



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

**М.В. Мусийчук**  
**С.В. Мусийчук**

**ДИАГНОСТИКА КРЕАТИВНОСТИ И КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ  
КАК КОМПЕТЕНЦИИ 4К**

*Утверждено Редакционно-издательским советом университета  
в качестве практикума*

Магнитогорск  
2022

УДК 159.9.07  
ББК 88.3

**Рецензенты:**

доцент, кандидат философских наук  
ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»  
**А.К. Макарова**

доцент, кандидат педагогических наук  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И.Носова»  
**Е.А. Овсянникова**

**Мусийчук М.В., Мусийчук С.В.**

**Диагностика креативности и критического мышления как компетенции 4к** [Электронный ресурс]: практикум / Мария Владимировна Мусийчук, Сергей Васильевич Мусийчук ; ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.Носова». – Электрон. текстовые дан. (0,79 Мб). – Магнитогорск : ФГБОУ ВО «МГТУ», 2022. – 1 электрон. опт. диск (CDR). – Систем. требования : IBM PC, любой, более 1 GHz ; 512 Мб RAM ; 10 Мб HDD ; MS Windows XP и выше ; Adobe Reader 8.0 и выше ; CD/DVD-ROM дисковод ; мышь. – Загл. с титул. экрана.

Тестовый комплекс для определения сформированности компетенций «4к» будущих специалистов имеет структуру, построенную на основе современного методологического подхода в дидактике. Структура представлена тестами для выявления компетенций: критическое мышление; креативность; коммуникация; - коллаборация (командная работа)

В данном практикуме представлены две из четырех компетенций: критическое мышление и креативность.

Особенностями подбора тестов по ключевым компетенциям является учет специфики работы персонала в сервисной реальности. Так, например, в раздел критическое мышление включен тест на чувство юмора

Предназначен для студентов всех форм обучения.

УДК 159.9.07  
ББК 88.3

© Мусийчук М.В., Мусийчук С.В., 2022  
© ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова», 2022

## Содержание

1. КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ.....	4
1.1. Адаптированный тест критического мышления Л.Старки.....	4
1.2. Краткий ориентировочный тест ( В.Н.Бузина, Э.Ф.Вандерлика).....	11
1.3. Виды кейс-тестов для оценки способности интерпретировать информацию, рассуждать логически и критически.....	18
1.4. Кейсы для метода «Три плюса и три минуса» .....	21
1.5. Новый опросник толерантности к неопределенности.....	25
1.6. Опросник стилей юмора Р. Мартина.....	31
2. КРЕАТИВНОСТЬ.....	36
2.1. Творческое мышление .....	36
2.1.1. Словесная беглость мышления.....	36
2.1.2. Гибкость мышления.....	36
2.2. Методика «Интеллектуальная лабильность» .....	38
2.3. Диагностика креативности по тесту Е. Туник .....	41
2.4. Диагностика вербальной креативности по тесту С. Медника.....	45
2.5. Методика «Тип мышления» .....	54
Литература .....	57

# 1. КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

## 1.1. Адаптированный тест критического мышления Л.Старки

Шкалы:

1. Общий уровень критического мышления
2. Умение фокусировать наблюдение
3. Индуктивное мышление
4. Идентификация техник убеждения
5. Идентификация злоупотребления индукцией
6. Способность к мозговому штурму
7. Проверка своих эмоций на принятие решений
8. Умение находить соответствующие информационные ресурсы
9. Идентификация техник отвлечения внимания
10. Формирование проблемных суждений
11. Умение отличать объяснения от аргументов
12. Постановка целей
13. Идентификация злоупотребления дедукции
14. Умение распознавать истинную проблему
15. Оценивание фактов
16. Понимание текстов
17. Определение актуальной проблемы

1. b	11. f	21. a
2. c	12. f	22. c
3. a	13. d	23. b
4. b	14. c	24. c
5. c	15. d	25. a
6. a	16. b	26. c
7. d	17. a	27. b
8. c	18. c	
9. d	19. b	
10. c	20. d	

*Стимульный материал*

*Инструкция.* Возьмите дополнительный бланк с вопросами. Во всех задачах (кроме первой) выберите и отметьте один наиболее правильный (подходящий) вариант. В первой задаче отметьте наименее правильный (подходящий) вариант ответа. Все ответы отмечайте в таблице для ответов. На выполнение отводится 25 минут и задачи, на которые не хватило времени, считаются нерешенными.

1. Вы провели успешный поиск работы, и теперь у Вас есть три различных предложения на выбор. Что можно сделать, чтобы наиболее тщательно изучить потенциальных работодателей?

а) Исследовать их вебсайты.

в) Посмотреть новости, чтобы выяснить, упоминаются ли в них данные компании.

с) Исследовать их финансовое положение.

д) Поговорить с людьми, которые уже там работают.

2. Какой вывод является наилучшим для суждения, начинающегося словами: «восемь человек в моём классе...»?

а) любят тефтели, значит, и мне следует их любить. в) живут в южной части города, поэтому я тоже должен там жить.

с) из тех, кто готовился по конспекту Андрея, получили «удовлетворительно», поэтому я получу такую же оценку.

д) из тех, кто уже познакомился с новым директором школы, ему симпатизируют, поэтому мне он тоже понравится.

3. Что из предложенного ниже НЕ является примером техники убеждения?

а) Джинсы тигровой окраски можно приобрести в Вашем местном гипермаркете.

в) Самые лучшие матери готовят с соусами «Горчин».

с) Голосуйте за меня, и я обещаю, что наши школы станут лучше. Мой оппонент просто хочет сократить школьный бюджет.

д) Наши шины не только красивее, они также лучше ведут себя на дороге.

4. Что звучит как аргумент?

а) Мне приснилось, что я получил тройку за экзамен по биологии, а потом это случилось наяву. Чтобы в следующий раз я мог получить оценку лучше, мне должен присниться более позитивный сон.

в) Анна хотела лучше водить машину, поэтому она пошла на уроки вождения и изучила руководство по автомобилям. Её вождение действительно улучшилось.

с) После штормового ветра в прошлом октябре с деревьев опали все листья. Тогда-то я и узнал, что листья опадают из-за ветра.

д) Когда Максим понял, что простудился, он начал принимать Coldrex. Через четыре дня он почувствовал себя гораздо лучше благодаря приему Coldrex.

5. Вы пытаетесь выбрать один из трех автомобилей: двухместный спортивный автомобиль, двухдверный седан или мини-внедорожник. Что не является приемлемым критерием для выбора?

а) Цена.

в) Расход топлива.

с) Давление в шинах.

д) Объем багажника

6. Какое из решений принято только на основе эмоций?

а) Вы ненавидите зиму, поэтому, хотя это слишком дорого для Вас, Вы выбираете отпуск на Багамах.

в) Школа закрывается после угрозы применения бомбы.

с) Доходы Вашей компании за третий квартал оказались намного выше, чем ожидалось.

д) Вам нужен новый миксер, поэтому Вы просматриваете объявления в газете и покупаете его, когда на него появляется скидка.

7. В каком случае лучше сходить в библиотеку, чем провести поиск по Интернету?

а) Вы пишете отчет о недавних решениях Верховного Суда своей страны.

в) Вы хотите узнать историю эффективности акций, которые собираетесь приобрести на фондовом рынке.

с) Вам нужно сравнить процентные ставки нескольких банков.

д) Вы хотите больше узнать о старой планировке вашего города.

8. Вы читаете в газете о переговорах по зарплате с участием работников общественного транспорта. Они угрожают завтра устроить забастовку, если их требования о повышении зарплат и льгот не будут удовлетворены. Что из нижеперечисленного представляет вывод из этого сценария?

а) Платежи по страхованию здоровья очень дорогие.

в) В ближайшие несколько недель цена на бензин спровоцирует повышение цен на билеты.

с) Людям, которые ездят на автобусе, следует искать возможную транспортную альтернативу.

д) Работодателям никогда не нравится удовлетворять требования по зарплате.

9. Что неверно в этом суждении: «Вы думаете, что нам нужны новые правила по контролю загрязнения воздуха? Я считаю, что у нас и так слишком много правил. Политики только и делают, что утверждают новые ограничения и контролируют нас все больше. Это угнетает. Определенно, нам не нужны никакие новые правила»?

а) Говорящий не заботится об окружающей среде.

в) Говорящий сменил тему разговора.

с) Говорящий баллотируется на политический пост.

д) Говорящий ничего не смыслит в проблеме загрязняющих выбросов.

10. На что Вам не следует опираться, делая оценочное суждение?

а) Интуиция.

в) Здравый смысл.

с) Слухи.

д) Прошлый опыт.

11. Какое утверждение представляет оценочное суждение вместо факта?

а) Моя презентация была превосходна. Я уверен, что мой начальник теперь меня повысит.

в) Моя презентация была превосходна. Все клиенты сказали мне, что им понравилось.

с) Моя презентация была превосходна. Она заслужила премию от руководства.

d) Моя презентация была превосходна. Это было отмечено именно так на моей аттестации.

12. Ваша мечта – провести отпуск в Индонезии. Проанализировав информацию, Вы решили, что для этой поездки необходимо 6000 \$. Каким способом лучше всего достичь этой цели?

a) Сократить дискреционные расходы (сверх жизненно необходимых) на 200 \$ в месяц и накопить денег.

b) Попросить членов семьи и друзей подарить деньги на поездку.

c) Продать свой автомобиль, чтобы финансировать поездку.

d) Подыскать более разумное в денежном отношении место для проведения отпуска.

13. Что неверно в следующем суждении? «Украина – любите ее или уезжайте отсюда!»

a) Нет ничего неверного в этом суждении.

b) Оно подразумевает, что если Вы уезжаете из страны в отпуск, Вы ее не любите.

c) Оно не говорит Вам о том, как любить ее.

d) Оно предлагает только два варианта, когда на самом деле их намного больше.

14. Какая из этих ситуаций НЕ требует решения проблемы?

a) Когда Вы принесли новый компьютер домой, Вы обнаружили, что в коробке нет мыши.

b) Когда Вам вернули фотографии после печати, оказалось, что они не Ваши.

c) Все в вашем коллективе хотят устроить праздник в ресторане «Встреча», но Вы ели там только вчера вечером.

d) Начальник просит Вас закончить отчет к завтрашнему утру, но сегодня – день рождения Вашего сына и Вы обещали повести его сегодня вечером на футбол.

15. Какой вариант Интернет-сайта, скорее всего, предоставляет самую объективную информацию об Аврааме Линкольне?

a) [www.members.aol.com/LeeV/Lincolnlover.html](http://www.members.aol.com/LeeV/Lincolnlover.html): домашняя страница профессора истории, написавшего книгу о президентстве Линкольна.

b) [www.southerpower.org/assassinations](http://www.southerpower.org/assassinations): сайт Конфедеративной группы (сторонники рабства во время войны Севера и Юга) о знаменитых политических убийствах, преимущественно посвященный Линкольну (выступавшему против рабства).

c) [www.lincolndata.edu](http://www.lincolndata.edu): сайт группы сохранения исторического наследия, заархивировавшей всю переписку Линкольна.

d) [www.alincoln-library.com](http://www.alincoln-library.com): президентская библиотека в Спрингфилде, Иллинойс, посвященная биографии шестнадцатого президента.

16. Что является наиболее вероятной причиной следующего: «Наша хоккейная команда была непобедимой в этом сезоне»?

a) У других команд нет новой хоккейной амуниции.

в) У нас есть новый тренер, который усиленно работает над нашей командой.

с) Некоторые члены нашей команды провели это лето в хоккейном лагере.

д) Я надевал свой счастливый свитер перед каждой игрой.

17. Что неверно в «логике» следующего утверждения: «Как Вы можете верить его свидетельским показаниям? Он же – осужденный преступник!»?

а) Факт, что дающий показания человек был признан виновным в преступлении, не означает, что он лжет.

в) Осужденный преступник не может свидетельствовать в суде.

с) У говорящего есть предвзятость против преступников.

д) Говорящий, очевидно, не посещал юридическую школу.

18. Что из нижеследующего является обоснованным суждением?

а) Я получил на экзамене «отлично». Вчера вечером я очень устал, хотя всего лишь занимался. Чтобы и дальше получать «отлично» мне нужно перестать так напряженно заниматься.

в) Ваш автомобиль плохо едет. Вы только что старались объяснить новому механику, что Вам нужно заменить масло. Держу пари, что он – причина Ваших автомобильных проблем.

с) Я не пылесосил уже несколько недель. У меня появилось много грязи и пыли по всему полу, а моя аллергия обострилась. Если я хочу, чтобы в доме было чище, мне нужно чаще пылесосить.

д) Футбольная команда «Ворскла» (Полтава) никогда не выигрывала Кубок УЕФА. Недавно они выиграли Кубок Украины. «Ворскла» скоро снова проиграет в Лиге Европы. Прочитайте текст и ответьте на два последующих вопроса. «Я всегда знала, что хочу стать морским биологом. В шесть лет мои родители повели меня в аквариум, и это меня зацепило. А в колледже я получила практику на океанском исследовательском рейсе и решила специализироваться в океанографии. Поездка спонсировалась Службой Исследования Планктона, и нашей целью было собрать как можно больше различных типов микроскопических растений и животных, чтобы посмотреть, влияет ли на морскую экосистему увеличение количества рыбаков. Наша группа была разделена на две команды для сбора различных видов планктона. Работать с фитопланктоном, особенно с сине-зелеными водорослями, было здорово. Мы измеряли уровень хлорофилла в воде, чтобы определить, где и в каких количествах есть фитопланктон. Работалось хорошо, так как вода была прозрачной, без мути и грязи».

19. Что такое фитопланктон?

а) Другое название хлорофилла.

в) Микроскопическое растение.

с) Микроскопическое животное.

д) Вид рыбы.

20. Автор говорит, что ее исследовательская группа выясняла, привело ли увеличение количества рыбаков в зоне изучения к:

а) положительному воздействию на местную экономику.

в) истощению рыбных ресурсов.



с) увеличению работы для морских биологов.

д) негативному воздействию на состояние окружающих вод.

21. Вы хотите продать свой автомобиль трехлетней давности и купить новый. Какой Интернет-сайт скорее всего предоставит наилучшую информацию о том, как продать подержанный автомобиль?

а) [www.autotrader.com](http://www.autotrader.com): последние цены и обзоры новых и подержанных машин; советы по обоснованию цены.

в) [www.betterbusinessbureau.org](http://www.betterbusinessbureau.org): бесплатное потребительское и бизнес образование; консультирование перед началом нового бизнеса.

с) [www.newwheels.com](http://www.newwheels.com): исследование каждой марки и модели среди последних предложений мирового автомобильного рынка.

д) [www.carbuyingtips.com](http://www.carbuyingtips.com): всё, что Вам нужно знать, прежде чем купить новую машину.

22. Какое из этих объяснений наиболее слабое?

а) Цены на бензин настолько высокие, что многие люди больше не будут ездить в дальние поездки.

в) Завтра я не смогу надеть свою новую рубашку, потому что она сейчас в стирке.

с) Домашняя работа Васи не была готовой к сроку, потому, что он не сдал ее вовремя.

д) В этом году у нас нет новых учебников, потому что школьный бюджет был урезан.

23. Какая из этих проблем является наиболее серьезной?

а) Ваш преподаватель болен и пропустит занятия утром, когда Вы собирались сдать сложный экзамен.

в) Вы теряете копию Вашего расписания и забываете подготовиться к серьезному экзамену.

с) Вы не можете найти одну из книг, которые нужны для подготовки к серьезному экзамену.

д) Важный экзамен оказался сложнее, чем Вы могли подумать, и включает вопросы, к которым Вы не готовились.

24. Какой из этих доводов наиболее важен при оценке информации, найденной в сети Интернет?

а) Авторы, публикующиеся в сети Интернет, как правило, менее компетентны, чем публикующиеся в печати.

в) Интернет - авторы обычно предвзяты.

с) Любой может опубликоваться в сети Интернет; нет гарантии в том, что материал будет объективным.

д) Печатная информация почти всегда более точна, чем Интернет – информация.

25. Что неверно в следующем суждении? «Американские студенты не согласны, чтобы буквенная система оценок успеваемости заменялась на цифровую. Они опасаются, что так можно дойти до того, что у них отнимут имена и будут обращаться к ним по номерам!»

а) Вывод является слишком чрезмерным.

в) Нет ничего неверного в данном утверждении.

с) Студенты не должны участвовать в обсуждении системы оценивания их учебного заведения.

д) Суждение не объясняет, почему руководство хочет избавиться от буквенных оценок.

26. В чем действительно состоит проблема, а не просто какое-либо ее вторичное следствие?

а) Ваш банк взывает за пользование кредитом 4% от каждой суммы.

в) Ваш лимит по кредитной карте исчерпался, когда Вы хотели расплатиться ею в магазине.

с) Каждый месяц Вы тратите больше денег, чем зарабатываете.

д) В прошлом месяце пятая часть Вашей зарплаты ушла только на погашение процентов по кредитам.

27. Какая фраза является примером гиперболы?

а) В совершенном мире не было бы войн.

в) Этот наряд испугал бы и шкуру кошки.

с) Вы не самый лучший повар в мире.

д) Он ездит почти также быстро, как гонщик в гонках Наскар.

*Таблица для ответов*

1. a b c d	11. a b c d	21. a b c d
2. a b c d	12. a b c d	22. a b c d
3. a b c d	13. a b c d	23. a b c d
4. a b c d	14. a b c d	24. a b c d
5. a b c d	15. a b c d	25. a b c d
6. a b c d	16. a b c d	26. a b c d
7. a b c d	17. a b c d	27. a b c d
8. a b c d	18. a b c d	
9. a b c d	19. a b c d	
10. a b c d	20. a b c d	

*Очень высокие результаты по тесту свидетельствуют о том, что у данного индивида развиты практически все операции критического мышления – логика, индукция, дедукция, рефлексия, контроль над эмоциями, искажающими принятие решений, анализ информации на достоверность, способность распознавать свои иллюзии, манипуляции со стороны окружающих, рекламы, пропаганды, способность отделять оценки и допущения от фактов, обнаруживать причинно-следственные связи или принимать их отсутствие, признавать ограниченность собственных мыслительных процессов, вырабатывать наиболее оптимальные решения в условиях неопределенности и риска, умение ставить реалистичные цели и находить адекватные пути их*

достижения. Такой человек является эффективным профессионалом во всех видах работы, требующей принятия сложных и ответственных решений, а также имеет общее преимущество в жизнедеятельности, адаптации к меняющимся условиям среды.

#### *Средний уровень*

*Очень низкие результаты* по тесту свидетельствуют, что данный индивид справляется только с 10-20% заданий, требующих применения критического мышления. Это означает, что у этого субъекта плохо развита логика, процессы индукции и дедукции, способность отфильтровывать недостоверную информацию и собирать объективную, выявлять манипуляции, иллюзии и ложные идеи, принимать взвешенные решения, аргументированно дискутировать, осознавать свои предвзятости и необъективность других. Такой человек будет чувствовать себя непонятым или недостаточно компетентным в интеллектуальных спорах, будет пытаться хитрить, выкручиваться или переходить на агрессию, так как ему недоступны способы четкой и убедительной логической аргументации.

Для данного субъекта будут характерны всевозможные замены мышления верованиями – религиями, суевериями, астрологией, хиромантией и другими эзотерическими учениями. Часто такие люди попадают в тоталитарные секты или становятся приверженцами праворадикальных и авторитарных идеологий, они могут не доверять науке и противиться распространению знаний, приобретать алкогольную, игровую, телевизионную или другие виды зависимостей. Они подчиняются древним инстинктам или традициям и мало используют адаптивные возможности разума. Такие люди чаще всего не осознают своих ошибок, становятся жертвами манипуляций и «пешками в чужой игре». При таком уровне критического мышления очень важно развивать его всеми доступными способами – использовать литературу, записываться на развивающие и образовательные программы. Это может существенно повысить качество жизни таких индивидов за счет улучшения эмоционального состояния в связи с прояснением картины мира, превращением ее в более контролируемую и менее фатальную, оптимизацией стратегий адаптации.

## **1.2. Краткий ориентировочный тест ( В.Н.Бузина, Э.Ф.Вандерлика)**

*Назначение теста.* Определение интегрального показателя общих способностей.

*Инструкция к тесту.* Вам предлагается несколько простых заданий. Прочтите внимательно эту страницу и без команды не переворачивайте ее.

Познакомьтесь с образцами заданий и правильными ответами на них:

1. «Быстрый» является противоположным по смыслу слову: 1 - тяжелый, 2 - упругий, 3 - скрытный, 4 - легкий, 5 - медленный.

*Правильный ответ:* 5

2. Бензин стоит 44 цента за литр. Сколько стоит 2,5 литра?

*Правильный ответ:* 110 центов или 1,1 доллар.

3. Минер-минор. Эти два слова являются:

1 - сходными, 2 - противоположными, 3 - ни сходными, ни противоположными по значению.

*Правильный ответ: 3.*

Тест, который Вам будет предложен сейчас, содержит 50 вопросов. На выполнение теста Вам дается 15 минут. Ответьте на столько вопросов, на сколько сможете, и не тратьте много времени на один вопрос. Если необходимо - пользуйтесь бумагой для записи. О том, что Вам не понятно, спросите сейчас. Во время выполнения теста ответы на ваши вопросы даваться не будут. После команды «Начали!» переверните страницу и начинайте работать. Через 15 минут, по команде, сразу же прекратите выполнение заданий, переверните страницу и отложите ручку. Сосредоточьтесь. Положите ручку справа от себя. Ждите команды. Начали!

*Тестовый материал*

1. Одиннадцатый месяц года - это:

1 - октябрь, 2 - май, 3 - ноябрь, 4 - февраль.

2. «Суровый» является противоположным по значению слову:

1 - резкий, 2 - строгий, 3 - мягкий, 4 - жесткий, 5 - неподатливый.

3. Какое из приведенных ниже слов отлично от других:

1 - определенный, 2 - сомнительный, 3 - уверенный, 4 - доверие, 5 - верный.

4. Ответьте Да или Нет.

Сокращение «н.э.» означает: «нашей эры» (новой эры)?

5. Какое из следующих слов отлично от других:

1 - петь, 2 - звонить, 3 - болтать, 4 - слушать, 5 - говорить.

6. Слово «безукоризненный» является противоположным по своему значению слову:

1 - незапятнанный, 2 - непристойный, 3 - неподкупный, 4 - невинный, 5 - классический.

7. Какое из приведенных ниже слов относится к слову «жевать» как обоняние и нос:

1 - сладкий, 2 - язык, 3 - запах, 4 - зубы, 5 - чистый

8. Сколько из приведенных ниже пар слов являются полностью идентичными?

Sharp M.C. Sharp M.C.

Filder E.H. Filder E.N.

Connor M.G. Conner M.G.

Woesner O.W. Woerner O.W.

Soderquist P.E. Soderquist B.E.

9. «Ясный» является противоположным по смыслу слову:

1 - очевидный, 2 - явный, 3 - недвусмысленный, 4 - отчетливый, 5 - тусклый.

10. Предприниматель купил несколько подержанных автомобилей за 3500 долларов, а продал их за 5500 долларов заработав при этом 50 долларов за автомобиль. Сколько автомобилей он продал?

11. Слова «стук» и «сток» имеют:

1 - сходное значение, 2 - противоположное, 3 - ни сходное, ни противоположное.

12. Три лимона стоят 45 центов. Сколько стоит 1,5 дюжины.

13. Сколько из этих 6 пар чисел являются полностью одинаковыми?

5296 5296

66986 69686

834426 834426

7354256 7354256

61197172 61197172

83238224 83238234

14. "Близкий" является противоположным слову:

1 - дружеский, 2 - приятельский, 3 - чужой, 4 - родной, 5 - иной.

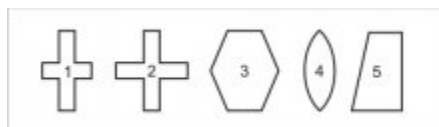
15. Какое число является наименьшим:

6 0,7 9 36 0,31 5 ?

16. Расставьте предлагаемые ниже слова в таком порядке, что бы получилось правильное предложение. В качестве ответа запишите две последние буквы последнего слова.

одни уходя они гостей после наконец остались

17. Какой из приведенных ниже пяти рисунков наиболее отличен от других?



18. Два рыбака поймали 36 рыб. Первый поймал в 8 раз больше, чем второй. Сколько поймал второй?

19. «Восходить» и «возродить» имеют:

1 - сходное значение, 2 - противоположное, 3 - ни сходное, ни противоположное.

20. Расставьте предлагаемые ниже слова в таком порядке, чтобы получилось утверждение. Если оно правильно, то ответ будет П, если неправильно - Н.

Мхом обороты камень набирает заросший.

21. Две из приведенных ниже фраз имеют одинаковый смысл, найдите их:

1. Держать нос по ветру.

2. Пустой мешок не стоит.

3. Трое докторов не лучше одного.

4. Не все то золото, что блестит.

5. У семи нянек дитя без глаза.

22. Какое число должно стоять вместо знака «?»:

73 66 59 52 45 38 ?

23. Длительность дня и ночи в сентябре почти такая же, как и в:

1 - июне, 2 - марте, 3 - мае, 4 - ноябре.

24. Предположим, что первые два утверждения верны. Тогда заключительное будет:

1 - верно, 2 - неверно, 3 - неопределенно.

Все передовые люди - члены партии.

Все передовые люди занимают крупные посты.

Некоторые члены партии занимают крупные посты.

25. Поезд проходит 75 см за  $\frac{1}{4}$  с. Если он будет ехать с той же скоростью, то какое расстояние он пройдет за 5 с?

26. Если предположить, что два первых утверждения верны, то последнее:

1 - верно, 2 - неверно, 3 - неопределенно.

Боре столько же лет, сколько Маше.

Маша моложе Жени.

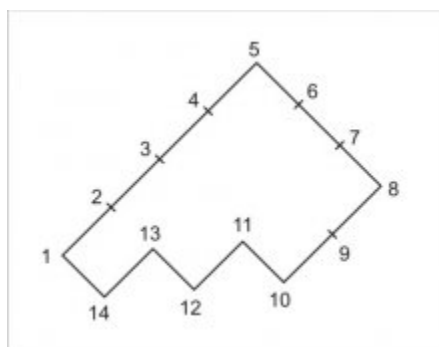
Боря моложе Жени.

27. Пять полукилограммовых пачек мясного фарша стоят 2 доллара. Сколько килограмм фарша можно купить за 80 центов?

28. Расстлать и растянуть. Эти слова:

1 - схожи по смыслу, 2 - противоположны, 3 - ни схожи, ни противоположны.

29. Разделите эту геометрическую фигуру прямой линией на две части так, чтобы, сложив их вместе, можно было получить квадрат:



30. Предположим, что первые два утверждения верны. Тогда последнее будет:

1 - верно, 2 - неверно, 3 - неопределенно.

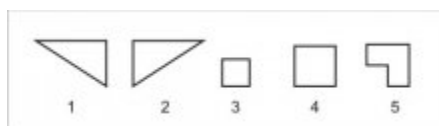
Саша поздоровался с Машей.

Маша поздоровалась с Дашей.

Саша не поздоровался с Дашей.

31. Автомобиль стоимостью 2400 долларов был уценен во время сезонной распродажи на  $33\frac{1}{3}\%$ . Сколько стоил автомобиль во время распродажи?

32. Три из пяти фигур нужно соединить таким образом, чтобы получилась равнобедренная трапеция:



33. На платье требуется  $2\frac{1}{3}$  м. ткани. Сколько платьев можно сшить из 42 м?

34. Значения следующих двух предложений:

1 - сходны, 2 - противоположны, 3 - ни сходны, ни противоположны.

Трое докторов не лучше одного.

Чем больше докторов, тем больше болезней.

35. Увеличивать и расширять. Эти слова:

1 - сходны, 2 - противоположны, 3 - ни сходны, ни противоположны.

36. Смысл двух английских пословиц:

1 - схож, 2 - противоположен, 3 - ни схож, ни противоположен.

Швартоваться лучше двумя якорями.

Не клади все яйца в одну корзину.

37. Бакалейщик купил ящик с апельсинами за 3,6 долларов. В ящике их было 12 дюжин. Он знает, что 2 дюжины испортятся еще до того, как он продаст все апельсины. По какой цене ему нужно продавать апельсины, чтобы получить прибыль в  $\frac{1}{3}$  закупочной цены?

38. Претензия и претенциозный. Эти слова по своему значению:

1 - схожи, 2 - противоположны, 3 - ни сходны, ни противоположны.

39. Если бы полкило картошки стоило 0,0125 доллара, то сколько килограмм можно было бы купить за 50 центов?

40. Один из членов ряда не подходит к другим. Каким числом Вы бы его заменили:

41.  $\frac{1}{4}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{4}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{4}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{6}$ .

42. Отражаемый и воображаемый. Эти слова являются:

1 - сходными, 2 - противоположными, 3 - ни сходными, ни противоположными.

43. Сколько соток составляет участок длиной 70 м и шириной 20 м?

44. Следующие две фразы по значению:

1 - сходны, 2 - противоположны, 3 - ни сходны, ни противоположны.

Хорошие вещи дешевы, плохие дороги.

Хорошее качество обеспечивается простотой, плохое - сложностью.

45. Солдат, стреляя в цель, поразил ее в 12,5% случаев. Сколько раз солдат должен выстрелить, чтобы поразить ее сто раз?

46. Один из членов ряда не подходит к другим. Какое число Вы бы поставили на его место:

$\frac{1}{4}$   $\frac{1}{6}$   $\frac{1}{8}$   $\frac{1}{9}$   $\frac{1}{12}$   $\frac{1}{14}$ ?

47. Три партнера по акционерному обществу (АО) решили поделить прибыль поровну. Т. вложил в дело 4500 долларов, К. - 3500 долларов, П. - 2000 долларов. Если прибыль составит 2400 долларов, то насколько меньше прибыль получит Т. по сравнению с тем, как если бы прибыль была разделена пропорционально вкладам?

48. Какие две из приведенных ниже пословиц имеют сходный смысл:

1. Куй железо, пока горячо.

2. Один в поле не воин.

3. Лес рубят, щепки летят.

4. Не все то золото, что блестит.

5. Не по виду суди, а по делам гляди?

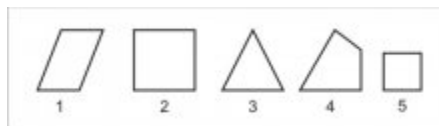
49. Значение следующих фраз:

1 - сходно, 2 - противоположно, 3 - ни сходно, ни противоположно.

Лес рубят щепки летят.

Большое дело не бывает без потерь.

50. Какая из этих фигур наиболее отлична от других?



51. В печатающейся статье 24000 слов. Редактор решил использовать шрифт двух размеров. При использовании шрифта большего размера на странице умещается 900 слов, меньшего - 1200. Статья должна занять 21 полную страницу в журнале. Сколько страниц должно быть напечатано меньшим шрифтом?

*Примечание редактора*

Некоторые задания в вопросах могут быть изменены на аналогичные.

Корни этого в различных модификациях теста (Э.Ф.Вандерлик, В.Н.Бузин и, возможно, другие). Например:

□ 16: есть соль любовь жизни.

□ 24: Все предметы из камня тонут в воде.

Данный предмет не утонул в воде.

Данный предмет не из камня.

*Ключ к тесту*

№ Задания	Ключ	№ Задания	Ключ	№ Задания	Ключ	№ Задания	Ключ
1.	3	14.	3	27.	1	40.	1/8
2.	3	15.	0,31	28.	1	41.	3
3.	2	16.	НИ	29.	2-13	42.	14
4.	ДА	17.	4	30.	3	43.	1
5.	4	18.	4	31.	1600	44.	800
6.	2	19.	3	32.	1 2 4	45.	1/10
7.	4	20.	Н	33.	18	46.	280
8.	1	21.	3,5	34.	3	47.	4.5
9.	5	22.	31	35.	1	48.	1
10.	40	23.	2	36.	1	49.	3
11.	3	24.	1	37.	4,8	50.	17
12.	2,7 (270)	25.	1500 (15)	38.	1		
13.	4	26.	1	39.	20		

*Интегральный показатель общих умственных способностей (Ип) равен количеству правильно решенных задач.*



### *Интерпретация результатов теста*

Анализ результатов целесообразно начинать с определения уровня общих умственных способностей. Для этого количество правильно решенных задач (Ип) соотносится со шкалой уровней.

Величина показателя Ип и общий уровень общих умственных способностей:

- 13 и меньше - низкий
- 14-18 - ниже среднего
- 19-24 - средний
- 25-29 - выше среднего
- 30 и больше - высокий

Установленный уровень является многопараметрическим показателем общих способностей. Данная методика позволяет выделить эти параметры и проанализировать их.

*Способности обобщения и анализа материала* устанавливаются на основе выполнения заданий на пословицы. Эти задания требуют абстрагирования от конкретной фразы и перехода в область интерпретации смыслов, установления их пересечений и нового возврата к конкретным фразам.

*Гибкость мышления* как компонент общих способностей также определяется по выполнению заданий на пословицы. Если ассоциации испытуемого носят хаотический характер, то можно говорить о ригидности мышления (например, такие задания, как №11).

*Инертность мышления и переключаемость* - это важные характеристики общих способностей к обучаемости. Для их диагностики предусмотрено специальное расположение заданий в данном тесте. Чередование различных типов заданий в тексте может затруднять их решение лицам с инертными связями прошлого опыта. Такие лица с трудом меняют избранный способ работы, не склонны менять ход своих суждений, переключаться с одного вида деятельности на другой. Их интеллектуальные процессы малоподвижны, темп работы замедлен.

*Эмоциональные компоненты мышления и отвлекаемость* выявляются по заданиям, которые могут снижать показатель теста у испытуемых (24, 27, 31 и др.). Эмоционально реагирующие испытуемые начинают улыбаться и обращаться к экспериментатору вместо того, чтобы быть направленными на объект, то есть задачу.

*Скорость и точность восприятия, распределение и концентрация внимания* определяются заданиями №8 и 13. Они выявляют способность в сжатые сроки работать с самым разнообразным материалом, выделять основные содержания, сопоставлять цифры, знаки и т.п.

*Употребление языка, грамотность* может быть проанализирована на основании выполнения заданий на умение пользоваться языком. Задача №8 предполагает элементарные знания иностранного языка (в пределах алфавита).

*Ориентировка* устанавливается благодаря анализу стратегии выбора испытуемым задач для решения. Одни испытуемые решают все задачи подряд. Другие - только те, которые для них легки и решаются ими быстро.

Определение легкости решения очень индивидуально. Здесь к тому же проявляются склонности тестируемых. Некоторые из них просматривают напечатанные на данном листе теста задания и выбирают сначала задачи математические, имеющие числовое содержание, а другие, пользуясь этой стратегией, предпочитают задачи вербальные.

*Пространственное воображение* характеризуется по решению четырех задач, предполагающих операции в двумерном пространстве.

Таким образом, методика КОТ может быть использована для исследования относительно большого количества компонентов общих способностей. С ее помощью достаточно надежно прогнозируется обучаемость и деловые качества человека.

Тест позволяет продумать рекомендации для развития тех аспектов интеллекта, из-за которых медленно или неправильно выполнены соответствующие задания.

□ Например, если испытуемый не выполнил задания №10, 13, то ему нужно рекомендовать упражнения, развивающие концентрацию и распределение внимания.

□ Если испытуемый плохо справляется с заданиями типа №2, 5, 6, то в этом случае ему поможет чтение толковых словарей, словарей крылатых выражений и слов, пословиц и поговорок, словарей иностранных слов и двуязычных словарей, а также полезно решать лингвистические задачи.

□ Если испытуемый плохо выполнил числовые задачи, то для развития соответствующего свойства полезны сборники головоломок.

□ В случае, когда у испытуемого вызвали проблемы задачи, требующие пространственного представления, важна тренировка концентрации внимания на разнообразных объектах, с последующим преобразованием их образов в представлении.

### **1.3. Виды кейс-тестов для оценки способности интерпретировать информацию, рассуждать логически и критически**

В значительном числе компаний используются кейс-тесты для оценки способности кандидатов интерпретировать информацию, рассуждать логически и делать вычисления. Один из наиболее популярных - Problem Solving Test (PST) и его аналоги. заданий, которые часто используются как один из этапов отбора при приеме на работу (особенно его уважают консалтинговые компании). Кейс-тест представляет собой своего рода заочное кейс-интервью с вариантами ответов и позволяет проверить навыки кандидата в решении бизнес-проблем и оценить его умение работать с информацией и логические способности. Форма организации проведения тестирования - различна. В некоторых компаниях нужно будет приехать в офис и ответить на вопросы теста именно там, при этом вам не разрешат пользоваться калькулятором. Иногда компании устраивают онлайн-тестирование для кандидатов непосредственно в вузах.

Данные тесты не являются задания на оценку математических способностей. Исследуется умение воспринимать и обрабатывать информацию. И на этой основе делать выводы. Также, в тесте могут предложить кейс для решения бизнес-проблем. При этом не обязательно иметь специальное экономическое или финансовое образование. Достаточно представлять себе смысл общих экономических понятий для понимания сути вопроса. Например, из чего складывается прибыль и чем она отличается от дохода, что такое рентабельность и почему она выражается в процентах, как посчитать объем продаж и др. Претендентам успешному прохождению тестов мешает и способствует значительное количество факторов. Рассмотрим их подробнее.

*Фактор – волнение.*

Находясь в ситуации отбора, кандидаты испытывают сильный стресс, усугубляющийся ограниченным временем. Как правило, на каждый вопрос теста отводится всего 2–3 минуты. Если вы видите подобный формат задания в первый раз, этого времени недостаточно для успешного решения всех вопросов. Необходимо пройти предварительную тренировку. Большинство компаний размещает кейс-тесты в открытом доступе.

*Фактор – отсутствие навыков быстрого счета.*

Для эффективного решения теста необходимо развитое умение быстро считать, предпочтительнее в уме.

*Фактор – невнимательность.*

Внимательно читайте задания и варианты ответов. Очень часто в вопросе встречаются подводные камни: тот ответ, который кажется наиболее вероятным, не является таковым. Другая любимая уловка составителей тестов — использование различных единиц измерения (например, на графике суммы указаны в млн рублей, а в ответах — в тыс. рублей) или разных форматов данных (например, от вас требуется посчитать расходы на командировку, а цена за билет дана только в один конец, и нужно не забыть умножить ее на два). Обязательно обратите внимание на систему подсчета баллов. В некоторых тестах штрафуют за неверные ответы. В этом случае лучше еще раз перепроверить свои вычисления.

*Фактор – восприятия информации.*

При решении теста вам придется иметь дело с большими объемами текстовой и количественной информации. Ее правильное восприятие, понимание и интерпретация — важный фактор успеха.

*Фактор – осознанное чтение.*

Прочитайте сам вопрос и просмотрите варианты ответов до изучения текста задания и графических данных. Таким образом, вы будете более осознанно воспринимать информацию из задания. Если у вас есть распечатанный вариант теста, подчеркивайте важные места ручкой или карандашом (фломастером, маркером).

*Фактор – сканирование информации.*

Тренируйтесь быстро просматривать текст, отмечая в памяти все важные моменты — те цифры и предложения, которые могут понадобиться вам для ответа на вопрос. Не всегда следует детально изучать каждое слово задания.

*Фактор – изучение данных (графиков и таблиц).*

Тщательно изучите данные — ответ на большинство вопросов содержится именно в них. Обращайте особое внимание на заголовок, легенду, названия осей, единицы измерения и подписи к графикам.

*Фактор времени.*

Вам будет дано четыре варианта ответа на каждый вопрос. Зачастую у вас не будет достаточно времени, чтобы детально рассмотреть все варианты. Используйте логические рассуждения и ищите кратчайший путь к решению.

*Фактор – структуры решения проблемы.*

Структурируйте ваше решение. Прежде чем приступить к вычислениям, поймите, в чем заключается суть вопроса, где взять все необходимые данные и как можно вывести из них результат. Не работайте с данными бездумно, не тратьте время, рассчитывая те параметры, которые не влияют на правильный ответ.

*Фактор –приблизительной оценки.*

На первый взгляд может показаться, что некоторые вопросы требуют долгих и сложных вычислений, однако рекомендуем присмотреться к ним повнимательнее. Вполне возможно, для выбора правильного ответа из предложенных вам хватит приблизительных вычислений в уме или на бумаге. Очень часто в вопросе заложен кратчайший путь, который поможет прийти к правильному ответу, избежав запутанных вычислений.

*Фактор – проверки правильности вариантов.*

Не старайтесь обязательно проверить все варианты ответа. Правильный ответ на вопрос может быть только один. Так что, если вы однозначно в нем уверены, проверили его расчетами или нашли подтверждение на графике, идите дальше, не тратьте время.

*Фактор – заведомо неверные ответы.*

Исключайте заведомо неверные варианты ответа. Во многих вопросах можно сразу откинуть 1–2 варианта как заведомо неверные. Совмещая это правило с правилом приблизительной оценки, вы сможете очень быстро разобраться с некоторыми вопросами.

*Фактор - управление временем.*

Оцените отведенное вам время и количество вопросов и выработайте стратегию, каким образом должно распределяться ваше время. Сколько времени вы будете тратить на вопросы, где нужны вычисления, а сколько — на текст и логику, сколько времени вы оставите на проверку ответов и их перенос на оценочный лист.

*Фактор – организации структуры вычислений.*

Аккуратно организуйте ваши вычисления на листе бумаги. Отведите для каждого вопроса отдельное место и обозначьте его. Это поможет вам не запутаться при проверке или при необходимости быстро найти нужные вычисления.

Помечайте ответы на тестовом задании. Иногда вам выдаются два документа: задания теста и лист для ответов. Вместо того чтобы на каждом вопросе отвлекаться и переносить ответы на оценочный лист по одному, вы

можете отметить их на тестовом задании, а потом перенести все вместе. Не забудьте оставить минуту для этого.

*Фактор – дисциплины.*

Будьте дисциплинированы. Заранее распределите свое время на каждый тип вопросов и контролируйте его. Не тратьте чересчур много времени на один вопрос. Если какие-то задания кажутся вам слишком сложными, не бойтесь пропустить их и вернуться к ним позднее.

*Фактор – завершение теста.*

Отведите специальное время на завершение теста. Бывает очень сложно уложиться в установленный график, поэтому за 10–15 минут до конца пересмотрите весь тест еще раз. Напомните себе, что ваше время ограничено, и постарайтесь максимально быстро закончить с оставшимися вопросами (этот совет работает только в случае отсутствия штрафных баллов за неверные ответы).

#### **1.4. Кейсы для метода «Три плюса и три минуса»**

Метод «три плюса и три минуса» дает возможность понять соотношение позитива и негатива в восприятии человеком той или иной ситуации. Анализируя ответы, мы оцениваем следующие моменты:

- сколько реально плюсов и минусов было названо (многие люди, отвечая на этот вопрос, называют больше или меньше плюсов/ минусов, чем три). Соответственно там, где количество плюсов больше, отношение, скорее всего, более позитивное, и наоборот;

- с чего начинает человек — с плюсов или минусов. Если эта тенденция постоянна (т. е. во всех вопросах и ответах человека все время первым фигурирует либо плюс, либо, наоборот, минус), то это показатель позитива/ негатива как модели поведения человека в целом. Если же такой тенденции нет, то начало с позитива или негатива говорит о том, с какой стороны смотрит человек на эту проблему;

- удельный вес, значимость самих названных плюсов и минусов. Здесь никакой хитрости нет, мы просто оцениваем, что оказалось более значимым.

Рассмотрим инструменты проверки компетенций сотрудников на все случаи жизни.

1. *Активное слушание* — умение активно слушать. Наблюдаем за тем, как кандидат слушает нас в те моменты, когда мы рассказываем ему о компании и вакансии.

Назовите основные приемы активного слушания.

Как можно побудить клиента раскрыться?

Что важнее — говорить или слушать в процессе переговоров? Обоснуйте.

2. *Амбициозность* — постоянное стремление добиваться большего в отношении результата, быть лучшим, вырасти карьерно и/или профессионально (имеются в виду здоровые амбиции, подкрепленные возможностями человека)

*Зачем люди делают карьеру?*

Какими результатами в работе можно гордиться и быть довольным?

3. *Активность* — активная жизненная позиция, стремление развиваться

Почему одни люди стремятся все время учиться и развиваться профессионально, а другие предпочитают однотипную работу?

Что значит развиваться на работе?

Назовите три плюса и три минуса работы, связанной с постоянными изменениями и развитием.

4. *Активные продажи* — навыки активных продаж

Назовите как можно больше способов установления контактного лица (по телефону или при приходе в точку продаж).

Представьте, что я (называем типичного клиента, которому кандидат осуществляет активные продажи). Установите со мной контакт, начните общение.

Потенциальный клиент при Вашей попытке начать общение говорит: «Нам ничего не надо». Ваша реакция?

Назовите как можно больше способов поиска клиентов в Вашей сфере.

Какие факторы в активных продажах могут вызывать стресс? Как эти факторы или стресс нейтрализовать?

5. *Аналитическое мышление* (анализ поведения клиента и анализ территории). Дать описание определенной территории и попросить проанализировать.

Каким образом Вы определяете потенциал территории?

Приведите пример определения потенциала клиента.

Какова структура принятия решений у Ваших типичных клиентов? Как Вы ее определяете и как с ней работаете в дальнейшем?

*Вариативность мышления* — умение находить несколько (много) вариантов решения проблемы или задачи

Ваш клиент требует такую скидку, которую Вы не можете предоставить. Ваши действия?

Назовите как можно больше способов нестандартного использования ручки (любого другого стандартного предмета).

Вежливость, корректность

Что значит корректное общение с клиентом?

Дать возражение, попросить ответить, на каждый ответ — новое возражение, и так несколько раз. Оценить эмоциональную реакцию: будет ли кандидат раздражаться.

*Возражения* — навыки работы с возражениями клиента

Даем типовые возражения клиента и просим дать ответы. Усиливаем возражение. Одновременно оцениваем навыки работы с возражениями и корректность.

Готовность: к командировкам; переработкам; разъездной работе; определенному количеству визитов.

Почему одни нормально относятся к (называем проблемный фактор), а для других это проблема?

Что такое нормальное количество (называем проблемный фактор)?

Какие факторы в организации работы могут вызывать стресс и желание сменить работу?

*Инициативность* — готовность проявлять разумную инициативу

Назовите три плюса и три минуса проявления инициативы.

Почему одни предпочитают действовать согласно общепринятым стандартам, а другие предпочитают проявлять инициативу?

Приведите примеры разумной и неразумной инициативы.

Представьте такую ситуацию: Вы можете предложить новые идеи, но понимаете, что не всем коллегам Ваша инициатива понравится. Ваша реакция?

Описать конкретную ситуацию из своего бизнеса, где требовалась бы инициатива, попросить кандидата проанализировать ситуацию. Оценить, проявит ли он инициативу и предложит ли что-нибудь.

*Интерес к людям и работе с людьми*

Назовите три плюса и три минуса работы с людьми.

Почему одним нравится общаться с большим количеством людей, а другие от этого устают?

Представьте, что Вы могли бы заново выбирать профессию, при условии, что все они одинаково оплачиваются. Какую профессию Вы выбрали бы и почему?

*Интуиция* — способность на интуитивном уровне быстро понять человека и выбрать правильную модель поведения

После 30–40 минут интервью: Вы должны уметь хорошо и достаточно быстро разбираться в людях. Что Вы могли бы сказать обо мне как о клиенте? (При необходимости — задавать более подробные вопросы.)

Лояльность (приверженность — в идеале, отсутствие негатива — как минимум): бренду; клиенту; компании; продукту; коллективу. Лояльность как установка на длительную работу в компании.

Что такое хороший бренд? Клиент? Компания? Продукт? Коллектив?

Вы случайно узнаете, что Ваш коллега, который никак с Вами не связан, наносит некоторый вред компании. Ваша реакция?

Почему одни склонны долго работать на одном месте, а другие — часто менять работу? Что значит долго работать на одном месте?

Назовите три плюса и три минуса длительной работы в одной компании.

*Мобильность* — способность быть «легким на подъем»

*Что значит* — быть мобильным?

Почему одним людям нравится разъездной характер работы, а для других это минус?

Вам необходимо ехать в командировку. За сколько времени Вам необходимо знать об этом? Сколько времени займут сборы?

*Не конфликтность* — отсутствие раздражительности, не провоцирует конфликты, в конфликте умеет грамотно себя вести — управлять конфликтом

Что раздражает на работе? В клиенте?

Клиент, с которым Вам приходится часто взаимодействовать, сильно Вас раздражает. Как Вы будете выходить из этой ситуации?

Клиент звонит во взвинченном состоянии, ведет себя агрессивно, предъявляет претензию по поводу несвоевременной поставки. Ваши действия?

Назовите этапы и правила управления конфликтом.

*Обязательность* — стремление и способность выполнять свои обязательства, в том числе пунктуальность

Что такое допустимое опоздание?

Почему одни часто опаздывают, а другие редко?

Что может быть оправданием для невыхода на работу без предупреждения?

Вы едете на встречу и из-за напряженного движения можете опоздать на 5–10 минут. Ваша реакция на данную ситуацию?

*Ориентация на результат* — стремление добиваться максимального результата без ущерба для качества работы

Опишите свою работу за последний месяц.

Вам необходимо за очень короткий срок подготовить презентацию. Как Вы поступите? Опишите достаточно подробно.

Вы понимаете, что клиент приобретает у Вас далеко не весь ассортимент, так как другие позиции берет у Ваших конкурентов. Ваша реакция?

*Позитивное отношение к людям и к жизни* — умение видеть в первую очередь положительные стороны и возможности

Клиент берет у Вас не весь ассортимент. Проанализируйте эту ситуацию.

Клиент ранее работал с конкурентом, сейчас готов попробовать работать с Вами. Что есть хорошего и плохого в данной ситуации?

Охарактеризуйте коллег, с которыми Вы часто взаимодействуете.

Охарактеризуйте наиболее часто встречающиеся Вам типажи клиентов.

*Самотивация* — способность самостоятельно работать и поддерживать свою мотивацию на должном уровне

Что необходимо, чтобы чувствовать мотивацию к работе?

Назовите способы, которыми можно повышать собственную мотивацию.

Представьте себе, что у Вас началась полоса неудач. Ваша реакция и действия?

*Убеждение* — навыки убеждения и влияния

Убедите меня, что (далее дается абсурдное утверждение, например, что не надо умываться, надо переходить дорогу на красный свет и т. п.)

*Самостоятельность в принятии решений* — способность самостоятельно и достаточно быстро принимать решения в рамках своей зоны ответственности

Представьте такую ситуацию: руководитель отсутствует, а клиент настаивает на том, чтобы решение приняли Вы сами. Вы раньше такие решения всегда согласовывали с руководством. Но связаться с руководителем не получается, а клиент не готов ждать. Ваши действия?

Опишите ситуации, в каких сотруднику вашего профиля следует принимать решения самостоятельно, а в каких — только по согласованию с руководством.

Честность как умение признавать свои ошибки, достоверно доносить информацию



Чем были вызваны Ваши ошибки в работе?

Расскажите о каком-то неудачном опыте взаимодействия с клиентом.

*Честность финансовая (воровство, откаты, злоупотребления)*

Почему одни сотрудники берут откаты или злоупотребляют представительскими расходами и промо-материалами, а другие нет?

Представьте, что Вы руководитель отдела продаж. Один из Ваших подчиненных выиграл крупный тендер. При выборе дистрибьютора он выбрал того, который поделился с ним дистрибьюторской скидкой. Другой сотрудник из-за неопытности аналогичный тендер проиграл. Какова будет Ваша реакция в первом и во втором случае? Почему?

*Энергетика в общении* — проявляет и сохраняет в процессе общения достаточно высокий уровень энергетики

Оцениваем методом наблюдения в ходе всего интервью.

### 1.5. Новый опросник толерантности к неопределенности

*Инструкция.* Оцените, пожалуйста, степень своего согласия или несогласия с приведенными ниже утверждениями.

Утверждение	Полностью не согласен	Не согласен	Кое в чём не согласен	Ни то, ни другое	Кое в чём согласен	Согласен	Полностью согласен
1. Любое дело можно сделать правильными путями.							
2. Определенность в действиях всегда лучше нерешительности.							
3. У самых хороших руководителей указания настолько точны, что подчиненным не о чем беспокоиться.							
4. Умный человек упорядочивает свою жизнь таким							

образом, что бы не волноваться все время из-за мелочей.							
5. Лучше уж придерживаться выбранного метода ведения дел, чем менять его, поскольку это может привести к неразберихе.							
6. Лучше попытаться (воспользоваться случаем) и потерпеть неудачу, чем идти всю жизнь по проторенной дорожке.							
7. Задача для меня малопривлекательна, если я не считаю ее решаемой.							
8. Я испытываю дискомфорт в отношениях с людьми до тех пор, пока не пойму их поведение.							
9. Я начинаю довольно сильно волноваться, если оказываюсь в ситуации, которую не могу контролировать.							
10. Практически каждая проблема имеет какое-то							

решение.							
11. Меня смущает, если я не могу следовать за ходом мыслей другого человека.							
12. Я всегда чувствовал, что существуют четкие различия между правильным и неправильным.							
13. Меня беспокоит, если я не знаю, как другие люди реагируют на меня.							
14. Если не придерживаться принципов, ничто в этом мире не будет доведено до конца.							
15. Неопределенные и импрессионистские картины на самом деле ничто во мне не затрагивают.							
16. Иногда мне доставляет удовольствие нарушить правило и сделать то, чего я сам от себя не ожидал.							
17. Я люблю погружаться в новые идеи, даже							

если позже окажется, что я попросту потерял время.							
18. Безупречная гармония – сущность каждой хорошей композиции.							
19. В долговременной перспективе добиться большего возможно, решая маленькие и простые проблемы, чем большие и сложные.							
20. Человек, который ведет ровную, размеренную жизнь (без особых сюрпризов и неожиданностей), на самом деле должен быть благодарен судьбе.							
21. Специалист, который не может дать четкий ответ, возможно, не слишком много знает.							
22. Нет такого явления, как проблема, которую нельзя решить.							
23. Хорошая работа – это та, на которой всегда							

ясно, что и как это нужно делать.							
24. Привычное всегда предпочтительнее незнакомого.							
25. Человек, который ведет ровную, размеренную жизнь (без сюрпризов и неожиданностей) на самом деле должен быть благодарен судьбе.							
26. Я больше люблю вечеринки со знакомыми людьми, чем те, где большинство людей мне совершенно незнакомы.							
27. Чем скорее мы придем к единым ценностям и идеалам, тем лучше.							
28. Я хотел бы пожить какое-то время в новой для меня стране.							
29. Люди, которые подчинили свою жизнь расписанию, возможно лишают себя большинства радостей жизни.							
30. Интереснее заниматься							

сложной проблемой, чем решать простую.							
31. Часто наиболее интересные и заводящие других люди – это те, кто не боится быть оригинальным и непохожим на остальных.							
32. Учителя и наставники, которые нечетко формулируют задания, дают шанс проявить инициативу и оригинальность.							
33. Хороший учитель – это тот, кто заставляет тебя размышлять о твоём взгляде на жизнь.							

### *Обработка результатов*

Обработка заключается в простом суммировании набранных баллов. При этом каждому ответу присваивается от 1 и 7 баллов («полностью не согласен» — 1 балл, «полностью согласен» — 7 баллов); нужно инвертировать (обратить) баллы по следующим пунктам: 15, 24, 25.

**Фактор 1. Толерантность к неопределенности (ТН):** 6, 15, 16, 17, 24, 25, 28, 29, 30, 31, 32, 33 (Разброс баллов: 12-35 – низкий показатель, 36-60 – средний, 61-84 – высокий)

**Фактор 2. Интолерантность (ИТН):** 1, 2, 3, 4, 5, 10, 12, 14, 18, 21, 22, 23, 27 (Разброс баллов: 13-38 – низкий показатель, 39-65 – средний, 66-91 – высокий)

**Фактор 3. Межличностная интолерантность к неопределенности (МИТН):** 7, 8, 9, 11, 13, 19, 20, 26 (Разброс баллов: 8-23 – низкий показатель, 24-40 – средний, 41-56 – высокий)

### *Содержательная интерпретация*

**ТН** следует понимать в качестве генерализованного личностного свойства, означающего стремление к изменениям, новизне и оригинальности, готовность

идти непроторенными путями и предпочитать более сложные задачи, иметь возможность самостоятельности и выхода за рамки принятых ограничений.

**ИТН** фокусирует стремление к ясности, упорядоченности во всем и неприятие неопределенности, предположение о главенствующей роли правил и принципов, дихотомическое разделение правильных и неправильных способов, мнений и ценностей.

**МИТН** – хорошо интерпретируется в качестве межличностной ИТН, т.е. означает стремление к ясности и контролю в межличностных отношениях, дискомфорт в случае неопределенности отношений с другими. В целом это соответствует критериям неустойчивости, монологичности, статичности в отношениях с другими. Трудно включается в понимание межличностной интолерантности только первый пункт (о то, что задача обладает малой привлекательностью, если выглядит не решаемой).

### 1.6. Опросник стилей юмора Р. Мартина

Опросник разработан Робертом Мартином в 2001 году и предназначен для использования адаптивного/дезадаптивного юмора, направленного на окружающих/на самого себя. Валидизирован в 2013 году группой авторов (Е.М. Иванова, О.В. Митина, А.С. Зайцева, Е.А. Стефаненко, С.Н. Еникопов).

Традиционно психология юмора изучает юмор/способность к юмору как безусловно положительное явление, положительно связанное с физическим и психологическим здоровьем. Однако, чувство юмора - более сложное и многомерное психологическое образование: он может носить лично и/или социально негативную окраску. Так, чтение юмористической литературы агрессивного содержания повышает, а не снижает агрессивность. В связи с подобной противоречивостью и неоднозначностью результатов многие исследователи стали говорить о необходимости выделения разных видов или стилей чувства юмора, различающихся по своей адаптивности или социальной полезности. Возникла необходимость в разработке новых шкал, позволяющих улавливать разницу между потенциально адаптивными и менее полезными или даже разрушительными формами юмора. Некоторые авторы определяют склонность к юмору как внутреннюю психологическую защиту, направленную на поддержание целостности собственного "Я", другие - как определённую психологическую защиту, третьи - как конструктивную или деструктивную форму агрессии.

Опросник стилей юмора (Humor Styles Questionnaire – HSQ), разработанный Р. Мартином с соавторами, является одним из первых инструментов такого рода. Предложенная ими классификация стилей юмора основана на двух критериях:

1. направленность юмора на себя или на других
2. поддерживающий характер юмора или уничижительный его тон, насмешка.

Так, авторы описывают 4 стиля чувства юмора: аффилиативный, самоподдерживающий, агрессивный и самоуничижительный. Люди с

аффилиативным чувством юмора часто шутят, спонтанно вовлекаются в добродушный обмен шутивными замечаниями. Этот мягкий, доброжелательный и толерантный стиль юмора способствует укреплению межличностных отношений и росту взаимной привлекательности.

**Аффилиативный юмор** (поддерживающий, направленный на других) связывается с экстраверсией, открытостью новому опыту, оптимизмом, жизнерадостностью, самопринятием и самооценностью, с успешностью установления и поддержания межличностных отношений, удовлетворенностью качеством жизни, преобладанием положительных эмоций и хорошего настроения.

**Самоподдерживающий** (поддерживающий, направленный на себя) стиль юмора подразумевает оптимистичный взгляд на жизнь, умение сохранять чувство юмора перед лицом трудностей и проблем, то есть является регулятором эмоций и механизмом совладания со стрессом. По сравнению с аффилиативным, самоподдерживающий юмор выполняет, в первую очередь, интрапсихическую функцию и потому не так сильно связан с экстраверсией. Он имеет отрицательную связь с нейротизмом и положительно коррелирует с оптимизмом, открытостью новому опыту, самооценностью и удовлетворенностью качеством жизни, с успешностью установления и поддержания межличностных отношений.

**Агрессивный юмор** (деструктивный, направленный на других) включает в себя сарказм, насмешку, подтрунивание, он может быть использован в целях манипуляции другим. Люди с агрессивным стилем юмора часто не могут справиться с желанием состричь, даже если шутка может кого-то обидеть. Этот стиль юмора положительно связан с нейротизмом, враждебностью, гневом и агрессией и отрицательно – с удовлетворенностью межличностными отношениями, дружелюбием и совестью, социальной компетентностью, способностью оказывать эмоциональную поддержку другому человеку и эффективностью юмора как копинг-стратегии.

**Самоуничижительный стиль** (деструктивный, направленный на себя) означает использование юмора, направленного против самого себя, с целью снискания расположения значимых других. Такие люди, заискивая перед окружающими, позволяют им делать себя объектом шуток и готовы разделить с ними этот смех. Хотя они могут восприниматься как остроумные и веселые, за этим стоят низкая самооценка и обостренная потребность в принятии. Они испытывают трудности в отстаивании своих прав. Самоуничижительный стиль юмора положительно связывается с нейротизмом, депрессией, тревогой и отрицательно – с удовлетворенностью межличностными отношениями, качеством жизни, психологическим благополучием, самооценностью.

Опросник стилей юмора включает в себя 32 утверждения, которые предлагается оценить по шкале от 1 до 7, где 1 – полностью не согласен, 7 – полностью согласен. Утверждения описывают различные ситуации использования юмора (шутки в компании, самоирония, подтрунивание над другими). Часть из них сформулирована в утвердительной форме, часть – в отрицательной.



### Инструкция

Люди выражают и воспринимают юмор различными способами. Ниже Вы увидите список утверждений, описывающих различные пути выражения юмора. Пожалуйста, внимательно прочитайте каждое утверждение и укажите степень Вашего согласия или несогласия с ним. Используйте следующую шкалу:

Полностью не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	Не могу определиться	Скорее согласен	Согласен	Полностью согласен		
1	2	3	4	5	6	7		
№ п/п	Утверждение	1	2	3	4	5	6	7
		1.	Я не склонен постоянно шутить и смеяться с другими людьми.					
2.	Обычно, когда я один и чувствую себя подавленным, юмор поднимает мне настроение.							
3.	Если кто-то допускает ошибку, я часто подшучиваю над этим.							
4.	Я позволяю людям смеяться, подшучивать над собой больше, чем следовало бы.							
5.	Мне нетрудно рассмешить других — мне кажется, у меня от природы хорошее чувство юмора.							
6.	Когда я подавлен, меня не смешат нелепости жизни.							
7.	Мой юмор никогда не обижает и не задевает других людей.							
8.	Я могу увлечься самокритикой или принижением самого себя, если это смешит мою семью или друзей.							
9.	Мне редко удается рассмешить людей, когда я рассказываю смешные истории.							
10.	Если я расстроен или чувствую себя несчастным, я стараюсь найти нечто смешное в ситуации, чтобы почувствовать себя лучше.							
11.	Когда я шучу или рассказываю нечто смешное, меня мало волнует, обидит ли это кого-то.							
12.	Я часто стараюсь расположить к себе людей, понравиться им, рассказывая что-нибудь смешное о своих слабостях, промахах или неудачах.							

13.	Близкие друзья считают, что я много шучу и смеюсь.								
14.	Если я расстроен чем-то, мое чувство юмора помогает мне не впадать в отчаяние.								
15.	Мне не нравится, когда кто-то использует юмор с целью критики или унижения других.								
16.	Я не склонен шутить над собой, делая себя объектом юмора.								
17.	Обычно мне не нравится рассказывать анекдоты и развлекать людей.								
18.	Если я один и чувствую себя несчастным, я стараюсь подумать о чем-нибудь смешном, чтобы поднять себе настроение.								
19.	Если мне приходит в голову нечто остроумное, я не могу сдержаться и не рассказать, даже если это кого-то обидит.								
20.	Я часто перегибаю палку, иронизируя над собой, чтобы рассмешить окружающих.								
21.	Мне доставляет удовольствие веселить других.								
22.	Мне трудно сохранять чувство юмора, если я расстроен или мне грустно.								
23.	Я никогда не смеюсь над другими, даже если все мои друзья делают это.								
24.	В компании друзей или в кругу семьи надо мной часто подшучивают.								
25.	В компании друзей я шучу реже, чем другие.								
26.	Даже если найти нечто смешное в ситуации, от трудностей это не избавит.								
27.	Если мне кто-то не нравится, я часто шучу или подтруниваю над этим человеком.								
28.	Я использую свои жизненные проблемы и слабости для того, чтобы повеселить других.								
29.	Обычно в присутствии других людей я могу придумать гораздо более остроумные вещи, чем другие.								
30.	Мне не всегда нужна компания для того, чтобы развеселиться – я найду над чем посмеяться, даже будучи в одиночестве.								
31.	Даже если что-то кажется мне очень смешным, я не								

	буду смеяться или шутить по этому поводу, если это кого-то обидит.								
32.	Позволять другим смеяться надо мной – мой способ поддерживать друзей и семью в хорошем расположении духа.								

*Интерпретация*, утверждениям приписывается значение в баллах, равное числовому значению ответа в бланке ответов. Часть пунктов интерпретируются в обратных значениях:

Вариант ответа	В прямых значениях	В обратных значениях
Полностью не согласен	1 балл	7 баллов
Не согласен	2 балла	6 баллов
Скорее не согласен	3 балла	5 баллов
Не могу определиться	4 балла	
Согласен	5 баллов	3 балла
Скорее согласен	6 баллов	2 балла
Полностью согласен	7 баллов	1 балл

#### Подсчёт сырых баллов

Шкала	Прямые утверждения	Обратные утверждения
Аффилиативный юмор	1, 5, 9, 13, 21, 25, 29	17
Самоподдерживающий юмор	2, 10, 14, 18, 30	6, 22, 26
Агрессивный юмор	3, 11, 19, 27	7, 15, 23, 31
Самоуничижительный юмор	4, 8, 12, 20, 24, 28, 32	16

#### Нормативные значения

	Общие		Мужчины		Женщины	
	М	$\sigma$	М	$\sigma$	М	$\sigma$
Аффилиативный юмор	36,0	8,09	37,6	8,18	35,3	7,96
Самоподдерживающий юмор	34,3	8,25	34,8	8,95	34,1	7,95
Агрессивный юмор	29,9	7,98	33,2	9,16	28,7	7,09
Самоуничижительный юмор	28,2	8,32	28,7	9,95	28,0	8,09

## 2. КРЕАТИВНОСТЬ

### 2.1. Творческое мышление

Данная подборка тестов основана на концепции Дж. Г. Гилфорда о дивергентном и конвергентном мышлении. Тесты, соответствующие дивергентному (творческому) мышлению вызывают несколько различных ответов на один тест. Тесты на конвергентное мышление проектируются с учетом его характерной направленности на нахождение единственного, правильного ответа.

Некоторые гипотезы о способностях, которые могут иметь отношение к творческому мышлению, привели Гилфорда к выделению понятий беглость и гибкость мышления. Беглость мышления связана с легкостью «течения» идей. Гибкость связана с быстротой изменения направления этого процесса.

#### 2.1.1. Словесная беглость мышления

*Тест «Первая и последняя буква»:* требуется написать, как можно больше слов с определенной первой и последней буквой.

*Тест «Первая буква»:* требуется написать, как можно больше слов начинающихся на данную букву.

*Тест «Рифмы»:* написать, как можно больше слов, рифмующихся с данным специфичным словом, например: гайка.

*Тест «Суффикс»:* требуется написать, как можно больше слов, оканчивающихся на данный специфичный суффикс, например, - ящий.

*Тест «Конструирование предложений»:* даны 4 заглавные буквы и требуется построить предложения со словами, начинающимися на эти буквы.

Пример: М \_\_\_\_\_ У \_\_\_\_\_ С \_\_\_\_\_ В \_\_\_\_\_ .

Мы увидели, солнце встало.

Море уносит светлые волны.

*Тест «Употребление слов»:* даны несколько слов, испытуемый должен составить максимум предложений, включающих эти слова. Например: посылать, почти, берег, большой или медведь, озеро, карандаш.

#### 2.1.2. Гибкость мышления

*Тест «Альтернативные группы букв»:* даются наборы заглавных букв, которые требуется рассортировать по их конфигурационным качествам.

Пример: дан набор букв: А, Н, У, Т, С. Испытуемый должен выбрать А, Н, Т – все эти буквы включают горизонтальную линию. А, Н, У, Т – все эти буквы

образованы прямыми линиями. А, Н, У, С – все эти буквы имеют открытую сторону.

*Тест «Группировка имен»:* предъявляется список имен собственных и требуется расклассифицировать их по различным признакам.

Пример. 1. ГЕРТРУДА

1. БИЛЛ
2. АЛЕКС
3. КЭРРИ
4. БЕЛЛА
5. ДОН

Возможные ответы: 1, 4, 5 (начинаются на согласную, оканчиваются на гласную; 2, 4, 5 (включают две одинаковые буквы подряд).

*Тест «Сложные группировки»:* разгруппировать слова из списка на несколько небольших классов объектов.

Пример:

1. СТРЕЛА
2. ПЧЕЛА
3. КРОКОДИЛ
4. РЫБА
5. БУМАЖНЫЙ ЗМЕЙ
6. КОРАБЛЬ
7. ВОРОБЕЙ

Возможные ответы:

- 1 2 5 7 (обитают в воздухе)  
3 4 6 (обитают в воде)  
2 3 4 7 (животные)  
3 4 5 7 (имеют хвост)  
и т.д.

*Тест «Альтернативные добавления»:* даются числа 1 2 3 4 5. Требуется разгруппировать их таким образом, чтобы каждая группа, если к ним применить операции сложения и вычитания, образовывали число 7. Каждое число допускается использовать один раз.

Возможные ответы:  $2 + 5 + 7$ ;  $3 + 4 = 7$ ;  $1 + 2 + 4 = 7$  и т.д.

*Тест «Порядковые правила»:* даются два числа и требуется, применяя арифметические операции и другие числа, получить из первого числа второе.

Пример: из 2 получить 6.

Возможные ответы:  $+ 4$ ;  $\times 3$ ;  $\times 2 + 2$ ;  $+ 5 - 1$  и т.д.

*Тест «Порядковые комбинации»:* дается набор чисел 2 4 5 6 7 и требуется составить всевозможные уравнения, используя только данные числа.

Возможные ответы:  $7 - 5 = 2$ ;  $2 + 4 + 6$ ;  $5 + 6 - 7 = 4$  и т.п.

## 2.2. Методика «Интеллектуальная лабильность»

Методику рекомендуется использовать с целью прогноза успешности в профессиональном обучении, освоении нового вида деятельности и оценки качества трудовой практики.

Методика требует от испытуемого высокой концентрации внимания, быстроты действий. Обследуемые должны в ограниченный отрезок времени (несколько секунд) выполнить несложные задания, которые будут представлены экспериментатором.

Диагностику можно проводить как индивидуально, так и в группе, возможно проведение данной методики с использованием магнитофона. Каждому испытуемому выдается специальный бланк.

Экспериментатор перед произношением очередного задания четко произносит номер квадрата, так как номера заданий и квадратов на бланке испытуемого не совпадают.

*Инструкция.* Будьте внимательны. Работайте быстро. Прочитанное задание не повторяется. Внимание. Начинаем!

### *Задания*

1. (квадрат 1) Напишите первую букву имени Сергей и последнюю букву первого месяца года (3 сек.).
2. (квадрат 4) Напишите слово «пар» так, чтобы любая одна буква была бы написана в треугольнике (3 сек.).
3. (квадрат 5) Разделите четырехугольник двумя вертикальными и двумя горизонтальными линиями (4 сек.).
4. (квадрат 6) Проведите линию от первого круга к четвертому так, чтобы она проходила под кругом 2 и над кругом 3 (3 сек.).
5. (квадрат 7) Поставьте плюс в треугольнике, а цифру 1 в том месте, где треугольник и прямоугольник имеют общую площадь (3 сек.).
6. (квадрат 8) Разделите второй круг на три, а четвертый на две части (4 сек.).
7. (квадрат 10) Если сегодня не среда, то напишите предпоследнюю букву вашего имени (3 сек.).
8. (квадрат 12) Поставьте в первый прямоугольник плюс, третий зачеркните, в шестом поставьте 0 (4 сек.).
9. (квадрат 13) Соедините точки прямой линией и поставьте плюс в меньшем треугольнике (4 сек.).
10. (квадрат 15) Обведите кружком одну согласную букву и зачеркните гласные (4 сек.).
11. (квадрат 17) Продлите боковые стороны трапеции до пересечения друг с другом и обозначьте точки пересечения последней буквой названия вашего города.(4сек.).
12. (квадрат 18) Если в слове «синонимы» шестая буква гласная, поставьте в прямоугольнике цифру 1 (3 сек.).

13. (квадрат 19) Обведите большую окружность и поставьте плюс в меньшей (3 сек.).
14. (квадрат 20) Соедините между собой точки 2, 4, 5, миновав 1 и 3 (3 сек.).
15. (квадрат 21) Если два многозначных числа неодинаковы, поставьте галочку между ними (3 сек.).
16. (квадрат 22) Разделите первую линию на три части, вторую на две части, а конец третьей соедините с точкой А (4 сек.).
17. (квадрат 23) Соедините нижний конец первой линии с верхним концом второй, а верхний конец второй – с нижним концом четвертой (3 сек.).
18. (квадрат 24) Зачеркните нечетные цифры и подчеркните четные (5 сек.).
19. (квадрат 25) Заключите две фигуры в круг и отведите их друг от друга вертикальной линией (4 сек.).
20. (квадрат 26) Под буквой А поставьте стрелку, направленную вниз, под буквой В стрелку, направленную вверх, под буквой С – галочку (3 сек.).
21. (квадрат 27) Если слова «дом» и «дуб» начинаются на одну и ту же букву, поставьте между ромбами минус (3 сек.).
22. (квадрат 28) Поставьте в крайней слева клеточке О, в крайней справа плюс, в середине проведите диагональ (3 сек.).
23. (квадрат 29) подчеркните снизу галочки, а в первую галочку впишите букву А (3 сек.).
24. (квадрат 30) Если в слове «подарок» третья буква не «И», напишите сумму чисел 3 и 5 (3 сек.).
25. (квадрат 31) В слове «салют» обведите кружком согласные буквы, а в слове «дождь» зачеркните гласные (4 сек.).
26. (квадрат 32) Если число 54 делится на 9, опишите окружность вокруг четырехугольника (3 сек.).
27. (квадрат 33) Проведите линию от цифры 1 к цифре 7 так, чтобы она проходила под четными цифрами и над нечетными (4 сек.).
28. (квадрат 34) Зачеркните кружки без цифр, кружки с цифрами подчеркните (3 сек.).
29. (квадрат 35) Под согласными буквами поставьте стрелку, направленную вниз, а под гласными – стрелку, направленную влево (5 сек.).
30. (квадрат 36) Напишите слово «мир» так, чтобы первая буква была вписана в круге, а вторая в прямоугольнике (3 сек.).
31. (квадрат 37) Укажите стрелками направления горизонтальных линий вправо, а вертикальных вверх (5 сек.).
32. (квадрат 39) Разделите вторую линию пополам и соедините оба конца первой линии с серединой второй (3 сек.).
33. (квадрат 40) Отделите вертикальными линиями нечетные цифры от четных (5 сек.).
34. (квадрат 41) Над линией поставьте стрелку, направленную вверх, а под линией – стрелку, направленную влево (2 сек.).

35. (квадрат 42) Заключите букву М в квадрат, К в круг, О в треугольник (4 сек.).

36. (квадрат 43) Сумму чисел  $5 + 2$  напишите в прямоугольнике, а разность этих чисел - в ромбе (4 сек.).

37. (квадрат 44) Зачеркните цифры, делящиеся на 3 и подчеркните остальные (5 сек.).

38. (квадрат 45) Поставьте галочку только в круг, а цифру 3 – только в прямоугольнике (3 сек.).

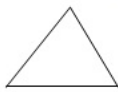
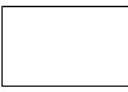



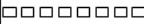
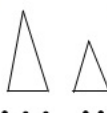



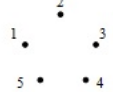
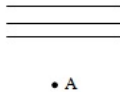





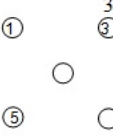




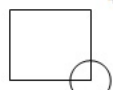
39. (квадрат 46) Подчеркните буквы и обведите кружком четные цифры (5 сек.).

40. (квадрат 47) Поставьте нечетные цифры в квадратные скобки, а четные в круглые (5 сек.).

#### Обработка результатов

Оценка производится по количеству ошибок. Ошибкой считается также и пропущенное задание. Нормы выполнения 0 – 4 ошибки – высокая лабильность, высокая способность к обучению; 5 – 6 ошибок – средняя лабильность; 10 – 14 ошибок - низкая лабильность, трудности в переобучении; 15 и более ошибок – прогноз малоуспешной деятельности.

Методика требует мало времени для проведения тестирования и обработки данных, вместе с тем, она дает достаточно точный прогноз профессиональной пригодности.

1	4	5	6	7	8	10
						
12	13	15	16	17	18	
		БНЛЕОШАК				
19	20	21	22	23	24	25
		7954283_8954283			594162	
26	27	28	29	30	31	32
ABC			VIIIVII		САЛЮТ дождь	
33	34	35	36	37	39	40
12345748		КПАИРО				5166247
11	42	43	44	45	46	47
_____	МКО		46359		1 А 7 Б 2 С	7 4 9



### 2.3. Диагностика креативности по тесту Е. Туник

Данная методика позволяет определить четыре особенности творческой личности: любознательность (Л); воображение (В); сложность (С) и склонность к риску (Р). Несмотря на ее адресованность юношескому возрасту, она не утрачивает своей прогностичности и в зрелом возрасте.

Шкалы: любознательность, воображение, сложность, склонность к риску.

#### *Интерпретация теста*

Основные критериальные проявления исследуемых факторов:

1. *Любознательность.* Субъект с выраженной любознательностью чаще всего спрашивает всех и обо всем, ему нравится изучать устройство механических вещей, он постоянно ищет новые пути (способы) мышления, любит изучать новые вещи и идеи, ищет разные возможности решения задач, изучает книги, игры, карты, картины и т. д., чтобы познать, как можно больше.

2. *Воображение.* Субъект с развитым воображением: придумывает рассказы о местах, которые он никогда не видел; представляет, как другие будут решать проблему, которую он решает сам; мечтает о различных местах и вещах; любит думать о явлениях, с которыми не сталкивался; видит то, что изображено на картинах и рисунках, необычно, не так, как другие; часто испытывает удивление по поводу различных идей и событий.

3. *Сложность.* Субъект, ориентированный на познание сложных явлений, проявляет интерес к сложным вещам и идеям; любит ставить перед собой трудные задачи; любит изучать что-то без посторонней помощи; проявляет настойчивость, чтобы достичь своей цели; предлагает слишком сложные пути решения проблемы, чем это кажется необходимым; ему нравятся сложные задания.

4. *Склонность к риску.* Проявляется в том, что субъект будет отстаивать свои идеи, не обращая внимания на реакцию других; ставит перед собой высокие цели и будет пытаться их осуществить; допускает для себя возможность ошибок и провалов; любит изучать новые вещи или идеи и не поддается чужому мнению; не слишком озабочен, когда одноклассники, учителя или родители выражают свое неодобрение; предпочитает иметь шанс рискнуть, чтобы узнать, что из этого получится.

#### *Инструкция к тесту*

Это задание поможет вам выяснить, насколько творческой личностью вы себя считаете. Среди следующих коротких предложений вы найдете такие, которые определенно подходят вам лучше, чем другие. Их следует отметить знаком «Х» в колонке «В основном верно». Некоторые предложения подходят вам лишь частично, их следует пометить знаком «Х» в колонке «Отчасти верно». Другие утверждения не подойдут вам совсем, их нужно отметить знаком «Х» в колонке «Нет». Те утверждения, относительно которых вы не можете прийти к решению, нужно пометить знаком «Х» в колонке «Не могу решить». Делайте пометки к каждому предложению и не задумывайтесь подолгу. Здесь нет правильных или неправильных ответов. Отмечайте первое, что придет вам в голову, читая предложение. Это задание не ограничено во

времени, но работайте как можно быстрее. Помните, что, давая ответы к каждому предложению, вы должны отмечать то, что действительно чувствуете. Ставьте знак «X» в ту колонку, которая более всего подходит вам. На каждый вопрос выберите только один ответ.

*Опросник*

1. Если я не знаю правильного ответа, то попытаюсь догадаться о нем.
2. Я люблю рассматривать предмет тщательно и подробно, чтобы обнаружить детали, которых не видел раньше.
3. Обычно я задаю вопросы, если чего-нибудь не знаю.
4. Мне не нравится планировать дела заранее.
5. Перед тем как играть в новую игру, я должен убедиться, что смогу выиграть.
6. Мне нравится представлять себе то, что мне нужно будет узнать или сделать.
7. Если что-то не удастся с первого раза, я буду работать до тех пор, пока не сделаю это.
8. Я никогда не выберу игру, с которой другие незнакомы.
9. Лучше я буду делать все как обычно, чем искать новые способы.
10. Я люблю выяснять, так ли все на самом деле.
11. Мне нравится заниматься чем-то новым.
12. Я люблю заводить новых друзей.
13. Мне нравится думать о том, чего со мной никогда не случилось.
14. Обычно я не трачу время на мечты о том, что когда-нибудь стану известным артистом, музыкантом, поэтом.
15. Некоторые мои идеи так захватывают меня, что я забываю обо всем на свете.
16. Мне больше понравилось бы жить и работать на космической станции, чем здесь, на Земле.
17. Я нервничаю, если не знаю, что произойдет дальше.
18. Я люблю то, что необычно.
19. Я часто пытаюсь представить, о чем думают другие люди.
20. Мне нравятся рассказы или телевизионные передачи о событиях, случившихся в прошлом.
21. Мне нравится обсуждать мои идеи в компании друзей.
22. Я обычно сохраняю спокойствие, когда делаю что-то не так или ошибаюсь.
23. Когда я вырасту, мне хотелось бы сделать или совершить что-то такое, что никому не удавалось до меня.
24. Я выбираю друзей, которые всегда делают все привычным способом.
25. Многие существующие правила меня обычно не устраивают.
26. Мне нравится решать даже такую проблему, которая не имеет правильного ответа.
27. Существует много вещей, с которыми мне хотелось бы поэкспериментировать.

28. Если я однажды нашел ответ на вопрос, я буду придерживаться его, а не искать другие ответы.

29. Я не люблю выступать перед группой.

30. Когда я читаю или смотрю телевизор, я представляю себя кем-либо из героев.

31. Я люблю представлять себе, как жили люди 200 лет назад.

32. Мне не нравится, когда мои друзья нерешительны.

33. Я люблю исследовать старые чемоданы и коробки, чтобы просто посмотреть, что в них может быть.

34. Мне хотелось бы, чтобы мои родители и руководители делали все как обычно и не менялись.

35. Я доверяю своим чувствам, предчувствиям.

36. Интересно предположить что-либо и проверить, прав ли я.

37. Интересно браться за головоломки и игры, в которых необходимо рассчитывать свои дальнейшие ходы.

38. Меня интересуют механизмы, любопытно посмотреть, что у них внутри и как они работают.

39. Моим лучшим друзьям не нравятся глупые идеи.

40. Я люблю выдумывать что-то новое, даже если это невозможно применить на практике.

41. Мне нравится, когда все вещи лежат на своих местах.

42. Мне было бы интересно искать ответы на вопросы, которые возникнут в будущем.

43. Я люблю браться за новое, чтобы посмотреть, что из этого выйдет.

44. Мне интереснее играть в любимые игры просто ради удовольствия, а не ради выигрыша.

45. Мне нравится размышлять о чем-то интересном, о том, что еще никому не приходило в голову.

46. Когда я вижу картину, на которой изображен кто-либо незнакомый мне, мне интересно узнать, кто это.

47. Я люблю листать книги и журналы для того, чтобы просто посмотреть, что в них.

48. Я думаю, что на большинство вопросов существует один правильный ответ.

49. Я люблю задавать вопросы о таких вещах, о которых другие люди не задумываются.

50. У меня есть много интересных дел как на работе (учебном заведении), так и дома.

#### *Обработка данных теста*

При оценке данных опросника используются четыре фактора, тесно коррелирующие с творческими проявлениями личности. Они включают Любознательность (Л), Воображение (В), Сложность (С) и Склонность к риску (Р). Мы получаем четыре «сырых» показателя по каждому фактору, а также общий суммарный показатель. При обработке данных используется либо

шаблон, который можно накладывать на лист ответов теста, либо сопоставление ответов испытуемого с ключом в обычной форме.

#### *Ключ к тесту*

Склонность к риску (ответы, оцениваемые в 2 балла)

- положительные ответы: 1, 21, 25, 35, 36, 43, 44;
- отрицательные ответы: 5, 8, 22, 29, 32, 34;
- все ответы на данные вопросы в форме «может быть» оцениваются в 1 балл;
- все ответы «не знаю» на данные вопросы оцениваются в -1 балл и вычитаются из общей суммы.

Любознательность (ответы, оцениваемые в 2 балла)

- положительные ответы: 2, 3, 11, 12, 19, 27, 33, 37, 38, 47, 49;
- отрицательные ответы: 28;
- все ответы «может быть» оцениваются в +1 балл, а ответы «не знаю» – в -1 балл.

Сложность (ответы, оцениваемые в 2 балла)

- положительные ответы: 7, 15, 18, 26, 42, 50;
- отрицательные: 4, 9, 10, 17, 24, 41, 48;
- все ответы в форме «может быть» оцениваются в +1 балл, а ответы «не знаю» – в -1 балл. В

Воображение (ответы, оцениваемые в 2 балла)

- положительные: 13, 16, 23, 30, 31, 40, 45, 46;
- отрицательные: 14, 20, 39;
- все ответы «может быть» оцениваются в +1 балл, а ответы «не знаю» – в -1 балл.

В данном случае определение каждого из четырех факторов креативности личности осуществляется на основе положительных и отрицательных ответов, оцениваемых в 2 балла, частично совпадающих с ключом (в форме «может быть»), оцениваемых в 1 балл, и ответов «не знаю», оцениваемых в -1 балл. Использование этой оценочной шкалы дает право «наказать» недостаточно творческую, нерешительную личность. Этот опросник разработан для того, чтобы оценить, в какой степени способными на риск (Р), любознательными (Л), обладающими воображением (В) и предпочитающими сложные идеи (С) считают себя испытуемые. Из 50 пунктов 12 утверждений относятся к любознательности, 12 – к воображению, 13 – к способности идти на риск, 13 утверждений – к фактору сложности.

Если все ответы совпадают с ключом, то суммарный «сырой» балл может быть равен 100, если не отмечены пункты «не знаю». Если испытуемый дает все ответы в форме «может быть», то его «сырая» оценка может составить 50 баллов в случае отсутствия ответов «не знаю». Конечная количественная выраженность того или иного фактора определяется путем суммирования всех ответов, совпадающих с ключом, и ответов «может быть» (+1) и вычитания из этой суммы всех ответов «не знаю» (-1 балл). Чем выше «сырая» оценка человека, испытывающего позитивные чувства по отношению к себе, тем более творческой личностью, любознательной, с воображением, способной пойти на риск и разобраться в сложных проблемах, он

является; все вышеописанные личностные факторы тесно связаны с творческими способностями. Могут быть получены оценки по каждому фактору теста в отдельности, а также суммарная оценка. Оценки по факторам и суммарная оценка лучше демонстрируют сильные (высокая «сырая» оценка) и слабые (низкая «сырая» оценка) стороны ребенка. Оценка отдельного фактора и суммарный «сырой» балл могут быть впоследствии переведены в стандартные баллы и отмечены на индивидуальном профиле учащегося.

#### 2.4. Диагностика вербальной креативности по тесту С. Медника

*Инструкция:* Вам предлагаются тройки слов, к которым необходимо подобрать еще одно слово так, чтобы оно сочеталось с каждым из трех предложенных слов (составляло некоторое словосочетание). Например, для тройки слов *громкая правда медленно* словом-ответом может служить слово *говорить* (громко говорить, говорить правду, медленно говорить). Вы можете также изменять слова грамматически и использовать необходимые предлоги. Например, для слов *часы, скрипка, единство* ответом может быть слово *мастер* (мастер по часам, скрипичный мастер, единственный мастер).

Постарайтесь, чтобы те образы и ассоциации, которые приходят вам в голову в ответ на предложенные слова, были как можно оригинальнее и ярче. Постарайтесь преодолеть стереотипы и придумать нечто новое и оригинальное. Попробуйте дать максимальное количество ответов на каждую тройку слов.

Ответы записывайте через запятую в бланк ответов на строку с соответствующим номером, то есть на первую строку ответы для первой тройки слов, на вторую — для второй и т.д.

1. случайная гора долгожданная
2. вечерняя бумага стенная
3. обратно родина путь
4. далеко слепой будущее
5. народная страх мировая
6. деньги билет свободное
7. человек погони завод
8. дверь доверие быстро
9. друг город круг
10. поезд купить бумажный
11. цвет заяц сахар
12. ласковая морщины сказка
13. детство случай хорошее
14. воздух быстрая свежее
15. певец Америка тонкий
16. тяжелый рождение урожайный
17. много чепуха прямо
18. кривой очки острый
19. садовая мозг пустая
20. гость случайно вокзал

Бланк ответов для методики

	Слово	Словосочетания		Слово	Словосочетания
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

Запишите подобранные слова и образованные словосочетания.

*Тройка слов № 1*

**случайная гора долгожданная**

Варианты ответов и их оригинальность

Беседа	0,99	Письмо	0,99
Вершина	0,98	Победа	0,92
Восхождение	0,98	Подарок	0,99
Встреча	0,00	Поездка	0,79
Высота	0,97	Покорение	0,99
Газета	0,99	Помощь	0,98
Гроза	0,99	Поход	0,98
Деньги	0,99	Привал	0,98
Дождь	0,99	Прогулка	0,98
Дорога	0,91	Птица	0,99
Женщина	0,97	Путевка	0,98
Знакомство	0,98	Путешествие	0,97
Лавина	0,99	Путь	0,98
Любовь	0,95	Работа	0,98
Мечта	0,97	Радость	0,98
Находка	0,99	Снег	0,96
Обвал	0,99	Событие	0,99
Облако	0,99	Тропа	0,96
Отдых	0,98	Удача	0,96
Отпуск	0,98	Человек	0,99
Падение	0,99		

*Тройка слов № 2*

**вечерняя бумага стенная**

Варианты ответов и их оригинальность

Афиша	0,99	Реклама	0,96
Газета	0,00	Сенсация	0,99
Картина	0,98	Сообщение	0,99
Красивый	0,99	Туалет	0,99
Объявление	0,99	Фотография	0,99
Печать	0,96		

*Тройка слов № 3*

**обратно родина путь**

Варианты ответов и их оригинальность

Будущее	0,91	Направление	0,98
Вернуться	0,93	Ностальгия	0,98
Видеть	0,98	Отправиться	0,98
Возвращение	0,00	Поезд	0,78
Граница	0,98	Радость	0,91
Далеко	0,87	Самолет	0,96
Двинуться	0,98	Собираться	0,76
Дом	0,37	Солдат	0,98
Дорога	0,67	Стремление	0,98
Ехать	0,85	Сын	0,98
Совет	0,98	Тоска	0,98
Идти	0,83	Хотеть	0,98
Мать	0,98	Эмиграция	0,98

*Тройка слов № 4*

**далеко слепой будущее**

Варианты ответов и их оригинальность

Беда	0,98	Надежда	0,89
Безнадежно	0,95	Перспектива	0,98
Вера	0,91	План	0,98
Вести	0,98	Поводырь	0,98
Взгляд	0,61	Предвидеть	0,86
Видеть	0,00	Путь	0,86
Движение	0,95	Радость	0,98
Дождь	0,89	Случай	0,98
Друг	0,98	Смотреть	0,82
Зрение	0,98	Страх	0,91
Идти	0,98	Судьба	0,98
Мечта	0,91	Счастье	0,95
Музыкант	0,98	Удача	0,98
Мысль	0,98	Человек	0,89

*Тройка слов № 5*

**народная страх мировая**

Варианты ответов и их оригинальность

Бедa	0,97	Песня	0,99
Битва	0,99	Победа	0,99
Война	0,00	Политика	0,99
Воля	0,99	Правда	0,99
Единство	0,99	Проблема	0,98
Жизнь	0,98	Революция	0,93
История	0,98	Сила	0,99
Катастрофа	0,97	Сказка	0,99
Компания	0,99	Скорбь	0,99
Кризис	0,99	Слава	0,97
Легенда	0,99	Событие	0,99
Медицина	0,92	Трагедия	0,98
Молва	0,99	Утрата	0,99

*Тройка слов № 6*

**деньги билет свободное**

Варианты ответов и их оригинальность

Большой	0,97	Отпуск	0,94
Взять	0,92	Отсутствие	0,97
Время	0,03	Подарить	0,94
Вход	0,86	Поезд	0,94
Выигрыш	0,97	Поездка	0,81
Деньги	0,97	Покупать	0,92
Иметь	0,83	Получить	0,89
Использовать	0,94	Посещение	0,83
Касса	0,86	Потерять	0,95
Кино	0,97	Приобрести	0,97
Купе	0,92	Продажа	0,92
Купить	0,94	Проезд	0,94
Лишний	0,97	Путешествие	0,78
Место	0,00	Самолет	0,94
Много	0,92	Цена	0,97
Находить	0,97	Человек	0,92
Обмен	0,94		



*Тройка слов № 7*

**человек погоны завод**

Варианты ответов и их оригинальность

Армия	0,95	Купить	0,99
Большой	0,91	Начальник	0,99
Важный	0,99	Новый	0,97
Вахтер	0,97	Оборонный	0,99
Военный	0,00	Оружие	0,99
Военпред	0,93	Офицер	0,99
ВПК	0,99	Охрана	0,99
Дисциплина	0,99	Служить	0,88
Долг	0,98	Солдат	0,99
Золотой	0,95	Старый	0,99
Идет	0,99	Увидеть	0,99
Конверсия	0,99	Честь	0,98
Красивый	0,94	Ящик	0,99

*Тройка слов № 8*

**дверь доверие быстро**

Варианты ответов и их оригинальность

Автомобиль	0,97	Находить	0,89
Большой	0,97	Открывать	0,00
Взаимопонимание	0,97	Поднять	0,97
Война	0,97	Получить	0,97
Входить	0,00	Пользоваться	0,97
Выходить	0,89	Потерять	0,87
Друг	0,97	Приобрести	0,94
Завоевать	0,94	Пройти	0,97
Закрыть	0,94	Распахнуть	0,97
Испортить	0,97	Сломать	0,91
Ломать	0,97		

*Тройка слов № 9*

**друг город круг**

Варианты ответов и их оригинальность

Билет	0,90	Интересный	0,98
Близкий	0,50	Красивый	0,90
Большой	0,00	Лучший	0,95
Важный	0,98	Любимый	0,74
Великолепный	0,98	Маленький	0,98
Войти	0,95	Метро	0,98
Встреча	0,98	Милый	0,95

Дальний	0,95	Мой	0,79
Дорогой	0,95	Наш	0,98
Друг	0,98	Общение	0,98
Единственный	0,95	Покинуть	0,95
Ехать	0,90	Почетный	0,98
Забытый	0,95	Родной	0,90
Замкнутый	0,90	Сердце	0,98
Знакомый	0,71	Старый	0,88
Идти	0,98	Хороший	0,95

*Тройка слов № 10*

**поезд купить бумажный**

Варианты ответов и их оригинальность

Белый	0,99	Пакет	0,93
Билет	0,00	Полотенце	0,98
Близкий	0,99	Проездной	0,99
Дом	0,99	Расписание	0,99
Журнал	0,99	Салфетка	0,99
Змей	0,98	Собака	0,99
Игрушка	0,92	Стакан	0,93
Книга	0,99	Товар	0,98
Макет	0,99		

*Тройка слов №11*

**цвет заяц сахар**

Варианты ответов и их оригинальность

Белоснежка	0,99	Мокрый	0,99
Белоснежный	0,99	Морковь	0,97
Белый	0,00	Нежный	0,99
Вредный	0,99	Приятный	0,99
Грязный	0,98	Серый	0,90
Конфета	0,98	Снежный	0,99
Леденец	0,97	Хороший	0,99
Любимый	0,97	Шоколад	0,99

*Тройка слов № 12*

**ласковая морщины сказка**

Варианты ответов и их оригинальность

Бабушка	0,00	Мама	0,62
Дед	0,99	Няня	0,92
Детство	0,99	Старая	0,98
Доброта	0,99	Старушка	0,97

Женщина	0,96	Улыбка	0,99
Лицо	0,97		

*Тройка слов № 13*

**детство случай хорошее**

Варианты ответов и их оригинальность

Будущее	0,97	Отец	0,97
Было	0,97	Пережить	0,97
Воспоминание	0,00	Праздник	0,97
Впечатление	0,97	Прекрасно	0,97
Встреча	0,86	Происшествие	0,94
Друг	0,89	Радость	0,86
Знакомый	0,97	Ребенок	0,97
Игра	0,94	Сад	0,97
Любовь	0,97	Счастье, счастливым	0,25
Море	0,94	Удача	0,97
Мороженое	0,97	Чистый	0,97
Настроение	0,40	Чувство	0,97

*Тройка слов № 14*

**воздух быстрая свежее**

Варианты ответов и их оригинальность

Ветер	0,64	Погода	0,97
Веяние	0,97	Поездка	0,85
Вода	0,88	Полет	0,94
Волна	0,94	Поток	0,55
Впечатление	0,94	Прогулка	0,97
Горы	0,91	Прохлада	0,97
Гроза	0,97	Разум	0,97
Девушка	0,97	Реакция	0,94
Дуновение	0,88	Река	0,73
Дыхание	0,73	Струя	0,00
Еда	0,97	Тепло	0,97
Езда	0,82	Течение	0,76
Завтрак	0,91	Ум	0,97
Идея	0,97	Утро	0,94
Море	0,94	Чистый	0,97
Ночь	0,97	Шампанское	0,97
Отдых	0,91	Шар	0,94
Ощущение	0,97		

*Тройка слов № 15*

**певец Америка тонкий**

Варианты ответов и их оригинальность

Вкус	0,91	Пластинка	0,98
Галстук	0,97	Принц	0,97
Голос	0,00	Рок	0,98
Джаз	0,98	Слух	0,98
Джексон	0,54	Стиль	0,98
Знаменитый	0,98	Талант	0,98
Знаток	0,95	Тенор	0,98
Интеллект	0,98	Успех	0,98
Кантри	0,97	Ценитель	0,92
Мужчина	0,98	Чернокожий	0,98
Намек	0,98	Юмор	0,85
Негр	0,97		

*Тройка слов № 16*

**тяжелый рождение урожайный**

Варианты ответов и их оригинальность

Большой	0,99	Осень	0,99
Время	0,95	Период	0,99
Год	0,00	Писатель	0,99
День	0,91	Сезон	0,99
Закрома	0,99	Случай	0,98
Колос	0,99	Сорт	0,99
Колосс	0,99	Труд	0,99
Месяц	0,94	Тяжелый	0,99
Мысль	0,99	Хлеб	0,99
Неделя	0,99	Час	0,99

*Тройка слов № 17*

**много чепуха прямо**

Варианты ответов и их оригинальность

Все	0,99	Нос	0,99
Глупость	0,98	Писать	0,97
Говорить	0,00	Путь	0,99
Дело	0,97	Разговор	0,90
Думать	0,99	Сказать	0,96
Ерунда	0,98	Слово	0,96
Здесь	0,98	Смотреть	0,99
Книга	0,99	Читать	0,99
Нести	0,95	Шум	0,98

*Тройка слов № 18*

**кривой очки острый**

Варианты ответов и их оригинальность

Взгляд	0,06	Носить	0,96
Глаз	0,25	Оправа	0,96
Дужка	0,96	Рог	0,94
Зеркало	0,98	Старик	0,98
Зрение	0,80	Стекло	0,65
Нос	0,00		

*Тройка слов № 19*

**садовая мозг пустая**

Варианты ответов и их оригинальность

Банка	0,99	Кость	0,99
Голова	0,00	Линия	0,99
Горох	0,97	Мысль	0,99
Грядка	0,99	Работа	0,96
Извилина	0,97	Скамейка	0,99
Капуста	0,99	Трата	0,99
Кладовая	0,99	Усталость	0,97
Клетка	0,98	Участок	0,97
Кольцо	0,98	Центр	0,98
Корзина	0,99	Человек	0,99
Коробка	0,98	Ячейка	0,99

*Тройка слов № 20*

**гость случайно вокзал**

Варианты ответов и их оригинальность

Большой	0,97	Поезд	0,98
Визит	0,97	Поездка	0,95
Войти	0,98	Попал	0,97
Встреча, встретить	0,00	Попутчик	0,97
Гость	0,97	Посетил	0,98
Долгожданный	0,98	Прибытие	0,98
Зайти	0,97	Приезд, приезжать	0,43
Знакомство	0,93	Прийти	0,92
Идти	0,98	Путь	0,98
Нежданный	0,98	Случай	0,98
Оказаться	0,96	Увидеть	0,98

## 2.5. Методика «Тип мышления»

### *Описание методики*

Диагностика типа мышления респондента. Тип мышления – индивидуальный способ преобразования информации. Зная свой тип мышления, можно прогнозировать успешность в конкретных видах профессиональной деятельности.

Выделяют 4 базовых типа мышления, каждый из которых обладает специфическими характеристиками: предметное, образное, знаковое и символическое мышление. В данной версии опросника типы мышления уточнены в соответствии с имеющимися в отечественной психологии классификациями (предметно-действенное, абстрактно-символическое, словесно-логическое, наглядно-образное).

Независимо от типа мышления человек может характеризоваться определенным уровнем креативности (творческих способностей). Профиль мышления, отображающий преобладающие способы переработки информации и уровень креативности, является важнейшей индивидуальной характеристикой человека, определяющей его стиль деятельности, склонности, интересы и профессиональную направленность.

### *Инструкция*

У каждого человека преобладает определенный тип мышления. Данный опросник поможет вам определить тип своего мышления. Если согласны с высказыванием, в бланке поставьте «+», если нет «-».

1. Мне легче что-либо сделать самому, чем объяснить другому.
2. Мне интересно составлять компьютерные программы.
3. Я люблю читать книги.
4. Мне нравится живопись, скульптура, архитектура.
5. Даже в отлаженном деле я стараюсь что-то улучшить.
6. Я лучше понимаю, если мне объясняют на предметах или рисунках.
7. Я люблю играть в шахматы.
8. Я легко излагаю свои мысли как в устной, так и в письменной форме.
9. Когда я читаю книгу, я четко вижу ее героев и описываемые события.
10. Я предпочитаю самостоятельно планировать свою работу.
11. Мне нравится все делать своими руками.
12. В детстве я создавал (а) свой шифр для переписки с друзьями.
13. Я придаю большое значение сказанному слову.
14. Знакомые мелодии вызывают у меня в голове определенные картины.
15. Разнообразные увлечения делают жизнь человека богаче и ярче.
16. При решении задачи мне легче идти методом проб и ошибок.
17. Мне интересно разбираться в природе физических явлений.
18. Мне интересна работа ведущего теле-радиопрограмм, журналиста.
19. Мне легко представить предмет или животное, которых нет в природе.
20. Мне больше нравится процесс деятельности, чем сам результат.
21. Мне нравилось в детстве собирать конструктор из деталей, лего.
22. Я предпочитаю точные науки (математику, физику).

23. Меня восхищает точность и глубина некоторых стихов.
24. Знакомый запах вызывает в моей памяти прошлые события.
25. Я не хотел (а) бы подчинять свою жизнь определенной системе.
26. Когда я слышу музыку, мне хочется танцевать.
27. Я понимаю красоту математических формул.
28. Мне легко говорить перед любой аудиторией.
29. Я люблю посещать выставки, спектакли, концерты.
30. Я сомневаюсь даже в том, что для других очевидно.
31. Я люблю заниматься рукоделием, что-то мастерить.
32. Мне интересно было бы расшифровать древние тайнописи.
33. Я легко усваиваю грамматические конструкции языка.
34. Я согласен с Ф.М. Достоевским, что красота спасет мир.
35. Не люблю ходить одним и тем же путем.
36. Истинно только то, что можно потрогать руками.
37. Я легко запоминаю формулы, символы, условные обозначения.
38. Друзья любят слушать, когда я им что-то рассказываю.
39. Я легко могу представить в образах содержание рассказа или фильма.
40. Я не могу успокоиться, пока не доведу свою работу до совершенства.

*Бланк ответов*

<b>П-Д</b>	1	6	11	16	21	26	31	36
<b>А-С</b>	2	7	12	17	22	27	32	37
<b>С-Л</b>	3	8	13	18	23	28	33	38
<b>Н-О</b>	4	9	14	19	24	29	34	39
<b>К</b>	5	10	15	20	25	30	35	40

*Ключ*

<b>№</b>	<b>Тип мышления</b>	<b>Вопросы</b>
<b>1</b>	Предметно-действенное	1 6 11 16 21 26 31 36
<b>2</b>	Абстрактно-символическое	2 7 12 17 22 27 32 37
<b>3</b>	Словесно-логическое	3 8 13 18 23 28 33 38
<b>4</b>	Наглядно-образное	4 9 14 19 24 29 34 39
<b>5</b>	Креативность (творческое)	5 10 15 20 25 30 35 40

Подсчитайте число плюсов в каждой из пяти строк. Каждая строка соответствует определенному типу мышления. Количество баллов в каждой колонке указывает на уровень развития данного типа мышления:

- 0-2 – низкий,
- 3-5 – средний,
- 6-8 – высокий.

### *Интерпретация результатов*

**Предметно-действенное мышление** свойственно людям дела. Они усваивают информацию через движения. Обычно они обладают хорошей координацией движений. Их руками создан весь окружающий нас предметный мир. Они водят машины, стоят у станков, собирают компьютеры. Без них невозможно реализовать самую блестящую идею. Этим мышление важно для спортсменов, танцоров, артистов.

**Абстрактно-символическим мышлением** обладают многие ученые – физики-теоретики, математики, экономисты, программисты, аналитики. Они могут усваивать информацию с помощью математических кодов, формул и операций, которые нельзя ни потрогать, ни представить. Благодаря особенностям такого мышления на основе гипотез сделаны многие открытия во всех областях науки.

**Словесно-логическое мышление** отличает людей с ярко выраженным вербальным интеллектом (от лат. *verbalis* – словесный). Благодаря развитому словесно-логическому мышлению ученый, преподаватель, переводчик, писатель, филолог, журналист могут сформулировать свои мысли и донести их до людей. Это умение необходимо руководителям, политикам и общественным деятелям.

**Наглядно-образным мышлением** обладают люди с художественным складом ума, которые могут представить и то, что было, и то, что будет, и то, чего никогда не было и не будет – художники, поэты, писатели, режиссеры. Архитектор, конструктор, дизайнер, художник, режиссер должны обладать развитым наглядно-образным мышлением.

**Креативность** – это способность мыслить творчески, находить нестандартные решения задачи. Это редкое и ничем не заменимое качество, отличающее людей, талантливых в любой сфере деятельности.

В чистом виде эти типы мышления встречаются редко. Для многих профессий необходимо сочетание разных типов мышления, например, для психолога. Такое мышление называют синтетическим.

Соотнесите свой ведущий тип мышления с выбранным видом деятельности или профилем обучения. Ярко выраженный тип мышления дает некоторые преимущества в освоении соответствующих видов деятельности. Но важнее всего ваши способности и интерес к будущей профессии.



## Литература

1. Мусийчук, С. В. Организационное поведение / С. В. Мусийчук, М. В. Мусийчук. – Магнитогорск : Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, 2015. – 226 с. – ISBN 978-5-9967-0662-4. – EDN TVTYVZ.
2. Мусийчук, М. В. Юмор в образовании как эффективный способ превратить "ха-ха" в "ага!" / М. В. Мусийчук, С. В. Мусийчук // Академический журнал Западной Сибири. – 2014. – Т. 10. – № 3(52). – С. 122-123. – EDN SGRHNN.
3. Мусийчук, М. В. О сходстве приемов остроумия и механизмов построения парадоксальных задач / М. В. Мусийчук // Вопросы психологии. – 2003. – № 6. – С. 99-105. – EDN SHIELV.
4. Мусийчук, М. В. Развитие креативности на основе идей научной школы В.В. Давыдова через когнитивно-аффективные основания юмора / М. В. Мусийчук // Научная школа В.В. Давыдова: традиции и инновации : Сборник тезисов участников международной научно-практической конференции, Москва, 21–24 сентября 2020 года. – Москва: Московский государственный психолого-педагогический университет, 2020. – С. 181-183. – EDN KRNJOZ.
5. Мусийчук, М. В. Юмор как форма интеллектуальной активности / М. В. Мусийчук // Общество: социология, психология, педагогика. – 2014. – № 1. – С. 35-41. – EDN RXRQCT.
6. Мусийчук, М. В. Дюжина приемов остроумия как эффективная форма трансформации эмоциональных состояний личности / М. В. Мусийчук // Здоровьесбережение в условиях цифровой трансформации общества: педагогические технологии - от проблем к решениям : Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 75-летию ООН, Магнитогорск, 14–16 октября 2020 года. – Магнитогорск: Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, 2020. – С. 279-282. – EDN ETXDYT.
7. Мусийчук, М. В. Философско-методологические основания юмора через призму педагогической психологии / М. В. Мусийчук // Узбекистан и Центральная Азия: актуальные проблемы общественно-гуманитарных наук XXI века, интеграция и перспективные тенденции, Ташкент, 28 мая 2020 года. – Ташкент: Издательство Национального Университета Узбекистана имени Мирзо Улугбека, 2020. – С. 432-439. – EDN PPPDXL.
8. Мусийчук, М. В. Подготовка будущих педагогов-психологов к превенции и коррекции девиантного поведения на основе креативности и юмора / М. В. Мусийчук, Т. Е. Яценко, С. В. Мусийчук // Сборник избранных статей по материалам научных конференций ГНИИ "Нацразвитие" : Материалы Международных научных конференций, Санкт-Петербург, 27–31 августа 2019 года. – Санкт-Петербург: Частное научно-образовательное учреждение дополнительного профессионального образования Гуманитарный национальный исследовательский институт «НАЦРАЗВИТИЕ», 2019. – С. 180-182. – EDN THAOUG.

9. Мусийчук, М. В. О дидактике юмора в контексте развития креативности / М. В. Мусийчук // Язык. Образование. Культура : Сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции, Краснодар, 10 октября 2019 года / Отв. за выпуск А.С. Усенко. – Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2019. – С. 92-96. – EDN CMVDGX.
10. Мусийчук, М. В. Функции юмора в языковой игре как основа развития интеллектуальной активности личности / М. В. Мусийчук, А. П. Павлов // Мир науки. – 2016. – Т. 4. – № 2. – С. 29. – EDN WCJAFB.
11. Мусийчук, М. В. Социальные основания аксиологического механизма комического / М. В. Мусийчук // Мир науки. Социология, филология, культурология. – 2015. – Т. 6. – № 4. – С. 2. – EDN ZEJKN.
12. Мусийчук, М. В. Понимание имплицитного смысла как основа креативного механизма юмора / М. В. Мусийчук // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Философия. – 2007. – Т. 5. – № 1. – С. 22-26. – EDN HZBSAX.
13. Мусийчук, М. В. Приемы остроумия в схемах и таблицах : методические указания к спецкурсу «Психология креативности» / М. В. Мусийчук. – Магнитогорск : Магнитогорский государственный университет, 2003. – 51 с. – EDN SBOTWF.
14. Мусийчук, М. В. Философско-педагогический дискурс научно-популярной литературы о юморе / М. В. Мусийчук // Мир науки. – 2016. – Т. 4. – № 1. – С. 35. – EDN VSZJSX.
15. Мусийчук, М. В. Развитие креативности или дюжина приемов остроумия / М. В. Мусийчук. – Москва : Флинта, 2013. – 265 с. – ISBN 978-5-9765-1570-3. – EDN SDTLML.
16. Мусийчук, М. В. Аксиологическая функция юмора как отражение индивидуального смысла в культуре / М. В. Мусийчук // Психология индивидуальности : Материалы II Всероссийской научной конференции, Москва, 12–14 ноября 2008 года. – Москва: Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", 2008. – С. 329-330. – EDN SLAFZP.
17. Мусийчук, М. В. Пакет диагностических методик "Мышление" / М. В. Мусийчук. – Магнитогорск : Магнитогорский государственный университет, 2001. – 42 с. – EDN SIGQKB.
18. Мусийчук, М. В. Развитие креативности на основе идей научной школы В.В. Давыдова через когнитивно-аффективные основания юмора / М. В. Мусийчук // Научная школа В.В. Давыдова: традиции и инновации : Сборник тезисов участников международной научно-практической конференции, Москва, 21–24 сентября 2020 года. – Москва: Московский государственный психолого-педагогический университет, 2020. – С. 181-183. – EDN KRNJOZ.

Учебное текстовое электронное издание

**Мусийчук Мария Владимировна  
Мусийчук Сергей Васильевич**

**ДИАГНОСТИКА КРЕАТИВНОСТИ И КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ  
КАК КОМПЕТЕНЦИИ 4К**

Практикум

Ответственность за содержание возлагается на авторов  
Издается полностью в авторской редакции

0,79 Мб

1 электрон. опт. диск

г. Магнитогорск, 2022 год  
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»  
Адрес: 455000, Россия, Челябинская область, г. Магнитогорск,  
пр. Ленина 38

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
Кафедра психологии  
Библиотечно-информационный комплекс  
e-mail: [bik@magtu.ru](mailto:bik@magtu.ru)