Тест разработан и описан Н.Н. Обозовым (1997) и предназначен для изучения обобщенной характеристики проявления силы воли.

**Инструкция**

На приведенные 15 вопросов можно ответить: «да»; «не знаю» или «бывает», «случается»; и «нет». Если Вы ответили:

* «да», то за это присваивается – 2 балла;
* «не знаю» или «бывает», «случается» – 1 балл;
* «нет» – 0 [баллов](http://www.psyoffice.ru/6-1033-matrica-balov-ispytuemyi-zadanie.htm).

При последовательном ответе на вопросы от 1 до 15 необходимо сразу суммировать набираемые баллы.

**Текст опросника**

1. В состоянии ли вы завершить начатую работу, которая вам неинтересна, независимо от того, что время и обстоятельства позволяют оторваться от нее и потом [снова](http://www.psyoffice.ru/8/psichology/book_o034_page_18.html) [вернуться](http://www.psyoffice.ru/8/psichology/book_o105_page_15.html) к ней?
2. Преодолевали ли вы без [особых](http://www.psyoffice.ru/6-896-dejatelnost-v-osobyh-uslovijah.htm) [усилий](http://www.psyoffice.ru/6-978-minimalnyh-usilii-princip.htm) внутреннее сопротивление, когда нужно было сделать что-то вам неприятное (например, пойти на дежурство в выходной день)?
3. Когда попадаете в конфликтную ситуацию на работе (учебе) или в быту, в состоянии ли вы взять себя в руки настолько, чтобы взглянуть на нее с максимальной объективностью?
4. Если вам прописана диета, сможете ли вы преодолеть все кулинарные соблазны?
5. Найдете ли вы силы утром встать раньше обычного, как было запланировано вечером?
6. Останетесь ли вы на месте происшествия, чтобы дать свидетельские показания?
7. Быстро ли вы отвечаете на письма?
8. Если у вас вызывает страх предстоящий полет на самолете или посещение зубоврачебного кабинета, сумеете ли вы без особого труда преодолеть это чувство и в последний момент не изменить своего намерения?
9. Будете ли вы принимать очень неприятное лекарство, которое вам рекомендовал врач?
10. Сдержите ли вы [данное](http://www.psyoffice.ru/5-psychology-488.htm) сгоряча обещание, даже если его выполнение принесет вам немало хлопот, являетесь ли вы человеком слова?
11. Без колебаний ли вы отправляетесь в поездку в незнакомый город, если это необходимо?
12. Строго ли вы придерживаетесь распорядка дня: времени пробуждения, приема пищи, [занятий](http://www.psyoffice.ru/8/psichology/book_o641_page_10.html), уборки и прочих дел?
13. Относитесь ли вы неодобрительно к библиотечным задолжникам?
14. Самая интересная телепередача не заставит вас отложить выполнение срочной и [важной](http://www.psyoffice.ru/7/om/lo315-1.html) работы. Так ли это?
15. Сможете ли вы прервать ссору и замолчать, какими бы обидными ни казались вам [слова](http://www.psyoffice.ru/7/articles/proc/proc79.html) противоположной стороны?

**Обработка и интерпретация результатов**

Подсчитывается общая сумма набранных [баллов](http://www.psyoffice.ru/3-0-kat1-3699.htm). Если она находится в пределах:

* от 0 до 12 баллов – у Вас [слабая](http://www.psyoffice.ru/6-40-slabaja-psihicheskaja-otstalost.htm) сила воли, Вас легко переубедить. Однако, знание своих «слабых мест» [делает](http://www.psyoffice.ru/5-enc_myphology-5263.htm) [человека](http://www.psyoffice.ru/6-1095-vozdeistvie-smi-na-cheloveka.htm) более [сильным](http://www.psyoffice.ru/4-0-20207.htm). Работайте над собой, совершенствуя свою волевую регуляцию.
* от 13 до 21 баллов – у Вас сила воли [средняя](http://www.psyoffice.ru/6-620-srednja-dlitelnost-prebyvanija-bolnogo-v-stacionare.htm). В различных [ситуациях](http://www.psyoffice.ru/6-1095-diagnostika-koping-povedenija-v-stresovyh-situacijah.htm) Вы действуете по-разному, [иногда](http://www.psyoffice.ru/7/hrest/22/3584779.html" \t "_blank)проявляя чудеса уступчивости и податливости, а иногда – настойчивость и упорство. Именно в этой мобильности и неодинаковости заключается Ваша привлекательность в [общении](http://www.psyoffice.ru/6-1095-trudnosti-v-obscheni-v-kontekste-psihologi-zdorovja.htm) и делах.
* от 22 до 30 баллов – у Вас большая сила воли, Вы волевой [человек](http://www.psyoffice.ru/188-jerikson-m.-rossi-je.-chelovek-iz-fevralja.html). Однако, помните что Вы не одни, а уступки, компромиссы и переговоры тоже приводят к успеху в [общении](http://www.psyoffice.ru/8/psichology/book_o297_page_13.html) и делах.