

Методика «Ценностные ориентации» М. Рокича

Методика служит для исследования ценностных ориентаций личности. Автор делит ценности на терминальные (ценности-цели) и инструментальные (ценности средства). Терминальные ценности он определяет как убеждения в том, что какая-то конечная цель индивидуального существования (например, материально обеспеченная жизнь) с личной и общественной точек зрения стоит того, чтобы к ней стремиться; инструментальные ценности он определяет как убеждения в том, что какой-то образ действий (например, честность, ответственность) является и с личной, и с общественной точек зрения предпочтительным в любых ситуациях.

Инструкция.

Испытуемому предлагается разложить по ранжиру карточки с наименованием ценностей и обозначением на обратной стороне «Т» (терминальные ценности) или «И» (инструментальные ценности). Карточки с наименованием ценностей предлагаются общим набором в беспорядке, сначала – 18 карточек «Т», а затем – 18 «И».

Наименование ценностей (используются при изготовлении карточек).

<i>Список «терминальных» ценностей</i>	<i>Список «инструментальных» ценностей</i>
Активная, деятельная жизнь	Аккуратность
Здоровье	Жизнерадостность
Красота природы и искусства	Непримиримость к своим и чужим недостаткам
Материально обеспеченная жизнь	Ответственность
Спокойствие в стране, мир	Самоконтроль
Познание, интеллектуальное развитие	Смелость в отстаивании своего мнения
Независимость оценок и суждений	Терпимость к мнениям других
Счастливая семейная жизнь	Честность
Уверенность в себе	Воспитанность
Жизненная мудрость	Исполнительность
Интересная работа	Рационализм (умение принимать обдуманное)

	решения)
Любовь	Трудолюбие
Наличие верных и хороших друзей	Высокие запросы
Общественное признание	Независимость
Равенство (в возможностях)	Образованность
Свобода поступков и действий	Твердая воля
Творческая деятельность	Широта взглядов
Получение удовольствий	Чуткость

<i>Список «терминальных» ценностей</i>		<i>Список «инструментальных» ценностей</i>	
Активная, деятельная жизнь		Аккуратность	
Здоровье		Жизнерадостность	
Красота природы и искусства		Непримиримость к своим и чужим недостаткам	
Материально обеспеченная жизнь		Ответственность	
Спокойствие в стране, мир		Самоконтроль	
Познание, интеллектуальное развитие		Смелость в отстаивании своего мнения	
Независимость оценок и суждений		Терпимость к мнениям других	
Счастливая семейная жизнь		Честность	
Уверенность в себе		Воспитанность	
Жизненная мудрость		Исполнительность	
Интересная работа		Рационализм (умение принимать обдуманные решения)	
Любовь		Трудолюбие	
Наличие верных и хороших друзей		Высокие запросы	
Общественное признание		Независимость	
Равенство (в возможностях)		Образованность	
Свобода поступков и действий		Твердая воля	
Творческая деятельность		Широта взглядов	
Получение удовольствий		Чуткость	

Методика предельных смыслов Д.А. Леонтьева

Методика предельных смыслов Д.А. Леонтьева предоставляет возможность как качественного, так и количественного анализа смысловой структуры ценностных ориентаций, степени интегрированности ценностных представлений, выявления ценностных образований испытуемого.

Методическая процедура представляет собой диалог экспериментатора и испытуемого, начинающийся с относительно простого вопроса экспериментатора: «Зачем люди делают то-то?». Исходной категорией в нашем исследовании выступали такие понятия, как: «общаются», «делают друг другу добро», «познают свои способности, возможности», «живут». В каждом последующем вопросе проводящим эксперимент фиксируется категория, названная респондентом в ответе на предыдущий вопрос. В ходе диалога возникает своеобразная цепочка ответов испытуемого, фиксируемых экспериментатором на бумаге. Цепочка может быть разной длины и разветвленности, но заканчивается она, как правило, достаточно обобщенной категорией, представляющей для конкретного респондента как предельное основание человеческих действий.

Выявленная структура смысловых связей «позволяет дать развернутую качественную характеристику некоторых сторон личности», в частности личностных ценностей, выступающих в виде конечной цели деятельности для каждого отдельного человека. Для количественного анализа использовались структурные и содержательные индикаторы. Структурные индикаторы представляют собой: а) число предельных категорий; б) число узловых категорий, т.е. категорий, фиксирующих как ответы на два или более вопроса «зачем», что в графическом представлении выглядит как разветвление цепи смысловых связей от данной категории вниз на несколько цепочек; в) индекс связности полученной структуры, определяемый как отношение числа узловых категорий к числу предельных. Очевидно, что минимальное значение этого индекса (0) будет соответствовать наличию ряда изолированных друг от друга линейных цепей связей; большие значения будут соответствовать обильно ветвящейся древовидной структуре связей, сходящихся к одному предельному смыслу; г) средняя длина цепей, исчисляемая как среднее арифметическое длин всех возможных путей (с учетом всех разветвлений) от исходных к предельным

категориям; д) продуктивность, определяемая как отношение общего числа различных категорий, названных испытуемым, к числу исходных категорий. Содержательные индикаторы представляют собой: а) индекс децентрации, определяемый как удельный вес категорий, субъектом действия в которых выступали другие люди («чтобы другие ...», «Чтобы потомки ...», «чтобы близкие ...» и т.п.); б) индекс рефлексивности, определяемый как удельный вес категорий, описывающих не практическое действие, а психическое отражение («чтобы ощущать ...», «чтобы знать ...», «чтобы понимать ...» и т.п.); индекс негативности, определяемый как удельный вес категорий, выражающих отрицание («чтобы не ...»).

Сравнительные результаты Метода предельных смыслов для уровней рефлексивно-оценочного компонента (структурные и содержательные индикаторы)

Таблица 4.1.

Уровень сформированности	Структурные индикаторы (%)				
	Число предельных категорий	Число узловых категорий	Индекс связи	Средняя длина цепей	Продуктивность
начальный	2,32	1,13	0,54	8,70	27,35
низкий	2,86	1,20	0,40	9,96	36,54
средний	3,58	1,43	0,39	11,02	42,25
высокий	4,00	1,83	0,33	13,42	50,04

Таблица 4.2.

Уровень сформированности	Содержательные индикаторы (%)		
	Индекс децентрации	Индекс рефлексивности	Индекс негативности
начальный	0,105	0,085	0,115
низкий	0,140	0,134	0,076
средний	0,216	0,168	0,045
высокий	0,368	0,226	0,021

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

Методика выявления социально-психологических установок, направленных на «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат»

Цель методики: выявить степень выраженности социально-психологических установок.

Процедура проведения: для использования методики можно вносить ответы на вопросы в нижеприведенный протокол (см. образец). Отвечая на вопросы, необходимо придерживаться следующей инструкции: «Внимательно прочитайте вопросы и ответьте на них двумя способами:

«ДА», если Ваш ответ утвердителен, и «НЕТ», если вы отвечаете отрицательно, а Ваше поведение не соответствует утвердительному ответу на вопрос».

Вопросы:

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?

Образец протокола:

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

Обработка данных производится по горизонтальным строкам протокола.

Ключи к методике выявления установок на «альтруизм — эгоизм», «процесс — результат»:

Сумма «плюсов» первой строки—вопросы: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37 - «*ориентация на процесс*». Обычно 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.

Сумма «плюсов» второй строки—вопросы: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38 — «*ориентация на результат*». Люди, ориентирующиеся на результат, — одни из самых надежных. Они могут достигать результата в своей деятельности вопреки суете, помехам, неудачам.

Сумма «плюсов» третьей строки — вопросы: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39 - «*ориентация на альтруизм*». Люди, ориентирующиеся на альтруистические ценности» часто в ущерб себе, заслуживают всяческого уважения. Это люди, о которых стоит позаботиться. Альтруизм - наиболее ценная общественная мотивация, наличие которой отличает зрелого человека. Если же альтруизм чрезмерно вредит, он, хотя и может казаться неразумным, но приносит счастье.

Сумма «плюсов» «*ориентация на эгоизм*». 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. Вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

