

ПРОГРАММА

вступительного испытания

для поступающих на специальность среднего профессионального образования **40.02.02 Правоохранительная деятельность** в 2021 г.

Психодиагностическое обследование с целью профессионального отбора по специальности «Правоохранительная деятельность»

I. Вводные замечания (по форме проведения вступительных испытаний).

Способность к правоохранительной деятельности — системная характеристика личности. Разрозненное определение индивидуальных особенностей человека не может заменить его строгой системной оценки.

В соответствии с основополагающими положениями психологической науки и юридической психологии способность к правоохранительной деятельности определяется по совокупности оценок важнейших свойств личности, а именно:

- 1) социально-мотивационных качеств (жизненных ориентации, уровня социальной ответственности личности);
- 2) профессионально-мотивационных качеств (мотивов выбора профессии сотрудника правоохранительных органов и деятельностных ценностных ориентаций);
- 3) правосознания;
- 4) морально-психологической подготовленности;
- 5) деловых качеств (волевых, организаторских);
- 6) познавательных психологических качеств (мышления, внимания, памяти и др.);
- 7) психофизиологических качеств.

Специфика правоохранительной деятельности определяет специфику приоритетов при профессионально-психологическом отборе. Правоохранительная же деятельность — это социальная деятельность, осуществляемая в режиме права. Специфика ее требований отражена в требованиях социальности, строгой законности, высокой моральности.

Приоритетными для оценки способностей конкретного гражданина к правоохранительной деятельности выступает изучение и оценка его мотивационных качеств, правосознания и морально-психологических особенностей. В этом и находит выражение специфика профессионально-психологического отбора в правоохранительные органы. Негативная оценка таких качеств — безусловное противопоказание для такой деятельности.

Изложенные концептуальные положения относятся к изучению и оценке всех отбираемых в правоохранительные органы, но нужны изучение и оценка специальных способностей при отборе специалистов в конкретные юридические органы, службы, подразделения. При этом отборе должно

уделяться внимание оценке степени развития отдельных качеств или их групп, отвечающих особенностям деятельности специалиста.

Психодиагностическому обследованию с целью профессионального психологического отбора подлежат абитуриенты, поступающие в высшие учебные заведения или учреждения среднего профессионального образования по направлению «*Правоохранительная деятельность*»

Психодиагностическое обследование с целью профессионального психологического отбора проводится **очно (в соответствии с графиком проведения вступительных испытаний)** психологом-экспертом, а случае подачи документов онлайн через личный кабинет абитуриента или посредством почтового оператора – **онлайн** посредством видеоконференцсвязи с элементами электронного тестирования на Открытом образовательном портале с использованием процедуры прокторинга в соответствии с графиком проведения вступительных испытаний.

Обследование отвечает практическим и научным требованиям, которые предъявляются к психодиагностике (применение стандартных психодиагностических тестов, текстов инструкций, стимульных материалов, временных интервалов, способов тестирования и приемов обработки).

Психодиагностическое обследование состоит из 2 этапов:

- *первый этап* - групповое психологическое обследование с целью получения формализованных данных о психологических особенностях личности с использованием основных психологических методик. Завершается обработкой бланков тестов (либо обработкой электронных результатов онлайн-тестирования в случае прохождения обследования онлайн) и формированием пакета первичных материалов по каждому абитуриенту.

- *второй этап* – в случае расхождения результатов возможно индивидуальное психологическое обследование и собеседование с целью получения уточненной и развернутой психологической характеристики. При подаче документов онлайн или посредством почтового оператора индивидуальное собеседование проводится посредством видеоконференцсвязи с прохождением процедуры идентификации личности (процедура прокторинга).

Дополнительные методики используются в случаях, когда получены недостоверные результаты вследствие выраженного установочного поведения абитуриента.

При групповом обследовании численность абитуриентов не должна превышать 25-30 человек. При значительном потоке абитуриентов допускается организация психодиагностического обследования в две смены или двумя параллельными группами.

В случаях получения недостоверных результатов при применении обязательных психологических методов рекомендуется проведение индивидуального дополнительного инструктажа и ретестирование в этот же или ближайший день.

Индивидуальное психологическое обследование и собеседование проводится психологом-экспертом очно - в отдельном кабинете с использованием пакета первичных материалов и ведением краткого протокола; онлайн – посредством видеоконференцсвязи (с прохождением процедуры идентификации личности) и ведением краткого протокола. В ходе собеседования уточняются полученные данные, правильность понимания

обследуемым выполненным испытательным заданиям, осуществляется отслеживание за двигательными, эмоциональными и поведенческими реакциями.

Итоговая оценка определяется по бинарной шкале «зачтено» / «не зачтено»:

«зачтено» (50-100 баллов);

«не зачтено» (0-49 баллов).

«не зачтено» по итогам тестирования выставляется лицам, имеющим выраженные признаки психической дезадаптации, высокую вероятность развития заболеваний и низкую мотивацию к службе; негативные личностные особенности; асоциальные формы поведения, препятствующие успешному осуществлению служебной деятельности.

Данная категория освидетельствуемых не соответствует требованиям к конкретным видам служебной деятельности, имеет низкий уровень психологических и психофизиологических профессионально значимых качеств, ограниченные адаптационные возможности.

У таких освидетельствуемых могут отмечаться признаки дезадаптации в обычных ситуациях, выявляться пограничные (донозологические) отклонения в состоянии здоровья, в связи с чем их прием на службу в органы внутренних дел нецелесообразен.

Рабочая нагрузка на одного психолога-эксперта при необходимости проведения индивидуального психодиагностического обследования с целью профессионального психологического отбора не должна превышать 12 человек.

Длительность непрерывного психодиагностического обследования не должна превышать двух часов, после чего обследуемым предоставляется перерыв для отдыха продолжительностью не менее 15 минут.

Для проведения психодиагностического обследования используются имеющиеся в психологической науке следующие методики:

- методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф.Потемкиной;

- опросник «Мини-мульти»;

- методика диагностики самооценки мотивации одобрения Марлоу – Крауна;

- краткий ориентировочный тест (Тест КОТ В.Н. Бузина, Э.Ф. Вандерлика);

- цветовой тест Люшера;

- методика «Толкование пословиц».

По результатам психологического обследования на каждого абитуриента психолог составляет заключение (Приложение).

II. Программа вступительных испытаний.

1. Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф.Потемкиной.

Цель: для выявления степени выраженности социально-психологических установок.

Методика состоит из 80 вопросов: 40 вопросов направлены на выявление степени выраженности социально-психологических установок на «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат», 40 вопросов направлены на выявление степени выраженности социально-психологических установок «свобода – власть», «труд – деньги». Испытуемым, отвечая на вопросы, необходимо ответить на них или «да», если ответ утвердителен, или «нет» – если поведение не соответствует утвердительному ответу на вопрос. За каждый ответ «да» начисляется 1 балл.

При ориентации на процесс люди более ориентированы на процесс, менее задумываются над достижением результата, часто опаздывают со сдачей работы, их процессуальная направленность препятствует их результативности; ими больше движет интерес к делу, а для достижения результата требуется много рутинной работы, негативное отношение к которой они не могут преодолеть.

Люди, ориентирующиеся на результат, одни из самых надежных. Они могут достигать результата в своей деятельности вопреки суете, помехам, неудачам.

Люди, ориентирующиеся на альтруистические ценности, часто в ущерб себе, заслуживают всяческого уважения. Альтруизм наиболее ценная общественная мотивация, наличие которой отличает зрелого человека.

Люди с чрезмерно выраженным эгоизмом встречаются довольно редко. Известная доля «разумного эгоизма» не может навредить человеку. Скорее более вредит его отсутствие, причем это среди людей «интеллигентных профессий» встречается довольно часто.

Люди, ориентирующиеся на труд, все время используют для того, чтобы что-то сделать, не жалея выходных дней, отпуска и т.д. Труд приносит им больше радостей и удовольствия, чем какие-то иные занятия. Ведущей ценностью для людей с ориентацией на деньги является стремление к увеличению своего благосостояния.

Главная ценность для людей, ориентирующихся на свободу – свобода. Очень часто ориентация на свободу сочетается с ориентацией на труд, реже это сочетание «свободы» и «денег».

Для людей с ориентацией на власть ведущей ценностью является влияние на других, на общество.

На основании результатов использования методик можно выявить несколько групп испытуемых:

1. Группа высокомотивированных испытуемых с гармоничными ориентациями. Все ориентации выражены сильно и в равной степени.

2. Группа низкомотивированных испытуемых, у которых все ориентации выражены чрезвычайно слабо.

3. Группа с дисгармоничными ориентациями, у которых некоторые ориентации выражены сильно, а другие могут даже отсутствовать.

Инструкция к тесту:

Ответьте на каждый вопрос «да», если он верно описывает ваше поведение, и «нет», если ваше поведение не соответствует тому, о чем говорится в вопросе.

Тестовый материал

Вариант 1

Выявление степени выраженности социально-психологических установок, направленных на «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат»

1. Сам процесс выполняемой работы увлекает Вас больше, чем этап ее завершения?
2. Для достижения цели Вы обычно не жалеете сил?
3. Вам часто говорят, что Вы больше думаете о других, чем о себе?
4. Вы обычно много времени уделяете своей особе?
5. Вы обычно долго не решаетесь начать делать то, что Вам не интересно, даже если это необходимо?
6. Вы уверены, что настойчивости в Вас больше, чем способностей?
7. Вам легче просить за других, чем за себя?
8. Вы считаете, что человек сначала должен думать о себе, а потом уже о других?
9. Заканчивая интересное дело, Вы часто сожалеете о том, что интересная работа уже завершена, а с ней жаль расставаться?
10. Вам больше нравятся деятельные люди, способные достигать результата, чем просто добрые и отзывчивые?
11. Вам трудно отказать людям, когда они Вас о чем-либо просят?
12. Для себя Вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для других?
13. Вы испытываете удовольствие от игры, в которой не нужно думать о выигрыше?
14. Вы считаете, что успехов в Вашей жизни больше, чем неудач?
15. Вы часто стараетесь оказать людям услугу, если у них случилась беда или неприятности?
16. Вы убеждены, что не нужно для кого-либо сильно напрягаться?
17. Вы более всего уважаете людей, способных увлечься делом по-настоящему?
18. Вы часто завершаете работу вопреки неблагоприятной обстановке, нехватке времени, помехам со стороны?
19. Для себя у Вас обычно не хватает ни времени, ни сил?
20. Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?
21. Вы часто начинаете одновременно много дел и не успеваете закончить их до конца?
22. Вы считаете, что имеете достаточно сил, чтобы рассчитывать на успех в жизни?
23. Вы стремитесь, как можно больше сделать для других людей?
24. Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?
25. Можете ли Вы увлечься делом настолько, что забываете о времени и о себе?
26. Вам часто удается довести начатое дело до конца?
27. Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни жить интересами других людей?

28. Вы можете назвать себя эгоистом?
29. Бывает, что Вы, увлекаясь деталями, углубляясь в них, не можете закончить начатое дело?
30. Вы избегаете встреч с людьми, не обладающими деловыми качествами?
31. Ваша отличительная черта бескорыстие?
32. Свободное время Вы используете для своих увлечений?
33. Вы часто загружаете свой отпуск или выходные дни работой из-за того, что кому-то обещали что-либо сделать?
34. Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботиться о себе?
35. Вам трудно решиться использовать усилия человека в своих интересах?
36. Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?
37. Соглашаясь на какое-либо дело, Вы больше думаете о том, насколько оно Вам интересно?
38. Стремление к результату в любом деле Ваша отличительная черта?
39. Ваша отличительная черта умение помочь другим людям?
40. Вы способны сделать максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?

Вариант 2

Выявление степени выраженности социально-психологических установок, направленных на «свобода – власть», «труд – деньги»

1. Вы согласны, что самое главное в жизни быть мастером своего дела?
2. Вы более всего дорожите возможностью самостоятельного выбора решения?
3. Ваши знакомые считают Вас властным человеком?
4. Вы согласны, что люди, которые не умеют заработать деньги, не стоят уважения?
5. Творческий труд для Вас является главным наслаждением в жизни?
6. Основное стремление в Вашей жизни свобода, а не власть и деньги?
7. Вы согласны, что иметь власть над людьми наиболее важная ценность?
8. Ваши друзья состоятельные в материальном отношении люди?
9. Вы стремитесь, чтобы все вокруг Вас были заняты увлекательным делом?
10. Вам всегда удается следовать своим убеждениям вопреки требованиям со стороны?
11. Считаете ли Вы, что самое важное качество для власти это ее сила?
12. Вы уверены, что все можно купить за деньги?
13. Вы выбираете друзей по деловым качествам?
14. Вы стараетесь не связывать себя различными обязательствами перед другими людьми?
15. Вы испытываете чувство негодования, если кто-либо не подчиняется Вашим требованиям?
16. Деньги куда надежнее, чем власть и свобода?
17. Вам бывает невыносимо скучно без любимой работы?
18. Вы убеждены, что каждый должен обладать свободой в рамках закона?

19. Вам легко заставить людей делать то, что Вы хотите?
20. Вы согласны, что лучше иметь высокую зарплату, чем высокий интеллект?
21. В жизни Вас радует только отличный результат работы?
22. Самое главное стремление в Вашей жизни быть свободным?
23. Вы считаете себя способным руководить большим коллективом?
24. Является ли для Вас заработок главным стремлением в жизни?
25. Любимое дело для Вас ценнее, чем власть и деньги?
26. Вам обычно удается отвоевать свое право на свободу?
27. Испытываете ли Вы жажду власти, стремление руководить?
28. Вы согласны, что деньги “не пахнут” и неважно, как они заработаны?
29. Даже бывая на отдыхе, Вы не можете не работать?
30. Вы готовы многим жертвовать, чтобы быть свободным?
31. Вы чувствуете себя хозяином в своей семье?
32. Вам трудно ограничить себя в денежных средствах?
33. Ваши друзья и знакомые ценят Вас как специалиста?
34. Люди, ущемляющие Вашу свободу, вызывают у Вас наибольшее негодование?
35. Власть может заменить Вам многие другие ценности?
36. Вам обычно удается накопить нужную сумму денег?
37. Труд наибольшая ценность для Вас?
38. Вы уверенно и непринужденно чувствуете себя среди незнакомых людей?
39. Вы согласны ущемить свободу, чтобы обладать властью?
40. Наиболее сильное потрясение для Вас отсутствие денег?

Ключ к методике

Вариант 1	Вариант 2	Вопросы
Процесс	Труд	1,5,9,13,17,21,25,29,33,37
Результат	Свобода	2,6,10,14,18,22,26,30,34,38
Альтруизм	Власть	3,7,11,15,19,23,27,31,35,39
Эгоизм	Деньги	4,8,12,16,20,24,28,32,36,40

2. Опросник «Мини-мульти».

ММРІ был предложен американскими психологами в 40–50 годах.

Адаптация была проведена в СССР в 60-х годах в институте им. В. Н.Бехтерева Ф. Б. Березиным и М. П. Мирошниковым.

Опросник Мини-мульти представляет собой сокращенный вариант ММРІ, содержит 71 вопрос, 11 шкал, из них 3 – оценочные. Первые 3 оценочные шкалы измеряют искренность испытуемого, степень достоверности результатов тестирования и величину коррекции, вносимую чрезмерной осторожностью. Остальные 8 шкал являются базисными и оценивают свойства личности. Первая шкала измеряет свойство личности испытуемого с астено-невротическим типом. Вторая шкала говорит о склонности испытуемого с социопатическим вариантом развития личности. Пятая шкала в этом варианте опросника не используется, после четвертой шкалы следует шестая. Шестая шкала характеризует обидчивость испытуемого, его склонность к аффективным реакциям. Седьмая шкала предназначена для диагностики тревожно-мнительного типа личности, склонного к сомнениям. Восьмая шкала определяет степень эмоциональной отчужденности, сложность установления социальных контактов. Девятая шкала показывает близость к гипертимному типу личности, измеряет активность и возбудимость.

Время проведения опроса не ограничивается.

Инструкция к тесту:

Сейчас вы ознакомитесь с утверждениями, касающимися состояния вашего здоровья и вашего характера. Прочитайте каждое утверждение и решите, верно оно или неверно по отношению к вам. Не тратьте времени на раздумывание. Наиболее естественно то решение, которое первым приходит в голову.

Текст опросника

1. У вас хороший аппетит?
2. По утрам вы обычно чувствуете, что выспались и отдохнули
3. В вашей повседневной жизни масса интересного.
4. Вы работаете с большим напряжением.
5. Временами вам приходят в голову такие нехорошие мысли, что о них лучше не рассказывать.
6. У вас очень редко бывает запор.
7. Иногда вам очень хотелось навсегда уйти из дома.
8. Временами у вас бывают приступы неудержимого смеха или плача.
9. Временами вас беспокоит тошнота и позывы на рвоту.
10. У вас такое впечатление, что вас никто не понимает.
11. Иногда вам хочется выругаться.
12. Каждую неделю вам снятся кошмары.
13. Вам труднее сосредоточиться, чем большинству людей
14. С вами происходили (или происходят) странные вещи.
15. Вы достигли бы в жизни гораздо большего, если бы люди не были настроены против вас.
16. В детстве вы одно время совершали кражи.
17. Бывало, что по несколько дней, недель или целых месяцев вы ничем не могли заняться, потому что трудно было заставить себя включиться в работу.
18. У вас прерывистый и беспокойный сон.
19. Когда вы находитесь среди людей, вам слышатся странные вещи.

20. Большинство знающих вас людей не считают вас неприятным человеком.

21. Вам часто приходилось подчиняться кому-нибудь, кто знал меньше вас.

22. Большинство людей довольны своей жизнью более чем вы.

23. Очень многие преувеличивают свои несчастья, чтобы добиться

сочувствия и помощи

24. Иногда вы сердитесь.
25. Вам определенно не хватает уверенности в себе.
26. У вас часто бывает чувство, как будто вы сделали что-то неправильное или нехорошее.
27. У вас может ухудшиться самочувствие и здоровье, если люди критикуют вас, требуют от вас слишком многого.
28. Обычно вы удовлетворены своей судьбой.
29. Некоторые так любят командовать, что вам хочется все сделать наперекор, хотя вы знаете, что они правы.
30. Вы считаете, что против вас что-то замышляют.
31. Большинство людей способно добиваться выгоды не совсем честным путем.
32. Вас часто беспокоит желудок.
33. Часто вы не можете понять, почему накануне вы были в плохом настроении и раздражены.
34. Временами ваши мысли текли так быстро, что вы не успевали их высказывать.
35. Вы считаете, что ваша семейная жизнь не хуже, чем у большинства ваших знакомых.
36. Временами вы уверены в собственной бесполезности.
37. В последние годы ваше самочувствие было в основном хорошим.
38. У вас бывали периоды, во время которых вы что-то делали и потом не могли вспомнить, что именно.
39. Вы считаете, что вас часто незаслуженно наказывали,
40. Вы никогда не чувствовали себя лучше, чем теперь.
41. Вам безразлично, что думают о вас другие.
42. С памятью у вас все благополучно.
43. Вам трудно поддерживать разговор с человеком, с которым вы только что познакомились.
44. Большую часть времени вы чувствуете общую слабость.
45. У вас редко болит голова.
46. Иногда вам бывало трудно сохранить равновесие при ходьбе.
47. Не все ваши знакомые вам нравятся.
48. Есть люди, которые пытаются украсть ваши идеи и мысли.
49. Вы считаете, что совершали поступки, которые нельзя простить.
50. Вы считаете, что вы слишком застенчивы.
51. Вы почти всегда о чем-нибудь тревожитесь.
52. Ваши родители часто не одобряли ваших знакомств.
53. Иногда вы немного сплетничаете.
54. Временами вы чувствуете, что вам необыкновенно легко принимать решения.
55. У вас бывает сильное сердцебиение, и вы часто задыхаетесь.
56. Вы вспыльчивы, но отходчивы.
57. У вас бывают периоды такого беспокойства, что трудно усидеть на месте.
58. Ваши родители и другие члены семьи часто придираются к вам.
59. Ваша судьба никого особенно не интересует.
60. Вы не осуждаете человека, который не прочь воспользоваться в

своих интересах ошибками другого.

61. Иногда вы полны энергии.

62. За последнее время у вас ухудшилось зрение.

63. Часто у вас звенит или шумит в ушах.

64. В вашей жизни были случаи (может быть, только один), когда вы чувствовали, что на вас действуют гипнозом.

65. У вас бывают периоды, когда вы необычно веселы без особой причины.

66. Даже находясь в обществе, вы обычно чувствуете себя одиноко.

67. Вы считаете, что почти каждый может солгать, чтобы избежать неприятностей.

68. Вы чувствуете острее, чем большинство других людей.

69. Временами ваша голова работает как бы медленнее, чем обычно.

70. Вы часто разочаровываетесь в людях.

71. Вы злоупотребляли спиртными напитками.

Обработка результатов

К методике прилагается бланк, где на одной стороне фиксируются ответы испытуемого (либо электронная форма – в случае онлайн-тестирования, где студент фиксирует свой ответ). Если испытуемый согласен с утверждением, то в клетке с номером вопроса он ставит знак «+» («да», «верно»), если не согласен – знак «-» («нет», «неверно»). На обратной стороне бланка экспериментатор строит профиль личности испытуемого с учетом значения шкалы коррекции, добавляя к указанным в бланке шкалам соответствующее значение шкалы коррекции. В случае онлайн-обследования экспериментатор строит профиль личности в отдельной электронной форме, прилагаемой к результатам тестирования. Таблица этих значений приведена на бланке.

Значение шкалы К добавляется к базисным шкалам № 1,4, 7,8,9.

Например: если по шкале К получено 9 баллов, то к значению шкалы №1, исходя из таблицы, добавляют 5 баллов, к значению шкалы № 4 – 4 балла, к значениям шкал № 7 и № 8 по 9 баллов, к значению шкалы № 9 – 2 балла.

Бланк ответов

Фамилия И. О. _____ Возраст _____ Пол _____ Образование _____
Дата _____

(рядом с номером при ответе «верно» зачеркните квадратик «В», при ответе «неверно» – квадратик «Н»)

В 1 Н	В 21 Н	В 41 Н	В 61 Н	Н
В 2 Н	В 22 Н	В 42 Н	В 62 Н	L
В 3 Н	В 23 Н	В 43 Н	В 63 Н	F
В 4 Н	В 24 Н	В 44 Н	В 64 Н	K
В 5 Н	В 25 Н	В 45 Н	В 65 Н	1
В 6 Н	В 26 Н	В 46 Н	В 66 Н	2
В 7 Н	В 27 Н	В 47 Н	В 67 Н	3
В 8 Н	В 28 Н	В 48 Н	В 68 Н	4
В 9 Н	В 29 Н	В 49 Н	В 69 Н	5
В 10 Н	В 30 Н	В 50 Н	В 70 Н	6
В 11 Н	В 31 Н	В 51 Н	В 71 Н	7
В 12 Н	В 32 Н	В 52 Н		8
В 13 Н	В 33 Н	В 53 Н		9
В 14 Н	В 34 Н	В 54 Н		
В 15 Н	В 35 Н	В 55 Н		
В 16 Н	В 36 Н	В 56 Н		
В 17 Н	В 37 Н	В 57 Н		
В 18 Н	В 38 Н	В 58 Н		
В 19 Н	В 39 Н	В 59 Н		
В 20 Н	В 40 Н	В 60 Н		

Описание шкал.

Школа лжи (L) – оценивает искренность испытуемого.

Шкала достоверности (F) – выявляет недостоверные ответы: чем больше значение по этой шкале, тем менее достоверны результаты.

Шкала коррекции (K) – сглаживает искажения, вносимые чрезмерной осторожностью и контролем испытуемого во время тестирования. Высокие показатели по этой шкале говорят о неосознанном контроле поведения.

Шкала (K) используется для коррекции базисных шкал, которые зависят от ее величины.

Базисные шкалы.

1. Ипохондрия (Hs) – «близость испытуемого к астено-невротическому типу. Испытуемые с высокими оценками медлительны, пассивны, принимают все на веру, покорны власти, медленно приспосабливаются, плохо переносят смену обстановки, легко теряют равновесие в социальных конфликтах.

2. Депрессия (D). Высокие оценки имеют чувствительные, сенситивные лица, склонные к тревогам, робкие, застенчивые. В делах они старательны, добросовестны, высокоморальны и обязательны, но не способны принять решение самостоятельно, нет уверенности в себе, при малейших неудачах они впадают в отчаяние.

3. Истерия (Hy). Выявляет лиц, склонных к неврологическим защитным реакциям конверсионного типа. Они используют симптомы соматического заболевания как средство избегания ответственности. Все проблемы разрешаются уходом в болезнь. Главной особенностью таких людей является стремление казаться больше, значительнее, чем есть на самом деле, стремление обратить на себя внимание во что бы то ни стало, жажда восхищения. Чувства таких людей поверхностны и интересы неглубоки.

4. Психопатия (Pd). Высокие оценки по этой шкале свидетельствуют о социальной дезадаптации, такие люди агрессивны, конфликтны, пренебрегают социальными нормами и ценностями. Настроение у них неустойчивое, они обидчивы, возбудимы и чувствительны. Возможен временный подъем по этой шкале, вызванный какой-нибудь причиной.

6. Паранойяльность (Pa). Основная черта людей с высокими показателями по этой шкале – склонность к формированию сверхценных идей. Это люди односторонние, агрессивные и злопамятные. Кто не согласен с ними, кто думает иначе, тот или глупый человек, или враг. Свои взгляды они активно насаждают, поэтому имеют частые конфликты с окружающими.

Собственные малейшие удачи они всегда переоценивают.

7. Психастения (Pt). Диагностирует лиц с тревожно-мнительным типом характера, которым свойственны тревожность, боязливость, нерешительность, постоянные сомнения.

8. Шизоидность (Sc). Лицам с высокими показателями по этой шкале свойственен шизоидный тип поведения. Они способны тонко чувствовать и воспринимать абстрактные образы, но повседневные радости и горести не вызывают у них эмоционального отклика. Таким образом, общей чертой шизоидного типа является сочетание повышенной чувствительности с эмоциональной холодностью и отчужденностью в межличностных отношениях.

9. Гипотония (Ma). Для лиц с высокими оценками по этой шкале характерно приподнятое настроение независимо от обстоятельств. Они активны, деятельны, энергичны и жизнерадостны. Они любят работу с частыми переменами, охотно контактируют с людьми, однако интересы их поверхностны и неустойчивы, им не хватает выдержки и настойчивости.

Высокими оценками по всем шкалам, после построения профиля личности, являются оценки, превышающие 70. Низкими оценками считаются оценки ниже 40.

Опрос рекомендуется проводить индивидуально или в группе, при наличии у каждого испытуемого текста опросника и бланка для ответов, в присутствии экспериментатора, которому испытуемые могут задавать вопросы.

КЛЮЧ

<i>Р Шкалы</i>	<i>Ответы</i>	<i>№ вопроса</i>
L	Неверно (H)	8, 11, 24, 47, 53
F	H	22, 24, 61
Верно (B)		9, 12, 15, 19, 30, 38, 48, 49, 58, 59, 64, 71
K	H	11, 23, 31, 33, 34, 36, 40, 41, 43, 51, 56, 61, 68, 67, 69, 70
1 (H s)	H	1, 2, 6, 37, 48
B		9, 18, 26, 32, 44, 46, 55, 62, 63
2(D)	H	1, 3, 6, 11, 28, 37, 40, 42, 60, 65, 61
B		9, 13, 11, 18, 22, 25, 36, 44
3(Hy)	H	1, 2, 3, 11, 23, 28, 29, 31, 33, 35, 37, 40, 41, 43, 45, 50, 56
B		9, 13, 18, 26, 44, 46, 55, 57, 62
4 (Pd)	H	3, 28, 34, 35, 41, 43, 50, 65
B		7, 10, 13, 14, 15, 16, 22, 27, 52, 58, 71
6 (Pa)	H	28, 29, 31, 67
B		5, 8, 10, 15, 30, 39, 63, 64, 66, 68
7 (Pt)	H	2, 3, 42
B		5, 8, 13, 17, 22, 25, 27, 36, 44, 51, 57, 66, 68
8(S c)	H	3, 42
B		8, 7, 8, 10, 13, 14, 15, 16, 17, 30, 38, 39, 46, 57, 63, 64, 66
9 (Ma)	H	43
B		4, 7, 8, 21, 29, 34, 38, 39, 54, 57, 60

3. Методика диагностики самооценки мотивации одобрения Марлоу – Крауна

Методика диагностики самооценки мотивации одобрения Марлоу - Крауна - опросник, предназначенный для оценки искренности ответов испытуемых. Методика разработана психологами Дугласом П. Крауном и Дэвидом А. Марлоу (1960, 1964). Перевод и адаптация были осуществлены Ю.Л.Ханиным в 1974 году.

Многие тесты и опросники включают в себя оценочные пункты, составляющие одну или несколько шкал, оценивающих искренность испытуемого, его склонность к «верным», социально приемлемым, одобряемым ответам. Такие шкалы обычно состоят из малозначимых практически, но социально одобряемых установок, поведенческих паттернов. Превышение определённого количества ответов на эти вопросы расценивается как неискренность испытуемого, «установочность» его ответов.

Одним из проявлений социальности человека является субъективная для него значимость мнений и оценок окружающих его людей. Стремление заслужить похвалу, одобрение становится одним из сильнейших мотивов деятельности. В отличие от мотивации достижения, уровень мотивации одобрения – стремление заслужить одобрения значимых окружающих людей – гораздо меньше определяет успех в делах и свершениях. Однако весьма существенно влияет он на качество взаимоотношений с другими людьми вообще и со своим будущим спутником жизни в частности.

Подобная склонность может означать, что респондент ориентирован на внешние, а не внутренние стимулы, имеет тенденцию к соответствию чьим-то ожиданиям, склонность следовать многим формальным нормам. Внутренне такие люди, как правило, несамостоятельны, конформны, зависимы от других людей, тревожны и склонны сдерживать свои агрессивные тенденции.

Данная методика представляет собой шкалу, разработанную и апробированную как самостоятельную методику. Она может быть включена в комплекс любого психологического тестирования (особенно, если ни одна методика в себе не содержит такой шкалы), а может быть использована самостоятельно:

1. мотивации одобрения (социальной желательности);
2. для контроля за степенью установочного поведения и склонностью к соответствующим искажениям ответов в тестах;
3. при изучении предпочтительных средовых и межличностных влияний.

Оригинальная англоязычная версия содержала 33 утверждения, в русском варианте оставлено было только 20. Все утверждения составляют единственную шкалу, формирующую один итоговый показатель.

Подсчёт результатов

Респондент получает по 1 баллу за каждый ответ, совпадающий с ключом:

- «Да» - на вопросы 1, 2, 3, 4, 5, 8, 11, 14, 15, 16, 20.
- «Нет» - на вопросы 6, 7, 9, 10, 12, 13, 17, 18, 19.

Таким образом, максимальный балл по шкале составляет **20 баллов**, минимальный - **0**.

Оценка результатов

- 0-6 баллов** — Низкая мотивация к одобрению.

Имеет достаточно низкий уровень потребности в одобрении со стороны других людей. Независимость от окружающих может показаться игнорированием их мнения о себе. Не свойственна категоричность суждений в свой адрес. Не старается выглядеть в глазах окружающих лучше, чем есть на самом деле и тем самым может ставить себя вне социальных связей и социального одобрения.

- 7-13 баллов** — Средняя мотивация к одобрению.

Имеет средний уровень потребности в одобрении со стороны окружающих людей. Особенности поведения свидетельствуют о желании выглядеть в глазах окружающих вполне адекватно (т.е. казаться таким, каким является на самом деле), что вполне нормально, т.к. свойственно большинству людей. Такое поведение дает возможность для самостоятельности в суждениях о себе. Не стоит рекомендовать часто обращать внимание на мнение о себе других людей, если оно расходится с собственными представлениями. Но если рекомендовать задумываться хотя бы над одним мнением из пяти несопадающих с собственным — успех обеспечен.

- 14-20 баллов** — Высокая мотивация к одобрению.

Одно из двух: Или не искренен с экспериментатором или неискренен с самим собой. Пытается быть кем-то выдуманным. Встречается также при протестных реакциях против психологического тестирования либо против межличностного взаимодействия как такового.

Инструкция к тесту:

Внимательно прочитайте приведенные ниже суждения. Если высчитаете, что верно и соответствует особенностям Вашего поведения, напишите «да», если же оно не верно, то «нет».

1. Я внимательно читаю каждую книгу, прежде чем вернуть ее в библиотеку.
2. Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь беде.
3. Я всегда внимательно слежу за тем, как я одет.
4. Дома я веду себя за столом так же, как и в столовой.
5. Я никогда ни к кому не испытывал антипатии.
6. Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.
7. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.
8. Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.
9. Был случай, когда я придумал «вескую» причину чтобы оправдаться.

10. Случалось, я пользовался оплошностью человека.
11. Я всегда охотно признаю свои ошибки.
12. Иногда, вместо того чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.
13. Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.
14. У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просятоказать услугу.
15. У меня никогда не возникает досады, когда высказывают мнение, противоположное моему.
16. Перед длительной поездкой я всегда тщательно подумаю, что с собой взять.
17. Были случаи, когда я завидовал удаче других.
18. Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с просьбой.
19. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили по заслугам.
20. Я никогда с улыбкой не говорил неприятных вещей.

4. Краткий ориентировочный тест (Тест КОТ В.Н. Бузина, Э.Ф. Вандерлика).

Тест предназначен для диагностики общего уровня интеллектуальных способностей. КОТ является адаптацией теста Вандерлика. Методика КОТ относится к категории тестов умственных способностей (IQ), свидетельствующих об общем уровне интеллектуального развития индивида. В тестах на определение IQ индивиду предъявляется серия заданий, подобранных таким образом, чтобы была обеспечена адекватная выборка всех важнейших интеллектуальных функций для проникновения в "критические точки интеллекта". КОТ предусматривает психодиагностику следующих параметров интеллекта: способность к обобщению и анализу, гибкость мышления, скорость и точность восприятия материала, грамотность, выбор оптимальной стратегии и т. д.

Опросник КОТ был разработан как отборочный, для людей, претендующих на дальнейшее обучение. Тест КОТ также позволяет получить развернутую характеристику сформированности познавательной адаптации субъекта в мире в целом. Методика КОТ используется при предварительном отборе и распределении кадров в промышленности, армии, системе образования, профориентационной работе, психодиагностике обучаемости и деловых качеств личности.

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!»** запустите онлайн-тест и начинайте работать.

Через 15 минут, по команде, сразу же прекратите выполнение заданий и завершите выполнение теста.

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?

1. Sharp M.C. Sharp M.C.
2. Filder E.H. Filder E.N.
3. Connor M.G. Conner M.G.
4. Woesner O.W. Woerner O.W.
5. Soderquist P.E. Soderquist B.E.

9. «Ясный» является противоположным по смыслу слову:

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

6. 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?

10. 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?

1. 5296 5296
2. 66986 69686
3. 834426 834426
4. 7354256 7354256
5. 61197172 61197172
6. 83238224 83238234

14. «Близкий» является противоположным слову:

1. дружеский,
2. приятельский,
3. чужой,
4. родной,

5. иной.

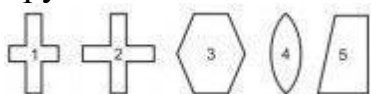
15. Какое число является наименьшим:

1. 6;
2. 20,7;
3. 9;
4. 36;
5. 0,31;
6. 5.

16. Расставьте предлагаемые ниже слова в таком порядке, чтобы 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 км 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:

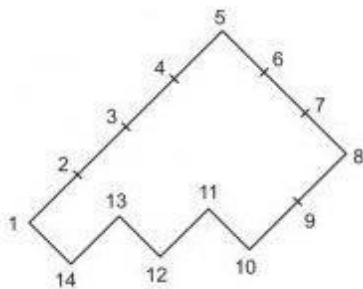
1. верно,
 2. неверно,
 3. неопределенно
- Боре столько же лет, сколько Маше.
 - Маша моложе Жени.
 - Боря моложе Жени.

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

28. Расстирать 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:

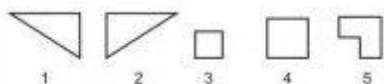


30. Предположим, что первые два утверждения верны. Тогда последнее будет:

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:

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

41. Отражаемый и воображаемый. Эти слова являются:

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

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

43. 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.

44. Солдат, стреляя в цель, поразил ее в 12.5% случаев. Сколько раз солдат должен выстрелить, чтобы поразить ее сто раз?

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

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

46. 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?

47. 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.

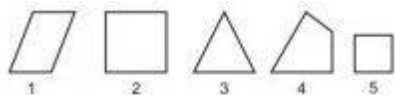
48. Значение следующих фраз:

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

Лес рубят щепки летят.

Большое дело не бывает без потерь.

49. Какая из этих фигур наиболее отлична от других?



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

4. Цветовой тест Люшера.

Данный психологический тест разработан доктором Максом Люшером.

Цветовая диагностика Люшера позволяет измерить психофизиологическое состояние человека, его стрессоустойчивость, активность и коммуникативные способности. Тест Люшера позволяет определить причины психологического стресса, который может привести к появлению физиологических симптомов.

Тест Люшера основан на том опытным факте, что выбор цвета отражает нередко направленность испытуемого на определенную деятельность, настроение, функциональное состояние и наиболее устойчивые черты личности. Это т.н. "глубинный" тест. Предпочтение того или иного цвета неосознанное.

5. Методика "Толкование пословиц".

Цель: исследование уровня, целенаправленности мышления, умения понимать и оперировать переносным смыслом текста, дифференцированности и целенаправленности суждений, уровень развития речевых процессов.

Материалы: набор пословиц и метафор.

Ход выполнения и интерпретация: испытуемому называют несколько метафор и пословиц и просят объяснить их отвлеченный переносный смысл.

Буквальное истолкование фразы, либо объяснение при помощи репродукции примеров из собственного опыта, свидетельствует о низком уровне общения. Результаты можно оценить с помощью таблицы.

Можно использовать данный тест в другом варианте, предложив испытуемому сравнить между собой фразы и найти среди них сходные или противоположные по смыслу. Это позволит продиагностировать уровень сформированности ассоциативных процессов и гибкости мышления. Методику можно применять как при исследовании подростков, юношей, так и взрослых.

Варианты предъявляемых пословиц:

1. Куй железо, пока горячо.
2. Не в свои сани не садись.
3. Нет дыма без огня.
4. Не все о золото, что блестит.
5. Лес рубят - щепки летят.
6. Шила в мешке не утаишь.
7. В тихом омуте черти водятся.
8. Любишь кататься - люби и саночки возить.
9. Что посеешь, то и пожнешь.
10. Не все коту масленица.
11. Цыплят по осени считают.
12. Нечего на зеркало пенять, коли рожа крива.
13. Не красна изба углами, а красна пирогами.
14. Тише едешь - дальше будешь.
15. Взялся за гуж - не говори, что не дюж.
16. Семь раз отмерь - один раз отрежь.
17. По одежке встречают, по уму провожают.
18. Не по Сеньке шапка.
19. Как аукнется, так и откликнется.
20. Мал золотник, да дорог.
21. Горбатого могила исправит.
22. Один в поле не воин.
23. Кривить душой.
24. Кот заплакал.
25. Глас вопиющего в пустыне.
26. Кишка тонка.
27. Два сапога - пара.
28. Вбить себе в голову.
29. Голова садовая.
30. Язык мой - враг мой.
31. Заставь дурака богу молиться - лоб расшибет.
32. Молодец среди овец.
33. Мурашки по коже.
34. Один с сошкой, семеро с ложкой.
35. Как обухом по голове.
36. Комар носа не подточит.
37. Пятое колесо в телеге.
38. Дальше в лес - больше дров.
39. Как гром среди ясного неба.
40. Денег куры не клюют.
41. Душа ушла в пятки.
42. Бросить тень на плетень.
43. Толочь воду в ступе.
44. Пустить козла в огород.

45. Мало каши ел.
46. Буря в чайном блюде.
47. Овчинка выделки не стоит.
48. Рад бы в рай, да грехи не пускают.
49. Запретный плод сладок.
50. Хоть кол на голове теши.
51. Волков бояться в лес не ходить.
52. Отдал Богу душу.
53. Одного поля ягоды.

III. Список учебно-методической литературы.

1. Бодалев А.А. Столин В.В. Аванесов В.С. Общая психодиагностика СПб.: Изд-во «Речь», 2000. -440 стр.
2. Бурлачук, Л.Ф. Психодиагностика / Л.Ф. Бурлачук. - перераб. и доп.- СПб: Питер, 2008 - 384с.
3. Бурлачук, Л.Ф. Словарь-справочник по психодиагностике / Л.Ф. Бурлачук, С.М. Морозов. - СПб: Питер, 2007 - 520с.
4. Малкина-Пых, Ирина Германовна. Психосоматика [Текст]: новейший справ. / И.Г. Малкина-Пых. - М. : Эксмо ; СПб. : Сова, 2003. - 926 с.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 06.12.2012 №1259 «Об утверждении Правил профессионального психологического отбора на службу в органы внутренних дел Российской Федерации».
6. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. Ред. и сост. Райгородский Д.Я. – Самара, 2001. С.641-648. Режим доступа: www.vvsu.ru/files/9407D192-E167-4FED-B9C6-08C3A03B1759.pdf.
7. Приказ МВД России от 16.05.2013г. N 267 «Об утверждении\ Инструкции по организации и проведению профессионального психологического отбора во внутренних войсках МВД России».
8. Прикладная юридическая психология [Текст]: [Учеб. пособие для вузов по юрид. специальностям] / И.И. Аминов, А.И. Афиногенов, А.Г. Гельманов и др.; Под ред. А.М. Столяренко. - М. : ЮНИТИ, 2001. - 639 с. Режим доступа: http://yurpsy.com/files/ucheb/stol/6_1.htm.
9. Психологические исследования. Практикум по общей психологии для студентов педагогических вузов. Учеб. пособие. Сост.: Т.И.Пашукова, А.И.Допира, Г.В.Дьяконов. – М., 1996. Режим доступа: <http://vsetesti.ru/446/>.
10. Психологические тесты / Под ред. А.А. Карелина: В 2т. – М.:Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. – Т.1. – 312 с.
11. Романова, Е.С. 99 популярных профессий: Психологический анализ и профессиограммы / Е.С. Романова. - СПб: Питер, 2006 – 464 с.
12. Толкование пословиц / Альманах психологических тестов. М., 1995, С.125-126. Режим доступа: <http://vsetesti.ru/311/>.

Психолог _____ Дата _____

Программа утверждена на заседании Совета Колледжа
АлтГУ:Протокол № 04 от 5 февраля 2021 г.

Председатель Совета Колледжа АлтГУ

Р.Ю. Ракитин

