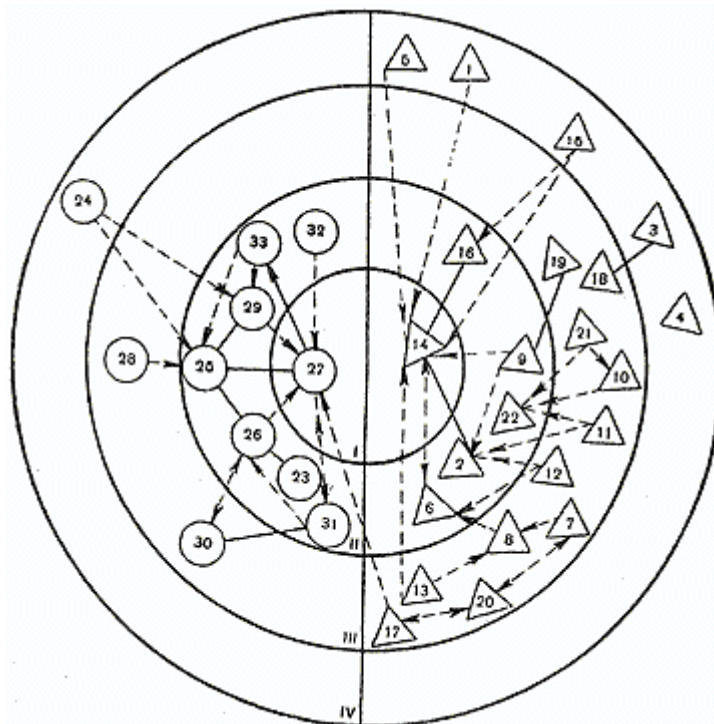


Рисунок 3 -Социогамма

Социометрические индексы. Различают персональные социометрические индексы (П.С.И.) и групповые социометрические индексы (Г.С.И.). Первые характеризуют индивидуальные социально-психологические свойства личности в роли члена группы. Вторые дают числовые характеристики целостной социометрической конфигурации выборов в группе. Они описывают свойства групповых структур общения. Основными П.С.И. являются: *индекс социометрического статуса i-члена; эмоциональной экспансивности j-члена, объема, интенсивности и концентрации взаимодействия ij-члена.* Символы *i* и *j* обозначают одно и то же лицо, но в разных ролях; *i* — выбираемый, *j* — он же выбирающий, *ij* — совмещение ролей.

Индекс социометрического статуса *i*-члена группы определяется по формуле:

$$C_i = \frac{\sum_{j=1}^N (R_i^* + R_i^-)}{N-1} \quad (1)$$

где C_i — социометрический статус i -члена, R^+ и R^- — полученные i -членом выборы, Z — знак алгебраического суммирования числа полученных выборов i -члена, N — число членов группы.

Социометрический статус — это свойство личности как элемента социометрической структуры занимать определенную пространственную позицию (локус) в ней, т. е. определенным образом соотноситься с другими элементами. Такое свойство развито у элементов групповой структуры неравномерно и для сравнительных целей может быть измерено числом — индексом социометрического статуса.

Элементы социометрической структуры — это личности, члены группы. Каждый из них в той или иной мере взаимодействует с каждым, общается, непосредственно обменивается информацией и т. д. В то же время каждый член группы, являясь частью целого (группы), своим поведением воздействует на свойства целого. Реализация этого воздействия протекает через различные социально-психологические формы взаимовлияния. Субъективную меру этого влияния подчеркивает величина социометрического статуса. Но личность может влиять на других двояко — либо положительно, либо отрицательно. Поэтому принято говорить о положительном и отрицательном статусе. Статус тоже измеряет потенциальную способность человека к лидерству. Чтобы высчитать социометрический статус, необходимо воспользоваться данными социоматрицы.

Возможен также расчет С-положительного и С-отрицательного статуса в группах малой численности (N).

Индекс эмоциональной экспансивности j -члена группы высчитывается по формуле

$$E_j = \frac{\sum_{j=1}^N (R_j^+ + R_j^-)}{N - 1}, \quad (2)$$

где E_j — эмоциональная экспансивность j -члена, R_j — сделанные /членом выборы (+, -). С психологической точки зрения показатель экспансивности характеризует потребность личности в общении.

Из Г.С.И. наиболее важными являются: **Индекс эмоциональной экспансивности группы и индекс психологической взаимности.**

Индекс эмоциональной экспансивности группы высчитывается по формуле:

$$A_g = \frac{\sum_{j=1}^N \left(\sum_{j=1}^N R_j^{(+,-)} \right)}{N}, \quad (3)$$

где A_g — экспансивность группы, N — число членов группы? $R_j^{(+,-)}$ — сделанные j -членом выборы. Индекс показывает среднюю активность группы при решении задачи социометрического теста (в расчете на каждого члена группы).

Индекс психологической взаимности («сплоченности группы») в группе высчитывается по формуле:

$$G_g = \frac{\sum_{ij=1}^N \left(\sum_{ij=1}^N A_{ij}^+ \right)}{1/2 \cdot N \cdot (N - 1)}, \quad (4)$$

где G_g — взаимность в группе по результатам положительных выборов, A_{ij}^+ — число положительных взаимных связей в группе N — число членов группы /29/.

2.2 Описание программных средств для создания веб-сайта

Dreamweaver относится к так называемым «визуальным» редакторам, т.е. вы сразу можете видеть на экране (хотя бы приблизительно) результат своей работы. При этом он предоставляет полный доступ к источнику кода и не вставляет в него ничего лишнего, как это делает, например, FrontPage. Таким образом, вы можете создавать свою страничку и параллельно изучать HTML, заглядывая в источник (рисунок 4).

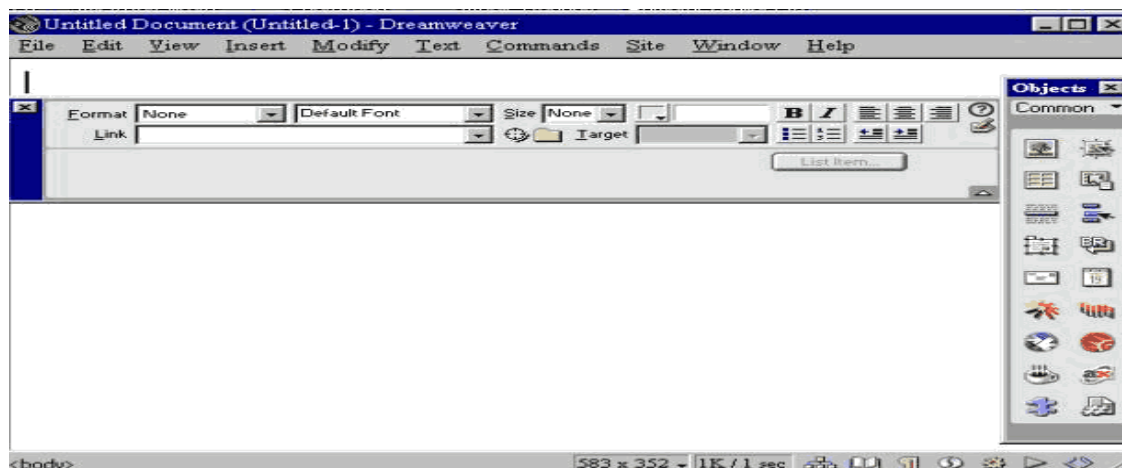


Рисунок 4 – Главное окно Dreamweaver

При первом запуске главного окна может появиться еще немереная куча всяких панелек инструментов, но для обычного форматирования (для начинающих) нужны только эти две плавающие панельки и закрепленная панель, которая видна в правом нижнем углу окна (в полоске статуса). Слева в полоске статуса отображаются основные тэги той строки, в которой в данный момент находится курсор [27]. При открытии «Dreamweaver» автоматически создает новый документ. Если вы открываете готовый файл, то окно нового

документа исчезает. При открытии нескольких файлов одновременно все они доступны как через меню «Window», так и через панель задач (каждый в отдельности), этот способ представления открытых документов также реализован в новой версии Office). Задание основных свойств страницы (рисунок 5).

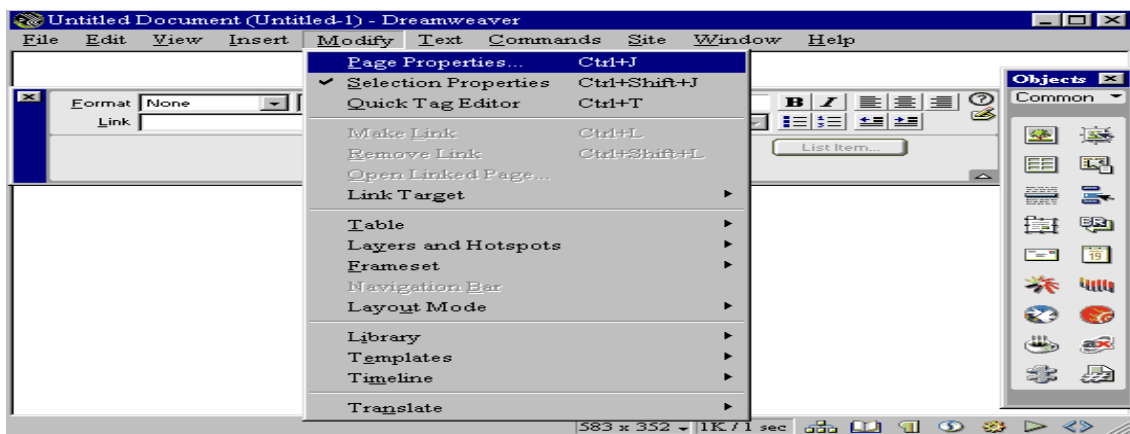


Рисунок 5 – Свойства страницы Dreamweavera

В меню «Modify» выбираем пункт «Page Properties». Появляется следующее диалоговое окошко (рисунок 6).

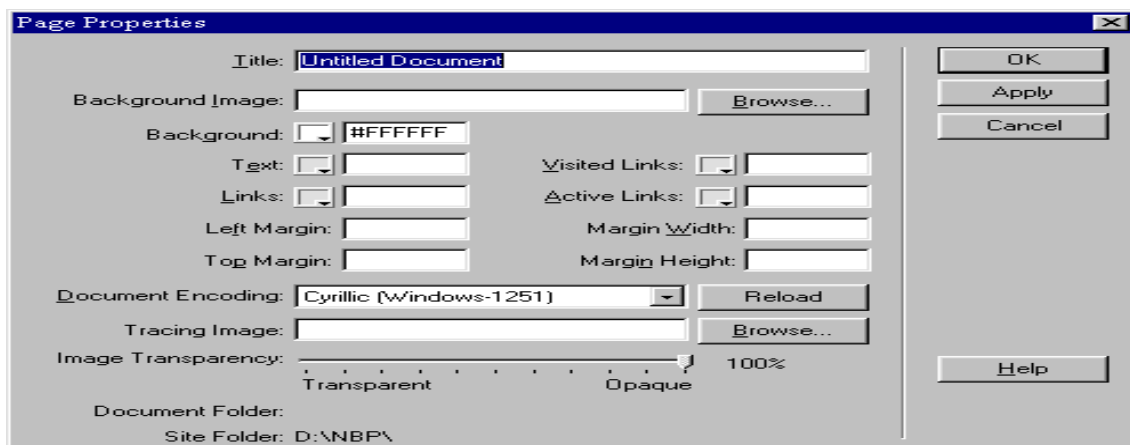


Рисунок 6 – Параметры Dreamweaver'a

Encoding придется задавать для каждой страницы, если сразу не заменить его на кириллицу в свойствах Dreamweaver'a (Edit / Preferences / Encoding). В окошке «Title» прописываем название документа (которое будет отображаться в верхней панели браузера). При условии задания верной кодировки русский язык поддерживается абсолютно корректно. В окошке «Background Image» задается фоновый рисунок, если надо. При наведении курсора на квадратики рядом с пунктами «Background», «Text», «Links», «Visited Links», «Active Links» вид курсора меняется на пипетку, как в фотошопе. Если нажать этой пипеткой на квадратик, получим следующее диалоговое окно (рисунок 7).

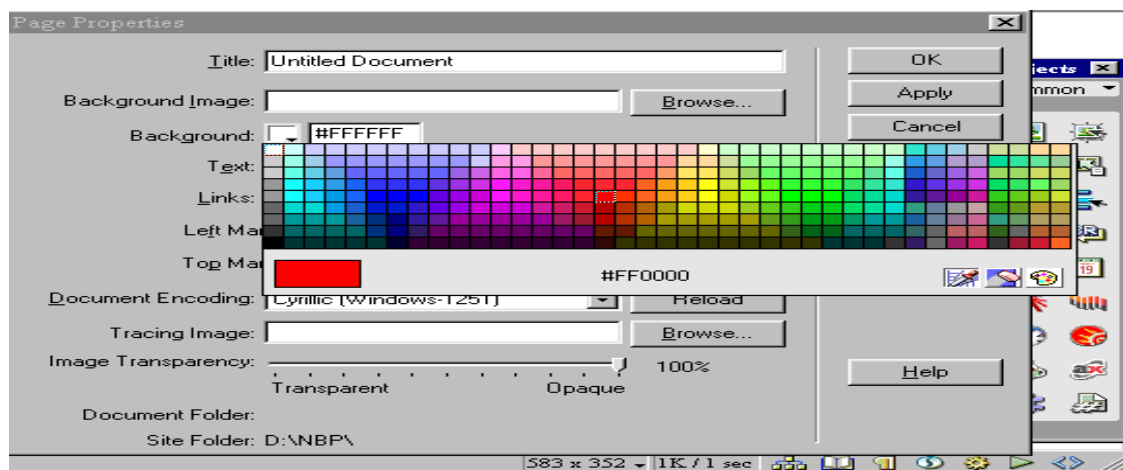


Рисунок 7 – Выбор цвета

Внизу отображается образец цвета, над которым расположен в данный момент курсор, и его шестнадцатеричный код. Три кнопочки справа: пипетка – выбор цвета из данной палитры, ластик – выбор цвета, отображаемого браузером по умолчанию – «Default» (если сделан данный выбор, то в код страницы не будет добавлено никаких тэгов относительно цвета данного элемента. «Front Page» в таких случаях любит прописать цвет, который она считает цветом по умолчанию, или вписать «умное» замечание `color=«default»`), нажатие кнопочки с палитрой вызывает основную палитру Windows и другие «небезопасные» цвета.

После того, как цвета всех основных элементов тега выбраны, их шестнадцатеричные значения будут отображены в соответствующих ячейках (и естественно, добавлены в код страницы). Таблица цветов «Dreamweaver'a» несколько отличается от общепринятой таблицы безопасных цветов, но тем не менее, все они корректно отображаются как Эксплорером, так и Навигатором.

Далее можно задать значения краев страницы. Если вы решили воспользоваться этой возможностью, то обязательно укажите одинаковые значения в ячейках «Top Margin» и «MarginHeight», а также в ячейках «Left Margin» и «MarginWidth» (например, 0 и 0; 7 и 7), чтобы страница отображалась корректно в различных браузерах - все они понимают «края» по своему (Top Margin и Left Margin прописываются для Эксплорера, а MarginHeight и MarginWidth – для Навигатора).

После заполнения всех этих полей можно нажать кнопку «Apply», посмотреть, что получилось, и если не понравится - сразу переделать. Можно также нажать кнопку «OK» и вернуться к основному окну, а переделать потом, если потом не понравится :). Если вы хотите, чтобы при «наезде» мышки на ссылку она меняла цвет, то в любом месте раздела <head> (где-нибудь между тэгами <head> и </head>) нужно прописать следующий фрагмент:

```
<style> A:hover {color: #FF6666} </style>
```

Значение color, естественно, можно задать любое.

Чтобы открыть «первоисточник» HTML, нужно нажать на кнопку < > в нижней встроенной панельке (рисунок 8).

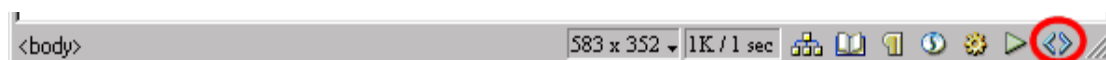


Рисунок 8 – Панель инструментов

Задание текущей директории и редактирование свойств сайта в целом, чтобы иметь возможность создавать короткие гиперссылки и работать с вложенными папками сайта, нужно задать директорию, в которой располагается сайт в целом, и определить остальные свойства сайта. В Dreamweaver'е также имеется собственный встроенный FTP-клиент (правда, говорят, что в предыдущих версиях он плохонький), который в 3-ей версии ни в чем не уступает Cute FTP, а в чем-то даже его превосходит. Например, можно попросить загрузить на сервер страницу вместе со всеми связанными изображениями, а Dreamweaver сам определит, какие картинки использованы на странице, и подгрузит их в нужные директории автоматически. Причем это именно FTP-клиент, который не позволяет себе ни в чем превышать полномочия, а не какой-нибудь там Front-Page Publishing, который так и норовит опубликовать все пароли пользователя. Чтобы пользоваться встроенным FTP-клиентом, также необходимо задать параметры сайта. Параметры сайта и определение рабочей директории («root folder») так же нужны для того, чтобы Dreamweaver корректно прописывал пути к вставляемым изображениям. Так что без этой настройки никак не обойтись. Итак, в меню «Site» выбираем пункт «New site», получаем следующее диалоговое окно (рисунок 9).

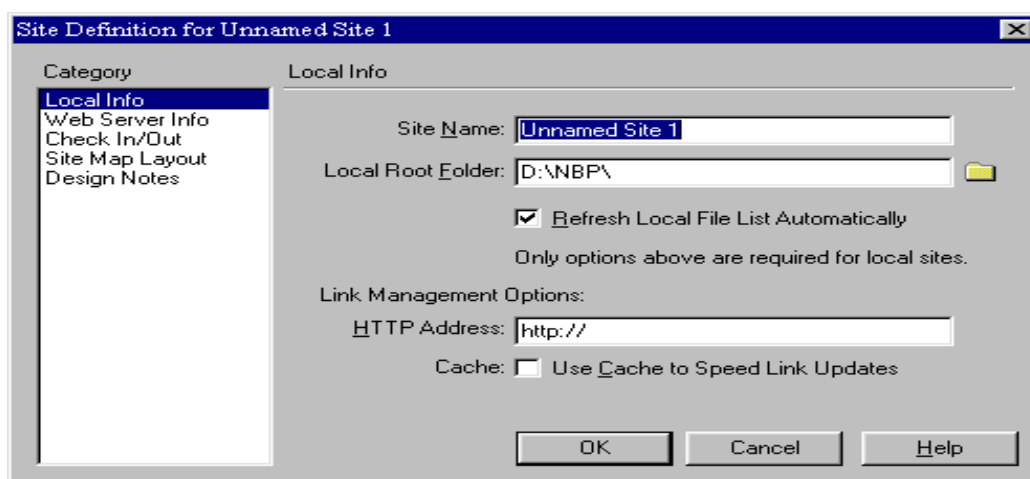


Рисунок 9 – Настройка

Заполняем все требуемые пункты в разделе «Local Info» (в «Link Management Options» можно ничего не прописывать, если вы предпочитаете

использовать короткие ссылки вида: «*a href=" ../folder/file.htm"*»). Главное – указать «Local Root Folder», остальные параметры особого значения не имеют.

Заполнение раздела «Web server info» требуется в том случае, если вы собираетесь пользоваться встроенным FTP-клиентом. Настройки похожи на настройки Cute FTP. Раздел «Site Map Layout» является настройкой карты сайта. В него надо вникать, если вы собираетесь использовать автоматическую навигацию. Если нет – оставьте все, как есть. Все остальные настройки тоже лучше оставить по умолчанию. Когда вы все заполните и нажмете кнопку «ОК», вас спросят, создать ли кэш для ускорения работы. Для основных сайтов кэш лучше создать. Если же вы делаете что-либо одноразовое, типа обоев в виде страницы, то от создания кэша можно отказаться.

Для перемещения между сайтами (сайтами, а не страницами одного сайта!) в процессе работы используется пункт «Define sites» меню «Site»

Форматирование текста.

Теперь можно набить какой-нибудь абзац и применить к нему форматирование стандартными средствами Dreamweaver'a.

Это меню определяет формат абзаца (заголовок 1, заголовок 2, параграф и т.д.) (рисунок 10).

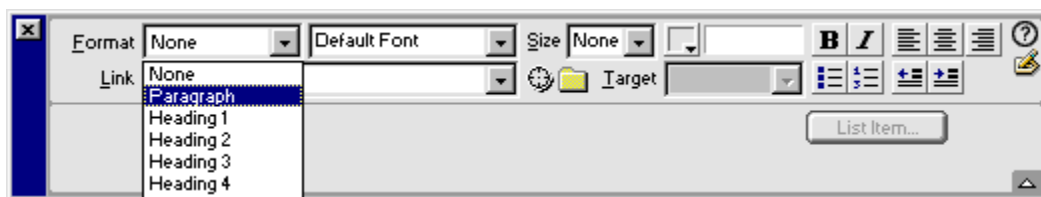


Рисунок 10 – Формат абзаца

Это меню определяет вид шрифта (рисунок 11).

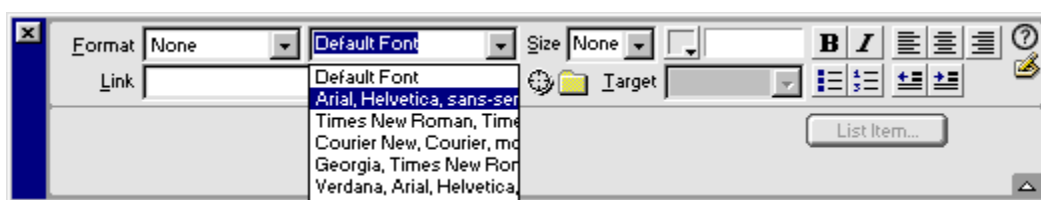


Рисунок 11 – Вид шрифта

Обратите внимание, используется определение группы шрифтов, а не какого-то одного наименования (в соответствии со спецификацией *HTML 3.0*) – если первый из указанных шрифтов отсутствует на компьютере конечного юзера, браузер автоматически подставит второй, а если нет и второго – то похожий (вместо *Arial* – любой *sans-serif*, например), при этом общий дизайн страницы не утратится. Если же указывать конкретный шрифт, то при его отсутствии браузер применит шрифт, используемый по умолчанию (например,

вместо *Arial – Times New Roman*), и шрифт с засечками испортит тщательно продуманный дизайн.

Это меню определяет размер шрифта (рисунок 12).

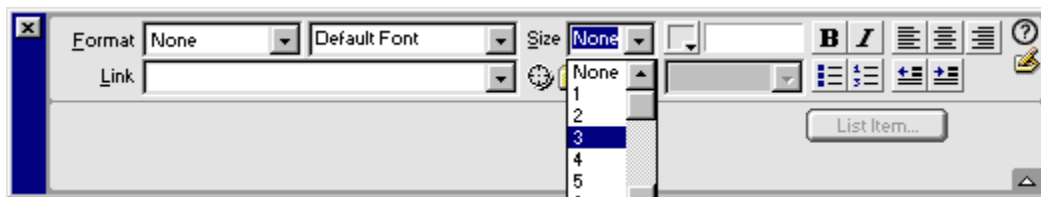


Рисунок 12 – Размер шрифта

Размер шрифта определяется в относительных единицах – при данном способе форматирования размер шрифта в окне браузера конечного юзера будет зависеть от настроек этого самого юзера (выбираемые в меню браузера.

«Вид» размеры шрифта – крупный, средний и т.д.). Избежать этой зависимости и принудить пользователя видеть шрифт того размера, который задуман вами для полного соответствия с вашим дизайном, можно только используя CSS (таблицы стилей). Но это отдельная песня, которую я вам обязательно спою позже.

Далее идет кнопка выбора цвета шрифта (функционирует так же, как вышеописанные кнопки выбора цвета элементов), кнопки *bold* и *italic*, кнопки выравнивания. Автоматическое выравнивание по ширине, к сожалению, не поддерживается, но если в исходнике для текущего абзаца прописать *align=«justify»*, то Dreamweaver легко с вами согласится, и будет придавать сем последующим абзацам (после каждого нажатия Enter) аналогичное выравнивание.

В нижней строке этой панели доступны также кнопки выбора ссылки (выделите текст, который будет являться гиперссылкой, и нажмите на папочку рядом с полем «Link» для обзора; или просто введите адрес в это поле), выбора окна, в котором будет открываться ссылка (*target*, при отсутствии ссылки кнопка недоступна), маркированного и нумерованного списков, вертикального и горизонтального отступов. Кнопка со знаком вопроса – вызов контекстной справки (в отдельном окне браузера, на английском языке).

Кнопка с изображением карандаша вызывает *Quick Tag Editor* (если вам, допустим, понадобилось обозначить данный абзац как цитату – нажимаете эту кнопку и из выпавшего списка выбираете *blockquote*, и т.п.). Вообще-то эта панель является панелью свойств любого объекта, и при использовании таблицы на ней появляются дополнительные кнопки свойств таблицы, при выделении рисунка - дополнительные кнопки свойств рисунка, но об этом – см. далее.

Вставка изображения и редактирование его свойств. Для вставки картинки следует воспользоваться кнопочкой с изображением картинки на панели «*Objects*». После нажатия этой кнопки вы автоматически обзрываете свою рабочую директорию на предмет пригодных для употребления картинок.

Если картинка находится за пределами рабочей директории, вы ее спокойно находите и вставляете. Большой плюс: «*Preview*» работает во всех директориях, а не только в директории сайта (в отличие от Front Page). После того, как вы выбрали картинку и нажали «*Select*», возможны два варианта развития событий.

Выбранная картинка находится в рабочей директории сайта (или в одной из ее поддиректорий). В этом случае она спокойно вставится, и все.

Выбранная картинка находится за пределами рабочей директории сайта. В этом случае Dreamweaver предложит сразу скопировать ее в рабочую директорию и предложит выбрать, куда именно и под каким именем. Надо соглашаться, иначе путь к изображению будет прописан неправильно (в виде <file:///./image.gif>).

Когда изображение вставлено, автоматически прописываются в код страницы путь к нему, его ширина и высота. Поле «*alt*», в отличие от Front Page, автоматически не прописывается, что позволяет избежать случайного попадания на страницы идиотских комментариев типа: «*image.jpg, 33800 bytes*». Если вам не требуется комментарий к рисунку, Dreamweaver просто вообще не вписывает параметр *alt* в код страницы (но лучше все же заполнить это поле — большинство современных поисковых машин учитывает комментарии к рисункам при поиске). После вставки изображение автоматически оказывается выделенным, при этом меняется панель свойств объекта (не вылезает дополнительная, а просто меняется существующая!). Чтобы в дальнейшем изменить какие-то свойства, достаточно выделить нужное изображение и обратиться к этой панели.

3 Создание веб-сайта и анализ результатов исследования

3.1 Результаты психодиагностического исследования

Студенческий коллектив – это объединение молодых людей, связанных совместной учебной деятельностью.

Исследование проводилось среди студентов 2 курса ИППС СФУ. Количество испытуемых составляет 30 человек.

Цель исследования: коммуникативные умения и типологические особенности студентов.

Исследование типологических особенностей личности проводилось с помощью двух методик: опросник Г.Ю. Айзенка и многофакторный опросник Р. Кэттелла.

Ответы на опросник Г. Айзенка, состоящий из 57 вопросов, позволили отнести испытуемых к следующим типам темперамента (рисунок 13):

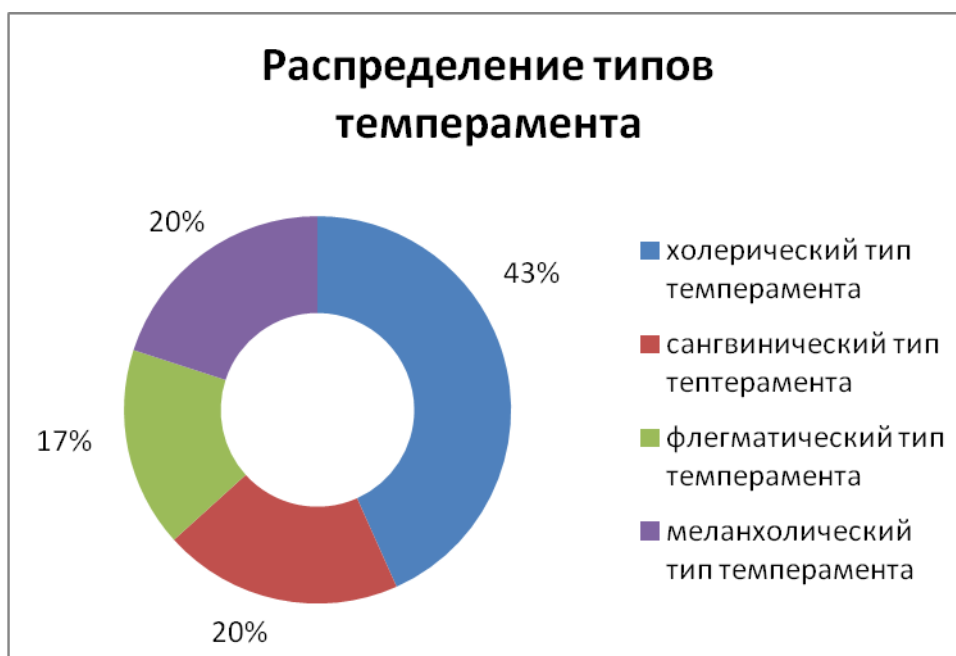


Рисунок 13 – Результаты исследования по опроснику Г.Айзенка

- у 6 респондентов (20% испытуемых) доминирующий тип темперамента - сангвиник. Данный тип темперамента характеризуется повышенной реактивностью (при этом активность и реактивность у него уравновешены). Он живо, возбужденно откликается на все, что привлекает его внимание, обладает живой мимикой и выразительными движениями. По незначительному поводу он громко хохочет, а несущественный факт может сильно его рассердить. По его лицу легко угадать его настроение, отношение к предмету или человеку. У него высокий порог чувствительности, поэтому он не замечает очень слабых звуков и световых раздражителей. Обладая повышенной активностью и будучи

очень энергичным и работоспособным, он активно берется за новое дело и может долго работать, не утомляясь. Способен быстро сосредотачиваться, дисциплинирован, при желании может сдерживать проявление своих чувств и непроизвольные реакции. Ему присущи быстрые движения, гибкость ума, находчивость, быстрый темп речи, быстрое включение в новую работу. Высокая пластичность проявляется в изменчивости чувств, настроений, интересов и стремлений. Сангвиник легко сходится с новыми людьми, быстро привыкает к новым требованиям и обстановке. Без усилий не только переключается с одной работы на другую, но и переучивается, овладевая навыками. Как правило, он в большей степени откликается на внешнее впечатления, чем на субъективные образы и представления о прошлом и будущем, экстраверт.

- 13 респондентов (43% испытуемых) можно отнести к холерикам. Отличается малой чувствительностью, высокой реактивностью и высокой активностью. Реактивность явно преобладает над активностью, поэтому данный тип темперамента необуздан, несдержан, нетерпелив, вспыльчив. Большая устойчивость стремлений и интересов, большая настойчивость, возможны затруднения в переключении внимания, он скорее экстраверт.

- у 5 респондентов (17% испытуемых) доминирует флегматичный тип. Данный тип темперамента характеризуется обладанием высокой активностью, значительно преобладающей над малой реактивностью, малой чувствительностью и эмоциональностью. Его трудно рассмешить и опечалить – когда вокруг громко смеются, он может оставаться невозмутимым. При больших неприятностях остается спокойным. Обычно у него бедная мимика, движения не выразительны и замедлены, так же, как речь. Он ненаходчив, с трудом переключает внимание и приспосабливается к новой обстановке, медленно перестраивает навыки и привычки. При этом он энергичен и работоспособен. Отличается терпеливостью, выдержкой, самообладанием. Как правило, он трудно сходится с новыми людьми, слабо откликается на внешнее впечатления, интроверт.

- 6 респондентов (20 % испытуемых) относятся к меланхолическому типу темперамента. Меланхолик характеризуется высокой чувствительностью и малой реактивностью. Повышенная чувствительность при большой инертности приводит к тому, незначительный повод может вызвать у него слезы, он чрезмерно обидчив, болезненно чувствителен. Мимика и движения его невыразительны, голос тихий, движения бедны. Обычно он не уверен в себе, робок, малейшая трудность заставляет его опускать руки. Меланхолик неэнергичен, ненастойчив, легко утомляется и мало работоспособен. Данному типу темперамента присуще легко отвлекаемое и неустойчивое внимание и замедленный темп всех психических процессов. Большинство меланхоликов – интроверты.

2. Методика Р. Кэттелла тест-опросник PF (С версия- 105 вопросов) позволяет получить оценку по 15 личностным чертам и интеллекту. Каждый из этих факторов имеет двойное (биполярное) название, характеризующее степень

их развитости. В сводной таблице (таблица 4) по двум методикам мы выявили наиболее выраженные факторы: отрицательный полюс от 1 до 3, положительный полюс от 7 до 10 (рисунок 14).

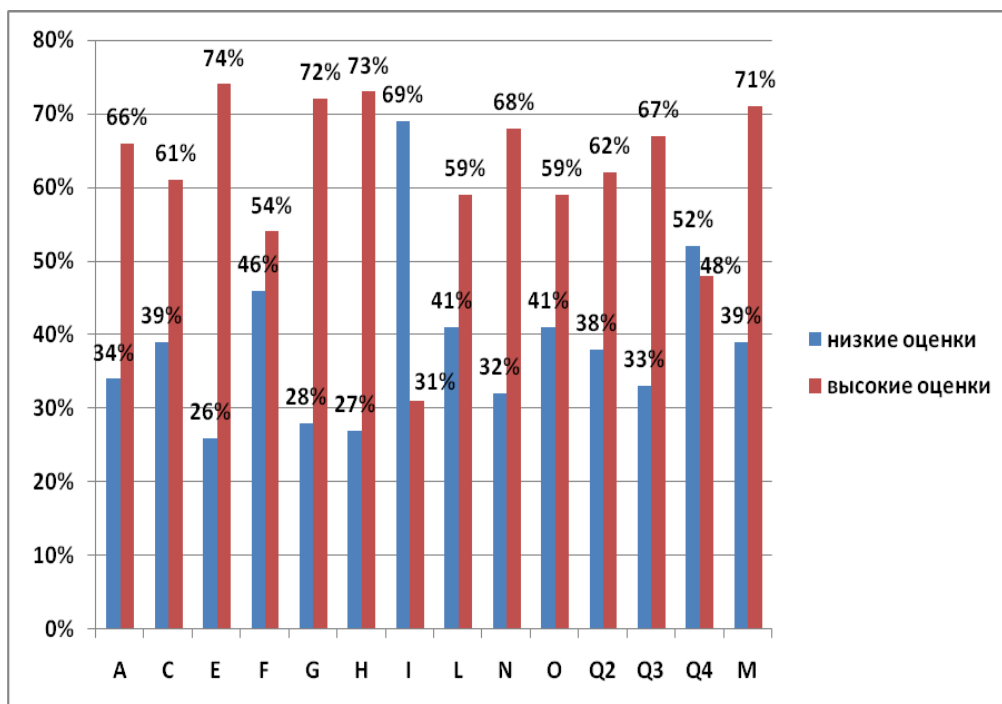


Рисунок 14 – Распределение факторов по методике Р. Кэттелла

Из диаграммы, представленной на рисунке 18, мы видим, что процент распределения выбора представлен следующим образом:

фактор А – замкнутость (34%) и общительность (66%);

фактор С – эмоциональная нестабильность (39%) и эмоциональная стабильность (61%);

фактор Е – покорность (26%) и доминирование (74%);

фактор F – невозмутимость (46%) и импульсивность (54%);

фактор G – «корыстный» (28%) и «совестливый» (72%);

фактор H – робость (27%) и смелость (73%);

фактор I – жесткость (69%) и мягкосердечность (31%);

фактор L – доверчивость (41%) и подозрительность (59%);

фактор N – наивность (32%) и проницательность (68%);

фактор O – спокойствие (41%) и тревожность (59%);

фактор Q2 – зависимость от группы (38%) и самодостаточность (62%);

фактор Q3 – низкое самомнение (33%) и высокое самомнение (67%);

фактор Q4 – низкая напряженность (52%) и высокая напряженность (48%);

фактор M – практичность (39%) и мечтательность (71%).

Однако, типологический портрет испытуемых (таблица 4) показывает, что характеристики типов темперамента и типологические особенности

личности имеют разброс (не соответствуют классическим характеристикам темпераментов):

Таблица 4 - Типологический портрет испытуемых

	Тип темперамента	Выраженные факторы
Испытуемый 1	Флегматик	Мягкосердечный, нежный; высокий контроль поведения; робкий, застенчивый; подозрительный; самостоятельный; эмоционально неустойчивый; мечтательный.
Испытуемый 2	Холерик	Подозрительный; настойчивый, напористый; мягкосердечный, нежный; высокий контроль поведения; сердечный, добрый; проницательный, расчетливый; смелый в общении.
Испытуемый 3	Флегматик	Подозрительный; радикализм (гибкий); рассудительный, озабоченный; суровый, жесткий; самостоятельный.
Испытуемый 4	Сангвиник	Сердечный, добрый; подозрительный; настойчивый, напористый; проницательный, расчетливый; радикализм (гибкий); напряженный.
Испытуемый 5	Холерик	Эмоционально устойчивый; настойчивый, напористый; подозрительный; сердечный, добрый; радикализм (гибкий); высокий контроль поведения.
Испытуемый 6	Холерик	Настойчивый, напористый; подозрительный; склонный к чувству вины; рассудительный, озабоченный; напряженный; проницательный, расчетливый; сердечный, добрый; смелый в общении.
Испытуемый 7	Сангвиник	Высокий контроль поведения; подозрительный; эмоционально устойчивый; радикализм (гибкий); сердечный, добрый; склонный к чувству вины.
Испытуемый 8	Меланхолик	Склонный к чувству вины; мягкосердечный, нежный; обособленный, отчужденный; эмоционально устойчивый; настойчивый, напористый; недобросовестный; мечтательный; радикализм (гибкий); самостоятельный; низкий самоконтроль поведения; напряженный.
Испытуемый 9	Меланхолик	Высокий самоконтроль поведения; суровый, жестокий; обособленный, отчужденный; самостоятельный; эмоционально устойчивый; настойчивый, напористый; высокая совестливость; проницательный, расчетливый.
Испытуемый 10	Холерик	Смелый в общении; суровый, жестокий; высокая совестливость; подозрительный; проницательный, расчетливый; высокий контроль поведения.
Испытуемый 11	Холерик	Смелый в общении; подозрительный; самостоятельный; склонный к чувству вины; высокая совестливость; настойчивый, напористый; сердечный, добрый.
Испытуемый 12	Холерик	Практичный; высокий контроль поведения; наивный, простой; самостоятельный.
Испытуемый 13	Меланхолик	Высокий контроль поведения; высокая совестливость; эмоциональная устойчивость; смелый в общении; беспечный; мягкосердечный, нежный; радикализм (гибкий).
Испытуемый 14	Холерик	Суровый, жесткий; подозрительный; проницательный, расчетливый; высокий самоконтроль поведения; добрый, сердечный; эмоционально устойчивый; смелый в общении.
Испытуемый 15	Флегматик	Подозрительный; высокий самоконтроль поведения; мягкосердечный, нежный; самостоятельный; настойчивый, напористый; мечтательный; радикализм (гибкий); напряженный.
Испытуемый 16	Холерик	Смелый в общении; настойчивый, напористый; подозрительный; высокий контроль поведения.
Испытуемый 17	Флегматик	Склонный к чувству вины; недобросовестный; обособленный, отчужденный; высокая совестливость; радикализм (гибкий); высокий самоконтроль поведения; напряженный.

Испытуемый 18	Меланхолик	Мягкосердечный, нежный; мечтательный; радикализм (гибкий); обособленный, отчужденный; эмоционально устойчивый; наивный, простой; склонный к чувству вины; высокий контроль поведения.
Испытуемый 19	Холерик	Самоуверенный; подозрительный, смелый в общении; недобросовестный.
Испытуемый 20	Сангвиник	Эмоциональная устойчивость; сердечность, доброта; настойчивость, напористость; проницательность, расчетливость..
Испытуемый 21	Холерик	Настойчивость, напористость; сердечность, доброта; мягкосердечность, нежность; проницательность, расчетливость.
Испытуемый 22	Холерик	Проницательный, расчетливый; настойчивый, напористый; эмоционально неустойчивый; беспечный; подозрительный.
Испытуемый 23	Холерик	Суровый, жестокий; мечтательный; смелый в общении; сердечный, добрый; настойчивый, напористый; подозрительный.
Испытуемый 24	Флегматик	Робкий, застенчивый; подозрительный; мягкосердечный, нежный.
Испытуемый 25	Сангвиник	Сердечный, добрый; эмоционально устойчивый; беспечный; подозрительный, самоуверенный.
Испытуемый 26	Сангвиник	Самоуверенный, смелый в общении, подозрительный, сердечный, добрый; самостоятельный; напряженный
Испытуемый 27	Холерик	Подозрительный; склонный к чувству вины; смелый в общении; мечтательный; настойчивый, напористый.
Испытуемый 28	Меланхолик	Покорность, зависимость; рассудительный, озабоченный; высокий самоконтроль поведения, самостоятельный, напряженный
Испытуемый 29	Меланхолик	Обособленный, отчужденный; эмоционально неустойчивый; покорный зависимый; высокая совесть; радикализм (гибкий)
Испытуемый 30	Сангвиник	Эмоционально устойчивый; настойчивый, напористый; беспечный, смелый в общении; суровый жесткий; самостоятельный

3. Для определения коммуникативных умений испытуемых, нами было проведено социометрическое исследование (выявление «социометрических позиций», т.е. соотносительного авторитета членов группы по признакам симпатии-антипатии, где на крайних полюсах оказываются «лидер» группы и «отвергнутый», что показывает коммуникативные навыки каждого члена группы).

Испытуемым была предложена социометрическая карточка, в которой каждый член группы должен указать свое отношение к другим членам группы по выделенному критерию (с точки зрения совместной работы). Исследование предполагало «социометрическое ограничение» или «лимит выборов», каждому испытуемому предлагается выбрать лишь 4 человека, лимит выборов значительно снижает вероятность случайных ответов и позволяет стандартизировать условия выборов в группах.

Результаты выборов разносились в социоматрицу, в которой произвели подсчет алгебраической суммы положительных и отрицательных выборов.

Социометрический статус – это свойство личности как элемента социометрической структуры занимать определенную пространственную позицию (локус) в ней, т.е. определенным образом соотноситься с другими элементами.

Индекс социометрического статуса *i*-члена группы определяется по формуле:

$$C_i = \frac{\sum_{j=1}^N (R_i^+ + R_i^-)}{N - 1} \quad (1)$$

где C_i — социометрический статус *i*-члена, R^+ и R^- — полученные *i*-членом выборы, \sum — знак алгебраического суммирования числа полученных выборов *i*-члена, N — число членов группы (таблица 5).

Таблица 5 - Сводные данные по Г. Айзенку и Социометрической технике.

	Тип темперамента	Положительный выбор	Отрицательный выбор	Индекс социометрического статуса
Испытуемый 1	Флегматик	6	3	0,31
Испытуемый 2	Холерик	22	4	0,9
Испытуемый 3	Флегматик	7	2	0,31
Испытуемый 4	Сангвиник	1	2	0,1
Испытуемый 5	Холерик	2	1	0,1
Испытуемый 6	Холерик	7	16	0,79
Испытуемый 7	Сангвиник	5	4	0,31
Испытуемый 8	Меланхолик	2	1	0,1
Испытуемый 9	Меланхолик	7	1	0,28
Испытуемый 10	Холерик	3	0	0,1
Испытуемый 11	Холерик	1	1	0,07
Испытуемый 12	Холерик	10	1	0,38
Испытуемый 13	Меланхолик	1	0	0,03
Испытуемый 14	Холерик	11	1	0,41
Испытуемый 15	Флегматик	5	15	0,69
Испытуемый 16	Холерик	2	3	0,17
Испытуемый 17	Флегматик	1	9	0,34
Испытуемый 18	Меланхолик	0	6	0,21
Испытуемый 19	Холерик	2	8	0,34
Испытуемый 20	Сангвиник	4	1	0,17
Испытуемый 21	Холерик	1	1	0,07
Испытуемый 22	Холерик	3	6	0,31
Испытуемый 23	Холерик	4	8	0,41
Испытуемый 24	Флегматик	5	1	0,21
Испытуемый 25	Сангвиник	0	1	0,03
Испытуемый 26	Сангвиник	0	0	0
Испытуемый 27	Холерик	1	4	0,17
Испытуемый 28	Меланхолик	1	5	0,21
Испытуемый 29	Меланхолик	0	1	0,03
Испытуемый 30	Сангвиник	5	11	0,55

Индекс социометрического статуса от 0,30 до 0,79 получило 13 испытуемых:

- 7 холериков;
- 4 флегматика;

2 сангвиника.

Анализ данных результатов позволяет нам сделать вывод, что холерики более задействованы в межличностных отношениях, по сравнению с другими типами темперамента.

В нашем исследовании мы использовали математическую статистику. Статистические методы применяются при обработке материалов психологических исследований для того, чтобы извлечь из тех количественных данных, которые получены в экспериментах, при опросе и наблюдениях, возможно больше полезной информации. Одним из самых распространенных методов статистики является корреляционный анализ.

Корреляцией называется вид статистической зависимости между X , Y когда изменение одной величины влечет за собой изменения распределения другой величины.

В качестве числовой характеристике вероятностной связи используют коэффициенты корреляции. Значения коэффициентов корреляции изменяются в диапазоне от -1 до $+1$.

Коэффициент корреляции Спирмена (r) — это параметрический показатель, для вычисления которого сравнивают средние и стандартные отклонения результатов двух измерений. При этом используют формулу (у разных авторов она может выглядеть по-разному)

X – тип темперамента (методика Г. Айзенка)

Y – положительный выбор (методика Социометрическая техника).

Ранги для X :

1 – холерик

2 – флегматик

3 – сангвиник

4 – меланхолик

где ΣXY — сумма произведений данных из каждой пары;

n — число пар;

\bar{X} — средняя для данных переменной X ;

\bar{Y} — средняя для данных переменной Y

S_x — стандартное отклонение для распределения x ;

S_y — стандартное отклонение для распределения y

$$\bar{X} = \frac{\Sigma x_i n_i}{n} = 2,16 \quad (5)$$

$$\bar{Y} = \frac{\Sigma y_i n_i}{n} = 3,96$$

$$S_x^2 = \frac{1}{n-1} (\Sigma n_i x_i^2 - n \bar{x}^2) = 1,48 \quad S_x = 1,21$$

$$S_y^2 = \frac{1}{n-1} (\Sigma n_i y_i^2 - n \bar{y}^2) = 15,77 \quad S_y = 3,97$$

$$R_{xy} = \frac{\sum n_{ij} x_i y_j - n \bar{x} \bar{y}}{n S_x S_y} = -0,35$$

т.к. $R = -0,35 < 0$, то между данными выборки наблюдается прямая отрицательная взаимосвязь, т.е. с увеличением показателей по шкале Y (количество положительных выборов) снижается ранг по X. Корреляция слабо выражена (рисунок 15).

Также в нашем исследовании определили зависимость между типом темперамента испытуемых и фактором А (методика Р. Кэттелла), характеризующий коммуникативную направленность личности (общительность-обособленность).

$$\bar{X} = \frac{\sum x_i n_i}{n} = 2,16$$

$$\bar{Y} = \frac{\sum y_i n_i}{n} = 5,73$$

$$S_x^2 = \frac{1}{n-1} (\sum n_i x_i^2 - n \bar{x}^2) = 1,48 \quad S_x = 1,216$$

$$S_y^2 = \frac{1}{n-1} (\sum n_i y_i^2 - n \bar{y}^2) = 4,37 \quad S_y = 2,094$$

$$R_{xy} = \frac{\sum n_{ij} x_i y_j - n \bar{x} \bar{y}}{n S_x S_y} = -0,39$$

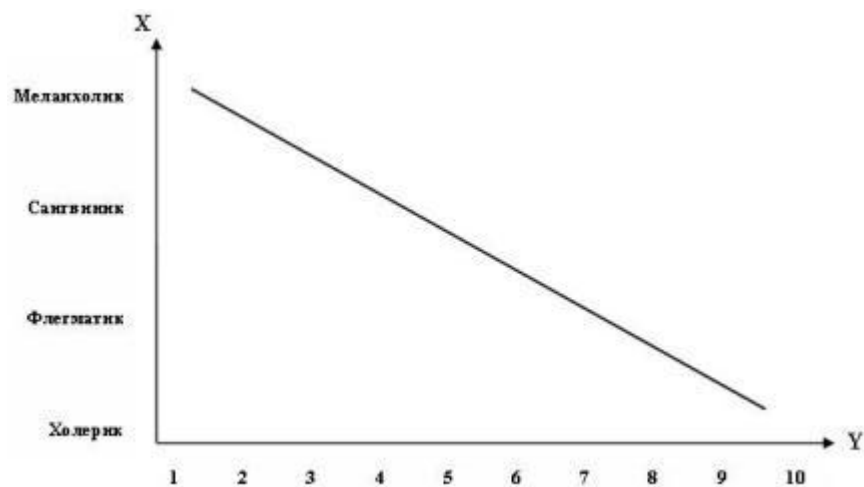


Рисунок 15 - График отрицательной корреляции

3.2 Описание веб-сайта «Коммуникативные умения и типологические особенности личности»

HTML (HyperText Markup Language, язык гипертекстовой разметки) - специальные инструкции браузеру, с помощью которых создаются Вэб-страницы.

Web-страницы - это документы в формате HTML, содержащие текст и специальные тэги (дескрипторы) HTML. По большому счету тэги HTML необходимы для форматирования текста (т.е. придания ему нужного вида), который "понимает" браузер. Документы HTML хранятся в виде файлов с расширением .htm или .html.

Тэги HTML сообщают браузеру информацию о структуре и особенностях форматирования Вэб-страницы. Каждый тэг содержит определенную инструкцию и заключается в угловые скобки <>. Большинство тэгов состоят из открывающей и закрывающей частей и воздействуют на текст, заключенный внутри /23/.

Структура сайта. Данный Web-сайт состоит из отдельных Web-страниц (содержат информацию) связанных гиперссылкой, файлы находятся в одном каталоге (рисунок 15).

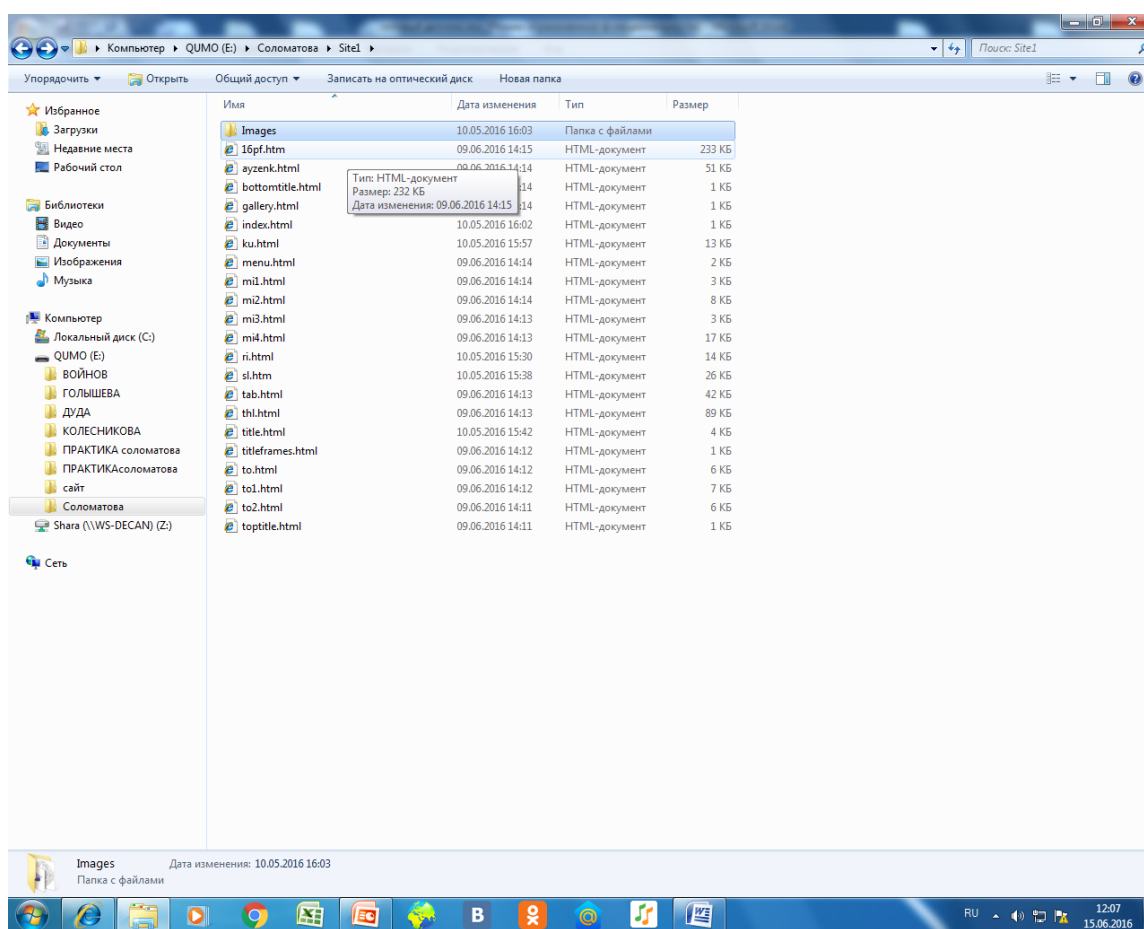


Рисунок 15 – Каталог

Главной веб-страницей является index.html, данный файл делит окно браузера на 3 вертикальных фрейма: в левом содержатся гиперссылки меню, в центральном основная информация по гиперссылке, в правом фрейме – дизайнерское решение сайта (рисунок 16). Переход гиперссылки происходит на второй вертикальный фрейм, поделенный на три горизонтальных. В верхнем располагается название веб-сайта, в центре открываются веб-страницы, а в нижнем - Список литературы.

[ГЛАВНАЯ](#)

[ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ](#)

[- учения о темпераменте](#)

[- характер](#)

[КОММУНИКАТИВНЫЕ УМЕНИЯ](#)

[МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ](#)

[- Тест Г. Айзенка](#)

[- Многофакторный личностный опросник Р. Каттелла](#)

[- Диагностика коммуникативно-характерологических особенностей личности](#)

[- Социометрическая техника](#)

[РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ](#)

Коммуникативные умения и типологические особенности личности

За взаимодействием и коммуникативной стороной общения выступает его перцептивный аспект – осуществляемое в общении взаимное восприятие его участников.

Взаимодействие людей может быть эффективным лишь в том случае, если его участники являются взаимно значимыми. Безразличие и слепота к индивидуальным особенностям и запросам партнера, игнорирование его внутреннего мира, оценок, позиции искажают результат взаимовлияния, тормозят, а порой и парализуют само взаимодействие.

Дифференциальная психология (психология индивидуальных различий) изучает психологические и поведенческие характеристики человека, которые являются относительно устойчивыми и по которым люди существенно отличаются друг от друга. Центральным моментом этой отрасли психологического научного знания является вопрос о том, откуда берутся индивидуальные различия. По меткому выражению американского психолога Анны Анастаси, индивидуальные различия порождаются многочисленными и сложными взаимодействиями между наследственностью индивида и внешней средой.

У истоков отечественной дифференциальной психологии стояли прославленные физиологи И.М. Сеченов, И.П. Павлов, психологи В.Д. Небылицын и Б.М. Теплов, изучавшие психофизиологические основы индивидуальных различий. Их трудами было доказано существование тесной взаимосвязи между физиологическими свойствами нервной системы и психологическими особенностями личности (темпераментом, способностями и др.).

Если обратиться к истории вопроса, то нетрудно выстроить развернутую во времени цепочку нарастания заинтересованности проблематикой значимых отношений, первые знания о которой на десятилетия преварируют 30-е годы нашего столетия, когда во многом усилиями американского ученого Г. Салливана в психологическом лексиконе прочно утвердилось понятие "значимый другой". С этой точки зрения имена У. Джеймса, Ч. Кули, Г. Салливана, Г. Хаймана символизируют качественные точки в континууме, отражающем поступательное движение научной психологической мысли от момента зарождения проблематики значимых отношений до периода 30-40-х годов, когда она стала одной из ключевых в психологии. Понятно, что условные промежутки между этими ориентирами легко могут быть заполнены работами других, куда более многочисленных исследователей.

Общение является для человека источником разнообразных переживаний, это одна из главных потребностей личности. Даже на работе, в максимально, официальной среде нашей жизни, мы придаем большое значение тем отношениям, которые у нас складываются с окружающими, а неудовлетворенность ими часто становится причиной смены места работы, ухода из коллектива.

Говоря о трудностях в общении, мы имеем в виду ситуации, когда его участникам не удастся прийти к необходимому результату, или же на его достижение тратится слишком много времени и энергии, или же контакты участников общения оставляют чувство неудовлетворенности, даже если цели взаимодействия достигнуты. За неудачами взаимодействий зачастую стоит наше неумение или нежелание понять друг друга, выбрать общую точку зрения, а также отсутствие необходимых коммуникативных умений.



[Список литературы](#)

Компьютер | Защищенный режим: выкл. 100%

Рисунок 16 – Страница сайта «Главная»

[ГЛАВНАЯ](#)
[ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ](#)
 - [учения о темпераменте](#)
 - [характер](#)
[КОММУНИКАТИВНЫЕ УМЕНИЯ](#)
 МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ
 - [Тест Г. Айзенка](#)
 - [Многофакторный личностный опросник Р.Кэттелла](#)
 - [Диагностика коммуникативно-характерологических особенностей личности](#)
 - [Социометрическая техника](#)
[РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ](#)

Коммуникативные умения и типологические особенности личности

Дифференциальная психология (психология индивидуальных различий) изучает психологические и поведенческие характеристики человека, которые являются относительно устойчивыми и по которым люди существенно отличаются друг от друга. Центральным моментом этой отрасли психологического научного знания является вопрос о том, откуда берутся индивидуальные различия. По меткому выражению американского психолога Анны Анастаси, индивидуальные различия порождаются многочисленными и сложными взаимодействиями между наследственностью индивида и внешней средой.

У истоков отечественной дифференциальной психологии стояли прославленные физиологи И.М. Сеченов, И.П. Павлов, психологи В.Д. Небылицын и Б.М. Теплов, изучавшие психофизиологические основы индивидуальных различий. Их трудами было доказано существование тесной взаимосвязи между физиологическими свойствами нервной системы и психологическими особенностями личности (темпераментом, способностями и др.). К примеру, было выявлено, что слабая нервная система характеризуется высокой сенсорной чувствительностью, сила нервной системы – способностью противостоять отвлекающим раздражениям, что позволяет концентрировать внимание на нужных объектах, а динамичность – легкостью образования положительных и тормозных связей.

В русле дифференциальной психологии американскими психологами Г. Олпортом, Р. Кэттеллом и английским психологом немецкого происхождения Г. Айзенком разработана структурно-динамическая теория черт, которая по праву считается одной из основных общепсихологических теорий, оказавшей большое влияние на современную концепцию индивидуальных различий.

Черта личности означает обобщенную тенденцию поведения и ожидания. Например, «я впечатлительный» означает устойчивую черту, тогда как «меня впечатляют твои успехи», означает лишь внутреннее состояние реагирования.

Устойчивость многих личностных черт во времени подтверждена экспериментальными исследованиями психолога Л.Р. Гусмана с соавторами. Было выявлено, что различия между детьми в агрессивности, доминировании, зависимости, социальности и застенчивости сохраняются со среднего и позднего детства через подростковые годы вплоть до взрослости.

Таким образом, под чертой личности следует понимать устойчивые особенности человека, проявляющиеся на протяжении длительного времени и мало изменяющиеся в различных житейских ситуациях. Основными особенностями черт личности является степень выраженности (у разных людей степень выраженности черт различна), транзитивность (проявление черт в различных ситуациях) и изменяемость (черты личности доступны измерению с помощью специализированных опросников и тестов). В экспериментальной психологии личности наиболее широко исследованы такие показатели, как экстраверсия – интроверсия, конформизм – доминантность, застенчивость – смелость, тревожность, ригидность, импульсивность и др.

При разработке теории черт были выдвинуты три основные задачи:

- установить основные параметры, по которым люди существенно отличаются друг от друга;
- убедиться, что эти параметры остаются достаточно постоянными от ситуации к ситуации;
- выявить, как и почему возникают эти индивидуальные различия.

Первая и вторая задачи решались в ходе теоретических и экспериментальных исследований теории черт Г. Олпортом, Р. Кэттеллом, Г. Айзенком и их последователями. В решении третьей задачи наметились три подхода: 1) наследственный, генетический принцип (Анна Анастасина); 2) индивидуальные различия порождаются критическими событиями, происходящими в младенческом возрасте, – такова позиция психоанализа (З.Фрейд); 3) индивидуальные различия – результат подражания родителям (А. Бандура); 4) индивидуальные различия опосредованы особенностями центральной нервной системы, имеют психофизиологическую основу (В.Д. Небылицын, Б.М. Теплов, Г. Айзенк). Нам представляется более обоснованной позиция Анны Анастаси и сторонников психофизиологического обоснования индивидуальных различий, хотя и не следует игнорировать влияние критических событий младенческого и детского возраста на формирование черт личности взрослого человека.

Согласно теории черт поведение детерминировано в основном не жизненными ситуациями, а индивидуальными особенностями людей. Люди различаются между собой по степени выраженности определенных личностных черт,

[Список литературы](#)



Компьютер | Защищенный режим: выкл. 100%

Рисунок 17 – Страница сайта «Типологические особенности личности»

На странице «Типологические особенности личности» пользователь может ознакомиться с теоретической информацией по вопросу (рисунок 17).

[ГЛАВНАЯ](#)

[ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ](#)

[- учения о темпераменте](#)

[- характер](#)

[КОММУНИКАТИВНЫЕ УМЕНИЯ](#)

[МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ](#)

[- Тест Г. Айзенка](#)

[- Многофакторный личностный опросник Р. Каттелла](#)

[- Диагностика коммуникативно-характерологических особенностей личности](#)

[- Социометрическая техника](#)

[РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ](#)

Коммуникативные умения и типологические особенности личности

Тест Айзенка


Данный тест разработан Г.Ю. Айзенком, являющимся представителем теории черт, или диспозиционной теории. В своих исследованиях Г. Айзенк, применив метод факторного анализа, выделил три независимые друг от друга фактора, являющихся психофизиологической основой и достаточных, по его мнению, для полного описания личности: экстравертированность (экстраверсия- интроверсия), нейротизм (эмоциональная устойчивость – эмоциональная неустойчивость) и психотизм.

Нейротизм. Данный параметр представляется наиболее всеобъемлющим по сравнению с другими. Он отражает способность индивида приспосабливаться к жизни, противостоять стрессовым ситуациям. Выявляются негативные аффективные состояния (страх, грусть, раздражения и др.).

Экстраверсия предполагает общительность, напористость, активность, оптимистичность.

Интроверсия должна рассматриваться не как противоположность экстраверсии, а как ее отсутствие.

Исследования Г. Айзенка показали, что большинство людей находится между полюсами разработанной им двухфакторной модели экстравертированности и нейротизма и, согласно нормальному распределению, ближе к ее середине. Результатом этих исследований явилось четкое отнесение человека к одному из четырех типов темперамента.




Круг Айзенка

Меланхолик: тихий, ригидный, тревожный, сдержанный, необщительный, пессимистичный, склонный к рассуждениям, легко расстраивается.

Холерик: общительный, чувствительный, беспокойный, агрессивный, возбудимый, непостоянный, импульсивный, оптимистичный, активный, поддающийся настроениям.

Сангвиник: общительный, открытый (контактный), разговорчивый, доступный, отзывчивый, жизнерадостный, беззаботный, инициативный.

Флегматик: интровертированный, спокойный, надежный, ровный, управляемый, миролюбивый, рассудительный, осмотрительный, доброжелательный.



[Список литературы](#)

file:///E:/Соломатова/Site1/mi1.html Компьютер | Защищенный режим: выкл. 100%

Рисунок 18 – Страница сайта «Тест Г. Айзенка»

В левом фрейме имеются вкладки, нажав на каждую из которых, можно ознакомиться с тестами для проведения исследования, например, тест. Г. Айзенка (рисунок 18).

Вкладка «Результаты исследования» позволит ознакомиться с исследованием коммуникативных умений и типологических особенностей личности среди студентов 2 курса ИППС СФУ (рисунок 19).

Коммуникативные умения и типологические особенности личности

Студенческая группа – это объединение молодых людей, связанных совместной учебной деятельностью.

Исследование проводилось среди студентов 2 курса ИППС СФУ. Количество испытуемых составило 30 студентов.

Цель исследования: коммуникативные умения и типологические особенности студентов.

Исследование типологических особенностей личности проводилось с помощью двух методик опросник Г.Ю. Айзенка и многофакторный опросник Р. Кэттелла.

1. Ответы на опросник Г. Айзенка, состоящий из 57 вопросов, позволили отнести испытуемых к следующим типам темперамента:

- у 6 респондентов (20% испытуемых) доминирующий тип темперамента - сангвиник. Данный тип темперамента характеризуется повышенной реактивностью (при этом активность и реактивность у него уравновешены). Он живо, возбужденно откликается на все, что привлекает его внимание, обладает живой мимикой и выразительными движениями. По незначительному поводу он громко хохочет, а несущественный факт может сильно его рассердить. По его лицу легко угадать его настроение, отношение к предмету или человеку. У него высокий порог чувствительности, поэтому он не замечает очень слабых звуков и световых раздражителей. Обладая повышенной активностью и будучи очень энергичным и работоспособным, он активно берется за новое дело и может долго работать, не утомляясь. Способен быстро сосредотачиваться, дисциплинирован, при желании может сдерживать проявление своих чувств и непровольные реакции. Ему присущи быстрые движения, гибкость ума, находчивость, быстрый темп речи, быстрое включение в новую работу. Высокая пластичность проявляется в изменчивости чувств, настроений, интересов и стремлений. Сангвиник легко сходится с новыми людьми, быстро привыкает к новым требованиям и обстановке. Без усилий не только переключается с одной работы на другую, но и переучивается, овладевая навыками. Как правило, он в большей степени откликается на внешнее впечатления, чем на субъективные образы и представления о прошлом и будущем, экстраверт.
- 13 респондентов (43,4% испытуемых) можно отнести к холерикам. Отличается малой чувствительностью, высокой реактивностью и высокой активностью. Реактивность явно преобладает над активностью, поэтому данный тип темперамента необуздан, несдержан, нетерпелив, вспыльчив. Большая устойчивость стремлений и интересов, большая настойчивость, возможны затруднения в переключении внимания, он скорее экстраверт.
- у 5 респондентов (16,6% испытуемых) доминирует флегматичный тип. Данный тип темперамента характеризуется обладанием высокой активностью, значительно преобладающей над малой реактивностью, малой чувствительностью и эмоциональностью. Его трудно рассмешить и опечалить – когда вокруг громко смеются, он может оставаться невозмутимым. При больших неприятностях остается спокойным. Обычно у него бедная мимика, движения не выразительны и замедлены, так же, как речь. Он не находчив, с трудом переключает внимание и приспосабливается к новой обстановке, медленно перестраивает навыки и привычки. При этом он энергичен и работоспособен. Отличается терпеливостью, выдержкой, самообладанием. Как правило, он трудно сходится с новыми людьми, слабо откликается на внешнее впечатления, интроверт.
- 6 респондентов (20 % испытуемых) относятся к меланхолическому типу темперамента. Меланхолик характеризуется высокой чувствительностью и малой реактивностью. Повышенная чувствительность при большой инертности приводит к тому, незначительный повод может вызвать у него слезы, он чрезмерно обидчив, болезненно чувствителен. Мимика и движения его невыразительны, голос тихий, движения бедны. Обычно он не уверен в себе, робок, малейшая трудность заставляет его опускать руки. Меланхолик неэнергичен, ненастойчив, легко утомляется и мало работоспособен. Данному типу темперамента присуще легко отвлекаемое и неустойчивое внимание и замедленный темп всех психических процессов. Большинство меланхоликов – интроверты.

2. Методика Р. Кэттелла тест-опросник PF (А версия- 187 вопросов) позволяет получить оценку по 15 личностным чертам и интеллекту. Каждый из этих факторов имеет двойное (биполярное) название, характеризующее степень их развитости. В сводной таблице по двум методикам мы выявили наиболее выраженные факторы: отрицательный полюс от 1 до 3, положительный полюс от 7 до 10.

[Список литературы](#)



Рисунок 19 – Страница сайта «Результаты исследования»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Понятие «коммуникативные умения» включает в себя не только оценку собеседника», определение его сильных и слабых сторон, но и умение установить дружескую атмосферу, умение понять проблемы собеседника, что очевидно более сложный процесс, чем формальная процедура передачи информации от источника к приемнику и обмен последней. Коммуникативные умения играют большую роль в социализации личности и во многом определяют ее включенность в социальный контекст. Однако неразвитость коммуникативных навыков вовсе не означает скудность внутреннего мира личности, низкий уровень знаний и профессионализма. Такие люди часто вынуждены платить за одиночество, ограниченным кругом знакомств и низкой самооценкой, предпочитать электронные формы коммуникации живому общению.

В данной исследовательской работе была изучена зависимость коммуникативных умений от типологических особенностей личности. Исследование проходило среди студентов 2 курса ИППС СФУ, число принявших участие в исследовании составило 30 человек.

Гипотеза - коммуникативные навыки находятся в прямой зависимости от типологических особенностей личности. Экстраверты более общительны, лучше ориентируются в межличностных отношениях, интровертам свойственна направленность на себя, сложнее вступать в межличностные отношения.

Гипотеза не подтвердилась. В данной группе была выявлена слабая зависимость между коммуникативными умениями и типологическими особенностями. Наибольшими коммуникативными умениями обладают холерики (экстраверты) и флегматики (интроверты).

Причины полученных результатов могут быть различны: субординация в отношениях, студенты группы не достаточно знакомы друг с другом и др.

Предполагается дальнейшее изучение данной группы, с целью изучения данной проблемы, анализ причины опровержения гипотезы построенной на теоретических знаниях.

Разработан веб-сайт «Коммуникативные умения и типологические особенности личности», на котором представлены результаты исследования и теоретический материал по данной теме.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Андреева, Г. М. Общение и оптимизация совместной деятельности / Г.М. Андреева. – М.: Просвещение, 2007. – 297 с.
- 2 Либин, А. В. Дифференциальная психология: на пересечении европейских, российских и американских традиций. – М., 2010. – 209 с.
- 3 Гришина, Н. В. Общение в трудовом коллективе / Н. В. Гришина. – Л.: Лениздат, 2012. – 174 с.
- 4 Леонтьев, А. А. Психология общения / А. А. Леонтьев. – М.: Наука, 1999. – 256 с.
- 5 Пузырев, В. Интернет в Windows 2000 /В. Пузырев. – М.: Познавательная книга +, 2001. – 224 с.
- 6 Большая энциклопедия психологических тестов. – М.: Изд-во Эксмо, 2009. – 416 с.
- 7 Морено, Дж. Л. Социометрия. Экспериментальный метод и наука об обществе / Дж. Л. Морено. – М.: Наука, 1998. – 352 с.
- 8 Якобсон, П. М. Общение как социально-психологическая проблема / П. М. Якобсон. – М.: Наука, 1993. – 167 с.
- 9 Андреева, Г. М. Общение и оптимизация совместной деятельности / Г. М. Андреева. – М.: Просвещение, 1997. – 297 с.
- 10 Леонтьев, А. А. Психология общения / А. А. Леонтьев. – М.: Наука, 1999. – 256 с.
- 11 Бодалев, А. А. Личность и общение / А. А. Бодалев. – М.: Наука, 1993. – 356 с.
- 12 Купер, К. Индивидуальные различия / Под ред И. В. Равич-Щербо. – М., 2000. – 104 с.
- 13 Кречмер, Э. Строение тела и характер / Э. Кречмер. – М.: Педагогика-Пресс, 1995. – 608 с.
- 14 Русалов, В. М. О природе темперамента и его месте в структуре индивидуальных свойств человека / В. М. Русалов // Вопросы психологии. – 1985. – № 11. – С.19–33.
- 15 Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2002. – 720 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»).
- 16 Рогов, Е. И. Общая психология: курс лекций первой степени пед. Образования / Е. И. Рогов. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. – 448 с.
- 17 Юнг, К. Г. Психологические типы / К. Г. Юнг. – М.: Прогресс-Универс, 1995. – 716 с.
- 18 Немов, Р. С. Психология: учеб. для студ. высш. пед. учеб. заведений: в 3 кн. – 4-е изд. / Р. С. Немов. – М.: Гуманист. изд. Центр ВЛАДОС, 2001. – Кн. 1: Общие основы психологии. – 688 с.
- 19 Клюева, Н. В. Обучение общению. Характер, коммуникабельность / Н. В. Клюева, Ю. В. Касаткина. – Ярославль: Академия развития, 1999. – 240 с.
- 20 Петровская, Л. А. Компетентность в общении / Л. А. Петровская. – М.: Просвещение, 1989. – 216 с.

- 21 Мелибурда, Е. Л. Психологические возможности улучшения общения / Е. Л. Мелибурда. – М.: Прогресс, 1986. – 265 с.
- 22 Пузырев, В. Интернет в Windows 2000 / В. Пузырев. – М.: Познавательная книга +, 2001. – 224 с.
- 23 Пузырев, В. Интернет и Рунет / В. Пузырев. – М.: Познавательная книга +, 2000. – 416 с.
- 24 Левин, М. Безопасность в internet и intranet: Руководство пользователя / М. Левин. – М.: Познавательная книга +, 2001. – 320 с.
- 25 Олейников, М. Интернет для всех / М. Олейников. – М.: Познавательная книга +, 2000. – 656 с.
- 26 Мусиано, Ч. HTML и XHTML: подробное руководство / Ч. Мусиано, Б. Кеннеди. – СПб.: Символ-Плюс, 2002. – 752с.
- 27 Велихов, С. Справочник по HTML / С. Велихов. – М.: Оверлей, 2001. – 416 с.
- 28 Патерсон, Л. Использование HTML 4 / Л. Патерсон. – М.: Вильямс, 2000. – 375 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
(обязательное)

Опросник Г. Айзенка

Опросник Айзенка

Фамилия _____ Имя _____
Отчество _____
Пол _____ Дата рождения _____
Дата проведения исследования _____

Инструкция:

Вам предлагается ответить на ряд вопросов. Подготовьте бланк для ответов. Если Вы согласны с утверждением, содержащимся в вопросе, ставьте в бланке против его номера 1, если не согласны - 0. Не обдумывайте долго ответы на вопросы - давайте тот ответ, который приходит в голову первым. Не старайтесь произвести своими ответами хорошего впечатления - здесь нет "плохих" или "хороших" ответов.

Вопросы:

1. Тебе нравится находиться в шумной и веселой компании?
2. Часто ли ты нуждаешься в помощи других ребят?
3. Когда тебя о чем-либо спрашивают, ты чаще всего быстро находишь ответ?
4. Бываешь ли ты очень сердитым, раздражительным?
5. Часто ли у тебя меняется настроение?
6. Бывает ли такое, что тебе иногда больше нравится быть одному, чем встречаться с другими ребятами?
7. Тебе иногда мешают уснуть разные мысли?
8. Ты всегда выполняешь все сразу, так, как тебе говорят?
9. Любишь ли ты подшучивать над кем-нибудь?
10. Было ли когда-нибудь так, что тебе становится грустно без особой причины?
11. Можешь ли ты сказать о себе, что ты вообще веселый человек?
12. Ты когда-нибудь нарушал правила поведения в школе?
13. Бывает ли так, что иногда тебя почти все раздражает?
14. Тебе нравилась бы такая работа, где все надо делать очень быстро?
15. Было ли когда-нибудь так, что тебе доверили тайну, а ты по каким-либо причинам не смог ее сохранить?
16. Ты можешь без особого труда развеселить компанию скучающих ребят?
17. Бывает ли так, что твое сердце начинает сильно биться, даже если ты почти не волнуешься?
18. Если ты хочешь познакомиться с другим мальчиком или девочкой, то ты всегда первым начинаешь разговор?

Продолжение приложения А

19. Ты когда-нибудь говорил неправду?
20. Ты очень расстраиваешься, когда тебя ругают за что-нибудь?
21. Тебе нравится шутить и рассказывать веселые истории своим друзьям?
22. Ты иногда чувствуешь себя усталым без особой причины?
23. Ты всегда выполняешь то, что тебе говорят старшие?
24. Ты, как правило, всегда бываешь всем доволен?
25. Можешь ли ты сказать, что ты чуть-чуть более обидчивый человек, чем другие?
26. Тебе всегда нравится играть с другими ребятами?
27. Было ли когда-нибудь так, что тебя попросили дома помочь по хозяйству, а ты по какой-то причине не смог этого сделать?
28. Бывает ли, что у тебя без особой причины кружится голова?
29. У тебя временами бывает такое чувство, что тебе все надоело?
30. Ты любишь иногда похвастать?
31. Бывает ли такое, что, находясь в обществе других ребят, ты чаще всего молчишь?
32. Ты обычно быстро принимаешь решения?
33. Ты шутишь иногда в классе, особенно если там нет учителя?
34. Тебе временами снятся страшные сны?
35. Можешь ли ты веселиться, не сдерживая себя, в компании других ребят?
36. Бывает ли, что ты так волнуешься, что не можешь усидеть на месте?
37. Тебя вообще легко обидеть или огорчить?
38. Случалось ли тебе говорить о ком-либо плохо?
39. Можешь ли ты сказать о себе, что ты беззаботный человек?
40. Если ты оказываешься в глупом положении, то ты потом долго расстраиваешься?
41. Ты всегда ешь все, что тебе дают?
42. Когда тебя о чем-то просят, тебе всегда трудно отказывать?
43. Ты любишь часто ходить в гости?
44. Был ли хотя бы раз в твоей жизни случай, когда тебе было очень плохо?
45. Бывало ли такое, чтобы ты когда-нибудь грубо разговаривал с родителями?
46. Как ты думаешь, тебя считают веселым человеком?
47. Ты часто отвлекаешься, когда делаешь уроки?
48. Бывает ли такое, что тебе не хочется принимать участия в общем веселье?
49. Говоришь ли ты иногда первое, что приходит в голову?
50. Ты почти всегда уверен, что справишься с делом, за которое взялся?
51. Бывает, что ты чувствуешь себя одиноким?
52. Ты обычно стесняешься заговаривать первым с незнакомыми людьми?
53. Ты часто спохватываешься, когда уже поздно?
54. Когда кто-либо кричит на тебя, ты тоже кричишь в ответ?

Окончание приложения А

55. Бывает ли, что ты становишься очень веселым или печальным без особой причины?

56. Тебе иногда кажется, что трудно получить настоящее удовольствие от компании ребят?

57. На тебя влияет погода?

Бланк:

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

Шкала "Э": _____
Шкала "Н" _____
Шкала "Л" _____

ПРИЛОЖЕНИЕ Б (обязательное)

Полярные значения факторов 16 тест-опросника 16PF

Таблица Б.1 – Полярные значения факторов

Полярное значение факторов тест-опросника 16PF		
Индекс фактора	Отрицательный полюс	Положительный полюс
А	Сизотимия (обособленность, отчужденность): - конфликтность; - ригидность; - холодность; - скрытость, неразговорчивость; - сдержанность; - подозрительность; - осторожность; - отгороженность, эгоистичность	Аффектотимия (сердечность, доброта): - легкость общения; - гибкость, приспособленность; - добросердечность - открытость; - эмоциональность; - доверчивость; - беспечность; - общительность
В	Низкий интеллект: - низкие умственные способности; - медленно соображает; - не понимает абстракции; - нет интеллектуальных интересов; - не доводит дело до конца; - необразованный	Высокий интеллект: - высокие умственные способности; - быстро соображает; - понимает абстракции; - широкие интеллектуальные интересы; - упорный, настойчивый; - образованный
С	Слабость «Я» (эмоциональная неустойчивость): - имеет много невротических симптомов; - ипохондрик (чрезмерно беспокоится о состоянии здоровья); - переменчив, неустойчив в интересах; - легко расстраивается; - уклоняется от ответственности; - не доводит дело до конца; - невыдержан; - тревожный	Сила «Я» (эмоциональная устойчивость): - свободный от невротических симптомов; - неипохондрик, не проявляет заботы о состоянии здоровья; - интересы постоянны; - спокойный; - реалистичен в отношении жизни; - настойчив, упорен; - умеет держать себя в руках; - безмятежный
Е	Конформность (покорность, зависимость): - подчиняющийся; - неуверенны в себе; - скромный; - интрапунитивный, импунитивный; - тактичный; - робкий, осторожный; - доброжелательный; - послушный	Доминантность (настойчивость, напористость): - независимый; - самоуверенный; - хвастливый; - экстрапунитивный; - грубый, бесцеремонный; - смелый; - конфликтный; - своенравный
Ф	Десургенсия (рассудительность, озабоченность): - печальный; - избегающий общества; - апатичный; - молчаливый; - беспокойный; - медлительный, осторожный; - подозрительный; - ригидный	Сургенсия (беспечность) - жизнерадостный; - общительный; - энергичный; - разговорчивый; - спокойный; - живой, проворный; - доверчивый; - гибкий

Продолжение таблицы Б.1		
G	Слабость «Сверх-Я» (недобросовестность): - непостоянный, переменчивый; - легкомысленный; - потворствующий своим желаниям; - небрежный; - аморальный; - безответственный; - небрежный в обыденной жизни; расхлебанный	Сила «Сверх-Я» (высокая совесть): - стойкий, упорный; - обязательный; - дисциплинированный; - собранный; - высокоморальный; - ответственный; - внимательный к людям; - требовательный к порядку
H	Трекия (робость, застенчивость): - застенчивость; - смущается в присутствии лиц противоположного пола; - сдержанный; - ограниченные интересы; - враждебный; - сдержанный; - осторожный; - испытывает страх к жизни	Пармия (смелость в общении): - общительный; - оживляется в присутствии лиц противоположного пола; - отзывчивый; - эмоциональный и артистические интересы; - дружелюбный; - импульсивный; - беззаботный; - любит быть на виду
I	Хария (суровость, жесткость) - эмоционально зрелый; - независимый; - реалист; - рационалист, подчиняющий чувства рассудку; - не фантазирует, практичен; - действует по логике; - суровый циник; - не обращает внимания на физические недомогания	Премсия (мягкосердечность, нежность): - нетерпеливый, требовательный; - зависимый; - сентиментальный; - эмоциональный, чувствительный; - наслаждается фантазиями; - действует по интуиции; - мягкий к себе и окружающим; - ипохондрик, беспокоится о здоровье
L	Алаксия (доверчивость): - слишком доверчивый; - не ревнивый; - бескорыстный; - легко забывает трудности; - покладистый; - терпимый, прощает, понимает; - устойчив, - чувство собственной незначительности	Протенсия (подозрительность): - недоверчивый; - ревнивый; - завистливый; - фиксирован на неудачах; - раздражителен; - тиран; - склонен к соперничеству; - повышенная самооценка, высокомерие
M	Праксерния (практичность): - занят решением практических вопросов; - занят устройством личных дел; - избегает всего необычного; - руководствуется объективной реальностью, надежен в практических вопросах; - спокойный, твердый	Аутия (мечтательность) - поглощен своими идеями; - интересуется абстрактными проблемами; - увлечен фантазиями; - непрактичный, легко отступает от реальности; - неуравновешен, легко приходит в восторг
N	Безыскусственность (наивность, простота): - прямой, бестактный; - неконкретный ум; - эмоционально недисциплинированный; - естественный, непосредственный; - простые вкусы; - неопытен в анализе мотивов; - доволен достигнутым; - обращается с людьми вольно, непочтительно	Искусственность (проницательность, расчетливость): - изысканный, умеет себя вести; - точный ум; - эмоционально сдержанный; - искусственный, наигранный в поведении; - эстетически изощренный; - проницательный по отношению к окружающим; - честолюбивый; - осторожный, срезает «углы»

Окончание таблицы Б.1		
О	Гипертимия (самоуверенность): - веселый, жизнерадостный; - спокойный, самонадеянный; - безмятежный; - нечувствительный к замечаниям и упрекам; - бесстрашный; - беззаботный; - энергичный, активный; - расслабленный	Гипотимия (склонность к чувству вины): - печальный, грустный; - беспокойный, озабоченный; - ранимый, впечатлительный; - обязательный, чувствительный к замечаниям и порицаниям; - боязливый; - погруженный в мрачные раздумья; - усталый, ипохондричный; - напряженный
Q1	Консерватизм (ригидность)	Радикализм (гибкость)
Q2	Социальность (зависимость от группы)	Самодостаточность (самостоятельность)
Q3	Импульсивность (низкий самоконтроль поведения)	Контроль желаний (высокий самоконтроль поведения)
Q4	Нефрустрированность (расслабленность)	Фрустрированность (напряженность)

ПРИЛОЖЕНИЕ В (обязательное)

Диагностика коммуникативно-характерологических особенностей личности

Таблица В.1 – Блан ответов

Черты характера, выражающие направленность личности		5	4	3	2	1	а	б	в
1	Принципиальность <i>или</i> беспринципность								
2	Коллективизм <i>или</i> индивидуализм								
3	Правдивость <i>или</i> лживость								
4	Общественная <i>или</i> эгоистическая направленность								
5	Трудолюбие <i>или</i> леность								
6	Бескорыстие <i>или</i> корыстолюбие								
7	Скромность <i>или</i> нескромность								
8	Справедливость <i>или</i> несправедливость в отношении:								
	• к сверстникам								
	• к младшим								
	• к старшим								
9	Отзывчивость <i>или</i> черствость								
10	Прямота <i>или</i> лицемерие								
Общий балл (Σ)									
Средний балл (M) $M = \Sigma/n$; (n - количество качеств);									
Интеллектуальные черты характера		5	4	3	2	1	а	б	в
1	Наблюдательность <i>или</i> ненаблюдательность								
2	Практическая направленность ума, умение применять знания к практическим задачам <i>или</i> непрактичность ума при наличии знаний								
3	Любознательный <i>или</i> нелюбознательный								
Общий балл (Σ)									
Средний балл (M) $M = \Sigma/n$; (n - количество качеств);									
Волевые черты характера		5	4	3	2	1	а	б	в
1	Уверенность <i>или</i> неуверенность в своих силах и возможностях								
2	Дисциплинированность <i>или</i> недисциплинированность								
3	Осознанная дисциплинированность <i>или</i> простое послушание								
4	Инициативность (предприимчивость) <i>или</i> только исполнительность								
5	Личная организованность <i>или</i> неорганизованность								
6	Самостоятельность <i>или</i> внушаемость								
7	Собранность <i>или</i> несобранность (разболтанность)								
8	Самообладание, выдержка <i>или</i> невыдержанность								
9	Смелость <i>или</i> трусость								
10	Настойчивость в достижении поставленных целей <i>или</i> неспособность доводить начатое дело до конца								
11	Настойчивость <i>или</i> упрямство								
12	Личная активность <i>или</i> пассивность								
Общий балл (Σ)									
Средний балл (M) $M = \Sigma/n$; (n - количество качеств);									
Эмоциональные черты характера		5	4	3	2	1	а	б	в
1	Веселость <i>или</i> угрюмость								
2	Смешливость <i>или</i> плаксивость								
3	Бодрость <i>или</i> вялость								

Окончание таблицы В.1									
4	Раздражительность <i>или</i> невозмутимость								
Общий балл (Σ)									
Средний балл (M) $M = \Sigma/n$; (n - количество качеств);									
Черты характера, выражающие отношение к деятельности		5	4	3	2	1	а	б	в
1	Добросовестность <i>или</i> недобросовестность в отношении: <ul style="list-style-type: none"> • к трудовой деятельности • к учебной деятельности • к игровой деятельности • к общественной деятельности • к спортивной деятельности 								
2	Работоспособность <i>или</i> неработоспособность								
Общий балл (Σ)									
Средний балл (M) $M = \Sigma/n$; (n - количество качеств);									
Черты характера, выражающие отношение к другим людям		5	4	3	2	1	а	б	в
1	Коллективизм <i>или</i> индивидуализм								
2	Замкнутость <i>или</i> общительность								
3	Тактичность <i>или</i> бестактность								
4	Чуткость <i>или</i> черствость								
Общий балл (Σ)									
Средний балл (M) $M = \Sigma/n$; (n - количество качеств);									
Черты характера, выражающие отношение к самому себе		5	4	3	2	1	а	б	в
1	Критическое отношение к своим силам <i>или</i> излишняя самоуверенность								
2	Уверенность <i>или</i> неуверенность								
3	Требовательность <i>или</i> нетребовательность к себе								
4	Самокритичность <i>или</i> несамокритичность								
Общий балл (Σ)									
Средний балл (M) $M = \Sigma/n$; (n - количество качеств);									

ПРИЛОЖЕНИЕ Г (обязательное)

Тест Кеттелла (16PF форма С)

Многофакторный опросник личности опубликован Р.Б. Кэттеллом в 1949 г. И с тех пор широко используется в психодиагностической практике. Этот тест универсален, практичен, дает многогранную информацию об индивидуальности. Вопросы носят прожективный характер, отражают обычные жизненные ситуации.

Тест Кеттелла содержит 105 вопросов. Время исследования колеблется от 20 до 50 мин. Способ работы с опросником излагается в инструкции для испытуемого. Ответы заносятся на специальный опросный лист, а затем обсчитываются с помощью специального «ключа». Совпадение с ключом ответов «а» и «с» оценивается двумя баллами, совпадение ответов «в» - одним баллом. Сумма баллов по каждой выделенной группе вопросов дает в результате значение фактора. Исключением является фактор В – здесь любое совпадение ответа с «ключом» дает 1 балл. Таким образом, максимальная оценка по каждому фактору – 12 баллов, по фактору В – 8 баллов, минимальная – 0 баллов.

Вопросы.

- 1 Я думаю, что моя память сейчас лучше, чем была раньше.**
 - а) Да
 - б) Трудно сказать
 - с) Нет
- 2 Я бы вполне мог жить один, вдали от людей.**
 - а) Да
 - б) Иногда
 - с) Нет
- 3 Если бы я сказал, что небо находится «внизу» и что зимой «жарко», я должен был бы назвать преступника:**
 - а) Бандитом
 - б) Святым
 - с) Тучей
- 4 Когда я ложусь спать, я:**
 - а) Засыпаю быстро
 - б) Нечто среднее
 - с) Засыпаю с трудом
- 5 Если бы я вел машину по дороге, где много других автомобилей, я предпочел бы:**
 - а) Пропустить вперед большинство машин
 - б) Не знаю
 - с) Обогнать все идущее впереди машины
- 6 В компании я предоставляю другим шутить и рассказывать всякие истории.**
 - а) Да
 - б) Иногда

Продолжение приложения Г

с) Нет

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

а) Верно

б) Трудно сказать

с) Неверно

8 Большинство людей, с которыми я бываю в компаниях, несомненно, рады

меня видеть.

а) Да

б) Иногда

с) Нет

9 Я бы скорее занимался:

а) Фехтованием и танцами

б) Затрудняюсь сказать

с) Борьбой и баскетболом

10 Меня забавляет, что то, что люди делают, совсем не похоже на то, что они потом рассказывают об этом.

а) Да

б) Иногда

с) Нет

11 Читая о каком-либо происшествии, я интересуюсь всеми подробностями.

а) Всегда

б) Иногда

с) Редко

12 Когда друзья подшучивают надо мной, я обычно смеюсь вместе со всеми и вовсе не обижаюсь.

а) Верно

б) Не знаю

с) Неверно

13 Если мне кто-нибудь нагрубит, я могу быстро забыть об этом.

а) Верно

б) Не знаю

с) Неверно

14 Мне больше нравится придумывать новые способы в выполнении какой-либо работы, чем придерживаться испытанных приемов.

а) Верно

б) Не знаю

с) Неверно

15 Когда я планирую что-нибудь, я предпочитаю делать это самостоятельно, без чьей-либо помощи.

а) Верно

б) Иногда

с) Нет

16 Я думаю, что я менее чувствительный и легко возбуждаемый, чем большинство людей.

а) Верно

б) Затрудняюсь ответить

с) Неверно

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

а) Верно

б) Не знаю

Продолжение приложения Г

с) Неверно

18 Иногда, хотя и кратковременно, у меня возникало чувство раздражения по отношению к моим родителям.

а) Да

б) Не знаю

с) Нет

19 Я скорее раскрыл бы свои сокровенные мысли:

а) моим хорошим друзьям

б) не знаю

с) в своем дневнике

20 Я думаю, что слово, противоположное по смыслу «неточный», - это:

а) небрежный

б) тщательный

с) приблизительный

21 У меня всегда хватает энергии, когда мне это необходимо.

а) Да

б) Трудно сказать

с) Нет

22 Меня больше раздражают люди, которые:

а) Своими грубыми шутками вгоняют людей в краску

б) Затрудняюсь ответить

с) Создают неудобства для меня, опаздывая на условленную встречу

23 Мне очень нравится приглашать гостей и развлекать их.

а) Верно

б) Не знаю

с) Неверно

24 Я думаю, что:

а) Не все надо делать одинаково тщательно

б) Затрудняюсь сказать

с) Любую работу следует выполнять тщательно, если Вы за нее взялись

25 Мне всегда приходится преодолевать смущение

а) Да

б) Возможно

с) Дают мне советы

26 Мои друзья чаще:

а) Советуются со мной

б) Делают то и другое поровну

с) Дают мне советы

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

а) Да

б) Иногда

с) Нет

28 Мне нравится друг:

а) Интересы которого имеют деловой и практический характер

б) Не знаю

с) Который отличается глубоко продуманными взглядами на жизнь

29 Я не могу равнодушно слушать, как другие люди высказывают идеи, противоположные тем, в которые твердо верю.

а) Верно

Продолжение приложения Г

- b) Затрудняюсь ответить
- c) Неверно

30 Меня волнуют мои прошлые поступки и ошибки.

- a) Да
- b) Не знаю
- c) Нет

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

- a) Играть в шахматы
- b) Трудно сказать
- c) Играть в городки

32 Мне нравятся общительные, компанейские люди.

- a) Да
- b) Не знаю
- c) Нет

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

- a) Да
- b) Трудно сказать
- c) Нет

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

- a) Да
- b) Иногда
- c) Нет

35 Мне бывает трудно признать, что я неправ.

- a) Да
- b) Иногда
- c) Нет

36 На предприятии мне было бы интереснее:

- a) Работать с машинами и механизмами и участвовать в основном производстве
- b) Трудно сказать
- c) Беседовать с людьми, занимаясь общественной работой.

37 Какое слово не связано с двумя другими?

- a) Кошка
- b) Близко
- c) солнце

38 То, что в некоторой степени отвлекает мое внимание:

- a) раздражает меня
- b) нечто среднее
- c) не беспокоит меня совершенно

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

- a) позаботился бы о том, чтобы не вызывать к себе зависти
- b) не знаю
- c) жил бы, не стесняя себя ни в чем

40 Худшее наказание для меня:

- a) тяжелая работа
- b) не знаю
- c) быть запертым в одиночестве

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

- a) Да

Продолжение приложения Г

- b) Иногда
- c) Нет

42 Мне говорили, что ребенком я был:

- a) Спокойным и любил оставаться один
- b) Не знаю
- c) Живым и подвижным

43 Мне нравилась бы практическая повседневная работа с различными установками и машинами.

- a) Да
- b) Не знаю
- c) нет

44 Я думаю, что большинство свидетелей говорят правду, даже если это нелегко для них.

- a) Да
- b) Трудно сказать
- c) нет

45 Иногда я не решаюсь проводить в жизнь свои идеи, потому что они кажутся мне неосуществимыми.

- a) Верно
- b) Затрудняюсь ответить
- c) нет

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

- a) Верно
- b) Не знаю
- c) неверно

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

- a) Верно
- b) Не знаю
- c) неверно

48 В музыке я наслаждаюсь:

- a) маршами в исполнении военных оркестров
- b) не знаю
- c) неверно

49 Я бы скорее предпочел провести два летних месяца:

- a) в деревне с одним или двумя друзьями
- b) затрудняюсь сказать
- c) возглавляя группу в туристическом лагере

50 Усилия, затраченные на составление планов:

- a) никогда не лишнее
 - b) трудно сказать
- не стоят этого

51 Необдуманные поступки и высказывания моих приятелей в мой адрес не обижают и не огорчают меня.

- a) Верно
- b) Не знаю
- c) Неверно

52 Когда мне все удается, я нахожу эти дела легкими.

- a) Всегда
- b) Иногда

Продолжение приложения Г

с) редко

53 Я предпочел бы скорее работать:

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

б) затрудняюсь ответить

с) архитектором, который в тихой комнате разрабатывает свой проект

54 Дом так относится к комнате, как дерево:

а) к лесу

б) к растению

с) к листу

55 То, что я делаю, у меня не получается:

а) редко

б) иногда

с) часто

56 В большинстве дел я:

а) предпочитаю рискнуть

б) не знаю

с) предпочитаю действовать наверняка

57 Вероятно, некоторые люди считают, что я слишком много говорю.

а) Скорее это так

б) Не знаю

с) Думаю, что нет

58 Мне больше нравится человек:

а) Большого ума, будь он даже ненадежен и непостоянен

б) Трудно сказать

с) Со средними способностями, но зато умеющий противостоять всяким соблазнам

59 Я принимаю решения:

а) Быстрее, чем многие люди

б) Не знаю

с) Медленнее, чем большинство людей

60 На меня больше впечатление производят:

а) Мастерство и изящество

б) Трудно сказать

с) Сила и мощь

61 Я считаю, что я человек склонный к сотрудничеству.

а) Да

б) Нечто среднее

с) нет

62 Мне больше нравится разговаривать с людьми изысканными, утонченными, чем с откровенными и прямолинейными.

а) Да

б) Не знаю

с) нет

63 Я предпочитаю:

а) решать вопросы, касающиеся лично меня, сам

б) затрудняюсь ответить

с) советоваться с моими друзьями

64 Если человек не отвечает сразу же, после того, как я что-нибудь сказал ему, то я чувствую, что, должно быть, сказал какую-нибудь глупость.

Продолжение приложения Г

- a) Верно
- b) Не знаю
- c) неверно

65 В школьные годы я больше всего получил знаний

- a) на уроках
- b) трудно сказать
- c) читая книги

66 Я избегаю общественной работы и связанной с этим ответственности.

- a) Верно
- b) Иногда
- c) Неверно

67 Когда вопрос, который надо решить, очень труден и требует от меня много усилий, я стараюсь:

- a) Заняться другим вопросом
- b) Затрудняюсь ответить
- c) Еще раз попытаться решить этот вопрос

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

- a) Да
- b) Иногда
- c) Нет

69 Иногда я соображаю хуже, чем обычно.

- a) Верно
- b) Не знаю
- c) Неверно

70 Мне приятно сделать человеку одолжение, согласившись назначить встречу с ним на время, удобное для него, даже если это немного неудобно для меня.

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

71 Я думаю, что правильное число, которое должно продолжить ряд 1, 2, 3, 5, 6, - будет:

- a) 10
- b) 5
- c) 7

72 Иногда у меня бывают непродолжительные приступы тошноты и головокружения без определенной причины.

- a) Да
- b) Не знаю
- c) нет

73 Я предпочитаю скорее отказаться от своего заказа, чем доставить официанту или официантке лишнее беспокойство.

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

74 Я живу сегодняшним днем в большей степени, чем другие люди

- a) верно
- b) трудно сказать
- c) неверно

75 На вечеринке мне нравится:

Продолжение приложения Г

- a) принимать участие в интересной беседе
- b) затрудняюсь ответить
- c) смотреть, как люди отдыхают, и просто отдыхать самому

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

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

77 Если бы я мог перенестись в прошлое, я бы больше хотел встретиться с:

- a) Колумбом
- b) Не знаю
- c) Пушкиным

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

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

79 Работая в магазине, я предпочел бы:

- a) оформлять витрины
- b) не знаю
- c) быть кассиром

80 Если люди плохо обо мне думают, я не стараюсь переубедить их, и продолжаю поступать так, как считаю нужным.

- a) Да
- b) Трудно сказать
- c) нет

81 Если я вижу, что мой старый друг холоден со мной и избегает меня, я обычно

- a) сразу же думаю: «У него плохое настроение»
- b) не знаю
- c) беспокоюсь о том, какой неверный поступок я совершил

82 Все несчастья происходят из-за людей:

a) которые стараются во все внести изменения, хотя уже существуют удовлетворительные способы решения этих вопросов

- b) не знаю
- c) которые отвергают новые, многообещающие предложения

83 Я получаю большое удовольствие, рассказывая местные новости.

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

84 Аккуратные, требовательные люди не уживаются со мной.

- a) Верно
- b) Иногда
- c) неверно

85 Мне кажется, что я менее раздражительный, чем большинство людей.

- a) Верно
- b) Не знаю
- c) неверно

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

- a) Верно
- b) Иногда
- c) неверно

Продолжение приложения Г

87 Бывает, что все утро я не хочу ни с кем разговаривать.

- a) Часто
- b) Иногда
- c) никогда

88 Если стрелки часов встречаются ровно через каждые 65 минут, отмеренных по точным часам, то эти часы:

- a) отстают
- b) идут правильно
- c) спешат

89 Мне бывает скучно:

- a) часто
- b) иногда
- c) редко

90 Люди говорят, что мне нравится делать все своим оригинальным способом.

- a) Верно
- b) Иногда
- c) неверно

91 Я считаю, что нужно избегать излишних волнений, потому что они утомительны.

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

92 Дома, в свободное время, я:

- a) болтаю и отдыхаю
- b) затрудняюсь ответить
- c) занимаюсь интересующимися меня делами

93 Я робко и осторожно отношусь к завязыванию дружеских отношений с новыми людьми.

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

94 Я считаю, что то, что люди говорят стихами, можно так же точно выразить прозой.

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

95 Я подозреваю, что люди, с которыми я нахожусь в дружеских отношениях, могут оказаться отнюдь не друзьями за моей спиной.

- a) Да, в большинстве случаев
- b) Иногда
- c) Нет, редко

96 Я думаю, что даже самые драматические события через год уже не оставляют в моей душе никаких следов.

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

97 Я думаю, что было бы интереснее быть:

- a) натуралистом и работать с растениями
- b) не знаю
- c) страховым агентом

Окончание приложения Г

98 Я подвержен беспричинному страху и отвращению по отношению к некоторым вещам, например, к определенным животным, местам и т.д.

- a) да
- b) иногда
- c) нет

99 Я люблю размышлять о том, как можно было бы улучшить мир.

- a) Да
- b) Трудно сказать
- c) нет

100 Я предпочитаю игры:

- a) где надо играть в команде или иметь партнера
- b) не знаю
- c) где каждый играет за себя

101 Ночью мне сняться фантастические или нелепые сны.

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

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

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

103 Я могу своим дружеским отношением ввести людей в заблуждение, хотя на самом деле они мне не нравятся.

- a) Да
- b) Иногда
- c) нет

104 Какое слово не относится к двум другим:

- a) думать
- b) видеть
- c) слышать

105 Если мать Марии является сестрой отца Александра, то кем является Александра по отношению к отцу Марии?

- a) Двоюродным братом
- b) Племянником
- c) Дядей