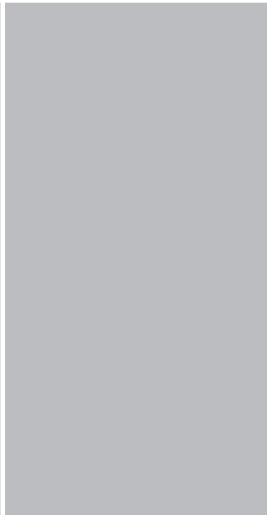


Р.В. Овчарова
ПРАКТИКУМ
ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ



ISBN 978-5-4217-0153-8



9 785421 701538

Курганский
государственный
университет



редакционно-издательский
центр
43-38-36



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Р. В. ОВЧАРОВА

**ПРАКТИКУМ
ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

КУРГАН 2012

УДК 316.6
ББК Ю95.88.6
О35

Рецензенты:

Буторин Г.Г., доктор психологических наук, профессор;
Мельникова Н.В., доктор психологических наук, профессор.

О 35 Овчарова Р.В. Практикум по социальной психологии. – Курган.:
Изд-во Курганского государственного университета, 2012 . - 166 с.

Печатается по решению методического совета Курганского государственного университета.

Социальная психология является одним из базовых курсов в подготовке студентов-психологов и способствует глубокому освоению дисциплин специализации в области психологии образования, консультативной психологии, психотерапии и организационной психологии. Он направлен на освоение студентами системы современной методологии исследования личности в группе, малых и больших групп, социальных движений. Учебное пособие состоит из двух частей: материалы к семинарским занятиям; материалы к практическим занятиям; а также содержит тематику курсовых работ и примерные вопросы к экзамену.

При разработке практикумов 3,7,9 использованы некоторые материалы аналогичного учебного пособия под редакцией А.И.Клециной.

Книга предназначена для студентов психологических факультетов, практикующих психологов, а также и для широкого круга специалистов смежных профессий.

УДК 316.6
ББК Ю95.88.6
О35

ISBN 978-5-4217-0153-8

© Курганский государственный
университет, 2012

© Овчарова Р.В., 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
-----------------------	---

ЧАСТЬ I. МАТЕРИАЛЫ К СЕМИНАРСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Семинар 1. Социальная психология как наука	6
Семинар 2. Методы социальной психологии	6
Семинар 3. Общение и взаимодействие – форма социального бытия личности и группы.....	7
Семинар 4. Малая группа как социально-психологический феномен	8
Семинар 5. Динамические процессы в малой группе. Развитие группы	8
Семинар 6. Проблемы личности в социальной психологии	9
Семинар 7. Социализация и регуляция социального поведения личности	
Семинар 8. Большие группы в социальной психологии.....	10
Семинар 9. Прикладные проблемы социальной психологии	11

ЧАСТЬ II. МАТЕРИАЛЫ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Социальная психология личности

Практикум 1. Я-концепция личности и самопрезентация	12
Практикум 2. Коммуникативная личность	25
Практикум 3. Социализация личности	37

Психология общения

Практикум 4. Межличностные отношения.....	52
Практикум 5. Нарушения общения	69
Практикум 6. Феномен границы в межличностных отношениях	82

Социальная психология групп

Практикум 7. Сплоченность группы и групповые роли	104
Практикум 8. Конформность и конформное поведение	118
Практикум 9. Психология массовых движений	128

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ	146
---------------------------------	-----

ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ	147
---	-----

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА	148
----------------------------------	-----

ВВЕДЕНИЕ

«Курс «Социальная психология» изучается студентами, обучающимися по специальности 030301 - «Психология» в цикле общепрофессиональных дисциплин. Программа курса отражает содержание Федерального компонента государственного образовательного стандарта (ОПД.Ф.02) – для специалитета и ФГОС ВПО – для бакалавриата.

Федеральный компонент государственного образовательного стандарта общепрофессиональной дисциплины (ОПД.Ф.02) «Социальная психология», утвержденный 17.03.2000 г.

История формирования социально-психологических идей: социально-психологические идеи в рамках философских и социологических учений, социальные и теоретические предпосылки выделения социальной психологии в самостоятельную дисциплину. Первые социально-психологические теории; закономерности общения и взаимодействия людей: соотношение категорий общение и деятельность; общение как коммуникация, общение как интеракция и общение как социальная перцепция; психология группы; психологические особенности больших социальных общностей; структурные и динамические характеристики малой группы; проблема личности в социальной психологии: социализация, социальная установка, проблемы личности и группы; практические приложения социальной психологии.

Согласно ФГОС ВПО, учебному плану подготовки бакалавров психологии и матрице компетенций бакалавры должны владеть следующими компетенциями:

ОК -1, ОК -4, ОК –9, ПК -5, ПК – 10, ПК – 14, ПК -15, ПК – 20, ПК – 21.

Студенты должны иметь знания по истории возникновения социальной психологии как науки и ее месте в системе психологических и гуманитарных дисциплин.

Они должны знать основные понятия, закономерности и проблемы, характеризующие основные предметные области социальной психологии: «психологию общения», «психологию группы» и «психологию личности». Студенты должны ориентироваться в основных социально-психологических теориях, знать вклад отечественных психологов в разработку социальной психологии коллектива, лидерства и руководства; знать вклад европейской и американской психологии в разработку проблем личности и группы в социальной психологии.

Они должны уметь находить социально-психологические проблемы, ставить цели социально-психологического исследования и использовать основные социально-психологические методы, с которыми они знакомятся на лабораторных занятиях.

Самостоятельная работа студентов и тематика курсовых работ нацелены на более полное освоение как теоретической базы социальной психологии, так и прикладных задач изучаемой дисциплины.

СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

СЕМИНАР 1. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА

ПЛАН

Предмет социальной психологии. Понятие о социальном: социально-психологическое взаимодействие, социально-психологические явления. Уровни социально-психологических явлений (А.Н.Сухов, А.А.Деркач). Основные предметные области социальной психологии по Г.А.Андреевой.

История становления социальной психологии как науки. Социальные и теоретические предпосылки формирования социальной психологии как науки. Первые исторические формы социально-психологического знания (психология народов, психология масс, теория инстинктов социального поведения).

Структура современного социально-психологического знания. Теоретическая и прикладная социальная психология. Концептуальные направления в теоретической социальной психологии. Предмет и задачи прикладной социальной психологии.

Место социальной психологии в системе научного знания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник.– 5-е изд. - М.: Аспект-Пресс, 2002.
- Аронсон Э.Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. - СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002.
- Основы социально-психологической теории / Под ред. А.А.Бодалева, А.Н.Сухова.- М.,1995.
- Парыгин Б.Д. Социальная психология. - СПб.: ИГУП, 1999.
- Социальная психология /Отв. ред. А.Л.Журавлев. - М.: ПЕР СЭ, 2002.
- Социальная психология в трудах отечественных психологов. - СПб.: Питер, 2000.
- Социальная психология: Учеб. пособие для вузов /Под ред. А.Н.Сухова, А.А.Деркача. – 2-е изд., испр. – М.: Академия, 2003. - 600с.
- Хрестоматия по социальной психологии / Сост. и вст.очерки Т.В.Кутасовой.- М.,1995.
- Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании.- М., 1995.
- Шихирев П.Н. Современная социальная психология. - М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.

СЕМИНАР 2. МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

ПЛАН

Специфика научного исследования в социальной психологии. Проблема эмпирических данных: наблюдение поведения и характеристики сознания; объем данных; качественные и количественные, объективные и субъективные данные. Исследовательские методы: наблюдение, изучение документов (контент – анализ), опросы, тесты, эксперимент. Методы социально-психологического воздействия. Методы исследования группы в социальной психологии (социометрия, референтометрия, опросы). Специфика исследования больших социальных групп (требования к выборке большой группы, контент-анализ документов). Методы исследования личности в социальной психологии (психосемантические методы, методы анализа случая, групповая оценка личности).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник.– 5-е изд. - М.: Аспект-Пресс, 2002.
- Богомолова Н.Н., Стефаненко Н.Г. Спецпрактикум по социальной психологии. – М.: МГУ, 1979.
- Николаева И.А. «Я и другие». Процедура исследования субъективных характеристик социализации личности: Уч.-метод. пособие. – Курган: изд-во Кург. гос. ун-та, 2003.
- Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2000.
- Практикум по экспериментальной и прикладной психологии /Под ред. А.А. Крылова. - Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1990.
- Социальная психология: Учеб. пособие для вузов /Под ред. А.Н.Сухова, А.А. Деркача. – 2-е изд. – М.:Академия,2003.

СЕМИНАР 3. ОБЩЕНИЕ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ – ФОРМА СОЦИАЛЬНОГО БЫТИЯ ЛИЧНОСТИ И ГРУППЫ

ПЛАН

Общение – реальное проявление межличностных и общественных отношений. Принцип единства общения и деятельности.

Общение как обмен информацией. Специфика обмена информацией между людьми. Значимость информации, система кодификации, коммуникативные барьеры. Психологические средства коммуникации, коммуникативные роли.

Общение как взаимодействие. Типы и стили взаимодействия. Анализ взаимодействия в интеракционизме и деятельностном подходе.

Общение как восприятие людьми друг друга. Механизмы и эффекты межличностного восприятия.

Проблемы психологии социального познания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М. Психология социального познания. – М.: Аспект-Пресс, 2000.
- Аронсон Э. Общественное животное/ Пер. с англ. – М., 1988.
- Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. – М., 1988.
- Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 1982.
- Куницина В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. – СПб., 2001.
- Майерс Д. Социальная психология /Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000.
- Скрипкина Т.П. Психология доверия. – М.: АCADEMIA, 2000.
- Экман П. Психология лжи /Пер. с англ. – М., 2000.

СЕМИНАР 4. МАЛАЯ ГРУППА КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

ПЛАН

Группа как объект социально-психологического анализа. Классификация групп (по Г.А.Андреевой). Организация как социальная группа. Основные характеристики группы (композиционные: размер и состав, место, время, ситуация; психологические: чувство «мы», взаимодействие, цели, нормы, сплоченность, уровень развития). Функции группы (по Н. Смелзеру: социализации, инструментальная, экспрессивная, поддерживающая). Основные теоретические подходы к изучению малой группы. Понятие о групповой структуре и динамике. Структура групп (статусно-ролевая, социометрическая) и ее измерение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник. – 5-е изд. - М.: Аспект-Пресс, 2002.
- Донцов А.И. Психология коллектива. – М.: Изд-во МГУ, 1984.
- Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы. - М.: Аспект-Пресс, 2001.
- Немов Р.С., Кирпичник А.Г. Путь к коллективу. – М., 1983.
- Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Теоретическая психология. - М.: Изд. центр «Академия», 2001.
- Свенцицкий А.Л. Социальная психология: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.
- Социальная психология в трудах отечественных психологов. - СПб.: Питер, 2000.

- Уманский Л.И. Психология организаторской деятельности школьников. – М., 1980.
- Уманский Л.И. Психология организаторской деятельности школьников. – М.: Просвещение, 1980.
- Хрестоматия по социальной психологии /Сост. и вст. очерк Т.В.Кутасовой. - М., 1995.

СЕМИНАР 5. ДИНАМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В МАЛОЙ ГРУППЕ. РАЗВИТИЕ ГРУППЫ

ПЛАН

Понятие групповой динамики. Исследование групповой динамики К.Левиним. Конфликты в группе. Групповая дискуссия. Принятие решения группой. Фазы группового решения. «Группомыслие».

Лидерство и руководство в группах и организациях. Теории лидерства. Стили и типы лидеров (К.Левин, Л.Уманский). Проблема эффективного стиля руководства.

Феномен группового давления и конформность. Групповая сплоченность. Социально-психологический климат группы. Эффективность групповой деятельности.

Концепции группового развития (психоаналитическая, «социализации», деятельностная). Психологическая теория коллектива. Уровни развития группы. Концепции А.В.Петровского, Л.И.Уманского.

Межгрупповое взаимодействие как проявление групповой динамики (М. Шериф).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Аронсон Э.Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. - СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002.
- Кричевский Р.Л. Если Вы – руководитель. - М.: Дело, 1996.
- Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 1997.
- Михалюк О.С. Хрящева Н.Ю. Диагностика социально-психологического климата группы /Практикум по экспериментальной и прикладной психологии Под ред. А.А. Крылова. - Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1990.
- Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. – М.: Мысль, 1971.
- Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. – М. : Политиздат, 1982.
- Психологическая теория коллектива /Под ред. А.В.Петровского. - М.: Педагогика, 1979.
- Свенцицкий А.Л. Социальная психология: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.

СЕМИНАР 6. ПРОБЛЕМЫ ЛИЧНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

ПЛАН

Проблемы социальной психологии личности. Личность - субъект социального взаимодействия. Социально-психологические типологии личности.

Личность и группа (статус личности в группе; адаптация и самоутверждение; самопрезентация личности; групповое давление, конформность и внушаемость, авторитет).

Личность и общество. Социализация личности. Ролевые теории личности.

Понятие значимого другого, Я-концепции, идентичности личности (Э. Фромм, Э.Эриксон). Социальная и личностная идентичность. Этапы формирования идентичности (Т.Шибутани). Формирование социальной идентичности в юношеском возрасте (Дж.Марсиа). Критерии зрелой идентичности. Проблемы идентичности современного человека.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 301с.
- Бернс Р. Развитие Я – концепции и воспитание /Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1986.
- Психология самосознания: Хрестоматия. – Самара: Изд. БАХРАХ-М, - 2000
- Солдатова Г.У., Шайгерова Л.А. Психологическая адаптация вынужденных мигрантов //Психологический журнал. – 2002. - №4. - Т.23. – С. 66.
- Шибутани Т. «Я концепция как персонификация» (со с.193); «органические основы «Я – концепции» (с.187); «Приспособление к значимым другим» (со с. 429) //Социальная психология /Пер. с англ. - Ростов-н/Д.: Феникс, 1999.

СЕМИНАР 7. СОЦИАЛИЗАЦИЯ И РЕГУЛЯЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

ПЛАН

Понятие о социализации личности. Содержание социализации. Внутренние (картина мира, личностные ценности, представления, установки, идентичность) и внешние (соответствие поведения социальным нормам) критерии социализации. Механизмы социализации (общение – фундаментальный механизм; социальный контроль, суггестия, подражание, идентификация и др.). Институты социализации. Стадии социализации (Г.А.Андреева, А.В.Петровский, З.Фрейд, Э.Эриксон). Особенности современной социализации.

Понятие о социальном поведении. Просоциальное (помогающее) поведение, асоциальное и антисоциальное. Альтруизм и агрессия, манипуляция – феномены социального поведения. Уровни регуляции социального поведения: общественно-

культурный, групповой, личностный. Ценности как регуляторы социального поведения. Социально-культурные и функционально-психологические теории ценностей. Виды ценностей. Общественные и групповые нормы. Виды групповых норм (дескриптивные и инъюктивные; делового и межличностного взаимодействия, нормы убеждений). Основные социальные нормы (помощи, взаимности, социальной ответственности). Нормы и социальные стереотипы. Личностные нормы (внутренние стандарты поведения). Социальная установка (аттитюд). Феноменология, структура и функции социальной установки. Проблема взаимосвязи социальной установки и поведения. Изменение социальных установок в теориях убеждающей коммуникации и теориях когнитивного соответствия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андриенко Е.В. Социальная психология: Учеб. пособие для пед. вузов / Под ред. В.А.Сластенина. – 2-е изд. – М.:Академия, 2003. – 264 с.
- Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник. – 5-е изд. - М.: Аспект-Пресс, 2002. – 364 с.
- Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2001.- 301 с.
- Нельсон Т. Психология предубеждений. Секреты шаблонов мышления, восприятия и поведения. – СПб.: «Прайм-ЕВРОЗНАК», 2003. – 384 с.

СЕМИНАР 8. БОЛЬШИЕ ГРУППЫ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

ПЛАН

Актуальность исследования больших социальных групп и их взаимодействия. Проблемы механизмов развития, лидерства в больших группах, пути рекрутации в группы. Классификация больших групп. Структурные элементы (психический склад, образ жизни группы, потребности, интересы, настроения). Понятие менталитета. Личность в большой группе.

Проблемы и методы исследования больших групп. Проблемы гендерной, возрастной психологии, этнопсихологии.

Психологические проблемы отдельных больших групп (средний класс, молодежь, средний возраст, пожилые).

Стихийные группы и массовые движения. Типы стихийных групп Специфика внутригрупповых процессов. Массовое сознание. Общественное мнение. Понятие о социальном движении. Проблемы управления массовыми явлениями психики и массовыми движениями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная пси-

хология XX столетия. – М., 2002.

- Андреева Г.М. Социальная психология. - М.: Аспект-Пресс, 2000.
- Богомолова Н.Н., Стефаненко Н.Г. Спецпрактикум по социальной психологии. – М.: МГУ, 1979.
- Кочетков В.В. Психология межкультурных различий. – М.: Персэ, 2002.
- Ольшанский Д.В. Психология масс. – СПб.: Питер, 2001.
- Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2000.
- Психология толпы / Институт психологии РАН. – М.: Изд-во КСП+, 1999.
- Семечкин Н.И. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2004.

СЕМИНАР 9. ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

ПЛАН

Понятие о прикладной и практической социальной психологии (Андреева Г.М.).
Цели и задачи прикладной психологии.

Социально-психологическая диагностика, социально-психологическое консультирование, социально-психологическое воздействие (манипулятивное, гуманистическое).

Отрасли прикладной социальной психологии (политическая, экономическая, здравоохранения, промышленная, экстремальная, экологическая, психология моды и рекламы, массовых коммуникаций).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник. – 5-е изд. - М.: Аспект-Пресс, 2002.
- Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. – М., 1995.
- Ковалев Г.А. Психология воздействия. – М., 1995.
- Крысько В.Г. Социальная психология. Схемы и комментарии. – М., 2001.
- Майерс Д. Социальная психология. - СПб., 1997.
- Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – Киев, 1990.
- Ольшанский Д.В. Психология масс. – СПб.: Питер, 2001.
- Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2000.
- Психология и психоанализ рекламы: Хрестоматия /Под ред Д.Я.Райгородского. – Самара: БАХРАХ, 2001.
- Психология толпы / Институт психологии РАН. – М.: Изд-во КСП+, 1999.
- Семечкин Н.И. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2004.
- Социальная психология: Учеб. пособие для вузов /Под ред. А.Н.Сухова, А.А.Деркача. – 2-е изд., испр. – М.: Академия, 2003.
- Харрис Р. Психология массовых коммуникаций. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2003.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

РАЗДЕЛ I. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

ПРАКТИКУМ 1. Я- КОНЦЕПЦИЯ ЛИЧНОСТИ И САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

ПЛАН

1. Я-концепция личности.
2. Самопрезентация.
3. Я в социальном мире.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1996.
- Бернс. Р. Я-концепция и воспитание. – М., 1986.
- Грачева И.И. Уровень перфекционализма и содержание идеалов личности: Дис. ... канд. психол. наук. - М., 2006.
- Кон И.С. В поисках себя: личность и ее самосознание.- М., 1984.
- Майерс Д. Социальная психология. – СПб., 1997.
- Овчарова Р.В. Социальная педагогика. – М., 2001.
- Основы социально-психологической теории /Под ред. А.А.Бодалева, А.Н.Сухова.- М.,1995.
- Пикулева О.А. Гендерные, возрастные и профессиональные особенности тактик самопрезентации: Дис. ... канд. психол. наук. - СПб., 2004.
- Хрестоматия по социальной психологии /Сост. и вст. очерки Т.В.Кутасовой.- М.,1995.
- Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании.- М., 1995.

1

Вводные замечания

Поведение человека является результатом взаимодействия между происходящим в его сознании и событиями окружающего мира, между его ощущением самого себя и социальным окружением. Социальное окружение влияет на самосознание человека. Оказавшись в группе определенной культуры, национальности, расы или пола, мы ясно осознаем свое отличие от других и реагируем на то, как нас воспринимают другие. Отношение к себе мотивирует наше поведение. Наши убеждения в отношении себя влияют на наши мысли и действия.

Часть личности человека, которая осознается, называется Я.

Я-концепция - это сознательное восприятие и оценка индивидом самого себя, то есть мысли и мнения о себе (Ф.Райс,2000).

Я-концепция человека включает не только его убеждения в том, кто он сейчас (я реальное), но также и то, кем бы он мог стать (я идеальное), его Я в пред-

ставлении других, представление человека о том, что о нем думают другие и о том, каким бы его хотели видеть другие (я-зеркальное) (Р.Бернс, 1983).

Я-реальное – структурный элемент Я-концепции. Это система приписываемых себе в данный момент жизни качеств, свойств, характеристик.

Я-идеальное - структурный элемент Я-концепции. Представление о себе в соответствии с желаниями (каким бы я хотел быть). Желаемое может состоять из социально одобряемых или предпочитаемых черт отдельных людей.

Я-зеркальное. Теорию зеркального Я впервые предложил Ч.Кули. Он экспериментально доказал, что главным ориентиром для Я-концепции является Я в восприятии другого человека, то есть представление индивида о том, что о нем думают другие.

Функции элементов Я-концепции.

Я-реальное мотивирует текущую активность, детерминирует выбор ближайших целей, детерминирует уровень притязаний, определяет особенности общения с людьми, выбор стратегии адаптации и жизненных стратегий.

Я-идеальное необходимо для сохранения самоуважения, мотивирует деятельность человека, определяет выбор статусов и социальных ролей, определяет долгосрочные цели и средства их достижения.

Я-зеркальное является основным источником формирования Я-концепции, регулирует поведение, контролирует реалистичность Я-концепции.

Через соотношение я-реального и я-идеального, а также сравнение себя с другими и под влиянием оценок окружающих у человека формируется самооценка.

Результатом самопознания человека является выработка им системы представлений о самом себе, или образа Я.

Я-образ - относительно устойчивая Я-концепция, которая состоит из динамичных Я-образов. Это актуально осознаваемая часть Я-концепции.

Самооценка обуславливает ту или иную степень самоуважения, чувства собственного достоинства. Люди различаются своими Я-концепциями: одни принимают концепцию независимого-Я, другие взаимозависимого-Я, что способствует различиям в их социальном поведении.

Люди с высоким самоуважением и чувством собственного достоинства, как правило, оказываются более эффективными. Самоэффективность личности связана с позитивным отношением к себе, своим способностям, возможностям, результатам деятельности и поведения и прежде всего достижениями в деятельности.

Однако, предрасположенность в пользу своего Я может не только способствовать самоуважению и самоэффективности, но и приводить к нереалистичному оптимизму, самолюбованию, социальной дезадаптации личности (Д.Майерс, 1997). Обнаружена тесная связь между неадекватной Я-концепцией и девиантным поведением.

Осознание человеком самого себя, своей самости есть **самосознание личности**. Оно может принимать различные формы: *самопознание, самоконтроль, самооценка, самопринятие, самоуважение*.

Самосознание тесно связано с уровнем притязаний, который проявляется в степени трудностей целей и задач, которые человек перед собой ставит. **Уровень притязаний** можно рассматривать как реализацию самооценки (завышенная, заниженная, адекватная). Самоуважение определяется соотношением уров-

ня притязаний личности к уровню ее реальных достижений. Чем выше уровень притязаний, тем выше должна быть самооэффективность личности. Успех в деятельности повышает самоуважение человека. Поддержание приемлемого для личности самоуважения составляет важную, как правило, неосознаваемую функцию самосознания.

Упражнение «Рисунок Я»

Процедура. Каждый участник изображает себя на листе, разделенном на три части: Я-реальное, Я-идеальное, Я-зеркальное.

Обсуждение. Чем отличается идеальный образ от реального? Как формируют Я-концепцию мнения других людей? Какие функции выполняет каждый из элементов Я-концепции?

Тест «Самооценка»

Инструкция: «Каждый человек имеет определенные представления об идеале наиболее ценных свойств личности. На эти качества люди ориентируются в процессе самовоспитания. Какие качества вы более всего цените в людях? У разных людей представления неодинаковы, а потому не совпадают результаты самовоспитания. Какие же представления об идеале имеются у вас? Разобраться в этом вам поможет следующее задание, которое выполняется в два этапа».

ЭТАП 1

Разделите лист бумаги на четыре равные части, обозначьте каждую часть римскими цифрами I, II, III, IV.

Даны четыре набора слов, характеризующих положительные качества людей. Вы должны в каждом наборе качеств выделить те, которые более значимы и ценны для вас лично, которым вы отдаете предпочтение перед другими. Какие это качества и сколько их – решает каждый сам.

Внимательно прочитайте слова первого набора качеств. Выпишите в столбик наиболее ценные для вас качества вместе с их номерами, стоящими рядом. Теперь приступайте ко второму набору качеств – и так до самого конца. В итоге вы должны получить четыре набора идеальных качеств:

Чтобы создать условия для одинакового понимания качества всеми участниками психологического обследования, приводится толкование этих качеств:

I. Межличностные отношения, общение

Вежливость – соблюдение правил приличия, учтивость

Заботливость – мысль или действие, направленное на создание благополучия людей, их попечение и уход.

Искренность – выражение подлинных чувств, правдивость.

Коллективизм – способность поддерживать коллективное начало, общие интересы, общее дело.

Отзывчивость – готовность отозваться на чужие нужды.

Радушие – сердечное, ласковое отношение.

Сочувствие – отзывчивое, участливое отношение к переживаниям, несчастью людей.

Тактичность – чувство меры, создающее умение вести себя в обществе, не задевать достоинства других людей.

Терпимость – умение без вражды относиться к чужому мнению, характеру, привычкам.

Чуткость – способность тонко улавливать оттенки переживаний других людей, понимать их переживания и откликаться эмоционально.

Доброжелательность – желание добра людям, готовность содействовать их благополучию.

Приветливость – способность выражать чувство личной симпатии, приязни.

Обаятельность – способность очаровывать, вызывать симпатию, привлекать других людей.

Общительность – способность легко устанавливать контакты, входить в общение.

Обязательность – верность слову, долгу, обещанию.

Ответственность – стремление отвечать за свои действия.

Откровенность – открытость, доступность для людей.

Справедливость – объективная оценка людей, их результатов в соответствии с истиной.

Совместимость – умение приспособлять свои поступки и действия к поведению других при решении общих задач.

Требовательность – строгость, ожидание от людей выполнения своих обязанностей.

II. Поведение

Активность – проявление заинтересованного, деятельностного отношения к окружающему миру, энергичное поведение.

Гордость – чувство собственного достоинства.

Добродушие – мягкость характера, расположенность к людям.

Порядочность – неспособность совершать подлые и антиобщественные поступки.

Смелость – способность принимать решения и осуществлять свои действия без страха.

Твердость – умение настоять на своем.

Уверенность – вера в правильность поступков, отсутствие колебаний и сомнений.

Честность – прямота, искренность в отношениях и поступках.

Энергичность – активность, решительность в поступках и действиях.

Энтузиазм – сильное воодушевление, душевный подъем.

Добросовестность – честное и качественное выполнение своих обязанностей.

Инициативность – стремление к новым формам деятельности, не побуждаемое извне.

Интеллигентность – высокая культура, образованность, порядочность и эрудиция.

Настойчивость – упорство в достижении цели.

Решительность – способность быстро принимать решения, преодолевать внутренние колебания.

Принципиальность – умение придерживаться твердых принципов, убеждений и взглядов на вещи и события.

Самокритичность – стремление объективно оценивать свое поведение, вскрывать свои ошибки и признавать недостатки.

Самостоятельность – способность осуществлять действия без посторонней помощи, своими силами.

Уравновешенность – ровный, спокойный характер и поведение.

Целеустремленность – наличие ясной цели, стремление ее достичь.

III. Деятельность

Вдумчивость – глубокое проникновение в суть дела.

Деловитость – знание дела, предприимчивость, толковость.

Мастерство – высокое искусство в какой-либо области.

Понятливость – сообразительность, умение понять смысл.

Скорость – быстрота выполнения действий, стремительность.

Собранность – сосредоточенность, подтянутость, аккуратность.

Точность – умение действовать в полном соответствии с планом, задачей, в соответствии с образцом.

Трудолюбие – любовь к труду, деятельности, требующей напряжения.

Увлеченность – умение целиком отдаваться какому-либо делу.

Усидчивость – усердие в том, что требует длительного времени и терпения.

Аккуратность – соблюдение во всем порядка, тщательность работы, исполнительность.

Внимательность – сосредоточенность на выполняемой деятельности.

Дальновидность – прозорливость, способность предвидеть, прогнозировать будущее.

Дисциплинированность – привычка к порядку, следование нормам и правилам.

Исполнительность – старательность, хорошее исполнение заданий.

Любознательность – пытливость ума, склонность к приобретению новых знаний.

Находчивость – способность быстро находить выход из затруднительных положений.

Последовательность – умение выполнять задания в строгом порядке, логически стройно.

Работоспособность – способность много и продуктивно работать.

Скрупулезность – особая тщательность и точность до мелочей.

IV. Переживания и чувства

Бодрость – ощущение полноты сил, деятельности, энергии.

Бесстрашие – отсутствие страха, храбрость.

Веселость – беззаботно-радостное состояние.

Душевность – искренне дружелюбие, расположенность к людям.

Милосердие – готовность помочь, простить из человеколюбия, сострадания.

Нежность – проявление любви и ласки.

Свободолюбие – любовь и стремление к свободе, независимости.

Сердечность – задушевность, искренность в отношениях.
 Страстность – способность целиком отдаваться чувству, увлечению.
 Стыдливость – способность испытывать чувство стыда, неловкости от совершенного или сказанного.
 Взволнованность – мера переживания, душевное беспокойство.
 Восторженность – большой подъем чувств, восторг, восхищение.
 Жалостливость – склонность к состраданию, жалости.
 Жизнерадостность – постоянное чувство радости, отсутствие уныния.
 Любвеобильность – способность любить многих.
 Оптимистичность – жизнерадостное мироощущение вера в успех.
 Сдержанность – способность сдерживать проявления своих чувств.
 Удовлетворенность – ощущение удовольствия от исполнения желаний.
 Хладнокровие – способность сохранять спокойствие и выдержку.
 Чувствительность – легкость возникновения переживаний, повышенная восприимчивость, высокая готовность к эмоциональному отклику.

ЭТАП II

Внимательно рассмотрите качества личности, выписанные вами из первого набора, найдите среди них такие, которыми вы обладаете реально. Обведите цифры при них кружочками. Теперь переходите ко второму набору качеств, затем третьему и четвертому.

Обработка

Подсчитайте, сколько вы нашли у себя реальных качеств (Р).

Подсчитайте количество идеальных качеств, выписанных вами (И), а затем вычислите их процентное отношение:

$$П = \frac{Р \cdot 100\%}{И}$$

Результаты сопоставьте с оценочной шкалой:

Пол	Уровни самооценки						
	Неадекватно низкий	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий	Неадекватно высокий
Муж.	0-10	11-34	35-45	46-54	55-63	64-66	67
Жен.	0-15	16-37	38-46	47-56	57-65	66-68	69

Резюме. Самооценка может быть оптимальной и неоптимальной. При оптимальной, адекватной самооценке субъект правильно соотносит свои возможности и способности, достаточно критически относится к себе, стремится реально смотреть на свои неудачи и успехи, старается ставить перед собой достижимые цели, которые можно осуществить на деле. К оценке достигнутого он подходит не только со своими мерками, но и старается предвидеть, как к этому отнесутся другие. Таким образом, адекватная самооценка является итогом поиска реальной меры, то есть без слишком большой переоценки и без излишней критичности к своему общению, деятельности и поведению. Такая самооценка является наилучшей.

Вводные замечания

Перфекционизм – это стремление быть совершенным, безупречным во всем. Некоторые западные ученые (D.Burns, 1980; R.Frost, 1984, 1985; A.Pacht, 1989; S.Blatt, 1996) склонны акцентировать внимание на негативных проявлениях перфекционизма, таких как трудности в общении, трудности с принятием решений, медлительность, трудоголизм, чрезмерная самокритичность, беспокойство, тревожность, навязчивые сомнения и опасения (D.Burns, 1980; A.Pacht, 1989). Другие психологи посвящали свои исследования изучению позитивных сторон этого явления, в частности, так называемой моральной одаренности перфекционистов (K. Debrowski, T. Piechovsky, 1972, 1976, 1997). В современных работах учитываются как негативные, так и позитивные аспекты данного явления (S. Peters, 2001; P. Hewitt & G. Flett, 2001).

В настоящее время проводится все больше исследований, целью которых является поиск методик, приемов психокоррекционной работы, направленной не на то, чтобы «излечить» от перфекционизма, а на то, чтобы помочь людям, стремящимся к совершенству, адаптироваться в социуме и в полной мере реализовать свой потенциал (B. Kerr, 2000; S. Peters, 2001). Основываясь на результатах клинических наблюдений и используя наработки предшественников, Хьюитт и Флетт описали три составляющих перфекционизма: перфекционизм, ориентированный на себя; перфекционизм, ориентированный на других; социально предписанный перфекционизм.

Высокий уровень перфекционизма, ориентированного на себя, предполагает наличие чрезвычайно высоких стандартов, установленных человеком для себя. Данная составляющая перфекционизма связана с целеустремленностью, тенденцией ставить перед собой «отдаленные», труднодостижимые цели и сосредотачиваться на них. Высокий уровень перфекционизма, ориентированного на других, предполагает наличие чрезвычайно высоких стандартов, установленных человеком для других, требовательность по отношению к окружающим, нетерпимость, нежелание прощать ошибки, несовершенства. Высокий уровень социально предписанного перфекционизма предполагает убежденность человека в том, что другие люди имеют относительно него чрезвычайно высокие ожидания, соответствовать которым очень трудно, если вообще возможно, но соответствовать этим стандартам необходимо, чтобы заслужить одобрение и приятие, избежать негативной оценки.

Исследование перфекционизма отечественными психологами связано с работами по роли идеала в развитии личности. *Идеал* может выступать в качестве совокупности норм поведения; иногда это образ, воплощающий наиболее ценные в этом смысле привлекательные человеческие черты, *образ*, который служит *образцом*. Это предвосхищенное воплощение того, чем он может стать. Это лучшие тенденции, которые, воплотившись в образе-образце, становятся стимулом и регулятором его развития (С.Л. Рубинштейн, 1989). В культурно-исторической концепции Л.С. Выготского идеал рассматривается как гипотетическая «конечная

цель» развития личности, главная ценностная установка, в соответствии с которой формируется «ценностное отношение» к собственным поступкам, событиям (Л.С. Выготский, 1982).

Основные мотивационные модели самопрезентации – это *самоусиление и самозащита и самоутверждение*.

Для самоусиления характерны возвеличивание своей личности, своего «Я», высокий уровень самооценки. Человек охотно приписывает себе социально одобряемые качества, идет на риск для того, чтобы произвести впечатление, рекламирует свой будущий успех, скрывает неудачи, пытается выделиться среди других.

Для самозащиты характерна низкая самооценка, попытки оградить свое «Я» от тяжелого психологического опыта, возможных унижений и неудач. Доминирует мотив сознательного самоунижения, попытки скрыть свое подлинное «Я».

Самоутверждение и самореализация возможны на основе адекватной самооценки, открытого поведения, проявления не только социально одобряемых, но и уникальных черт личности, позитивного восприятия других людей.

На стиль самопрезентации влияют когнитивные факторы (образ «Я», ценности, идеалы), культурные факторы (традиционные поощрения или осуждения) и личностные – уникальный набор приемов самопрезентации и социально-психологической адаптации.

Важным элементом общения является техника подачи самого себя – **самопрезентация**. Ее цели служит имидж. **Имидж** – это своего рода камуфляж, создающий у окружающих людей то впечатление, в котором нуждается его носитель.

Основными мотивами самопрезентации являются:

- стремление к развитию отношений с людьми;
- самоутверждение личности;
- необходимость совместной деятельности.

Для успеха имиджа необходимо учитывать его яркость, узнаваемость, соответствие ожиданиям социальной среды. Например, приоритетными характеристиками для имидж-составляющих личности психолога являются: привлекательность, личное обаяние, интеллигентность, впечатление здорового и счастливого человека, позитивная модальность настроения, интерес к людям и их проблемам, уверенность в себе, оптимизм, активность, индивидуальный стиль деятельности и общения. Культура, эрудиция и профессионализм должны присутствовать в профессиональном имидже любого специалиста. Однако для психолога общественное мнение выделяет такие качества, как социабельность, аффилиация, эмпатия, социальная активность, дипломатичность, рефлексивность и ответственность.

Имидж формируется как сознательно, так и произвольно самим специалистом и его окружением. Умелое представление в исключительно индивидуальной манере имидж-составляющих характеристик срабатывает на профессиональное и личностное самоутверждение.

Для имиджа человека большое значение имеет нравственная оценка его личности. Безупречный имидж – это достояние нравственных людей, не отступающих от морального, корпоративного и правового кодексов поведения. Более того, сильные личности устанавливают для себя повышенные моральные требо-

вания. Занижение нравственных требований к себе воспринимается ими как проявление слабости духа, ущербности личности.

Таблица 1

Схема имидж-составляющих

Визуальное восприятие человека	степень физической привлекательности степень выразительности манер и их привлекательности одежда и аксессуары (как отражение личной незаурядности, элегантности)
Интеллектуальное восприятие человека	впечатляющие личностные характеристики качества, отражающие профессиональный портрет специалиста
Статусное восприятие человека	оценка стратификационного статуса (положения в обществе) профессия должность
Социальный фон, влияющий на восприятие конкретного человека	личностные характеристики окружения: семья, друзья, знакомые, коллеги стратификационные характеристики окружения (к какой социальной группе относятся и степень престижа положения этой группы)
Влияние интерьера на восприятие человека	качество, стиль цветовое оформление пространственные характеристики

Шкала измерения тактик самопрезентации (С. Ли, Б. Куигли и др.)

Инструкция. Ниже приводятся утверждения, связанные с тем, как вы себя воспринимаете. Пожалуйста, внимательно прочтите инструкцию и постарайтесь дать как можно более точные и искренние ответы на все утверждения. Не существует верных и неверных ответов. Отвечая на вопросы, пожалуйста, обведите в кружок на приведенной шкале ту цифру, которая в большей степени соответствует вашему поведению.

Текст опросника

Очень редко 1 2 3 4 5 6 7 8 9 Очень часто

1	Я веду себя так, что другие боятся меня	123456789
2	Я использую свою силу для того, чтобы оказывать влияние на людей, когда мне это необходимо	123456789
3	Если я обижаю кого-то, я извиняюсь и обещаю больше этого не делать	123456789
4	Я даю объяснения до того, как делаю то, что может не понравиться окружающим	123456789
5	Я оправдываю свои поступки, чтобы уменьшить отрицательные реакции со стороны окружающих	123456789

6	Я рассказываю людям о своем успехе в тех делах, которые другие находят трудными	123456789
7	Я использую свои слабости, чтобы добиться расположения от окружающих	123456789
8	Я прошу других помочь мне	123456789
9	Я выражаю то же самое мнение, что и другие, для того чтобы они хорошо относились ко мне	123456789
10	Когда мне кажется, что я потерплю неудачу, я заблаговременно оправдываюсь	123456789
11	Я использую лесть, чтобы располагать к себе окружающих	123456789
12	Я болеваю под грузом ответственности «делать все хорошо»	123456789
13	Я прошу прощения, если сделал что-то не так	123456789
14	Я навожу других на мысль о том, что не могу что-то сделать, для того чтобы получить помощь	123456789
15	Я стараюсь служить образцом того, как должен вести себя человек	123456789
16	После дурного поступка я стараюсь, чтобы окружающие поняли, что, если бы они были на моем месте, им пришлось бы поступить точно так же	123456789
17	Я стараюсь заручиться поддержкой окружающих перед тем, как делать что-то, что может быть негативно воспринято	123456789
18	Я стараюсь загладить любую обиду, которую я причинил другим	123456789
19	Рассказывая другим о тех вещах, владельцем которых я являюсь, я также упоминаю об их стоимости	123456789
20	Я обращаю внимание на некорректные положения, заявления оппозиционных политических партий	123456789
21	Я стараюсь вызвать желание подражать мне, являясь для окружающих положительным примером	123456789
22	Когда я рассказываю кому-то о прошлых событиях, я претендую на большой вклад в выполнении положительных дел, чем это было на самом деле	123456789
23	Я рассказываю людям о своих достоинствах	123456789
24	Я стараюсь быть примером для подражания	123456789
25	Я заранее извиняюсь за действия, которые могут не понравиться другим	123456789
26	Я стараюсь убедить других вести себя так же положительно, как я	123456789
27	Я подавляю других для того, чтобы самому выглядеть лучше	123456789
28	Я делаю одолжения для людей, чтобы расположить их к себе	123456789
29	Я признаю ответственность за плохой поступок, когда моя вина очевидна	123456789
30	Я преувеличиваю значимость моих достижений	123456789
31	Я нерешителен и надеюсь, что другие возьмут на себя ответственность за общее дело	123456789
32	Я угрожаю другим, когда полагаю, что это поможет мне получить от них то, что я хочу	123456789
33	Я высказываю мнения, которые понравятся окружающим	123456789
34	Я критически высказываюсь о непопулярных группах	123456784
35	Я стараюсь убедить других в том, что не отвечаю за неудачу	123456789
36	Когда дела не ладятся, я объясняю, что в этом нет моей вины	123456789
37	Я веду себя в соответствии с представлением о том, как другим следует себя вести	123456789
38	Я рассказываю другим о своих положительных качествах	1 23456789
39	Когда меня упрекают в чем-то, я извиняюсь	123456789
40	Я обращаю внимание на добрые дела, которые делаю, так как их могут не заметить другие люди	123456789

41	Я поправляю людей, которые недооценивают ценность подаренных мною подарков	123456789
42	Слабое здоровье - причина моих посредственных оценок в школе	123456789
43	Я помогаю другим, зная, что они помогут мне	123456789
44	Я выдвигаю одобряемые другими причины для того, чтобы оправдать такое поведение, которое может не понравиться окружающим	123456789
45	Когда мое поведение кажется окружающим неправильным, я привожу веские причины для его оправдания	123456789
46	Когда я выполняю работу с кем-то, я стараюсь, чтобы мой вклад казался более значительным (чем это есть на самом деле)	123456789
47	Я преувеличиваю негативные качества тех людей, которые конкурируют со мной	123456789
48	Я придумываю извинения за плохое поведение	123456789
49	Я придумываю причины для оправдания за возможную неудачу	123456789
50	Я выражаю раскаяние, когда делаю что-то неправильно	123456789
51	Я запугиваю других	123456789
52	Когда я нуждаюсь в чем-то, я стараюсь хорошо выглядеть	123456789
53	Я недостаточно хорошо подготавливаюсь к экзаменам, потому что слишком вовлечен в общественную работу	123456789
54	Я говорю другим, что они сильнее и компетентнее меня, для того чтобы они сделали что-то для меня	123456789
55	Я претендую на доверие при выполнении дел, которых я прежде не делал	123456789
56	Я отрицательно высказываюсь по поводу людей, принадлежащих к конкурирующим группировкам	123456789
57	Я препятствую собственному успеху	123456789
58	Тревога мешает моим действиям	123456789
59	Я поступаю таким образом, чтобы вызвать страх у других, с целью побудить их делать то, что мне нужно	123456789
60	Когда я успешно справляюсь с заданием, я подчеркиваю его значимость	123456789
61	Я выдвигаю весомые обоснования своего поведения, независимо от того, насколько плохим оно может показаться окружающим	123456789
62	Чтобы избежать упреков, я стремлюсь уверить окружающих в том, что не собирался причинить им какой-то вред	123456789
63	Я говорю людям комплименты, чтобы расположить их к себе	123456789
64	Совершив плохой поступок, я пытаюсь объяснить окружающим, что они на моем месте сделали бы то же самое	123456789

Спасибо!

Ключ

Подсчет баллов производится по девятибалльной шкале (от 1 — «редко проявляется в поведении» до 9 — «очень часто проявляется в поведении»).

Все вопросы распределяются на двенадцать групп - тактик самопрезентации: с 1 по 5 — тактики защитного типа, с 6 по 12 — тактики ассертивного типа самопрезентации.

Каждая тактика самопрезентации включает в себя определенные номера и количество вопросов (тактика 6 — «желание понравиться» включает 8 вопросов, остальные — по 5).

1. Оправдание с отрицанием ответственности — 35, 36, 39, 48, 62.
2. Оправдание с принятием ответственности — 5, 44, 45, 61, 64.
3. Отречение — 4, 10, 17, 25, 49.
4. Препятствование самому себе — 12, 42, 53, 57, 58.
5. Извинение - 3, 13, 18, 29, 50.
6. Желание/старание понравиться — 9, 11, 28, 33, 38, 43, 52, 63.
7. Запугивание — 1, 2, 32, 51, 59.
8. Просьба/мольба — 7, 8, 14, 16, 54.
9. Приписывание себе достижений — 22, 23, 40, 46, 55.
10. Преувеличение своих достижений — 6, 19, 30, 41, 60.
11. Негативная оценка других — 20, 27, 34, 47, 56.
12. Пример для подражания — 15, 21, 24, 26, 37.

3

Вводные замечания

В 30-е годы было изобретено несколько методов исследования взаимосвязей между людьми, на основании одного из таких подходов была создана социометрия - психологический метод для выяснения распределения ролей в коллективе. В 1951 году Рэй Соломонофф (Ray Solomonoff) и Анатолий Рапопорт (Anatol Rapoport) положили начало современной теории социальных сетей. Термин «**социальная сеть**» был введен в 1954 году социологом из «Манчестерской школы» Джеймсом Барнсом в работе «Классы и собрания в норвежском островном приходе», вошедшей в сборник «Человеческие отношения». Он развил подход к исследованию взаимосвязей между людьми с помощью социограмм, то есть визуальных диаграмм, в которых отдельные лица представлены в виде точек, а связи между ними — в виде линий. В 1959–1968 гг. венгерские математики Пол Эрдос (Paul Erdos) и Альфред Реньи (Alfred Renyi) написали восемь статей, описывающих принципы формирования социальных сетей. Дункан Уоттс (Duncan J. Watts) и Стивен Строгач (Steven H. Strogatz) развили теорию социальных сетей, и в числе многих других открытий ввели понятие коэффициента кластеризации (clustering coefficient) – степени близости между неоднородными группами. К 70-м годам окончательно сформировался комплекс социологических и математических методов исследований, которые составляют научный фундамент современного анализа социальных сетей.

Что такое социальная сеть? Очень сложно дать определение социальной сети. Для этого можно использовать следующую последовательность определений:

1. В общем случае сеть характеризуется как особый тип связей между позициями индивидов, объектов или событий, которые отбираются в зависимости от целей построения сети.
2. Местоположение индивидов или объектов называется узлами сети, или акторами.
3. Акторы описываются (характеризуются) атрибутами.
4. Определенный рисунок связей между акторами образует сетевую структуру. (Связи между акторами могут и отсутствовать).
5. Некоторые акторы могут быть связаны друг с другом сильнее, чем с другими.
7. Наиболее важными, с точки зрения изучения как отдельных элементов, так и системы в целом, являются структура отношений между акторами и местоположение отдельных акторов в сети.

Психолог О. Казьмина (1998), опираясь на теорию социальных сетей и социальной поддержки, предлагает методику исследования межличностных отношений подростков, их адаптации в социальной среде, которая состоит из рисунка социальной сети и специального опросника.

Методика исследования социальных сетей

Часть 1. Рисунок социальной сети

Испытуемому предлагается восемь цветных карандашей, соответствующих цветам теста М. Люшера, (красный, синий, зеленый, желтый, фиолетовый, серый, черный, коричневый) и лист бумаги.

Дается следующая **инструкция**: *«В вашей жизни существует определенный круг людей – дома, в школе, в спортивной секции и т.п. Обозначьте себя и этих людей каким-либо символом (кружком, квадратом и т.п.). Используйте разные цвета. Расположите ваших знакомых на рисунке на таком расстоянии от себя, насколько для вас важны отношения с ними. Соедините тех людей, которые общаются между собой».*

Затем перед испытуемым раскладывается восемь карандашей, а он должен составить последовательность этих цветов по предпочтению.

После этого психолог беседует с подростком и просит его дать краткую характеристику самому себе и каждому члену сети. Выясняются их взаимоотношения с испытуемым, пол, возраст, род занятий.

Часть 2. Опросник

В дополнение к рисунку социальной сети используется специальный опросник, в который входят **три блока**:

- выявление всей социальной сети респондента;

- обнаружение «ядра» социальной сети;
- уточнение ролей каждого члена социальной сети респондента.

Вопросы сгруппированы таким образом, что часть из них раскрывает тех членов социальной сети, которые оказывают *инструментальную (материальную)* поддержку респонденту, часть – *эмоциональную*, а часть вопросов касается *общности интересов* респондента и членов социальной сети.

Первый блок опросника

При ответе на эти вопросы нужно, глядя на свой рисунок социальной сети, называть конкретные имена. В том случае, если человек говорит, что таких людей у него много, его просят написать только первые восемь человек.

1. Кого вы можете попросить заботиться о животных или цветах в вашем доме, если вам нужно уехать на какое-то время?
2. С кем вы обсуждаете проблемы, связанные с учебой?
1. Кто помогал вам в домашних делах в последние три месяца?
2. С кем вы проводите свободное время?
3. Кого вы считаете лучшим другом?
4. С кем вы обсуждаете личные проблемы?
5. Кто оказывает Вам помощь в принятии важных жизненных решений?
6. У кого вы можете взять в долг значительную сумму денег?
7. С кем вы живете в доме и кого из соседей вы знаете?

Второй блок опросника

Перед ответом на вопросы второго блока подростку дается задание составить список всех, кто упоминался при ответах на первый блок опросника. Далее испытуемого просят дать характеристику каждому из них, учитывая следующие вопросы:

1. Пол каждого упомянутого человека.
2. Ролевые отношения (отец, мать, брат, сосед, преподаватель, друг, тренер и т.д.).
3. С кем из указанных людей находитесь в более близких отношениях?
4. Кто из них живет близко, а кто далеко?
5. Кто из названных людей связан с вами домашним хозяйством?
6. Кто из названных людей учится вместе с вами?
7. Если вы верующий, то кто исповедует ту же религию?
8. Кто из названных людей предпочитает те же развлечения, что и вы?

Третий блок опросника

Здесь испытуемого просят выделить тех людей, отношения с которыми для него наиболее значимы. Эти люди составляют так называемое «ядро социальной сети». Подросток дает характеристику каждому из них, отвечая на вопросы:

1. Как вы познакомились с этим человеком?
2. Как долго вы с ним знакомы?
3. Как часто вы с ним встречаетесь?
4. Как далеко от вас он живет?
5. Его возраст.
6. Его род занятий.

Качественный анализ взаимодействий

Испытуемый оценивает свои взаимоотношения с каждым из первого списка по пяти переменным:

- Частота контактирования.
- Эмоциональная окраска взаимоотношений.
- Вынужденность контактов.
- Оказание конкретной материальной помощи.
- Симметричность взаимодействия.

После проведения всех методических процедур становится возможным выявить следующие параметры социальной сети подростка:

Размер сети – это количество лиц, которых нарисовал респондент. Размер сети для здоровых, нормально адаптированных подростков 10-30 человек. Если их меньше 10, то следует говорить о сужении социальной сети и внимательно анализировать качественные показатели.

Плотность сети измеряется для того фрагмента сети, который называется ядром. В него входят люди, с которыми у подростка наиболее доверительные отношения. Показатель плотности – это число связей между членами этой выборки, деленное на число потенциально возможных связей. Если этот показатель приближается к единице, то можно говорить о чрезмерно плотной социальной сети, что является признаком социального неблагополучия.

Число родственников. Если их количество в социальной сети больше половины, это является показателем того, что подросток несамостоятелен, излишне опекаем.

Количество инструментальных поддержек. Это люди, которые помогают в домашних делах, участвуют в обсуждении учебных и профессиональных проблем, могут помочь материально.

Количество эмоциональных поддержек. Число лиц, с которыми обсуждаются интимные проблемы, чьи советы принимаются.

Количество социальных сфер деятельности (ранг социализации). Каждому респонденту присваиваются баллы за участие в различных видах деятельности – совместное проживание, учебная, игровая, досуговая, религиозная и другие

Количество друзей. Сюда входят люди, с которыми подростка связывают эмоционально значимые, поддерживающие отношения.

Резюме. В результате проведенного исследования выясняется количество и основные характеристики людей, включенных в социальную сеть подростка, ее ядро. Психолог получает достаточно полное объективное представление о характере

взаимодействия подростка с окружающими и, что особенно важно, кто и какой вид поддержки ему оказывает, а также кому из социальной сети помогает сам подросток и какой вид поддержки предоставляет.

ПРАКТИКУМ 2. КОММУНИКАТИВНАЯ ЛИЧНОСТЬ

ПЛАН

1. Исследование коммуникативных и организаторских склонностей.
2. Исследование коммуникативной компетентности личности.
3. Диагностика коммуникативного контроля личности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Диагностика коммуникативного контроля (М. Шнайдер) //Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., 2002.
- Жуков Ю.М., Петровская Л.А., Растянкин П.В. Диагностика и развитие компетентности в общении. - М., 1990.
- Жуков Ю.М. Коммуникативная компетентность. - М., 1991.
- Мельникова Н.В. Социально-психологическая компетентность старшеклассников в общении: Дис. ... канд. психол. наук – М., 1992.
- Овчарова Е.В. Социально-психологическая компетентность будущих социальных психологов и технологии ее формирования в вузе: Дис. ... канд. психол. наук. - Ярославль, 2008.
- Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности. – СПб., 2003.

1

Вводные замечания

Коммуникативные и организаторские склонности представляют собой важный компонент и предпосылку развития способностей в тех видах деятельности, которые связаны с общением с людьми, с организацией коллективной работы. Желание заниматься организаторской деятельностью и общаться с людьми зависит и от содержания соответствующих форм активности, и от типологических особенностей самой личности. Во многом они определяются субъективной ценностью и значимостью для человека будущих результатов его активности и отношением к лицам, с которыми он взаимодействует. Это следует учесть, составляя рекомендации для испытуемых с низким уровнем развития исследуемых склонностей. Достаточно часто склонности появляются в ходе таких видов деятельности и общения, которые вначале человеку безразличны, но по мере включения в них становятся значимыми. Здесь важны собственные усилия и преодоление коммуника-

тивных барьеров, которые возможны, если человек ставит себе сознательную цель саморазвития.

Весьма распространенному, но устаревшему мнению о том, что коммуникативные способности относятся к *природной* одаренности человека, можно противопоставить мнение специалистов о том, что коммуникативные способности следует развивать и для этого есть все возможности. «Современный человек достаточно одарен, чтобы развить в себе высокую коммуникативную производительность, даже если он не является врожденным «гением общения» (Сидоренко Е.В., 2003).

ТЕСТ- ОПРОСНИК КОС

Цель: исследование коммуникативных и организаторских склонностей.

Тест КОС можно проводить и с одним испытуемым, и с группой. Испытуемым раздаются тексты опросника, бланки для ответов, и зачитывается инструкция.

Инструкция: «Предлагаемый Вам тест содержит 40 вопросов. Прочитайте их и ответьте на все вопросы с помощью бланка. На бланке напечатаны номера вопросов. Если Ваш ответ на вопрос положителен, то есть Вы согласны с тем, о чем спрашивается в вопросе, то на бланке соответствующий номер обведите кружочком. Если же Ваш ответ отрицателен, то есть Вы не согласны, то соответствующий номер зачеркните. Следите, чтобы номер вопроса и номер в бланке для ответов совпадали. Имейте в виду, что вопросы носят общий характер и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Возможно, на некоторые вопросы Вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать тот ответ, который Вы считаете предпочтительным. При ответе на любой из этих вопросов обращайтесь внимание на его первые слова и согласовывайте свой ответ с ними. Отвечая на вопросы, не стремитесь произвести заведомо приятное впечатление. Важна искренность при ответе».

Опросник

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего решения?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причинённое Вам кем-то из Ваших товарищей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?

8. Если возникли какие-то помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?
9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вам включиться в новую для Вас компанию?
12. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удаётся устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?
15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли Вас окружающие люди и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых для Вас людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли Вы, что Вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую для Вас компанию?
30. Принимали ли Вы участие в общественной работе в школе?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято Вашими товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую для Вас компанию?
34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?

37. Верно ли, что у Вас много друзей?
 38. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания у своих товарищей?
 39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
 40. Правда, ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов:

Цель обработки результатов – получение индексов коммуникативных и организаторских склонностей. Для этого ответы испытуемого сопоставляют с дешифратором и подсчитывают количество совпадений отдельно по коммуникативным и организаторским склонностям. В дешифраторе учитывается построчное расположение номеров вопросов в бланке для ответов.

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

Дешифратор

Склонности	Ответы	
	положительные	отрицательные
Коммуникативные	номера вопросов 1-й строки	номера вопросов 3-й строки
Организаторские	номера вопросов 2-й строки	номера вопросов 4-й строки

Чтобы определить уровень коммуникативных и уровень организаторских склонностей, нужно высчитать их коэффициенты. Коэффициенты представляют собой отношение количества совпадающих ответов той или иной склонности к максимально возможному числу совпадений, в данном случае – к 20. Формулы для подсчета коэффициентов:

$$K_k = K_x / 20; K_o = O_x / 20,$$

где K_k – коэффициент коммуникативных склонностей;

K_o – коэффициент организаторских склонностей;

K_x и O_x – количество совпадающих с дешифратором ответов соответственно по коммуникативным и организаторским склонностям.

Анализ результатов

В ходе анализа результатов сначала дают оценку уровня коммуникативных и организаторских склонностей испытуемого. Для этого пользуются шкалой оценок.

Шкала оценок коммуникативных и организаторских склонностей

Кк	КО	Шкала оценки
0,10 – 0,45	0,2 – 0,55	1
0,46 – 0,55	0,56 – 0,65	2
0,56 – 0,65	0,66 – 0,70	3
0,66 – 0,75	0,71 – 0,80	4
0,75 – 1,00	0,81 – 1,00	5

Уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей характеризуется с помощью оценок по шкале следующим образом. Испытуемые, получившие оценку 1, – это люди с низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

Испытуемые, получившие оценку 2, имеют коммуникативные и организаторские склонности ниже среднего уровня. Они не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе, предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства, испытывают трудности в установлении контактов с людьми и в выступлении перед аудиторией, плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не отстаивают свое мнение, тяжело переживают обиды. Во многих делах они предпочитают избегать проявления самостоятельных решений и инициативы.

Для испытуемых, получивших оценку 3, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, планируют свою работу, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Эта группа испытуемых нуждается в дальнейшей серьезной и планомерной воспитательной работе по формированию и развитию коммуникативных и организаторских склонностей.

Испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким, друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятий, способны принимать самостоятельное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.

Испытуемые, получившие высшую оценку 5, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней, быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, это инициативные люди, которые предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято другими. Они могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать разные игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает, и сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникации и организаторской деятельности.

2

Вводные замечания

Коммуникативная компетентность понимается как совокупность навыков и умений, необходимых для эффективного общения, адекватных коммуникативным задачам и достаточных для их решения. Она включает такие факторы как общительность, коммуникативная чувствительность, социальная смелость, дипломатичность и проницательность в групповых отношениях, умение выдерживать нагрузки, связанные с широким общением, умение влиять на окружающих, ситуативная адаптивность.

Фактор «общительность» включает в себя способности к установлению и поддержанию контактов, навыки управления процессом общения, обладание широким репертуаром стилей общения, необходимых в различных формах взаимодействия.

Фактор «коммуникативная чувствительность» включает в себя умение воспринимать те сигналы, которые произвольно или непроизвольно проскальзывают в поведении партнера по общению, умение слушать и слышать. Имеется в виду не только умение понимать открытые коммуникативные сигналы, но и умение распознать скрытый смысл - подтекст, двусмысленность, ложь - т.е. те сигналы, которые партнер по общению предпочел бы скрыть.

Фактор «влияние на людей», характеризует свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения для достижения своих целей и включает такие характеристики как умение выражать свои мысли, экспрессивность, умение общаться с различными категориями людей на разных уровнях, харизматичность.

Фактор «харизматичность», отражая психологическую притягательность человека и способность вызывать у людей приверженность своим целям и энтузиазм в достижении этих целей, занимает особое место в системе перечисленных характеристик.

Фактор «ситуативная адаптивность» предполагает наличие осознанной гибкости поведения в зависимости от необходимости перемен и новых перспектив развития организации, умение действовать в соответствии с ситуацией, грамотное оперирование различными стилями руководства, управление группой в раз-

личных фазах ее жизненного цикла (основание, рост, зрелость, перспективы развития) (Е.В. Сидоренко, 2001).

Определение социально-коммуникативной компетентности включает в себя два понятия – социальная компетентность и коммуникативная компетентность.

Социальная компетентность означает способность соотносить свои устремления с интересами других людей и социальных групп, продуктивно взаимодействовать с членами группы, решающей общую задачу, и позволяет использовать ресурсы других людей и социальных институтов для решения задач.

Коммуникативная компетентность означает готовность получать в диалоге необходимую информацию, представлять и цивилизованно отстаивать свою точку зрения в диалоге и в публичном выступлении на основе признания разнообразия позиций и уважительного отношения к ценностям других людей.

Социально-коммуникативная компетентность подразумевает развитие следующих умений:

1. Умение понимать эмоциональное состояние сверстника, взрослого (весёлый, грустный, рассерженный, упрямый и т. д.) и рассказать о нём.
2. Умение получать необходимую информацию в общении.
3. Умение выслушать другого человека, с уважением относиться к его мнению, интересам.
4. Умение вести простой диалог со взрослыми и сверстниками.
5. Умение спокойно отстаивать своё мнение.
6. Умение соотносить свои желания, стремления с интересами других людей.
7. Умение принимать участие в коллективных делах (договориться, уступать и т.д.)
8. Умение уважительно относиться к окружающим людям.
9. Умение принимать и оказывать помощь.
10. Умение не ссориться, спокойно реагировать в конфликтных ситуациях.

Под **социально-коммуникативной компетентностью личности** понимается способность индивида эффективно взаимодействовать с окружающими людьми в системе межличностных отношений. Этот вид компетентности формируется в ходе освоения индивидом систем общения и включения в деятельность. В ее состав входят: 1) умение ориентироваться в социальных ситуациях; 2) умение правильно определять личностные особенности и эмоциональные состояния других людей; 3) умение выбирать адекватные способы обращения с ними и реализовывать их в процессе взаимодействия; 4) особую роль играет умение поставить себя на место другого человека (идентификация), понимать его чувства, сопереживать ему (эмпатия) и предвидеть и прогнозировать поведение других и свое собственное в процессе общения (социальная интуиция и социальная рефлексия).

С точки зрения гуманистической концепции, помехами общения, снижающими его эффективность, являются социально-коммуникативная неуклюжесть, нетерпимость к неопределенности, чрезмерный конформизм, повышенное стремление к превосходству над другими людьми, преобладание мотивации избегания неудач и низкий порог чувствительности к блокировке потребностей, стремлений и желаний, повышенная нетерпимость в общении (фрустрационная нетолерантность).

ОПРОСНИК СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ (СКК) Н.П. ФЕТИСКИНА

Инструкция: «На следующих страницах вы найдете ряд высказываний об особенностях поведения, привычках и взглядах. Решите, пожалуйста, для каждого высказывания, согласны ли вы с ним или нет. Если согласны, то в клетке регистрационного бланка под номером соответствующего утверждения поставьте цифру «1», а если не согласны, то цифру «0». Учтите, что в самом опроснике нет правильных или неправильных ответов. Отвечайте по порядку и не старайтесь произвести лучшее впечатление. Вы облегчите себе работу, если будете давать первый ответ, который приходит в голову».

Вопросы

1. Если в разговоре неожиданно возникает большая пауза, мне часто ничего не приходит на ум, чтобы спасти ситуацию.
2. Мне досадно, что другие более удачливы, чем я.
3. Мне приятно, что я должен высказывать свое мнение по какому-то делу, не зная, что об этом думают другие.
4. Я быстро теряю самообладание, но также быстро опять беру себя в руки.
5. Человек с неясным, гнусавым произношением раздражает меня.
6. На вечеринке, в кругу малознакомых людей я тоже могу внести вклад в то, чтобы вечер удался.
7. Я еще не достиг той должности, которую заслуживаю по результатам моей работы.
8. Я смущаюсь, когда меня представляют известному деятелю, потому что не знаю, что он обо мне подумает.
9. Я могу так рассвирепеть, что, например, бью посуду.
10. Я часто пасую перед трудностями еще прежде, чем возьмусь за дело.
11. В отпуске я редко знакоюсь с другими людьми.
12. Я не люблю быть в центре внимания.
13. Если я сам не могу принять решения по важному личному вопросу, то действую по совету пожилого уважаемого человека.
14. Если я прихожу в ярость, то разряжаюсь, выполняя такую физическую работу, как например, рубка дров.
15. Я придаю большое значение тому, что обо мне думают.
16. Мне легче тогда, когда мне говорят, что нужно делать.
17. Мне трудно подружиться с кем-нибудь.
18. В большинстве случаев я всегда вижу вначале хорошие стороны человека или дела.
19. Принимая решения, я спокойно взвешиваю все «за» и «против».
20. Время от времени я теряю терпение и свирепею.
21. Я с удовольствием берусь за такие задания, при которых другие люди находятся в моем подчинении.
22. Я легко отказываюсь от намерения, если другие об этом невысокого мнения.

23. В обществе я могу непринужденно беседовать с людьми, которых я никогда не видел.
24. У меня нет настоящих друзей.
25. Я часто вижу сначала плохие и слабые стороны человека или дела.
26. Мне было бы приятно, если бы другие восторгались мной.
27. У меня часто бывает плохое настроение.
28. Мне лучше, если я могу присоединиться к мнению других.
29. В целом я спокоен, и меня нелегко вывести из себя.
30. У меня редко бывают гости.
31. Я чувствую себя ущемленным, когда других повышают в должности.
32. В решительных ситуациях зачастую внутреннее беспокойство заставляет меня принимать быстрые решения.
33. Я присоединяюсь к мнению коллектива, как правило, лишь тогда, когда большинство его одобрит.
34. Меня редко приглашают в гости.
35. Как правило, я отношусь к людям скептически и недоверчиво.
36. Я с удовольствием хожу на карнавал или другие веселые празднества.
37. Чаще всего я уверенно смотрю в будущее.
38. На собраниях я охотно присоединяюсь к мнению руководителей.
39. В поездке я никогда не беседую с попутчиками.
40. Меня угнетает, если я вынужден откладывать принятые решения.
41. Я охотно даю указания.
42. Если в моем коллективе возникают разногласия, я держусь в стороне.
43. Если я здорово свирепею, то я часто теряю самообладание.
44. Чаще всего я нахожу, что жизнь стоит того, чтобы жить.
45. Я охотно провожу свой досуг с друзьями или в группах по интересам.
46. Меня тревожит то обстоятельство, что я не знаю, что меня ждет в жизни.
47. Если я хорошо подумаю, то я скорее склонен критиковать.
48. Мне нравится, что другие делают то, что я от них требую.
49. Мне не нравится, когда в книгах и фильмах действие в конце остается незавершенным или кончается иначе, чем я ожидал.
50. Я – оптимист.
51. Часто у меня выскакивают замечания, которые я лучше всего проглотил бы.
52. Мне трудно установить контакт между людьми, которые не знают друг друга.
53. Когда я в ярости, я говорю неслыханные вещи.
54. Я скучаю, когда другие веселятся.
55. Чаще всего я нахожу бессмысленным преследовать личные цели.
56. Я избегаю общения с людьми, о которых не знаю, что можно подумывать.
57. У меня нет никаких особенных интересов, так как мне ничто по-настоящему не доставляет удовольствия.
58. Часто я не могу совладать со своим раздражением и бешенством.
59. Я - коммуникабельный и открытый человек.
60. Я стремлюсь превосходить других.
61. По отношению к другим я отзывчив и обязателен.
62. Я везде быстро завязываю знакомства.
63. Ежедневные трудности часто лишают меня покоя.

64. Прежде чем высказать свое мнение, я сначала проверяю, что об этом думают другие.
65. Неожиданный гость часто бывает для меня некстати.
66. На должности, соответствующей моим притязаниям, я бы мог по-настоящему развернуться.
67. Я считаю, что лучше никому не доверять.
68. Я могу хорошо настроиться на неожиданный визит.
69. К сожалению, я отношусь к тем, кто часто приходит в бешенство.
70. Я редко бываю в подавленном, плохом настроении.
71. Я легко теряю хладнокровие, когда на меня нападают.
72. Я думаю, что популярность меня бы не тяготила.
73. Я могу во всех сторонах жизни найти что-то хорошее.
74. Часто я сам отказываю себе в исполнении желаний, чтобы избежать разочарований.
75. Я лучше примирюсь с чем-то, чем дам дойти делу до спора.
76. Я редко нахожу нужные слова, когда мне кого-нибудь представляют.
77. Я не люблю еще раз обдумывать решения.
78. Я редко могу по-настоящему радоваться.
79. Мне не трудно внести оживление в общество.
80. Если мне что-то не удастся, я думаю, что в следующий раз получится лучше.
81. Мне не нравится, когда другие просят у меня совета.
82. Я буду лучше сам по себе: тогда мне не придется разочаровываться.
83. Я не люблю дел, решение которых предоставляют будущему и выжидают, как они будут развиваться.
84. При хороших известиях я всегда боюсь, что при ближайшем рассмотрении в деле окажется загвоздка.
85. К новым коллегам я могу привыкнуть лишь спустя длительное время.
86. Часто я высказываю угрозы, которые не принимаю всерьез.
87. Когда меня справедливо критикуют, я скорее соглашаюсь, чем защищаюсь.
88. Часто я, не подумав, говорю что-то, а потом раскаиваюсь.
89. Меня беспокоит, что я не знаю точно, что другие обо мне думают.
90. Когда на меня наваливаются события, на которые я не имею влияния, то я люблю сюрпризы.
91. Я чаще всего признаю правоту других, хотя и не разделяю их мнения.
92. Я радуюсь общению.
93. Для меня обременительно, если мой распорядок дня нарушают непредвиденные обстоятельства.
94. Я быстро капитулирую, если что-то не удастся.
95. Мои будни в целом интересны и занимательны.
96. Непредвиденные события чаще всего меня приводят в замешательство.
97. Когда мне кто-то обещает что-либо сделать, я опасаюсь, что это не получится.
98. Мне не нравится, когда я должен выполнять распоряжения людей, которые меньше меня понимают.
99. Неловкую ситуацию, в которую кто-нибудь попадает, я могу обыграть так, что другим это не бросится в глаза.
100. Часто я нервничаю из-за кого-нибудь.

101. Я люблю знать заранее, кто будет на званом вечере.
102. Я избегаю критиковать своего руководителя, хотя иногда это необходимо.
103. Меня беспокоит, когда у моих друзей, к которым я приглашен, я встречаю незнакомых людей.
104. Часто я слишком быстро сержусь на других людей.
105. Когда со мной разговаривает чужой человек, я часто не знаю, что я должен сказать.
106. При неудачах я, как правило, боюсь за свой авторитет.
107. Я часто сомневаюсь в своих способностях.
108. Я охотно стал бы знаменитостью.
109. Я часто чувствую себя, как пороховая бочка перед взрывом.
110. Мне неприятно, когда мои близкие приглашают гостей без моего ведома.
111. Когда я получаю новое задание, то я часто думаю, что я его не осилю.
112. Я охотно беседую с людьми, когда предоставляется возможность.
113. Я не утаиваю своего мнения.
114. Я думаю, что другие относятся ко мне предвзято.
115. Я охотно предоставляю что-то случая.
116. Мне не нравится, когда мне дают почувствовать, что без меня нельзя обойтись.
117. Я могу втянуть в разговор незнакомых людей.
118. Я охотно пробую что-то, когда с самого начала неизвестно, какой будет исход.
119. Я быстро капитулирую.
120. По сравнению с проведенной мною работой я должен заслуживать большего признания.
121. Мне трудно вести беседу с незнакомым человеком.
122. Мои чувства легко оскорбить.
123. Прежде чем занять позицию в каком-либо вопросе, я жду, пока не узнаю мнения других.
124. Мне чаще всего трудно спокойно выбрать из нескольких вещей или возможностей.
125. Со знакомыми, которых долго не видел, я неохотно заговариваю первым.
126. Я склонен во время спора говорить громче, чем обычно.
127. Чаще всего я придерживаюсь пословицы: «Смелость города берет».
128. Я охотно вошел бы в круг людей, которые принимают важные решения.
129. Я склонен к тому, чтобы быстро осуждать или защищать людей.
130. Если бы я смог повторить все сначала, то я быстрее достиг того, что имею сейчас.
131. Я могу припомнить, что как-то раз я был так взбешен, что взял первую попавшуюся мне вещь и разбил ее.
132. Я, как правило, придерживаюсь принципа: сначала подумай, а потом сделай.
133. Я должен бы больше делать для того, чтобы найти то признание, которого я заслуживаю.

Ключ к тесту:

1. Социально-коммуникативная неуклюжесть: 1+,6-,11+,17+,23-,24+,30+,34+,36-,39+,45-,52+,59-,61-,62-,65+,68-,76+,79-,85+,92-,99-,103+,105+,110+,112-,117,121+,125+.

2. Нетерпимость к неопределенности:

5+,8+,13+,19,32+,40+,46+,49+,56+,77+,83+,89+,90-,93+,96+,101+,115-,118-,124+,129+,132-.

3. Чрезмерное стремление к конформности:

3-,15+,16+,22+,28+,33+,38+,42+,64+,75+,87+,91+, 102+,113-,123+.

4. Повышенное стремление к статусному росту:

2+,7+,12-,21+,26+,31+,41+,48+,60+,66+,72+,81+,98+,106+,108+,116+,120+, 128+,130+,133+.

5. Ориентация на избегание неудач:

10+,18-,25+,27+,35+,37-,44-,47+,50-,54+,55+,57+,67+,70-,73-,74+,78+,80-,84+,94+,95-,97+,107+,111+,114+,119+,127-.

6. Фрустрационная нетолерантность: 4+,9+,14+,20+,29-

.,43+,51+,53+,63+,69+,71+,86+,88+,100+,104+,109+,122+, 126+,131+.

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75
76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125
126	127	128	129	130	131	132	133																	

Нормативы, полученные в контрольном исследовании:

Шкала	СКН	НН	К	ССР	ИН	ФН
Среднее значение	8,04	9,71	5,83	9,13	8,13	8,50
Среднеквадратическое отклонение	5,78	3,26	3,01	3,14	3,88	3,64

Диагностика коммуникативного контроля М. Шнайдера

Назначение. Методика предназначена для изучения уровня коммуникативного контроля. Согласно М. Шнайдеру, люди с высоким коммуникативным контролем постоянно следят за собой, хорошо осведомлены, где и как себя вести. Управляют своими эмоциональными проявлениями. Вместе с тем они испытывают значительные трудности в спонтанности самовыражения, не любят непрогнозируемых ситуаций.

Люди с низким коммуникативным контролем непосредственны и открыты, но могут восприниматься окружающими как излишне прямолинейные и навязчивые.

Инструкция. Внимательно прочитайте 10 высказываний, отражающих реакции на некоторые ситуации общения. Каждое из них оцените как верное (В) или неверное (Н) применительно к себе, поставив рядом с каждым пунктом соответствующую букву.

Опросник

1. Мне кажется трудным подражать другим людям.
2. Я смог бы свалить дурака, чтобы привлечь внимание окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что мои переживания более глубоки, чем это есть на самом деле.
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
6. В различных ситуациях в общении с другими людьми я часто веду себя по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем искренне убежден.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я часто бываю именно таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых не выношу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь.

Обработка и интерпретация

По 1 баллу начисляется на ответ «Н» на вопросы 1, 5, 7 и за ответ «В» на все остальные вопросы. Подсчитывается сумма баллов.

0-3 балла - низкий коммуникативный контроль; высокая импульсивность в общении, открытость, раскованность, поведение мало подвержено изменениям в зависимости от ситуации общения и не всегда соотносится с поведением других людей.

4-6 баллов - средний коммуникативный контроль; в общении непосредствен, искренне относится к другим. Но сдержан в эмоциональных проявлениях, соотносит свои реакции с поведением окружающих людей.

7-10 баллов - высокий коммуникативный контроль; постоянно следит за собой, управляет выражением своих эмоций.

ПРАКТИКУМ 3. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ*

ПЛАН

1. Социализация личности.
2. Социально-психологическая адаптация личности.
3. Социальная установка. Предрассудок как вид социальной установки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 2003.
- Андреева Г.М. Психология социального познания. – М., 2000.
- Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности. – М., 2001.
- Дубовская Е.М. Социализация в изменяющемся мире //Социальная психология в современном обществе /Под ред. Г.М.Андреевой, А.И.Донцова. – М., 2002.
- Майерс Д. Социальная психология. – СПб., 2004.
- Мудрик А.В. Социализация человека. – М., 2006.
- Общественное животное. Исследования: В 2 т. /Под ред. Э. Аронсона. - Т.2. - СПб., 2003.
- Практикум по социальной психологии /Под. ред. И.С.Клециной. – СПб., 2008.
- Свенцицкий А.Л. Социальная психология. – М., 2003.
- Стефаненко Т.Г. Этнопсихология: практикум. – М., 2006.

1

Вводные замечания

Социализация - это процесс (а также результат) присвоения (интернализации) индивидом системы социальных ценностей и социально адаптированных способов поведения, осуществляемый как в условиях целенаправленного воздействия социальных институтов, так и в условиях стихийного воздействия на личность различных жизненных обстоятельств.

Социализация – двухсторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, в систему социальных связей, а с другой стороны, - активное воспроизводство индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду.

В структуре процесса социализации выделяются следующие аспекты.

* В практикумах 3,7,8,9 использованы материалы, разработанные преподавателями РГПУ им. А.И.Герцена. - Практикум по социальной психологии /Под ред. И.С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008. – 256 с.

В-первых, акцент может быть сделан на трансляции культурно задаваемых ценностей, моделей поведения и способов социальной категоризации. Социальное развитие личности может в этом случае рассматриваться преимущественно как *инкультурация*.

Во вторых, процесс социализации может быть понят как процесс усвоения, *интернализации* социального опыта. Акцент будет сделан на самом содержании усвоенного и механизмах усвоения.

В-третьих, внимание может быть уделено анализу возможных результатов социализации, то есть как *адаптация*.

В-четвертых, доминанта анализа процесса социализации может быть представлена активностью субъекта, которая проявляется в приверженности разным ценностям, выборе ролей, используемых способах разрешения внутренних конфликтов, способов самопрезентации и др. Здесь социализация рассматривается как процесс *социального конструирования*.

Исходя из того, что социализация представляет собой процесс становления личности, выделяются три сферы, в которых прежде всего она осуществляется: *деятельность, общение, самосознание*.

Критериями социализированности личности являются:

1. Содержание сформированных социальных установок, стереотипов, ценностей, картин мира.
2. Адаптированность личности, ее нормотипическое поведение, образ жизни.
3. Социальная идентичность (групповая, общечеловеческая).

Обсуждение информации о направлениях анализа процесса социализации

После краткой вступительной беседы, актуализирующей знания студентов по теме «Социализация», студенты делятся на четыре группы, каждая из которых получает текст с описанием одного из направлений анализа процесса социализации: инкультурация, интернализация, адаптация и социальное конструирование.

1. Социализация как инкультурация

Социальные ситуации, с которыми сталкивается ребенок в процессе взросления и которые определяют содержание социализации, могут быть проанализированы как ситуации собственно межличностного взаимодействия (как влияние других людей) и как ситуации влияния общества в целом. Последнее же всегда больше, чем непосредственное социальное окружение, так как включает в себя, помимо общественных отношений, социальных институтов и коллективных представлений еще и культуру (или культуры). Внимание исследователей к роли культуры в индивидуальном развитии связано в основном с очевидным контрастом между разнообразием обычаев, верований, нравов разных народов. Если для общей психологии интересна роль культуры в формировании психических процессов, то социальная психология ориентирована на анализ факторов культуры в со-

циальном развитии личности – формировании социального поведения, становлении системы персональных ценностей и Я-концепции.

В определяющем значении культуры для человека в его социальном качестве легко убедиться: достаточно оказаться в ином социальном окружении или просто столкнуться с другой культурой, как казавшиеся очевидными нормы социального поведения (от нормативов величины межличностной дистанции в общении до норм взаимопомощи, отношений доминирования/подчинения, способов разрешения конфликтных ситуаций) перестанут быть таковыми.

Любая культура имплицитно несет в себе нормативный образ человека, существующий на уровне индивидуального и общественного сознания. Именно этот нормативный канон человека в культуре определяет особенности социализации: будет ли поддерживаться активность или пассивность подрастающего человека, его стремление к индивидуальному успеху или ориентация на коллективные достижения, интернальный или экстернальный локус контроля, множественная или структурная собранность Я-концепции.

Таким образом, если взять в качестве ведущей задачи социализации межпоколенную трансмиссию культуры, т.е. задачу «передачи по наследству» от поколения к поколению всех свойственных конкретной культуре особенностей, то социализация может быть понята как процесс вхождения человека в культуру своего народа, а сам термин заменен термином *инкультурация*.

Понятие инкультурации было введено в научный обиход культурантропологом М. Херцковицем. Процесс инкультурации начинается с момента рождения, а заканчивается, можно сказать, со смертью. Он совершается по большей части не в специализированных институтах социализации, а под руководством старших на собственном опыте, т.е. происходит научение без специального обучения. Конечный результат процесса инкультурации - человек, компетентный в культуре: в языке, ритуалах, ценностях и т.д.

В качестве основного механизма трансляции культуры на групповом уровне выделяют культурную трансмиссию. Обычно выделяют три ее вида:

- вертикальную трансмиссию, в процессе которой культурные ценности, умения, верования и т.п. передаются от родителей детям;
- горизонтальную трансмиссию, когда от рождения до взрослости ребенок осваивает социальный опыт и традиции культуры в общении со сверстниками;
- «непрямую» трансмиссию, при которой индивид обучается в специализированных институтах социализации (школах, вузах), а также на практике у окружающих людей.

2. Социализация как интернализация

Процесс социализации может быть рассмотрен с точки зрения того содержания, которое заложено в социальном влиянии на личность, и, следовательно, механизм трансляции социального опыта в этом случае выступает как интернализация. В социально-психологической литературе, посвященной проблемам социализации, можно встретить две трактовки понятия «интернализация»: в широком смысле она понимается как синоним социализации, в узком - как ее частная вариативность, как совокупность мотивационных и когнитивных процессов, с помо-

щью которых внешние социальные требования становятся внутренними требованиями личности.

Данный подход наиболее насыщен эмпирическими исследованиями. Практически любое исследование в рамках проблематики социализации так или иначе обращается к содержанию усваиваемого индивидом социального опыта. При этом, как правило, речь идет о двух характеристиках данного процесса:

- усвоение моделей поведения;
- усвоение социальных значений: символов, ценностей и установок.

В исследованиях, посвященных процессам интернализации, поведенческих (в частности, ролевых) моделей, отмечается:

- интернализация ролей зависит от степени объективной и субъективной значимости самой модели (например, статуса значимого другого, чье поведение служит моделью);

- успешность интернализации индивидом моделей поведения зависит от степени согласованности ожиданий его социального окружения.

В исследованиях, обращаясь к изучению личностных диспозиций (ценностей, установок, структур самосознания), выступающих как результат интернализации социальных требований, тоже можно выделить определенные общие положения:

- индикатором, позволяющим говорить об усвоении социальных требований на уровне личностных диспозиций, является реальное поведение личности.

- основным фактором успешности процесса интернализации выступает степень осознанности интернализуемых влияний.

В различных теоретических ориентациях акцентируются разные механизмы интернализации. В необихевиористских теориях социального научения подчеркивалась роль наблюдаемого поведения; в психоаналитических социальных теориях акцентируется внимание на механизме рационализации.

3. Социализация как адаптация

Для понимания социализации как адаптации характерно отсутствие акцентирования процессуальных ее характеристик (например, стадий, этапов), а анализ социализационного процесса проводится с точки зрения его возможных результатов. При этом в качестве основного результата выделяется формирование характеристик индивида, которые обеспечивают его *нормативное* функционирование. Понятие социализации нередко заменяется понятием социализированности, а основным критерием в оценке социального развития индивида становится его *социальная успешность*.

Ведущей задачей социализации является такое приспособление человека к обществу которое обеспечивает ему успешное функционирование. Процесс достижения известного соответствия человека требованиям социальной среды определяется как процесс *социальной адаптации*, а его нарушение - как *дезадаптация*.

В разных теоретических ориентациях социально-психологическая адаптация понимается по-разному. В *необихевиористской ориентации* социально-психологическая адаптация понимается как процесс, в результате которого дости-

гается состояние социального равновесия между индивидом и группой, как отсутствие конфликтных отношений человека с ближайшим социальным окружением.

Основное внимание *психоаналитических концепций* при анализе адаптации направлено на формирование и развитие защитных механизмов личности; при этом подчеркивается, что психологические защиты могут играть для личности роль как стабилизирующего, так и дестабилизирующего факторов.

Для *интеракционистского подхода* к анализу социально-психологической адаптации характерно ее рассмотрение в качестве успешного выполнения личностью ролевого репертуара, умения разрешать возникающие ролевые конфликты.

В эмпирических исследованиях процесса социально-психологической адаптации выделяется три группы факторов, определяющих успешность социально-психологической адаптации: способность человека к изменению своих ценностных ориентаций и Я-концепции; умение находить определенный баланс между своими ценностными ориентациями и социальной ролью; ориентация не на конкретные социальные требования, а на принятие универсальной системы ценностей. В исследованиях социализации с точки зрения разворачивания адаптационных процессов явно или неявно выделяется мысль о том, что социализация выступает как процесс, обращенный назад, как реакция, следующая за изменением социальной ситуации, между тем, даже при условии критерия успешности как единственного параметра оценки, остается проблема «заглядывания вперед», т.е. необходимость поиска тех характеристик личности, которые обеспечивают будущий успех, готовят человека к следующему этапу социализации.

4. Социализация как конструирование реальности

Практически во всех подходах и определениях социализации так или иначе содержатся указания на активную роль самого индивида в данном процессе. Активность субъекта проявляется во многих сферах: в избирательном отношении к возможному ролевому репертуару и в способах разрешения ролевых конфликтов; в выборе той или иной стратегии «совладающего поведения» в трудных ситуациях и способах самопрезентации; в приверженности определенной системе ценностей и в особенностях самокатегоризации. Однако довольно долгое время указания на вторую, «активную» сторону процесса социализации оставались лишь пожеланиями и практически не воплощались в практике исследований.

Интерес к субъективной реальности личности (к смысловым образованиям, компонентам рефлексивного Я, процессам построения образа социального мира и себя в нем) объяснялся стремительным развитием в последние двадцать лет когнитивистской ориентации в социальной психологии, открывшей в исследованиях личности новые перспективы через анализ процессов категоризации и самокатегоризации.

Одновременно в социологическом анализе проблемы взаимоотношения личности и общества начинает доминировать интерпретативная парадигма, основным пафосом которой является представление об активной роли индивида в ходе социализации. Опираясь на теоретические положения символического интеракционизма Дж. Мида и Г. Блумера, современные приверженцы данной точки зрения утверждают роль человека как творца своего социального мира и, соот-

ветственно, не рассматривают несоответствие индивида требованиям общества как недостаток, требующий принудительного приспособления, а считают подобное рассогласование основным источником социальной динамики.

Таблица 2

Содержательные характеристики направлений анализа процесса социализации

Направления анализа процесса социализации	Основная задача направления анализа процесса социализации	Основные понятия	Отличительные особенности направления социализации
Социализация как инкультурация			
Социализация как интернализация			
Социализация как адаптация			

На сегодняшний день проблема конструирования субъектом своего социального мира является самостоятельным предметом анализа, составляя содержание социальной психологии познания. Под *конструированием* при этом понимается, как отмечает Г.М.Андреева, приведение в систему информации о мире, организация этой информации в связанные структуры с целью постижения ее смысла. Результатом данного процесса является создание человеком образа социального мира, частью которого является представление о самом себе как части этого мира – социальная идентичность. Этот образ становится для человека сотворенной социальной реальностью.

Таким образом, для конструктивистского подхода к пониманию социализации важно следующее: реальность социального мира и реальность внутреннего мира личности суть реальности постоянно познаваемые, осмысляемые и интерпретируемые и в этом смысле - сотворенные.

Подобный подход позволил преодолеть традиции «жесткого» детерминизма в решении проблемы человека и общества.

Студенты сообща готовят выступление, ориентируясь на следующие вопросы:

1. В чем суть данного направления анализа содержания процесса социализации?

2. Какие характеристики социализации рассматриваются в данном направлении?
3. Какие понятия используются для объяснения специфики данного направления анализа?

После завершения работы представитель каждого направления выступает с сообщением. В процессе выступлений все участники выполняют письменное задание, связанное с проверкой усвоенного материала. Суть задания состоит в заполнении таблицы.

После окончания работы студенты сдают тексты преподавателю, а оценки могут получить на следующем занятии.

2

Вводные замечания

Социально-психическую адаптированность можно охарактеризовать как такое состояние взаимоотношений личности и группы, когда личность без длительных внешних и внутренних конфликтов продуктивно выполняет свою ведущую деятельность, удовлетворяет свои основные социогенные потребности, в полной мере идет навстречу тем ролевым ожиданиям, которые предъявляет к ней эталонная группа, переживает состояния самоутверждения и свободного выражения своих творческих способностей.

А. Нормальная адаптация. Нормальным можно назвать такой адаптивный процесс личности, который приводит к ее устойчивой адаптированности в типичных проблемных ситуациях без патологических изменений ее структуры и, одновременно, без нарушений норм той социальной группы, в которой протекает активность личности.

Б. Девиантная адаптация. Девиантными, или отклоняющимися, неконформистскими можно назвать те процессы социальной адаптации личности, которые обеспечивают удовлетворение потребностей личности в данной группе или социальной среде, в то время как ожидания остальных участников социального процесса не оправдываются таким поведением.

В. Патологическая адаптация – это такой социально-психологический процесс (активность личности в социальных ситуациях), который полностью или частично осуществляется с помощью патологических механизмов и форм поведения и приводит к образованию патологических комплексов характера, входящих в состав невротических и психотических синдромов.

МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ К. РОДЖЕРСА И Р. ДАЙМОНДА

Инструкция. В опроснике содержатся высказывания о человеке, о его образе жизни – переживаниях, мыслях, привычках, стиле поведения. Их всегда можно отнести с нашим собственным образом жизни.

Прочитав или прослушав очередное высказывание опросника, примерьте его к своим привычкам, своему образу жизни и оцените, в какой мере это высказывание может быть отнесено к вам. Для того чтобы обозначить ваш ответ в бланке, выберите подходящий, по вашему мнению, один из семи вариантов оценок, пронумерованных цифрами от «0» до «6»:

- «0» – это ко мне совершенно не относится;
- «1» – мне это не свойственно в большинстве случаев;
- «2» – сомневаюсь, что это можно отнести ко мне;
- «3» – не решаюсь отнести это к себе;
- «4» – это похоже на меня, но нет уверенности;
- «5» – это на меня похоже;
- «6» – это точно про меня.

Выбранный вами вариант ответа отметьте в бланке для ответов в ячейке, соответствующей порядковому номеру высказывания.

Опросник ДСПА

1. Испытывает неловкость, когда вступает с кем-нибудь в разговор.
2. Нет желания раскрываться перед другими.
3. Во всем любит состязание, соревнование, борьбу,
4. Предъявляет к себе высокие требования.
5. Часто ругает себя за сделанное.
6. Часто чувствует себя униженным.
7. Сомневается, что может нравиться кому-нибудь из лиц противоположного пола.
8. Свои обещания выполняет всегда.
9. Теплые, добрые отношения с окружающими.
10. Человек сдержанный, замкнутый; держится от всех чуть в стороне.
11. В своих неудачах винит себя.
12. Человек ответственный; на него можно положиться.
13. Чувствует, что не в силах хоть что-нибудь изменить, все усилия напрасны.
14. На многое смотрит глазами сверстников.
15. Принимает в целом те правила и требования, которым надлежит следовать.
16. Собственных убеждений и правил не хватает.
17. Любит мечтать – иногда прямо среди бела дня. С трудом возвращается от мечты к действительности.
18. Всегда готов к защите и даже нападению: «застревает» на переживаниях обид, мысленно перебирая способы мщения.
19. Умеет управлять собой и собственными поступками, заставлять себя, разрешать себе; самоконтроль для него не проблема.

20. Часто портится настроение: накатывает уныние, хандра.
21. Все, что касается других, не волнует: сосредоточен на себе; занят собой.
22. Люди, как правило, ему нравятся.
23. Не стесняется своих чувств, открыто их выражает.
24. Среди большого стечения народа бывает немножко одиноко.
25. Сейчас очень не по себе. Хочется все бросить, куда-нибудь спрятаться.
26. С окружающими обычно ладит.
27. Всего труднее бороться с самим собой.
28. Настораживает незаслуженное доброжелательное отношение окружающих.
29. В душе – оптимист, верит в лучшее.
30. Человек неподатливый, упрямый; таких называют трудными.
31. К людям критичен и судит их, если считает, что они этого заслуживают.
32. Обычно чувствует себя не ведущим, а ведомым: ему не всегда удается мыслить и действовать самостоятельно.
33. Большинство из тех, кто его знает, хорошо к нему относится, любит его.
34. Иногда бывают такие мысли, которыми не хотелось бы ни с кем делиться.
35. Человек с привлекательной внешностью.
36. Чувствует себя беспомощным, нуждается в ком-то, кто был бы рядом.
37. Приняв решение, следует ему.
38. Принимает, казалось бы, самостоятельные решения, не может освободиться от влияния других людей.
39. Испытывает чувство вины, даже когда винить себя как будто не в чем.
40. Чувствует неприязнь к тому, что его окружает.
41. Всем доволен.
42. Выбит из колеи: не может собраться, взять себя в руки, организовать себя.
43. Чувствует вялость; все, что раньше волновало, стало вдруг безразличным.
44. Уравновешен, спокоен.
45. Разозлившись, нередко выходит из себя.
46. Часто чувствует себя обиженным.
47. Человек порывистый, нетерпеливый, горячий: не хватает сдержанности.
48. Бывает, что сплетничает.
49. Не очень доверяет своим чувствам: они иногда подводят его.
50. Довольно трудно быть самим собой.
51. На первом месте рассудок, а не чувство: прежде чем что-либо сделать, подумает.
52. Происходящее с ним толкует на свой лад, способен напридумывать лишнего. Словом – не от мира сего.
53. Человек, терпимый к людям, и принимает каждого таким, каков он есть.
54. Старается не думать о своих проблемах.
55. Считает себя интересным человеком – привлекательным как личность, заметным.
56. Человек стеснительный, легко тушуетя.
57. Обязательно нужно напоминать, подталкивать, чтобы довел дело до конца.
58. В душе чувствует превосходство над другими.
59. Нет ничего, в чем бы выразил себя, проявил свою индивидуальность, свое Я.
60. Боится того, что подумают о нем другие.

61. Честолюбив, равнодушен к успеху, похвале: в том, что для него существенно, старается быть среди лучших.
62. Человек, у которого в настоящий момент многое достойно презрения.
63. Человек деятельный, энергичный, полон инициатив.
64. Пасует перед трудностями и ситуациями, которые грозят осложнениями.
65. Себя просто недостаточно ценит.
66. По натуре вождь и умеет влиять на других.
67. Относится к себе в целом хорошо.
68. Человек настойчивый, напористый; ему всегда важно настоять на своем.
69. Не любит, когда с кем-нибудь портятся отношения, особенно – если разногласия грозят стать явными.
70. Подолгу не может принять решение, а потом сомневается в его правильности.
71. Пребывает в растерянности; все спуталось, все смешалось у него.
72. Доволен собой.
73. Невезучий.
74. Человек приятный, располагающий к себе.
75. Лицом, может, и не очень пригож, но может нравиться как человек, как личность.
76. Презирает лиц противоположного пола и не связывается с ними.
77. Когда нужно что-то сделать, охватывает страх; а вдруг – не справлюсь, а вдруг – не получится.
78. Легко, спокойно на душе, нет ничего, что сильно бы тревожило.
79. Умеет упорно работать.
80. Чувствует, что растет, взрослеет: меняется сам и отношение к окружающему миру.
81. Случается, что говорит о том, в чем совсем не разбирается.
82. Всегда говорит только правду.
83. Встревожен, обеспокоен, напряжен.
84. Чтобы заставить хоть что-то сделать, нужно как следует настоять, и тогда он уступит.
85. Чувствует неуверенность в себе.
86. Обстоятельства часто вынуждают защищать себя, оправдываться и обосновывать свои поступки.
87. Человек уступчивый, податливый, мягкий в отношениях с другими.
88. Человек толковый, любит размышлять.
89. Иной раз любит прихвастнуть.
90. Принимает решения и тут же их меняет; презирает себя за безволие, а сделать с собой ничего не может.
91. Старается полагаться на свои силы, не рассчитывает на чью-то помощь.
92. Никогда не опаздывает.
93. Испытывает ощущение скованности, внутренней несвободы.
94. Выделяется среди других.
95. Не очень надежный товарищ, не во всем можно положиться.
96. В себе все ясно, себя хорошо понимает.
97. Общительный, открытый человек; легко сходится с людьми.

98. Силы и способности вполне соответствуют тем задачам, которые приходится решать; со всем может справиться.
99. Себя не ценит: никто его всерьез не воспринимает; в лучшем случае к нему снисходительны, просто терпят.
100. Беспокоится, что лица противоположного пола слишком занимают мысли.
101. Все свои привычки считает хорошими.

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101									

Показатели и ключи интерпретации.

Интегральные показатели

«Адаптация» $A = \frac{a}{a+b} \cdot 100\%$	«Самопрятие» $S = \frac{a}{a+b} \cdot 100\%$
«Приятие других» $L = \frac{1,2a}{1,2a+b} \cdot 100\%$	«Эмоциональная комфортность» $E = \frac{a}{a+b} \cdot 100\%$
«Интернальность» $I = \frac{a}{a+1,4b} \cdot 100\%$	«Стремление к доминированию» $D = \frac{2a}{2a+b} \cdot 100\%$

№	Показатели	Номера высказываний	Нормы
1	Адаптивность	4,5,9,12,15,19,22,23,26,27, 29,33,35,37,41,44,47,51,53, 55,61,63,67,72,74,75,78,80, 88,91,94,96,97,98	(68-170) 68-136
	Деадаптивность	2,6,7,13,16,18,25,28,32,36, 38,40,42,43,49,50,54,56,59, 60,62,64,69,71,73,76,77,83, 84, 86, 90, 95, 99, 100	(68-170) 68-136

2	3	Лживость –	34,45,48,81,89	(18-45)
	4	Лживость +	8,82,92,101	18-36
3	5	Приятие себя	33, 35, 55, 67, 72, 74, 75, 80, 88, 94,96	(22-52) 22-42
	6	Неприятие себя	7,59,62,65,90,95,99	(14-35) 14-28
4	7	Приятие других	9,14,22,26,53,97	(12-30) 12-24
	8	Неприятие других	2,10,21,28,40,60,76	(14-35) 14-28
5	9	Эмоциональный комфорт	23,29,30,41,44,47,78	(14-35) 14-28
	10	Эмоциональный дискомфорт	6,42,43,49,50,83,85	(14-35) 14-28
6	11	Внутренний контроль	4,5,11,12,19,27,37,51,63,68, 79,91,98J3	(26-65) 26-52
	12	Внешний контроль	25,36,52,57,70,71,73,77	(18-45) 18-36
7	13	Доминирование	58,61,66	(6-15) 6-12
	14	Ведомость	16, 32, 38, 69, 84, 87	(12-30) 12-24
8	15	Эскапизм (уход от проблем)	17,18,54,64,86	(10-25) 10-20

Зона неопределенности в интерпретации результатов по каждой шкале для подростков приводится в скобках, для взрослых – без скобок. Результаты «до» зоны неопределенности интерпретируются как чрезвычайно низкие, а «после» самого высокого показателя в зоне неопределенности – как высокие.

3

Вводные замечания

Социальная установка – одна из основных категорий социальной психологии. Важность введения этой категории социальной психологии связана со стремлением к универсальному объяснению всего социального поведения человека: как он воспринимает окружающую действительность, почему он так или иначе поступает в конкретных ситуациях, каким мотивом он руководствуется при выборе способа действия и т.д. Другими словами, социальная установка связана с целым рядом психологических особенностей личности, таких как восприятие и оценка ситуации, мотивация, принятие решений и поведение.

Понятие социальной установки было введено в научный контекст У.Томасом и Ф.Знанецким в 1918 году. С точки зрения ученых, *социальная установка* - это психологическое переживание индивидом значения и ценности объекта. Социальная установка функционирует одновременно и как элемент структуры личности, и как элемент социальной структуры, поскольку содержание психологического

переживания определяется внешними, локализованными в социуме объектами. В современной социальной психологии часто пользуются определением, данным Г.Олпортом: «Социальная установка - это готовность индивида вести себя определенным образом в отношении определенного объекта, детерминированная прошлым опытом».

А.Смит (1942) предложил различать три структурных компонента установки: когнитивный, аффективный и поведенческий. Когнитивный компонент обнаруживается в виде мнений, утверждений относительно объекта установки; аффективный компонент проявляется как отношение к объекту; поведенческий компонент означает готовность индивида действовать определенным образом по отношению к объекту.

Социальная установка формируется на основе собственного опыта индивида и опыта, получаемого от других людей. Главным путем передачи установок является словесная (вербальная) форма.

Социальная установка выполняет следующие функции:

1. *Инструментальная (адаптивная) функция* выражает приспособительные тенденции поведения человека, способствует увеличению вознаграждения и уменьшению потери. Социальная установка направляет человека к тем объектам, которые служат достижению цели. Она помогает человеку оценить, как другие люди относятся к объекту. Поддержка определенных социальных установок помогает человеку заслужить социальное одобрение и быть принятым другими людьми.
2. *Эгозащитная функция* социальной установки способствует разрешению внутренних конфликтов личности, защищает людей от неприятной информации о себе или о значимых для них социальных объектах.
3. *Функция выражения ценностей (или самореализации)*. Социальная установка дает возможность человеку выразить то, что является для него важным, и позволяет реализовать соответствующее поведение. Осуществляя определенные действия в соответствии со своими установками, человек реализует себя в отношениях с социальными объектами.
4. *Функция организации знаний* основана на стремлении человека к смысловому упорядочению окружающего мира. С помощью установок существует возможность оценки поступающей из внешнего мира информации и соотнесения ее с существующими мотивами, целями, ценностями и интересами.

В течение длительного времени изучение социальных установок было связано с прогнозированием поведения, однако эксперименты Р.Лапьера показали, что между установкой, выраженной вербально, и реальным поведением человека имеются большие расхождения.

Отечественным ученым В.А.Ядовым разработана концепция диспозициональной регуляции поведения личности, которая позволила объяснить факты расхождения между вербальной социальной установкой и реальным поведением личности. Согласно концепции В.А.Ядова, существует четыре уровня диспозиций (регуляторов) социального поведения:

- 1) первый уровень – *элементарные фиксированные установки*, которые отвечают за отдельные поведенческие акты;
- 2) второй уровень – *социальные установки*, которые регулируют социальное поведение личности;

- 3) третий уровень – *базовые социальные установки*, которые регулируют системы поступков, составляющих поведение в различных сферах жизнедеятельности;
- 4) *ценностные ориентации* – регулируют целостность поведения или деятельности.

Основная идея, лежащая в основе данной концепции, заключается в том, что человек обладает сложной системой различных диспозиционных образований, которые регулируют его поведение и деятельность. При этом в каждой конкретной ситуации и в зависимости от цели ведущая роль принадлежит определенному диспозиционному образованию, а другие находятся в это время в латентном состоянии.

В социальной психологии часто обсуждается вопрос о видах социальных установок. Особо выделяется **перцептивная установка**, которая характеризует предрасположенность человека к определенной интерпретации воспринимаемых объектов действительности. *Стереотипы и предрассудки* (предубеждения) рассматриваются как разновидности перцептивной установки. От обычной установки стереотипы и предрассудки отличаются прежде всего содержанием когнитивного компонента. **Стереотип** - это социальная установка с застывшим, часто обедненным содержанием. **Предрассудок** - это социальная установка с искаженным содержанием ее когнитивного компонента, вследствие чего человек воспринимает некоторые социальные объекты в искаженном виде.

К числу наиболее распространенных предрассудков относятся:

- предубеждения по отношению к отдельным расовым и этническим группам (расизм);
- предубеждения по отношению к людям определенного пола (сексизм);
- предубеждения по отношению к людям определенного возраста (эйджизм);
- предубеждения по отношению к людям нетрадиционной сексуальной ориентации (гомофобия).

Г. Оллпорт рассматривал предубеждение как антипатию, основанную на неправильных, искаженных обобщениях. Антипатия может выражаться в нехороших мыслях в отношении других людей, презрении, а также в дискриминационных и насильственных действиях против них.

Исследователи обычно выделяют *три компонента*:

- когнитивный: безосновательно враждебные отношение к социальной группе;
- аффективный: ненависть, отвращение, чувство брезгливости;
- поведенческий: негативное поведение, направленное на участников группы из-за членства в ней.

Предрассудок может нести и позитивную оценку объекта. Предупреждение в пользу чего-либо скорее можно определить как пристастную позитивную социальную установку.

При исследовании предубеждений наиболее важным является вопрос о **причинах их возникновения**. В работе Т.Г. Стефаненко систематизированы причины возникновения предубеждений, выделенные представителями разных психологических школ.

Первая причина связана с *индивидуальными различиями*, другими словами, есть люди, предрасположенные к проявлению предубеждений в отношении других людей и групп. По мнению Т.Адорно и его коллег, истоки негативного отношения к чужим группам у людей определенного психологического типа кроются в условиях их ранней социализации. У человека, воспитанного в семье, где царят жестко регламентированные отношения и он ощущает крайнюю зависимость от родителей, часть агрессивности выплескивается на чужие группы.

Второй источник предубеждений - *конкуренция между группами* за ограниченные ресурсы, власть и статус, т.е. реальный конфликт интересов.

Третьим источником предубеждений может оказаться осознание индивидом своей принадлежности к группе, т.е. *социальная идентичность*. Предубеждение по отношению к другим группам возникает вследствие процессов социальной категоризации, дифференциации, сравнения и оценки, направленных на достижение прозитивного отличия своей группы от другой группы.

Четвертый источник предубеждений - *социальное научение*. Предполагается, что предрассудки детей есть отражение установок их родителей, друзей и других людей.

Пятым источником предубеждений является *восприятие угрозы* со стороны чужой группы. К предубеждениям может привести восприятие угрозы вне зависимости от того, реальна она или нет.

Хотя разные исследователи выделяют разные причины явления предрассудков, следует отметить, что для предубеждения характерна множественная причинность, а при их анализе необходимо учитывать не только психологические, но и исторические, культурные и экономические факторы.

Согласно теории Г.Оллпорта, поведенческий компонент предубеждения включает в себя пять форм, или стадий. Самая слабая форма проявления предубеждения - *вербальное выражение антипатии* (неприятные высказывания, оскорбления). Более интенсивная форма проявления предубеждения ведет к избеганию нелюбимой группы. На следующей ступени предубежденный человек предпринимает активные действия, стремясь к дискриминации членов такой группы - *исключения* их из некоторых сфер деятельности, лишения возможности обучения, определенных мест проживания и т.д. Агрессивные предубеждения следующего уровня проявляются в актах насилия - *физических нападениях* на членов определенной группы, осквернения их жилищ, кладбищ и др. И, наконец, крайняя форма предубеждений - *истребление «чужих»* (линчевания, погромы, геноцид).

Следует отметить, что действия каждого уровня предубеждений облегчают переход к уровню более интенсивному.

Как измерить предрассудки? Специалисты в области социальных наук выделяют такие методы изучения социальных установок, как опросные методы, проективные методы, эксперименты. Среди основных опросных методов классическими являются следующие: шкала равных интервалов Л. Терстоуна, шкала суммарных оценок Р.Лайкерта, шкалограммный анализ Л.Гутмана, семантический дифференциал Ч.Осгуда, шкала социальной дистанции Э.Богардуса.

Для ослабления предрассудков социальные психологи используют следующие **методы**:

- осознание и признание предрассудков;
- контакт между группами, обладающими равным статусом и преследующими общие цели (гипотеза контакта);
- специальный метод кооперативного обучения (мозаичный метод).

В ходе информационного этапа выясняются понятия «социальная установка», «предрассудок», «структура и причины предрассудков», «способы борьбы с предрассудками».

Упражнение «Российский экспресс»

Цель: осознание собственных предрассудков.

Оснащение: 1) списки пассажиров; бланки опросников для изучения социальных установок.

Инструкция: Каждый из нас время от времени ездит на поездах. Отправляясь в путешествие и покупая билет на поезд, вы не знаете своих соседей. Представьте, что сейчас у вас появилась возможность выбрать себе попутчиков для поездки во Владивосток.

Ход работы: Каждому студенту представляется список пассажиров. Далее преподаватель задает вопрос: «С кем из этих людей вы меньше всего хотели бы оказаться в одном купе поезда?», «С кем из этих людей вы больше всего хотели бы оказаться в одном купе поезда?». Участники должны выбрать три самых предпочтительных и три самых нежелательных выбора.

Список пассажиров

1. Цыганка
2. Явный гомосексуал
3. Скинхед
4. Вич-инфицированный молодой человек
5. Неаккуратно одетая женщина с маленьким ребенком
6. Кавказец-мусульманин
7. Человек из деревни с большим мешком
8. Африканский студент
9. Подросток, похожий на наркомана
10. Бывший заключенный
11. Таджик в национальной одежде
12. Милиционер
13. Инвалид со складной коляской
14. Кришнаит
15. Китаец, который ест странно пахнущую еду
16. Панк
17. Человек, говорящий на непонятном языке

Затем студенты делятся на группы по три человека. Каждая группа представляет собой купе. Если участников четное количество, то некоторые группы можно объединить в четверки или двойки. *Цель задания:* во первых, проранжировать

список пассажиров с тем, чтобы выбрать еще одного попутчика, во-вторых, определить, с кем не поедет вся группа. Обсуждение в микрогруппах ведется 5-7 минут. После этого разговора группа собирается вместе и представляет результаты. Ответы записываются на доске. По итогам определяется результат (самый предпочитаемый и самый не предпочитаемый).

Каждая из микрогрупп получает следующее задание:

1. Назвать предпочтительный и не предпочитаемый выбор по результатам обсуждения в микрогруппе.
2. Рассказать об атмосфере, которая была во время обсуждения.

Групповая дискуссия.

Вопросы для групповой дискуссии:

1. Почему у групп ответы оказались разными?
2. Почему иногда ответы групп совпадали?
3. Каковы причины нежелания ехать с человеком в одном купе? Какие чувства вы испытываете к этим людям (аффективный компонент установки)?
4. Можем ли мы что-то сделать с нашими чувствами в таких случаях?
5. Может ли кто-то не захотеть поехать в купе вместе с вами?
6. Как мы поступаем, когда оказываемся в купе рядом с нежелательным человеком?
7. Виноваты ли те, с кем мы не хотим ехать?
8. Что они почувствуют, когда заметят наше недовольство?
9. Как лучше всего поступать в таких случаях?

Шкала социальной дистанции Э. Богардуса в модификации Л.Г.Почебут

Шкала социальной дистанции дает возможность определить два основных показателя, каждый из которых имеет два варианта, оценивающих возможную и реальную социальные дистанции. Первый показатель - **социальная приемлемость** - отражает стремление к взаимодействию, интеграции и даже ассимиляции с другим этносом. Второй показатель - **социальная экспансивность** - отражает выраженность и направленность социальных чувств представителей одного этноса по отношению к другому. Чем сильнее выражены позитивные чувства людей по отношению друг к другу, тем меньше между ними социальная дистанция, тем плотнее их взаимодействие.

Инструкция: проранжируйте представителей указанных национальностей, отметив степень приемлемости их для себя лично только по одному из предложенных ниже **критериев**. Отвечайте по принципу: для меня лично возможно и желательно в отношении людей данной национальности:

- 1) принятие как близких родственников посредством брака – (3 балла);
- 2) принятие как личных друзей – (2 балла);
- 3) принятие как соседей, проживающих на моей улице – (1 балл);
- 4) принятие как коллег по работе, имеющих ту же профессию, что и я – (0 баллов);
- 5) принятие как граждан моей страны – (- 1 балл);
- 6) принятие как туристов моей страны – (- 2 балла);

7) предпочтение не видеть их в моей стране – (- 3 балла).

Математическая обработка предполагает, во-первых, определение процентного соотношения ответов испытуемых по всем семи критериями, во-вторых, так как обработка производится по ключу, позволяет дать психологическую интерпретацию полученных данных.

Анализ данных

1. Возможная социальная приемлемость (СПв) рассчитывается по формуле:

$$\text{СПв} = n / (n-1),$$

где n – количество респондентов.

2. Реальная социальная приемлемость (СПр) рассчитывается по формуле:

$$\text{СПр} = \Sigma(+) + \Sigma(-) / (n-1).$$

Если СПр положительная и больше 50% от СПв, то это свидетельствует о большей приемлемости людьми одной национальности представителей другой национальности, о стремлении к интеграции, близости, ассимиляции с ними. Если СПр положительная, но меньше 50% от СПв, то это говорит об автономности данного этноса, об отсутствии стремления к интеграции с другим этносом. Если же СПр отрицательная и больше 50% от СПв, то это свидетельствует о стремлении одного этноса обособиться от другого, поддерживать по возможности только поверхностные, формальные контакты с его представителями.

3. Возможная социальная экспансивность (Сэв) рассчитывается по формуле:

$$\text{Сэв} = n / (n-1).$$

4. Реальная социальная экспансивность (Сэр) рассчитывается по формуле:

$$\text{Сэр} = \Sigma(+) + \Sigma(-) / (n-1).$$

Если Сэр положительная и больше 50% от Сэв, то это свидетельствует о глубоких позитивных чувствах и об искреннем интересе представителей одной национальности к другой. Если же Сэр положительная и меньше 50% от Сэв, то это говорит об определенной напряженности в отношениях и о том, что не все представители данной национальности с искренним интересом и сочувствием относятся к другой национальности. Если Сэр отрицательная и больше 50% от Сэв, то это говорит о глубокой психологической неприязни людей данной национальности к другой национальности в целом, но не к конкретным, реально живущим и действующим ее представителям.

ПРАКТИКУМ 4. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

ПЛАН

1. Межличностные отношения.
2. Мотивация межличностных отношений.
3. Профиль чувств в отношениях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте. - М., 1969.
- Жуков Ю. М. Эффективность делового общения. - М., 1988.
- Заика Е. В., Крейдун Н. П., Ячина А. С. Психологическая характеристика личности подростков с отклоняющимся поведением // Вопр. психол. - 1990. - № 4.
- Заика Е. В., Ячина А. С. Связь предпочитаемых характеристик будущего супруга с выраженностью общей ориентации на семью // Актуальные аспекты диагностики, организации лечебного процесса и реабилитации больных с сексуальными расстройствами: Тезисы докладов. - Харьков, 1990.
- Ивашов А. Н. Диагностика и развитие социально-психологической культуры личности в тренинговой группе // Психологическая наука: состояние и перспективы исследований: Тезисы докладов. - М., 1989.
- Кабрин В. И. Психосемантика коммуникативного развития личности // Психолого-педагогические вопросы организации учебно-воспитательного процесса. - Томск, 1986.

1

Вводные замечания

Психологические отношения — результат непосредственных контактов между конкретными людьми, наделенными определенными особенностями, способными выражать свои симпатии и антипатии, осознавать и переживать их. Они насыщены эмоциями и чувствами, т.е. переживанием и выражением индивидами или группами своего отношения к взаимодействию с другими конкретными людьми и группами.

Психологические отношения полностью персонифицированы, так как носят сугубо личностный характер. Их содержание и специфика зависят от конкретных людей, между которыми они возникают.

Общим критерием разделения межличностных отношений на виды выступает **привлекательность**.

К составным элементам взаимной привлекательности—непривлекательности относятся: симпатия—антипатия и притяжение—отталкивание.

Симпатия—антипатия представляет собой переживаемое удовлетворение—неудовлетворение от реального или мысленного контакта с другим человеком.

Притяжение—отталкивание есть практическая составляющая этих переживаний.

Притяжение—отталкивание в основном связано с потребностью человека быть вместе, рядом. Притяжение—отталкивание часто, но не всегда связано с переживанием симпатий—антипатий (эмоциональным компонентом межличностных отношений). Такое противоречие возникает часто при однонаправленных отношениях популярности какой-либо личности: «К ней почему-то тянет, без видимого удовлетворения потребности быть вместе и рядом».

Можно говорить о следующих видах межличностных отношений: **отношениях знакомства, приятельских, товарищеских, дружеских, любовных, супружеских, родственных, деструктивных**. Данная классификация основана на нескольких критериях: 1) глубине отношений, 2) избирательности в выборе партнеров, 3) функции отношений.

Главным критерием является мера, глубина вовлечения личности в отношения. Разные виды межличностных взаимоотношений предполагают включение в общение тех или иных уровней характеристик личности. Наибольшее включение личности, вплоть до индивидуальных характеристик, происходит в дружеских и супружеских отношениях. Отношения знакомства и приятельства ограничиваются включением во взаимодействие преимущественно видовых и социокультурных особенностей личности.

Второй критерий — степень избирательности при выборе партнеров для взаимоотношений. Избирательность можно определить как число признаков, значимых для установления и воспроизводства отношения. Наибольшую избирательность обнаруживают отношения дружбы, супружества, любви, наименьшую — отношения знакомства.

Третий критерий — различие функций отношений. Под функциями понимается круг задач, вопросов, которые решаются в межличностных отношениях. Функции отношений проявляются в различии их содержания, психологического смысла для партнеров.

Кроме того, каждое межличностное отношение характеризуется определенной **дистанцией** между партнерами, предполагает ту или иную меру участия **ролевых клише**.

Общая закономерность такова: по мере углубления отношений (например, дружба, супружество в сравнении со знакомством) сокращается дистанция, увеличивается частота контактов, устраняются ролевые клише.

Частным случаем психологических отношений являются **межличностные отношения**. Такие отношения охватывают значительный круг явлений, но все они могут быть квалифицированы с учетом трех компонентов взаимодействия: 1) восприятия и понимания людьми друг друга, 2) межличностной привлекательности (притяжение и симпатия), 3) взаимовлияния и поведения (в частности, ролевого).

Устойчивость взаимоотношений определяется не только совпадением ценностных ориентации и других социальных и социально-психологических параметров, но и определенной координацией поведенческих актов более элементарного уровня (стереотипов поведения, характера, темперамента и т.п.).

Под межличностными отношениями С.Д.Духновский понимает реализацию субъективных отношений людей друг к другу, изменяющую их состояния и настроения. Это взаимодействие по типу обмена (который может быть односторонним и обоюдным) и сотрудничества. Здесь акцент ставится именно на «взаимо...», что предполагает взаимную связь между людьми, их обусловленность друг другом, взаимное притяжение, близость между людьми (что не всегда можно наблюдать в совместной деятельности и общении).

Такие отношения могут быть непосредственными или опосредованными, контактными или бесконтактными, одновременными или отсроченными, множест-

венными или единичными, но в них сохраняется действительная возможность взаимности. Следует иметь в виду, что межличностные отношения не обязательно предполагают «симметрическую, актуальную взаимность» (термин Я.Л.Коломинского) между людьми, однако всегда сохраняется реальная возможность какого-то личностного отношения со стороны партнера.

Составляющими межличностных отношений выступают: «Я»-желаемое и воспринимаемое субъектов отношений, эмоционально-чувственные (состояния, настроения) и установочно-волевые характеристики личности, субъективная позиция человека, его жизненный опыт, а также его поведенческие характеристики, но к ним добавляется межличностная коммуникация.

Межличностные отношения представляют собой сложный процесс, включающий множество сторон и элементов, каждый из которых имеет свое время и место в жизни отношений. Все компоненты психологических отношений должны находиться в гармоничном развитии и единстве. Нарушение значимой для личности системы отношений человека неизбежно ведет к болезням личности - неврозам.

МЕТОД ДИАГНОСТИКИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ (ДМО) Л.Н.СОБЧИК

Метод диагностики межличностных отношений представляет собой опросник, в котором короткие характеристики отражают индивидуальный стиль общения конкретного человека с окружающими. В зависимости от заданной инструкции методика может выявлять:

- 1) субъективную оценку Я в сопоставлении с идеалом своего Я;
- 2) оценку других лиц, включенных в эксперимент при изучении малой группы, характеристики которых также можно рассматривать в сравнении с идеалом;
- 3) конгруэнтность или напряженность отношений в малой группе — будь то семья, коллектив, команда и т.д.

Основой для создания методики послужил тест американского психолога Т. Лири (Leary T., Coffey I. «Interpersonal Diagnosis», in: «Theories of Personality Investigation», New York, 1969, p. 73–96).

Опросник

Опросник методики представлен в виде 128 характеристик. Испытуемый должен на регистрационной сетке зачеркивать крестом номера, соответствующие тем чертам, которые он у себя находит, оставляя незачеркнутыми остальные номера. При этом испытуемому предлагается придерживаться следующей инструкции:

Перед вами опросник, содержащий различные характеристики. Следует внимательно прочесть каждую и подумать, соответствует ли она вашему представлению о себе. Если да, то перечеркните крестом соответствующую

порядковому номеру характеристики цифру в сетке регистрационного листа. Если нет, то не делайте никаких пометок на регистрационном листе. Постарайтесь проявить максимальную внимательность и откровенность, чтобы избежать повторного обследования. Итак, какой вы человек?

На следующем этапе исследования испытуемый заполняет этот же опросник относительно своего идеала (идеальный человек тот, который...).

Я — ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ:

1. Умеет нравиться
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством достоинства
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявить безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
15. Способен проявлять недоверие
16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
19. Охотно подчиняется
20. Покладистый
21. Благодарный
22. Восхищающийся и склонный к подражанию
23. Уважительный
24. Ищущий одобрения
25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи
26. Стремится ужиться с другими
27. Доброжелательный
28. Внимательный и ласковый
29. Деликатный
30. Ободряющий
31. Отзывчивый к призывам о помощи
32. Бескорыстный
33. Способен вызывать восхищение
34. Пользуется у других уважением
35. Обладает талантом руководителя
36. Любит ответственность
37. Уверен в себе
38. Самоуверен и напорист
39. Деловитый, практичный
40. Соперничающий
41. Стойкий и крутой, где надо
42. Неумолимый, но беспристрастный
43. Раздражительный
44. Открытый и прямолинейный
45. Не терпит, чтобы им командовали
46. Скепичен
47. На него трудно произвести впечатление
48. Обидчивый, щепетильный
49. Легко смущается
50. Неуверенный в себе
51. Уступчивый
52. Скромный
53. Часто прибегает к помощи других
54. Очень почитает авторитеты
55. Охотно принимает советы
56. Доверчив и стремится радовать других
57. Всегда любезен в общении
58. Дорожит мнением окружающих
59. Общительный и уживчивый
60. Добросердечный
61. Добрый, вселяющий уверенность
62. Нежный и мягкосердечный
63. Любит заботиться о других
64. Щедрый
65. Любит давать советы
66. Производит впечатление значительности

- | | |
|--|--|
| 67. Начальственно-повелительный | 98. Ожидает восхищения от каждого |
| 68. Властный | 99. Распоряжается другими |
| 69. Хвастливый | 100. Деспотичный |
| 70. Надменный и самодовольный | 101. Относится к окружающим с чувством превосходства |
| 71. Думает только о себе | 102. Тщеславный |
| 72. Хитрый | 103. Эгоистичный |
| 73. Нетерпим к ошибкам других | 104. Холодный, черствый |
| 74. Расчетливый | 105. Язвительный, насмешливый |
| 75. Откровенный | 106. Злой, жестокий |
| 76. Часто недружелюбен | 107. Часто гневлив |
| 77. Озлоблен | 108. Бесчувственный, равнодушный |
| 78. Жалобщик | 109. Злопамятный |
| 79. Ревнивый | 110. Проникнут духом противоречия |
| 80. Долго помнит обиды | 111. Упрямый |
| 81. Самобичующий | 112. Недоверчивый и подозрительный |
| 82. Застенчивый | 113. Робкий |
| 83. Безынициативный | 114. Стыдливый |
| 84. Кроткий | 115. Услужливый |
| 85. Зависимый, несамостоятельный | 116. Мякотелый |
| 86. Любит подчиняться | 117. Почти никому не возражает |
| 87. Предоставляет другим принимать решения | 118. Навязчивый |
| 88. Легко попадает впросак | 119. Любит, чтобы его опекали |
| 89. Легко поддается влиянию друзей | 120. Чрезмерно доверчив |
| 90. Готов довериться любому | 121. Стремится снискать расположение каждого |
| 91. Благорасположен ко всем без разбора | 122. Со всеми соглашается |
| 92. Всем симпатизирует | 123. Всегда со всеми дружелюбен |
| 93. Прощает все | 124. Всех любит |
| 94. Переполнен чрезмерным сочувствием | 125. Слишком снисходителен к окружающим |
| 95. Великодушен и терпим к недостаткам | 126. Старается утешить каждого |
| 96. Стремится помочь каждому | 127. Заботится о других |
| 97. Стремящийся к успеху | 128. Портит людей чрезмерной добротой |

РЕЗУЛЬТАТЫ

После того как испытуемый оценит себя и заполнит сетку регистрационного листа, подсчитываются баллы по 8-ми вариантам межличностного взаимодействия. Для этого используется «ключ», с помощью которого выделяются блоки по 16 номеров, каждый блок формирует один из 8 октантов методики. Количество перечеркнутых испытуемым номеров в каждом блоке выносится в таблицу количественных результатов соответственно каждому октанту, отражающему тот или иной вариант межличностных отношений. Варианты, отражаемые 16-балльной шкалой по каждому из 8-ми октантов, следующие:

I октант. Властно-лидирующий тип межличностного поведения в отношениях с окружающими. Умеренные показатели (до 8 баллов включительно) выявляют уверенность в себе, умение быть хорошим наставником и организатором, свойства руководителя. При более высоких баллах (до 12 баллов) — нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей, при баллах выше 12 — дидактический стиль высказываний, императивная потребность командовать другими, черты деспотизма. Позитивно коррелирует со шкалой экстраверсии индивидуально-типологического опросника (ИТО).

II октант. Независимо-доминирующий. Выявляет стиль межличностных отношений от уверенного, независимого, соперничающего (при умеренных показателях в пределах 8 баллов) до самодовольного, нарциссического, с выраженным чувством собственного превосходства над окружающими (9–12 баллов), с тенденцией иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, и занимать обособленную позицию в группе — при баллах выше 12. Позитивно коррелирует со шкалой спонтанности ИТО.

III октант. Прямолинейно-агрессивный. В зависимости от степени выраженности показателей этот октант выявляет искренность, непосредственность, прямолинейность, настойчивость в достижении цели (умеренные баллы) или чрезмерное упорство, недружелюбие, несдержанность и вспыльчивость (высокие баллы). Высокая корреляция со шкалой агрессивности ИТО.

IV октант. Недоверчиво-скептический стиль межличностного поведения. Для него характерна реалистичность базы суждений и поступков, скептицизм и неконформность (до 8 баллов), которые перерастают в крайне обидчивый и недоверчивый модус отношения к окружающим с выраженной склонностью к критицизму, с недовольством другими и подозрительностью (при показателях 12–16 баллов). Позитивная корреляция со шкалой ригидности ИТО.

V октант. Покорно-застенчивый. Отражает такие особенности межличностных отношений, как скромность, застенчивость, склонность брать на себя чужие обязанности. При высоких баллах — полная покорность, повышенное чувство вины, самоуничижение. Высокая корреляция со шкалой интроверсии ИТО.

VI октант. Зависимо-послушный. При умеренных баллах — потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, в их признании. При высоких показателях — сверхконформность, полная зависимость от мнения окружающих. Коррелирует со шкалой сензитивности ИТО.

VII октант. Сотрудничающе-конвенциальный стиль межличностных отношений, свойственный лицам, стремящимся к тесному сотрудничеству с референтной группой, к дружелюбным отношениям с окружающими. Избыточность степени выраженности данного стиля проявляется компромиссным поведением, несдержанностью в изливаниях своего дружелюбия по отношению к окружающим, стремлением подчеркнуть свою причастность к интересам большинства. Высокая корреляция со шкалой тревожности ИТО.

VIII октант. Ответственно-великодушный вариант межличностного поведения. Проявляется выраженной готовностью помогать окружающим, развитым чувством ответственности (до 8 баллов). Высокие баллы выявляют мягкосердечность, сверхобязательность, гиперсоциальность установок, подчеркнутый альтруизм.

Позитивно коррелирует со шкалой лабильности ИТО. Количественные показатели по каждому из октантов — от 0 до 16 — откладываются на соответствующей номеру октанта ординате. На уровне, соответствующем полученным баллам по каждому октанту, проводится дуга. Отделенная дугой внутренняя часть октанта заштриховывается.

После того как отмечены все полученные при обследовании результаты и заштрихована внутренняя, центральная часть круга психогаммы до уровня, очерченного дугами, получается некое подобие «веера». Максимально заштрихованные октанты (то есть те, по которым баллы оказались высокими) соответствуют преобладающему стилю межличностного поведения. Характеристики, не выходящие за пределы 8 баллов, свойственны гармоничным личностям.

Показатели, превышающие 8 баллов (до 12), свидетельствуют об акцентуации свойств, выявляемых данным октантом. Баллы, достигающие уровня 14–16, свидетельствуют о выраженных трудностях социальной адаптации. Низкие показатели по всем октантам (0–3 балла) могут быть результатом скрытности и неоткровенности испытуемого. Если в психогамме нет октантов, заштрихованных выше 4-х баллов, то данные сомнительны в плане их достоверности: испытуемый не захотел оценить себя откровенно.

Первые четыре типа межличностных отношений — I, II, III и IV — характеризуются преобладанием неконформных тенденций, из них III, IV — склонностью к дизъюнктивным (конфликтным) проявлениям, а I и II — независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию. Другие четыре октанта — V, VI, VII и VIII — являют собой противоположную картину: подчиняемость, неуверенность в себе и конформность (V и VI), склонность к компромиссам, конгруэнтность и ответственность в контактах с окружающими (VII и VIII).

Тест не имеет прямой подстраховки, повышающей надежность результатов в виде шкал достоверности, как, к примеру, шкалы лжи, коррекции и надежности в тесте СМИЛ (MMPI). Поэтому опора на количественные показатели весьма относительна, и интерпретация данных ДМО в большей степени должна ориентироваться на преобладание одних показателей над другими и в меньшей степени — на абсолютные величины. Однако сопоставление восьми октантов теста, каждый из которых выявляет определенный стиль межличностного поведения, с системой координат, отражающей структуру индивидуально-личностной типологии, показало достоверность их сопряженности ($p = 0,73$).

Приведенные ниже формулы позволяют вычислить индекс лидерства (вектор Л): $L = I - V + 0,7(II + VIII - VI + IV)$ и индекс доброжелательности (вектор Д): $D = VII - III + 0,7(VIII + VII - IV + II)$. Результат, отклоняющийся от единицы как в сторону (+), так и (-), выявляет преобладающие тенденции.

РЕГИСТРАЦИОННАЯ СЕТКА

Фамилия _____ Имя _____ Отчество _____

Дата _____ Возраст _____ Образование _____ Профессия _____

⇐ ⇨ ⌂

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128

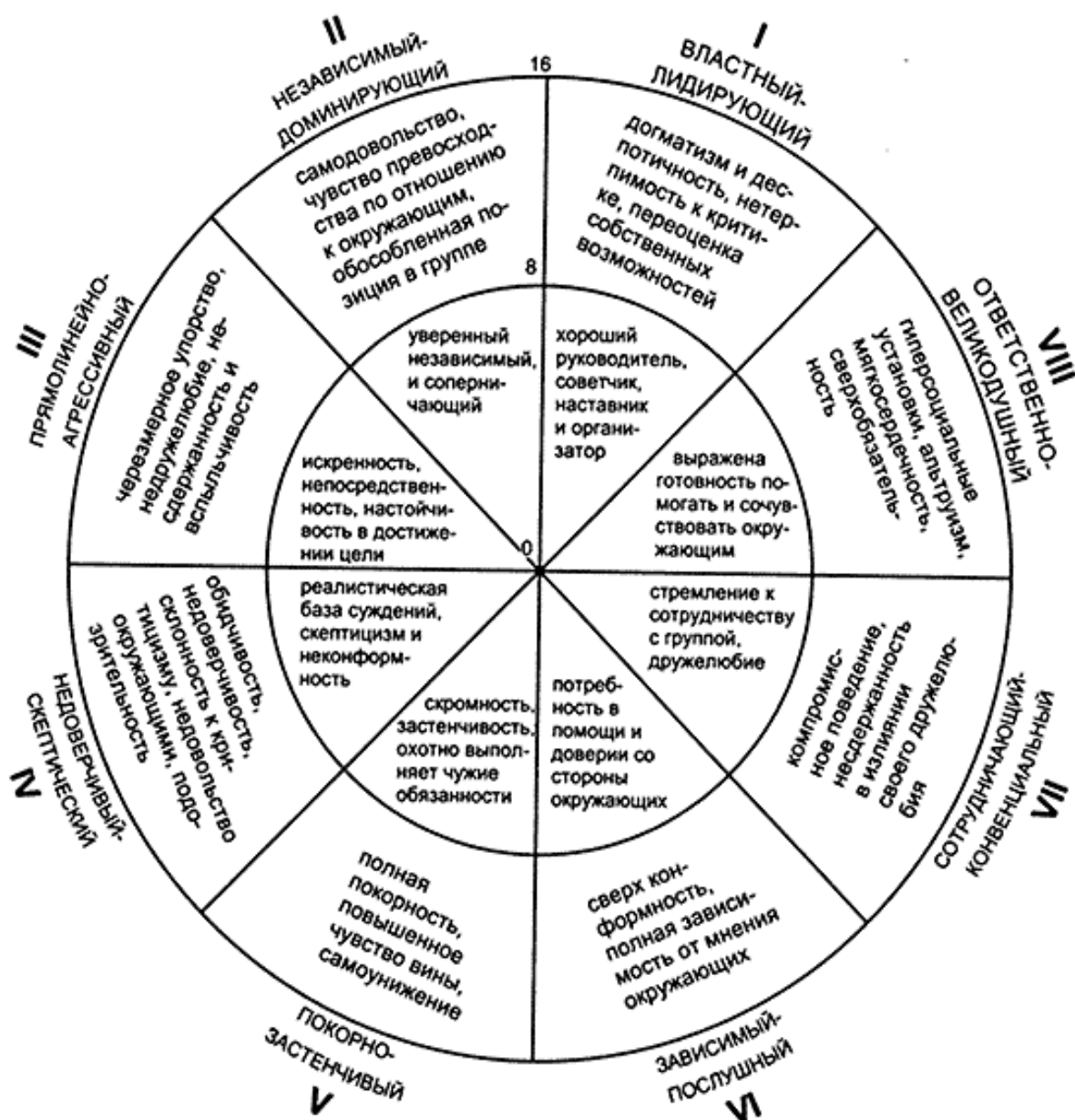
⇐ ⇨ ⌂

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128

КЛЮЧ

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	
КЛ	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	
	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	
	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	
	I				II				I					IV				V				VI					VII					VIII	

ПСИХОГРАММА К ТЕСТУ ДМО



2

Вводные замечания

Понятие мотива. Когда ищут ответ на вопрос, «что же такое мотивы», нужно помнить, что это одновременно ответ на вопросы: «зачем», «для чего», «почему», «отчего человек ведет себя именно так, а не иначе»? В качестве мотива назывались самые различные психологические феномены. Это – намерения, представления, идеи, чувства, переживания (Л.И. Божович); влечения, побуждения, склонности (Х. Хекхаузен); желания, хотения, привычки, мысли, чувство долга (П.А. Рудик); морально-политические установки и помыслы (Г. А. Ковалев); психические

процессы, состояния и свойства личности (К. К. Платонов); предметы внешнего мира (А. Н. Леонтьев); и др. Тем не менее, большинство психологов сходятся на том, что чаще всего **мотив** – это либо побуждение, либо цель (предмет), либо намерение, либо потребность, либо свойство личности, либо ее состояние.

«**Мотивационная установка**» – это запланированное, но отсроченное намерение, которое будет осуществлено при появлении нужной ситуации, повода». По сути, это «латентное состояние доминанты, готовность к удовлетворению потребности, реализации намерения» (Е.П. Ильин). Ее отличительными чертами являются отдаленность цели деятельности и невозможность непосредственного ее удовлетворения. Вот почему понятие мотивационной установки совпадает с намерением.

ДИАГНОСТИКА МОТИВАЦИОННЫХ ОРИЕНТАЦИИ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОММУНИКАЦИЯХ И.Д. ЛАДАНОВА, В.А. УРАЗАЕВОЙ

Назначение. Методика нацелена на определение основных коммуникативных ориентации и их гармоничности в процессе формального общения.

Инструкция. Вам необходимо выбрать один из вариантов ответов на предложенные в опроснике утверждения:

- а) именно так;
- б) почти так;
- в) кажется, так;
- г) может быть, так.

В процессе работы с методикой старайтесь опираться на свой опыт общения с партнерами по деловому общению.

Опросник

1. Мой партнер смотрит на предмет обсуждения всесторонне, учитывая и мою точку зрения.
2. Мой партнер считает меня достойным уважения.
3. Когда обсуждаются различные точки зрения, мы вникаем с партнером в дело по существу. Мелочи нас не волнуют.
4. Я уверен, что партнер понимает мои намерения по поводу создания хороших взаимоотношений с ним.
5. Мой партнер всегда по достоинству оценивает мои высказывания.
6. Мой партнер чувствует, когда в ходе беседы надо слушать, а когда говорить.
7. Я уверен, что при обсуждении конфликтной ситуации проявляю сдержанность.
8. Я чувствую, что партнер может заинтересоваться предметом моего сообщения.
9. Мне нравится проводить время в беседах с партнером.

10. Когда мы с партнером приходим к соглашению, то хорошо знаем, что каждому из нас делать.
11. Если обстановка того требует, то мой партнер готов продолжить обсуждение проблемы до ее выяснения.
12. Я стараюсь идти навстречу просьбам моего партнера.
13. Оба, мой партнер и я, стараемся угодить друг другу.
14. Мой партнер обычно говорит по существу, без лишних слов.
15. После обсуждения с партнером разных точек зрения я чувствую, что это идет мне на пользу.
16. Будучи расстроенным, я использую слишком резкие выражения.
17. Я стараюсь искренне понять намерение моего партнера.
18. Я вполне могу рассчитывать на искренность моего партнера.
19. Я считаю, что хорошие взаимоотношения зависят от усилий обеих сторон.
20. После какой-либо ссоры с партнером мы обычно стараемся быть друг к другу внимательнее.
21. Я не считаю для себя возможным идти на компромиссы.

Обработка и интерпретация результатов

Диагностируемые коммуникативные ориентации определяются с помощью ключа.

Ключ

- Ориентация на принятие партнера: 2, 5, 9, 12, 14, 18, 20;
- Ориентация на адекватность восприятия и понимание партнера: 1, 4, 6, 8, 11, 15, 19;
- Ориентация на достижение компромисса: 3, 7, 10, 13, 16, 17, 21.

Диапазон каждой из шкал колеблется от 7 до 28 баллов.

Количественная значимость ответов (в баллах) определяется следующим образом:

- а) именно так - 4 балла;
- б) почти так - 3 балла;
- в) кажется, так - 2 балла;
- г) может быть, так - 1 балл.

О степени выраженности каждой из шкал можно судить на основании следующих показателей:

- 21 и более - высокая;
- 8-20 - средняя;
- 7 и менее - низкая.

Общий суммарный показатель, характеризующий абсолютную гармоничность коммуникативных ориентации, равен 84 баллам.

Уровни общей гармоничности коммуникативных ориентации могут быть представлены в следующем виде:

- 64 и более - высокий уровень;
- 30-63 - средний уровень;
- 29 и менее - низкий уровень.

3

Вводные замечания

Состояние индивида может претерпевать в ситуациях межличностного взаимодействия значительные изменения и отличаться от фоновых характеристик. Л.В.Куликов выделил группы чувственных характеристик.

Эти группы таковы: 1) гедонические чувства (чувства удовольствия, наслаждения); 2) астенические чувства (чувства бессилия, смятения, немощи); 3) меланхолические чувства (гнетущие чувства, дистимические чувства).

Название «**гедонические**» является производным от греческого слова *hedone* — удовольствие, наслаждение. Эту группу можно было бы назвать «приятные чувства» или «чувства удовольствия, удовлетворения».

Термин «**астения**» происходит от греческого *astheneia* — бессилие, слабость. Им обозначают состояние, характеризующееся слабостью, повышенной утомляемостью, эмоциональной неустойчивостью, повышенной чувствительностью. Чувства немощи, чувства смятения — слова русского языка, которые могли бы быть использованы для названия данной группы чувств.

Меланхолия — старинное название депрессии. В настоящее время этот термин нередко используют в качестве обобщенного названия психопатологических состояний с пониженным настроением. Чувства данной группы характерны для депрессивных расстройств разной природы и глубины. Близкие по смыслу к меланхолическим чувствам названия: гнетущие чувства, дистимические чувства.

Ниже перечислены чувства, вошедшие в названные **группы** (в скобках указаны рекомендуемые обозначения шкал в латинице). В каждой группе чувства перечислены в порядке убывания факторного веса. В скобках указаны веса, с которыми признаки вошли в соответствующий фактор.

Данная методика содержит шкалы интеракционных (диспозиционных) чувств, регулирующих межличностное взаимодействие субъекта. Автор рассматривает два основных вида интеракционных чувств: сближающие и удаляющие. В интеракционных чувствах выделены девять пар противоположных друг другу чувств, регулирующих межличностную дистанцию: принятие другого человека и стремление сблизиться (уменьшить межличностную дистанцию), либо, наоборот, неприятие и стремление удалиться от него. Опрашиваемого просят иметь в виду, что

обсуждаются чувства, возникающие при общении с тем человеком, который является предполагаемой причиной чувств, инициирует в той или иной степени их появление. Без уточнения субъекта (отдельной личности или группы людей), вызывающего чувства, ответы на этот вопросник интерпретировать не имеет смысла.

Сближающие чувства

- 1) единство (или общность) с этим человеком
- 2) дружелюбие (к этому человеку)
- 3) добросердечие (к этому человеку)
- 4) уверенность в собственной правоте
- 5) собственную достаточную значимость
- 6) гордость за себя
- 7) признательность (этому человеку)
- 8) уважение (к этому человеку)
- 9) любовь (к этому человеку)

Удаляющие чувства

- 1) одиночество (собственное)
- 2) отвращение к этому человеку (или неприязнь)
- 3) злобу, злость (на этого человека)
- 4) вину перед ним (или раскаяние)
- 5) зависть (по отношению к этому человеку)
- 6) стыд перед этим человеком (или смущение)
- 7) обиду (на этого человека)
- 8) презрение (по отношению к этому человеку)
- 9) ненависть (по отношению к этому человеку)

МЕТОДИКА "ПРОФИЛЬ ЧУВСТВ В ОТНОШЕНИЯХ" (ПЧО) Л.В.КУЛИКОВА

НАЗНАЧЕНИЕ методики ПЧО - выявление чувственного тона отношения опрашиваемого субъекта к другому человеку (другим людям). ПЧО позволяет составить представление о чувствах, переживаемых личностью в ситуациях межличностного взаимодействия, общения со значимыми людьми, о том, какие чувства осознает опрашиваемый субъект, анализируя свое отношение к другому человеку.

Шкалы методики:

гедонические чувства в отношениях
астенические чувства в отношениях
меланхолические чувства в отношениях
сближающие чувства
удаляющие чувства
гедонические чувства в отношениях, Т-оценки
астенические чувства в отношениях, Т-оценки

Обработка результатов

Проводится простое арифметическое суммирование баллов по всем пунктам, входящим в шкалу. Таким образом, подсчитываются пять шкальных оценок.

Инструкция диагносту при получении комментария к ответам

После того, как испытуемый заполнит лист для ответов к методике «ПЧО», обратите внимание на оценки силы чувств. Выделите несколько (5-7) наиболее сильных чувств. Лучше для этого использовать таблицы средних величин (подсчитанных отдельно по данным мужской и женской нормативных выборок). Если таблиц под рукой нет, то следует ориентироваться на абсолютные величины баллов силы чувств — выявить наибольшие и просить сделать пояснения, добавления к этим проставленным баллам силы чувств.

Желательно получить ответ на каждый из приведенных ниже вопросов (конечно, это возможно не всегда). Запишите услышанные ответы в форме прямой речи, не пытаясь одновременно вести литературное редактирование высказываний.

Итак, постарайтесь получить разъяснения и добавления относительно причин и последствий наиболее сильных чувств, задавая следующие вопросы:

I. Причины возникновения чувства

- 1) Какие психические состояния, другие чувства?
- 2) Какие мысли и образы?
- 3) Какое поведение (действия, поступки, занятия)?
- 4) Какие ситуации общения, разговоры с кем?

II. Последствия возникшего чувства

- 1) Какие психические состояния, другие чувства?
- 2) Какие мысли и образы?
- 3) Какое поведение (действия, поступки, занятия)?
- 4) Какие ситуации общения, разговоры с кем?

Рекомендуемые обозначения показателей

Обозначения	Шкалы
GEDO	гедонические чувства в отношениях
ASTO	астенические чувства в отношениях
MELO	меланхолические чувства в отношениях
SB	сближающие чувства
UD	удаляющие чувства
GEDOT	гедонические чувства в отношениях, Т-оценки

ASTOT	астенические чувства в отношениях, Т-оценки
MELOT	меланхолические чувства в отношениях, Т-оценки

Опросник «ПЧО»

Инструкция

Пожалуйста, вспомните о своих чувствах и переживаниях в ситуациях общения со значимым для Вас человеком. Каким именно человеком, обсудите с психологом и получите у него дополнительное разъяснение.

Если Вы не получили от психолога дополнительной инструкции, то сами определяете: кем является этот человек для Вас — другом, недругом, любимым...? Назовите так, как считаете нужным и сделайте соответствующую запись в листе для ответов. Если это Ваш родственник, то укажите вид родства. Читая приведенный ниже перечень чувств, оцените, насколько они были сильны.

Силу возникавших чувств оцените по семибалльной шкале:

- 1 — очень слабое чувство
- 2 — слабое чувство
- 3 — несколько ниже средней степени силы
- 4 — чувство средней степени силы
- 5 — несколько выше средней степени силы
- 6 — сильное чувство
- 7 — очень сильное чувство

Если какое-либо чувство совсем не возникало, то напишите в соответствующей ячейке 0. Запишите выбранные баллы в листе для ответов рядом с порядковыми номерами чувства.

Постарайтесь выполнять задание внимательно, не торопясь. Исходите из того, что один и тот же человек в разных ситуациях способствует возникновению у нас множества очень разных переживаний. Итак, насколько сильно Вы переживаете:

- 1) восторг
- 2) бодрость
- 3) раскрепощение (свободу)
- 4) спокойствие
- 5) интерес
- 6) удовлетворенность
- 7) счастье
- 8) радость
- 9) уверенность
- 10) удовольствие
- 11) усталость
- 12) напряжение
- 13) неудовлетворенность собой
- 14) бессилие
- 15) тщетность (напрасность ожиданий, безуспешность стремлений)
- 16) тревогу
- 17) страх
- 18) скованность

- 19) растерянность
- 20) досаду
- 21) скуку
- 22) разочарование
- 23) уныние
- 24) грусть
- 25) печаль
- 26) тоску
- 27) единство с этим человеком (или общность)
- 28) дружелюбие (к этому человеку)
- 29) добросердечие (к этому человеку)
- 30) уверенность в собственной правоте
- 31) собственную достаточную значимость
- 32) гордость за себя
- 33) признательность (этому человеку)
- 34) уважение (к этому человеку)
- 35) любовь (к этому человеку)
- 36) собственное одиночество
- 37) отвращение к этому человеку (или неприязнь)
- 38) злобу, злость (на этого человека)
- 39) вину перед ним (или раскаяние)
- 40) зависть (по отношению к этому человеку)
- 41) стыд перед этим человеком (или смущение)
- 42) обиду (на этого человека)
- 43) презрение (по отношению к этому человеку)
- 44) ненависть (по отношению к этому человеку)

Теперь отметьте, какого рода события, связанные с этим человеком, происходили в Вашей жизни за последние недели. Прочтите приведенные ниже варианты ответа и выберите один из них или несколько. Напишите номер выбранного варианта в 45-м пункте листа для ответов. Если у Вас происходили разнообразные события, то Вы можете выбрать более одного варианта ответа. В этом случае напишите выбранные номера в порядке убывания значимости в трех оставшихся пунктах — 45-м, 46-м и 47-м (так, чтобы на первом месте был наиболее значимый):

(45,46, 47). В последнее время у меня произошли:

- 1 — драматические, печальные события;
- 2 — неприятные события;
- 3 — приятные события;
- 4 — очень радостные события;
- 5 — примечательных событий не было.

Лист для ответов

Ф.И.О.
Число, мес., г.рожд.
Пол

Дата опроса
Образование
Должность

Опросник ПЧО											
№		№		№		№		№		№	
1		11		20		27		36		45	
2		12		21		28		37		46	
3		13		22		29		38		47	
4		14		23		30		39			
5		15		24		31		40			
6		16		25		32		41			
7		17		26		33		42			
8		18				34		43			
9		19				35		44			
10											
G		B		M		S		U			

ПРАКТИКУМ 5. НАРУШЕНИЯ ОБЩЕНИЯ

ПЛАН

1. Субъективная оценка межличностных отношений.
2. Одиночество как результат дисгармонии межличностных отношений.
3. Манипулятивное отношение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Духновский С.В. Переживание дисгармонии межличностных отношений: Монография. – Курган, 2005.
- Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М., 1997.
- Куликов Л.В. Психология настроения. – СПб., 1997.
- Мясищев В.Н. Психология отношений: Избранные психологические труды. – М., Воронеж, 1995.
- Прохоров А.О. Психические состояния и их функции. – Казань, 1994.

Вводные замечания

Термин «межличностные» указывает не только на то, что объектом отношения выступает другой человек, но и на взаимную направленность отношений. Тем самым межличностные отношения отличаются от таких видов, как самоотношение, отношение к предметам, межгрупповые отношения.

С.В.Духновский выделяет следующие стадии развития отношений:

- **Стадия сближения**, ее основа - поиск и выбор партнера. В качестве факторов межличностной аттракции выступают: внешние данные (пол, возраст, профессия, манера поведения и т.п.); требование определенного сходства между собой и партнером; возможность включения в совместную деятельность. На этой стадии отношения не приобретают характер межличностных. При неблагоприятном сочетании описанных факторов аттракции не возникает и общение не продолжается. Соответственно отношения не приобретают характер межличностных.

- **Стадия близости**. Ее основа – становление пары. Этот процесс включает в себя следующие фазы: люди начинают чаще встречаться во все более разнообразных ситуациях; ищут общества друг друга; становятся более открытыми друг другу; начинают понимать точку зрения и мировоззрение друг друга; люди начинают чувствовать, что благополучие каждого из них связано с устойчивостью и надежностью их взаимоотношений; отношения начинают рассматриваться не только с точки зрения настоящего, но и будущего. Это уровень близких, доверительных отношений.

- **Стадия дифференциации**. Ее основа – стремление противопоставить слишком большой привязанности свою самостоятельность, иметь свои особые интересы, не совпадающие с интересами партнера, думать больше о реализации своих возможностей, чем о партнерстве. Здесь в межличностных отношениях реализуется потребность в автономии, уникальности, неповторимости субъектов отношений.

- **Стадия отдаления**. Ее основа – проведение границы между Я и Ты, стремление освободиться от партнера, и в конечном итоге, расстаться с ним. На этой стадии изменяются суждения о поведении друг друга; взаимные оценки партнеров становятся ниже. Крайней степенью отдаления является избегание контактов друг с другом, чувство исчерпанности отношений.

- **Стадия распада отношений**. В основе этой стадии лежит прекращение отношений.

Гармония межличностных отношений представляет собой:

- стройность, в том плане, что отношения отличаются упорядоченностью развития, согласованностью, слаженностью действий;
- равенство субъектов отношений, их позиций;
- зависимость субъектов соотношений, как обусловленность их друг другом, предполагающая наличие обоюдной потребности, желания и т.п. продолжать отношения;

- взаимность отношений, предполагающая совместность, общность чувств по отношению друг к другу;

- единство субъектов отношений, их общность, неразрывность, которые определяют: а) характер отношений как их образ (желаемый и воспринимаемый), имеющийся у субъектов отношений; б) направленность отношений – путь их развития;

- сохранение структуры отношений – связи между компонентами отношений, их организации, а также процессуального плана отношений (в качестве процессов межличностных отношений выступают познание, оценивание, регулирование, осознание).

Прежде всего, межличностные отношения, их характер и развитие, выступая частью социальных отношений человека, во многом определяют социально-психологическое благополучие человека.

Человек «чувствителен» к своим отношениям, поэтому он переживает любые изменения межличностных отношений. Особое место среди явлений, возникающих в отношениях, занимает их дисгармония. В ее основе лежит напряженность межличностных отношений.

Дисгармония представляет собой «предконфликтное» состояние межличностных отношений и при значительном увеличении напряжения реализуется в конфронтации, конфликтах между субъектами отношений, а также может приводить к разрыву, прекращению отношений.

Напряженность межличностных отношений представляет собой излишнюю сосредоточенность (гиперрефлексия) на них, повышенную озабоченность отношениями, которые являются неустойчивыми, трудными – доставляющими беспокойство. Обычно субъекты отношений прилагают усилия для избежания эмоционального дискомфорта, неудовлетворенности отношениями. Часто имеет место ожидание того, что все изменится в лучшую сторону.

Дисгармония отношений предполагает отсутствие единства и нарушение соотношений как между его (отношения) частями, так и между субъектами отношений. Автор полагает, что дисгармония межличностных отношений связана преимущественно с бытием личности в социальном пространстве.

ОПРОСНИК СУБЪЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ (СОМО) С.В.ДУХНОВСКОГО

Текст опросника

1. Обычно я стараюсь не создавать слишком близких отношений с людьми.
2. Я всегда стремлюсь доказать свою правоту.
3. Если я не одобряю поведение другого человека, то даю ему это почувствовать.
4. Бывает, я чувствую, что в отношениях «что-то не так».
5. Я старюсь сохранять дистанцию в отношениях с людьми.
6. Я всегда отстаиваю свою точку зрения.
7. Я часто бываю не согласен с людьми.

8. Отношения с другими людьми часто беспокоят меня.
9. Я чувствую неискренность других людей в отношениях со мной.
10. Бывает, я чувствую неприязнь к себе со стороны других людей.
11. Бывает, мне кажется, что отношения зашли в тупик.
12. Я не ищу близости с другими людьми.
13. Чувствую, что в отношениях каждый преследует свои цели.
14. Если кто-нибудь раздражает меня, я готов сказать все, что я о нем думаю.
15. Меня устраивают формальные отношения с другими людьми.
16. Я не чувствую согласия в отношениях с людьми.
17. Я не могу удержаться от спора, если люди не соглашаются со мной.
18. Бывает, у меня возникают противоречия, приводящие к ссорам с людьми.
19. В отношениях с людьми у меня возникает чувство, что меня обманывают или могут обмануть.
20. Мне трудно идти на уступки другому человеку.
21. Иногда я чувствую грубость по отношению ко мне.
22. Я часто испытываю чувство неудовлетворенности отношениями.
23. Я не слишком откровенен в отношениях с другими людьми.
24. У меня бывают разногласия с другими людьми.
25. Я чувствую, что в отношениях каждый старается задеть «слабые места» друг друга.
26. В отношениях возникают ситуации недопонимания друг друга.
27. У меня бывают ситуации, когда я чувствую себя одиноко.
28. Я чувствую противостояние в отношениях с другими людьми.
29. Иногда люди раздражают меня своим присутствием.
30. У меня появляется желание прекратить отношения.
31. Я сомневаюсь в искренности других людей в отношениях со мной.
32. Мне трудно идти на компромисс в отношениях с другими людьми.
33. Я бываю грубоват в отношениях с людьми.
34. Я стараюсь не проявлять свои чувства в отношениях с людьми.
35. Мысль о предстоящей встрече вызывает у меня внутреннее напряжение.
36. Я чувствую «недосказанность» в отношениях с людьми.
37. Я стараюсь не обсуждать свои проблемы с другими людьми.
38. У меня возникает чувство, что отношения могут прекратиться в любую минуту.
39. Я чувствую, что люди не понимают или не хотят понимать меня.
40. В отношениях с людьми у меня возникают вопросы: «Почему так происходит?», «Зачем все это?».

ЛИСТ ДЛЯ ОТВЕТОВ

ФИО (полностью)
Число, месяц, год рождения
Пол

Дата опроса
Образование
Должность

Инструкция: перед Вами опросник содержащий различные характеристики отношений, состояний и чувств, возникающих при взаимодействии с другими людьми.

Оцените, насколько перечисленные ниже признаки свойственны Вашим отношениям с другими людьми, имея в виду не только сегодняшний день, но и более длительный отрезок времени.

Оценку каждого приведенного суждения необходимо выразить с помощью семибалльной шкалы:

- 1** – полностью не согласен
- 2** – согласен в малой степени
- 3** – согласен почти на половину
- 4** – согласен на половину
- 5** – согласен более, чем на половину
- 6** – согласен почти полностью
- 7** – согласен полностью

Лист ответов

СОМО								Шкала опросника	Сырой балл	Стены
№		№		№		№		Н		
1		11		21		31				
2		12		22		32		О		
3		13		23		33				
4		14		24		34		К		
5		15		25		35				
6		16		26		36		А		
7		17		27		37				
8		18		28		38		Итоговый балл		
9		19		29		39				
10		20		30		40				

Ключи к опроснику СОМО

Шкалы опросника	Номера утверждений
Напряженность отношений (Н) (в шкале 11 пунктов)	4, 8, 11, 19, 22, 26, 30, 35, 36, 38, 40
Отчужденность в отношениях (О) (в шкале 11 пунктов)	1, 5, 9, 12, 15, 23, 27, 31, 34, 37, 39
Конфликтность в отношениях (К) (в шкале 9 пунктов)	2, 6, 13, 16, 18, 20, 24, 28, 32
Агрессия в отношениях (А) (в шкале 9 пунктов)	3, 7, 10, 14, 17, 21, 25, 29, 33

Таблицы перевода сырых баллов в стандартные (стены) для мужской выборки (n=383)

Шкалы	Стены									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Н	≤ 17	18-23	24-29	30-35	36-41	42-47	48-53	54-59	60-65	≥ 66
О	≤ 18	19-24	25-30	31-36	37-42	43-48	49-54	55-60	61-66	≥ 67
К	≤ 15	16-20	21-25	26-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	≥ 56
А	≤ 16	17-21	22-26	27-31	32-36	37-41	42-46	47-51	52-56	≥ 57

Таблицы перевода сырых баллов в стандартные (стены) для женской выборки (n=516)

Шкалы	Стены									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Н	≤ 16	17-22	23-28	29-34	35-40	41-46	47-52	53-58	59-64	≥ 65
О	≤ 20	21-25	26-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	56-60	≥ 61
К	≤ 13	14-18	19-23	24-28	29-33	34-38	39-43	44-48	49-53	≥ 54
А	≤ 14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	≥ 55

Нормативная таблица для итогового балла опросника СОМО (n=899, 383 мужчины и 516 женщин)

Вторичные стены										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
≤ 10	11-13	14-16	17-19	20-22	23-25	26-28	29-31	32-34	≥ 35	

Интерпретация итогового балла

Высокие значения – говорят о наличии дисгармонии в межличностных отношениях. Это отсутствие единства, согласия с другими людьми, ослабление позитивных эмоциональных связей, преобладание удаляющих чувств (одиночество, неприязнь, злость, вина, раскаяние, зависть, стыд, обида) над сближающими чувствами.

Средние значения – свидетельствуют о достаточной гармонии в отношениях. Отношения носят стабильный характер, предполагающий длительное сохранение взаимодействия в паре (группе), вызывающее положительные чувства, эмоциональный комфорт у партнеров (или группе). Имеется стремление учитывать индивидуальные особенности друг друга. Отношения носят открытый, естественный характер.

Низкие значения – возможно чрезмерно выражены сближающие чувства, такие как единство, общность между людьми, дружелюбие, добросердечие, признательность, уважение, любовь. Что также говорит о дисгармонии в отношениях. Низкие значения могут свидетельствовать и о том, что человек не замечает наличия трудностей, проблем в отношениях (не желает признавать их), либо о неискренности в ответах.

Интерпретация шкал опросника

1. Напряженность межличностных отношений

Высокие значения по шкале означают излишнюю сосредоточенность, поглощенность мыслями об отношениях, повышенную озабоченность отношениями, которые являются неустойчивыми, доставляющими беспокойство и дискомфорт. Напряженность в отношениях может сопровождаться чувством смятения, эмоциональной неустойчивостью, повышенной утомляемостью, гнетущими чувствами. При крайне высоких значениях человек дистанцируется от других людей, может проявлять резкость и грубость по отношению к другим людям.

Средние значения – умеренно выраженная напряженность, необходимая для поддержания интенсивности отношений. Человек чувствует субъективное эмоциональное благополучие, комфорт в отношениях. Серьезные (неразрешимые) трудности и проблемы в отношениях отсутствуют, либо успешно разрешаются. Человек удовлетворен тем, как складываются его отношения с другими людьми.

Низкие значения - можно сказать, что человек не задумывается о том, как складываются его отношения, возможно, он не замечает действительного отношения к нему других людей. Низкие значения могут свидетельствовать о большом количестве социальных контактов, не обладающих достаточной глубиной и значимостью, отношения носят преимущественно поверхностный характер.

2. Отчужденность между субъектами отношений

Высокие значения – выражено стремление дистанцироваться от других людей. В отношениях имеет место отсутствие доверия, понимания, близости. Отношения не вызывают чувство комфорта. Возможно проявление осторожности в установлении близких отношений и выборе лиц, с которыми создают более глубокие эмоциональные отношения. При крайних значениях возможно наличие переживания одиночества, изолированности, несмотря на то, что человек находится среди других людей.

Средние значения предполагают, что человек чувствует себя хорошо среди людей, проявляет стремление устанавливать близкие чувственные, доверительные отношения с другими людьми. Человек чувствует, что его понимают или стараются понять. Наличие симпатии и притяжения к другому человеку (группе), принимаются во внимание их предубеждения и слабости. Чем больше притяжения испытывает человек, тем более он склонен к снисходительности, к большому согласию и согласованности в деятельности. Нет чувства одиночества и изолированности от других людей.

Низкие значения - возможна демонстрация зависимости, конформности с целью избежать одиночества и «ненужности». Возможно, стремление подчеркнуть свою причастность к интересам большинства.

3. Конфликтность в отношениях

Высокие значения – это наличие противоречий, противостояния, противоборства между людьми. Чувство что в отношениях каждый ориентируется на свои интересы, стремится навязать предпочтительное для себя решение, открыто борется за реализацию своих интересов. Возможно наличие установки «жизнь – борьба против всех».

Средние значения – это либо отсутствие противостояния, неразрешимых противоречий между субъектами отношений, либо возникающие трудности и противоречия конструктивно разрешаются. Человек ориентирован на совместный поиск решения, удовлетворяющий интересы всех сторон.

Низкие значения – компромиссное поведение, несдержанность в излиянии дружелюбия, нерешительность. Избегание конфронтации между людьми – возможно, из страха быть отвергнутым.

4. Агрессия в отношениях

Высокие значения - тенденция (стремление) подчинить себе других, доминировать над ними, эксплуатировать их. Стремление обрести контроль, власть над другими людьми. Возможно проявление резкости, грубости в отношениях (как в вербальной, так и в невербальной форме), косвенной агрессии.

Средние значения – в отношениях выражено стремление занять позицию «на равных». Людям свойственна тактичность и дружелюбие, сотрудничество, искрен-

ность и непосредственность в отношениях. Проявление ярости, неприязни и зависти, негативная критика и раздражение по отношению к людям отсутствует.

Низкие значения – демонстрация мягкосердечия, альтруизма, гиперсоциальности. Возможно, агрессивные намерения тщательно скрываются или контролируются.

2

Вводные замечания

О неоднозначности феномена «одиночество» хорошо написал В.Леви: «Одиночество – страна, полная противоречий, где все ясное и очевидное не есть истина, а скорее наоборот. Если у тебя нет мужа или жены, любовника или любовницы, это еще не обязательно одиночество, а если есть – не гарантия от него. Если нет родителей, братьев, сестер, если детей нет или есть – то же самое. Если друзей нет – и это необязательно одиночество, хотя, кажется, что же?»

Межличностные отношения, их особенности и характер выступают одним из факторов, провоцирующих чувство одиночества у людей. В настоящее время существуют различные трактовки понятия «одиночество», и тем не менее они сходятся в одном – одиночество связано с социальными отношениями человека. Чем более дисгармоничны отношения, тем глубже переживание одиночества у субъектов отношений.

Суть социально-психологического подхода в том, что **одиночество** есть результат неудовлетворяющих, дисгармоничных отношений, которые доставляют человеку беспокойство, дискомфорт; при этом переживание одиночества не всегда будет определяться ситуативными и личностными характеристиками. Таким образом, акцент здесь ставится на характер складывающихся и желаемых человеком межличностных отношений, который и будет определять возникновение переживания одиночества.

Рассмотрим наиболее распространенные определения переживания одиночества.

Одиночество - состояние, характеризующееся узостью или отсутствием социальных контактов, поведенческой отчужденностью и эмоциональной невовлеченностью индивида, а также социальная болезнь, заключающаяся в массовом количестве людей, испытывающих такие состояния.

Одиночество – тяжелое психическое состояние, обычно сопровождающееся плохим настроением и тягостными эмоциональными переживаниями. Глубоко одинокие люди, как правило, очень несчастны, у них мало социальных контактов, их личные связи с другими людьми или ограничены, или вовсе разорваны.

Одиночество - это субъективно переживаемое несоответствие между наблюдаемой реальностью и желаемым идеальным состоянием, при котором отсутствует тесная эмоциональная привязанность к отдельному человеку или отсутствует доступный круг социального общения.

Шкала субъективного переживания одиночества С.В.Духновского позволяет определить степень выраженности одиночества, являющегося показателем гармоничности – дисгармоничности межличностных отношений и показателем близости – отдаленности между субъектами отношений.

ШКАЛА СУБЪЕКТИВНОГО ПЕРЕЖИВАНИЯ ОДИНОЧЕСТВА С.В. ДУХНОВСКОГО

Лист ответов

Фамилия И.О. _____

Пол _____ Возраст _____ Дата заполнения _____

Оценку каждого приведенного суждения необходимо выразить с помощью семи балльной шкалы:

- 1 – полностью не согласен
- 2 – согласен в малой степени
- 3 – согласен почти на половину
- 4 – согласен на половину
- 5 – согласен более, чем на половину
- 6 – согласен почти полностью
- 7 – согласен полностью

№	Пункты шкалы	Балл
1	В последнее время у меня возникали ситуации, когда не с кем поговорить, рассказать о своих проблемах	
2	Мне всегда есть с кем поделиться своими мыслями	
3	Мне кажется, что близкие люди не понимают меня	
4	Часто мне некому высказать все, что есть на душе	
5	У меня есть люди, которые поддерживают меня в трудную минуту	
6	Я всегда стараюсь найти время побыть наедине с собой	
7	Бывает, я испытываю чувство потерянности, обособленности от людей	
8	Я часто вижу равнодушие окружающих, вокруг толпа народу, а ты один	
9	Я редко углубляюсь (погружаюсь) в собственные мысли	
10	Чувство отчужденности (отдаленности) от всего происходящего является обычным для меня	
11	Я не чувствую свою обособленность от окружающих	
12	В последнее время я испытываю равнодушие, безразличие ко всему происходящему	
13	Моя самостоятельность часто приводит к тому, что люди отдаляются, отчуждаются от меня	
14	Находясь в группе людей, я часто чувствую себя одиноким	
15	В последнее время я воспринимаю мир как нечто чуждое и чужое мне	
16	Бывает, я чувствую себя никому не нужным	
17	Бывает, я чувствую себя одиноким из-за своей самоуверенности	

«Ключи» к шкале субъективного переживания одиночества

Шкала переживания одиночества:

«Прямые» пункты (номер выбранного ответа прямо соответствует получаемому баллу):

1, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17.

«Обратные» пункты:

2, 5, 9, 11.

Оценивание «обратных» пунктов							
Номер ответа испытуемого на пункт	1	2	3	4	5	6	7
присваиваемый номеру балл	7	6	5	4	3	2	1

Таблица перевода «сырых» баллов в стандартные для «шкалы субъективного переживания одиночества»
(n=507, 264 женщины, 243 мужчины)

Шкалы	Стены									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
По	≤ 12	13-20	21-28	29-36	37-44	45-52	53-60	61-68	69-76	≥77
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Примечание:

По – переживание одиночества

3

Вводные замечания

Человек не рождается Манипулятором. Он развивает способность манипулировать другими людьми с тем, чтобы избежать неприятностей и добиваться желаемого, причем развивает он эту способность бессознательно.

Соккрытие своих истинных эмоций — таков удел Манипулятора. Основную свою задачу Манипулятор видит в том, чтобы производить некоторое «должное впечатление». Наряду с потребностью управлять Манипулятор испытывает потребность в руководстве свыше.

Манипуляция не является необходимым отношением к жизни и не приносит никакой действительной пользы. Слишком часто Манипулятор использует психологические концепции в качестве рациональных объяснений для своего неблагоприятного поведения, оправдывая свои текущие несчастья ссылками на прошлый опыт и прошлые неудачи.

Манипулятор — это личность, вставшая на путь самоуничтожения, которая использует или контролирует себя и других людей в качестве «вещей». Поскольку

же такой Манипулятор в какой-то мере живет в каждом из нас, давайте посмотрим, не можем ли мы его выделить более отчетливо. Имеется несколько основных типов Манипулятора.

1. *Диктатор*. Преувеличивает свою силу. Он доминирует, приказывает, цитирует авторитеты и делает все, чтобы управлять своими жертвами. Разновидность Диктатора: *Настоятельница, Настоятель (Игумен), Начальник, Босс, младшие Боссы*.

2. *Тряпка (слабак)* — обычно жертва Диктатора, полярная противоположность. Тряпка развивает большое мастерство во взаимодействии с Диктатором. Он преувеличивает свою чувствительность, он забывает, не слышит, пассивно молчит. Разновидность Тряпки: *Мнительный, Глупый, «Хамелеон», Конформист, Стеснительный, Уступающий*.

3. *Вычислитель* преувеличивает свой контроль. Он обманывает, увеличивает, лжет, старается перехитрить и проверить других людей. Вариации Вычислителя: *Делец, Аферист, Игрок, Создатель рекламы, Шантажист, Рассчитывающий все наперед*.

4. *Прилипала*. Является полярной противоположностью Вычислителя. Он преувеличивает свою зависимость. Это личность, жаждущая быть ведомой, дурачковой, предметом забот. Он позволяет другим делать за него работу. Разновидности: *Паразит, Нытик, Вечный ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный*.

5. *Хулиган*. Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Он *Оскорбитель, Ненавистник, Гангстер, Угрожающий*. Женская вариация — *Сварливая баба («пила»)*.

6. *Славный парень*. Преувеличивает свою заботливость, любовь, убивает своей добротой. В некотором смысле столкновение с ним более вредно, чем с Хулиганом. Славный парень почти всегда выигрывает. Разновидности: *Угодливый, Доброжелательный Моралист, Человек организации*.

7. *Судья*. Преувеличивает свою критичность. Он никому не верит, преисполнен обвинений, негодования, с трудом прощает. Разновидности: *Всезнающий, Обличитель, Собиратель улики, Судебный пристав, Позорящий, Оценщик, Мститель, Заставляющий признать вину*.

8. *Защитник*. Противоположность Судье. Он чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибке. Он портит других, сочувствуя им сверх всякой меры, не давая своим подзащитным встать на ноги и расти самостоятельно. Вместо того чтобы заняться своим делом, он готов заботиться о нуждах других. Варианты Защитника: *Наседка, Утешитель, Покровитель, Ученик, Помощник, Самоотверженный*.

В Манипуляторе гипертрофирован какой-то один из этих типов либо их комбинации. Если же мы являем собой один из типов Манипуляторов в наиболее выраженной степени, мы проецируем его противоположность на окружающих нас людей и делаем их своими целями. Например, жена-Тряпка нередко выбирает мужа-Диктатора, а затем управляет им с помощью всякого рода подрывных методов.

Можно выделить **четыре основных манипулятивных системы**.

1. Активный Манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он избегает демонстрировать свою слабость в отношениях, принимая роль полного сил человека. Обычно привлекает к этому свое общественное поло-

жение (родитель, старший брат, учитель, начальник). Он достигает удовлетворения, обретая контроль над другими людьми, получит удовольствие от чувства их бессилия. Он применяет технику учреждения прав и обязанностей, табелей рангов и т. д., управляя людьми как марионетками.

2. **Пассивный Манипулятор** являет собой противоположность активному. Он решает, что поскольку он не может контролировать жизнь, то откажется от усилий и позволит распоряжаться собой активному Манипулятору. Он прикидывается беспомощным и глупым и разыгрывает из себя «попираемого». В то же время пассивный Манипулятор выигрывает посредством поражения. Позволяя активному Манипулятору думать и работать на него, он в определенном смысле побеждает «попирающего» своей вялостью и пассивностью.

3. **Соревнующийся Манипулятор** рассматривает жизнь как состояние, требующее постоянной бдительности, поскольку здесь можно или выиграть, или проиграть, третьего не дано. Для него жизнь — это битва, где все остальные люди — это соперники или враги, реальные или потенциальные. Он колеблется между методами «попирающего» и «попираемого», и поэтому может рассматриваться как нечто среднее между пассивным и активным Манипулятором.

4. Четвертая (основная) форма манипулятивной системы — это система **безразличной манипуляции**. Манипулятор играет роль безразличного, ни на что не надеясь и пытаясь ускользнуть, устранившись от контакта с партнером. Его ключевая фраза: «Мне наплевать». Он относится к другому человеку как к неживой кукле. Его методы также то пассивны, то активны, иногда он играет «Скуку», иногда «Сварливую пилу», «Мученика» или «Беспомощного». Его секрет, безусловно, в том, что ему вовсе не наплевать, иначе бы он не продолжал свои манипуляции. Подобные отношения нередко существуют между мужьями и женами. Примером тому служит игра в «угрозу развода», когда Манипулятор надеется подчинить себе партнера, а вовсе не разойтись с ним. Поскольку Манипулятор ведет себя с другим как с неодушевленным предметом, такое безразличное отношение исподволь возвращает качество неодушевленности в нем самом. Вот почему его отношение к окружающим называют самоуничтожающим.

Рассмотрев различные системы манипуляции, мы приходим к выводу, что все они основываются на одной философии: Манипулятор относится сам к себе и другим людям как к неодушевленным предметам. Манипулятор никогда не бывает самим собой, он даже не может расслабиться, поскольку его система игр и маневров требует, чтобы он постоянно играл надлежущую роль.

Стиль жизни Манипулятора включает четыре основных характеристики: ложь, неосознанность, контроль и цинизм.

Философия жизни Актуализатора отмечена четырьмя противоположными характеристиками: честностью, осознанностью, свободой и доверием (табл. 3).

Основные характеристики Манипуляторов и Актуализаторов

<i>Манипуляторы</i>	<i>Актуализаторы</i>
1. ЛОЖЬ (фальшь, мошенничество). Манипулятор использует приемы, методы, маневры. Он ломает комедию и разыгрывает роли, долженствующие произвести впечатление, выражаемые им чувства выбираются в зависимости от обстоятельств.	1. ЧЕСТНОСТЬ (прозрачность, искренность, застенчивость). Актуализатор способен к честному проявлению своих чувств, какими бы они ни были. Ему присущи чистосердечность, выразительность, он по-настоящему бывает самим собой.
2. НЕОСОЗНАННОСТЬ (апатия, скука). Манипулятор не осознает действительного значения жизни. Он видит и слышит лишь то, что хочет видеть и слышать.	2. ОСОЗНАНИЕ (охотник, жизненнаполненность, интерес). Актуализатор хорошо видит и слышит себя и других людей. Он восприимчив к искусству, музыке и другим проявлениям жизни.
3. КОНТРОЛЬ (закрытость, нарочитость). Для Манипулятора жизнь подобна шахматной доске. Он кажется спокойным, однако держит себя под постоянным контролем и других тоже, скрывая от них свои мотивы.	3. СВОБОДА (спонтанность, открытость). Актуализатор спонтанен. Он способен к свободному выражению присущих ему возможностей. Он хозяин своей жизни — субъект, а не объект.
4. ЦИНИЗМ (безверие). Манипулятор не доверяет себе и другим, он испытывает глубокое недоверие к человеческой природе как таковой. Он полагает, что в отношениях между людьми существует только две возможности: управлять или быть управляемым.	4. ДОВЕРИЕ (вера, убежденность). Актуализатор обладает глубокой верой в себя и других, в возможность установить связь с жизнью и справиться с трудностями здесь и сейчас.

Все мы манипуляторы, но вместо того, чтобы отвергать манипулятивное поведение, нам следует попробовать превратить его в актуализационное. Для этого ничего не нужно отбрасывать. На рис. 1 актуализированная личность представлена как комбинация четырех взаимодополняющих потенциалов, обычно развивающихся из прежних манипулятивных.

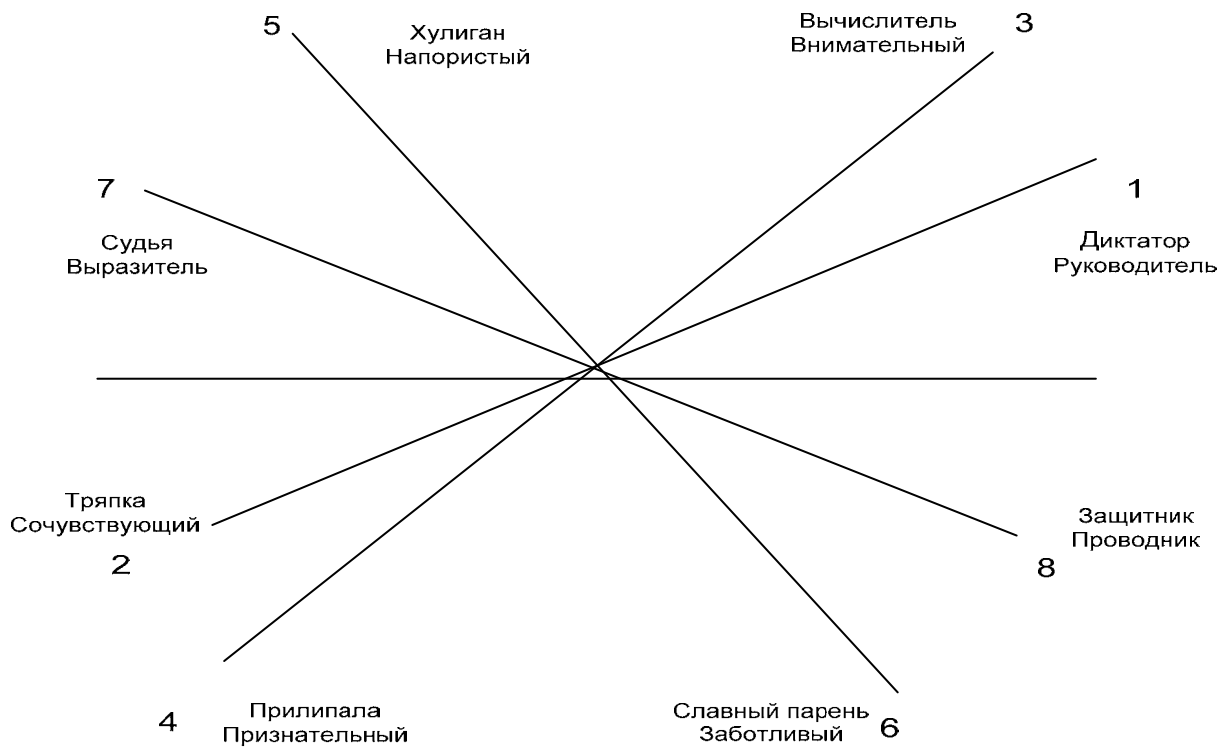


Рис. 1. Преобразование манипулятивных потенциалов в потенциалы Актуализатора

ДИАГНОСТИКА МАНИПУЛЯТИВНОГО ОТНОШЕНИЯ ПО ШКАЛЕ БАНТА

Инструкция. Внимательно прочитайте (прослушайте) суждения опросника. Варианты ответов по всем суждениям даны на специальном бланке. Если вы считаете, что суждение верно и соответствует вашему представлению о себе и других людях, то в бланке ответов напротив номера суждения отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу: 5 - практически всегда; 4 - часто; 3 - иногда; 2 - случайно; 1 - очень редко.

Опросник

1. Большинство людей ответят грубостью на грубость.
2. Большинство людей не верят во что-либо новое до тех пор, пока не испытают это на себе.
3. Тот, кто полностью доверяет другим людям, часто находится в затруднительном положении.
4. Большинство людей работают в полную силу только в том случае, если их заставляют это делать.
5. Даже самые отвратительные преступники имеют хоть капельку приличия.
6. Каждый нормальный человек будет бороться за то, что важно для него, даже если это будет стоить ему рабочего места (не задумываясь о последствиях).
7. Большинство людей не задумываются о том, что для них плохо, а что хорошо.

8. Некоторые самые блестящие люди обладают самыми отвратительными пороками.
9. Большинство людей намного легче забывают смерть своих родителей, чем потерю собственности.
10. Многие люди любят похвалиться, когда для этого нет достаточных оснований.
11. Большинству людей нравится преодолевать сложные ситуации.
12. Большинство людей отличаются храбростью.
13. Природа так создала человека, что он способен достичь меньше того, чем ему хотелось бы.
14. Самая большая разница между преступниками и другими людьми заключается в том, что преступники были настолько глупы, что дали себя поймать.
15. Наилучший способ поладить с людьми - говорить им то, что они хотели бы услышать.
16. Более безопасно помнить о том, что люди имеют пороки, которые проявляются в самых неожиданных ситуациях.
17. По природе своей люди добры.
18. Неверно считать, что в мире каждую минуту рождаются подлецы.
19. Для человеческой природы характерно поступать только с выгодой для себя.
20. Большинство людей удовлетворяются тем, что похоже на правду, но не является таковой.

Обработка и интерпретация результатов

Баллы суммируются.

- 80 баллов и больше - высокий показатель;
- 60-80 баллов - средний показатель с тенденцией к высокому;
- 40-60 баллов - средний показатель с тенденцией к низкому;
- 40 баллов и меньше - низкий показатель.

ПРАКТИКУМ 6. ФЕНОМЕН ГРАНИЦЫ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

ПЛАН

1. Диагностика доверия в межличностных отношениях.
2. Суверенность психологического пространства личности.
3. Определение индивидуальной социально-психологической дистанции в межличностных отношениях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Доверие в социально-психологическом взаимодействии: Коллективная монография /Под ред Т.И. Скрипкиной. - Ростов-н/Д., 2006.

- Духновский С.В. Дистанция в межличностных отношениях: регуляция и диагностика: Монография. – Екатеринбург, 2010.
- Леви В.Л. Одинокий друг одиноких. – М., 2006.
- Нартова-Бочавер С.К. Опросник «Суверенность психологического пространства» // Психологический журнал. - 2004. - №5. – С.77-89.
- Нартова-Бочавер С.К. Понятие «психологическое пространство личности»: обоснование и прикладное значение // Психологический журнал. - 2003. - №6. – С.27-36.

1

Вводные замечания

Термин «*доверительное общение*» появился в отечественной психологии относительно недавно. В отечественной психологии доверие не было предметом самостоятельного социально - психологического анализа, кроме некоторых работ, посвященных проблеме внушения как методу психологического воздействия. Однако понятие доверия довольно широко использовалось авторами в контексте других проблем (И.С. Кон, А.В. Мудрик, Б.Ф. Поршнев, М.Ю. Кондратьев, Е.А. Хорошилова, В.А. Лосенков, А.У. Хараш и др.). В отечественной психологической литературе известны специальные исследования, посвященные проблеме доверительного общения, которые принадлежат В.С. Сафонову и Т.П. Скрипкиной.

Доверие - это базовый элемент взаимодействия на всех уровнях социально - психологических общностей людей, поэтому ему придается очень большое значение.

Доверие - единый феномен, имеющий в предельно обобщенном виде сходные условия возникновения, характеристики проявления, закономерности функционирования, независимо от того, в какой сфере жизни человека он проявляется.

Доверие как социально-психологическое явление является самостоятельным видом установки - отношения, сущность которой заключается в наличии у человека в каждый момент определенной меры доверия, адресуемого самому себе и миру.

Доверие в психологической науке рассматривалось как фоновое условие существования многих социально-психологических феноменов и как относительно самостоятельный социально-психологический феномен, связанный с доверительным общением.

Доверительное общение - это такое общение, когда один человек в процессе общения с другими людьми доверяет им какую - либо «конфиденциальную информацию», мысли, чувства, переживания, раскрывающие те или иные стороны внутреннего мира его личности. Доверительное общение определяется здесь через акт доверия — «человек доверяет информацию», однако, что такое собственно доверие, какова его психологическая природа, остается неясным.

Т.П. Скрипкина подчеркивает, что доверие к другому человеку, являясь частным случаем доверия к миру, знаменует способность человека доверять самому себе, организовывать свою собственную жизнь. Особенность этого подхода заключается в том, что автор связывает воедино доверие к миру и доверие к себе,

настаивая на необходимости их обязательного соответствия и убедительно доказывая, что преобладание доверия к себе есть показатель слабой адаптивности.

Доверительным является общение, в ходе которого один человек доверяет другому свои мысли о важных событиях, чувства, раскрывая те или иные стороны своего внутреннего мира.

Признаками доверительного общения считают: прочность (или устойчивость) установленного контакта, отсутствие жесткого контроля в процессе контакта и формального психологического воздействия, искренность, а также уверенность, что полученная информация не будет использована во вред. Важнейшее свойство подлинной доверительности в общении - взаимность, так как именно отсутствие взаимности, которое важно для установления доверительного контакта, является одной из причин, порождающих различные феномены межличностного взаимодействия и общения, условием существования которых выступает доверие, предполагающее самораскрытие или не предполагающее его.

Доверие в общении неправомерно сводить лишь к акту самораскрытия, понимаемому как акт передачи «конфиденциальной» информации. *Доверие во взаимодействии и общении людей может реализоваться и другими способами* в зависимости от прошлого опыта общения каждого из взаимодействующих субъектов, а также от ситуации или цели взаимодействия. *Во-первых*, доверие можно репрезентировать путем совершения определенных поведенческих актов. Например, один человек может помогать другим людям, а другой - обращаться за помощью, советом к другому человеку в трудной для него ситуации. *Во-вторых*, считается, что человек может верить или не верить в истинность получаемой информации, это обусловлено отношением к ее источнику. И, наконец, *в-третьих*, доверие может реализоваться путем вовлечения другого лица в собственный внутренний мир, выступая как передача или обсуждение интимной, секретной, значимой, «конфиденциальной» информации с другим лицом. Поэтому можно считать, что самораскрытие лишь частный случай в проявлении доверия между людьми. Видимо, последний случай - это действительно одна из самых глубоких форм проявления доверия, связанного с самораскрытием. Во всяком случае, такой феномен может содержать разную меру доверия и быть детерминирован различными причинами.

Итак, помимо передачи конфиденциальной информации, или самораскрытия, в общении возможны и другие формы проявления доверия, ибо, как отмечает К.А. Абульханова - Славская, «доверие к другому - исходное условие человеческого общения». По мнению Б.Ф. Поршнева, доверие является исходным психологическим отношением между людьми.

Таким образом, с одной стороны, в каждом акте общения всегда присутствует определенное количество или мера доверия, без чего нормальное общение вообще невозможно, ибо оно становится лишь транслированием какого - либо текста, а с другой - доверие выступает как исходное условие нормальных межличностных взаимоотношений, без которых отношения становятся конфронтационными.

Доверие к другому, а точнее друг к другу, выступает, следовательно, условием взаимодействия «человек — человек». Именно *доверие является системообразующим фактором общности «мы»*, то есть благодаря его наличию возможно

установление связи между людьми. Причем независимо от того, осуществляется ли эта связь в рамках совместной деятельности, совместно решаемых задач или в каких-то других ситуациях. Совместно выполняемая деятельность, с одной стороны, невозможна без доверия, а с другой - способствует установлению доверительности в отношениях.

Доверие не только осуществляет функцию связи между взаимодействующими индивидами, но и является средством, механизмом, переводящим процесс передачи и приема информации, то есть коммуникативный процесс, в процесс общения. Доверие между взаимодействующими индивидами делает связь между ними субъектной, глубоко диалогичной. Поскольку же цель общения - приобщение субъекта к субъекту, организация их единых совместных действий или обретение их духовной общности, постольку каждый партнер должен открыться другому в своей подлинной природе, намерениях, возможностях, целях, устремлениях, идеалах, чтобы другой, зная все это, мог согласовать свои действия с действиями партнера, вот почему высшей формой общения является дружба, вот почему оно предполагает откровенность каждого перед другим как другом.

Таким образом, в процессе общения происходит не только и даже не столько процесс передачи информации, сколько взаимное согласие людей принимать воздействия друг друга при условии, что они относятся к себе и к другому как к автономному суверенному субъекту активности и как к ценности. Факт взаимодействия является порождающим, ибо он порождает новую реальность, новые смыслы в силу происходящего взаимовлияния.

На самом деле доверие - это как бы отношение заранее, отношение авансом, но не в смысле отношения к незнакомому человеку, а с учетом того, что другой является автономным суверенным субъектом активности и может по — разному использовать имеющиеся знания, имеющуюся информацию. Поэтому доверие всегда предполагает ценностное отношение к личности другого, основанное, по сути, на позитивном прогнозировании его будущих поступков. Поэтому психологически доверие строится на основе отношения к потенциальным позитивным возможностям личности другого. Доверяя другому, человек рассчитывает, что тот не поступит ему во вред. Именно поэтому феномен доверия связывают с нравственным самосознанием личности.

Итак, доверие как особое субъективное личностное отношение к другому или другим находится во внутриличностном пространстве, и его существование «выносятся» вовне, порождая, видоизменяя качественные особенности межличностных отношений. Однако, поскольку этот процесс встречный, то уже существующий уровень доверия в самом акте взаимодействия может видоизменяться, усиливаться, ослабляться или исчезнуть совсем. Причем взаимодействующие субъекты могут об этом не знать, а могут интерпретировать по-разному. Таким образом, если правомерно говорить о доверительном общении, оно должно предполагать существование доверительных отношений, в основе которых, согласно представлениям В.Н. Мясищева, лежат определенные свойства, принадлежащие субъекту и проявляющиеся в отношениях избирательно.

Существующие между людьми доверительные отношения можно трактовать как внутреннее состояние готовности к проявлению доверия хотя бы одного из

двух взаимодействующих субъектов, как внутреннюю диспозицию личности на людей вообще и на определенный круг лиц в частности. В связи с этим становится очевидным, что если в любом акте общения или взаимодействия людей существует определенная доля доверия, то его количество или мера есть динамическая характеристика, определяющая качественную сторону общения или взаимодействия, и чем выше уровень или мера доверия в общении и взаимодействии, тем сильнее выражена связь в отношениях между людьми.

Таким образом, *во-первых*, доверительное общение имеет активную обратную связь, обогащенную контекстом и подтекстом, ситуацией общения, и обслуживается широким спектром вербальных и невербальных средств общения, носит игровой характер и включает механизмы рефлексии. *Во - вторых*, доверительное общение имеет своей тактической целью установление психологического контакта, оптимальной психологической дистанции, своей стратегической целью — формирование дружеских доверительных отношений. Оно может рассматриваться как процесс, который имеет свои стадии и закономерности оптимального психологического контакта. *В-третьих*, доверительное общение приносит психологическое облегчение, улучшает обратную связь в процессе самопознания и обеспечивает психологическое сближение, углубление взаимоотношений. *В-четвертых*, истинное доверие требует взаимных и точных оценок субъектов общения, касающихся их возможности, намерений, компетентности. *В-пятых*, доверительность в общении, понимание мотивов собеседника, субъективная легкость общения служат установлению психологической близости между людьми.

ШКАЛА МЕЖЛИЧНОСТНОГО (СОЦИАЛЬНОГО) ДОВЕРИЯ ДЖ.Б. РОТТЕРА, АДАПТИРОВАННАЯ С.Г. ДОСТОВАЛОВЫМ

Инструкция. Пожалуйста, проиндексируйте степень вашего согласия или несогласия по каждому утверждению, используя следующую шкалу:

- 1- абсолютно согласен;
- 2 – согласен;
- 3 – затрудняюсь ответить;
- 4 – не согласен;
- 5 - абсолютно не согласен.

Текст опросника

1. В обществе возрастает лицемерие.
2. В общении с незнакомыми людьми нужно быть осторожными до тех пор, пока они не докажут, что им можно доверять.
3. Будущее нашей страны останется мрачным до тех пор, пока в политику не будут привлечены лучшие люди.
4. Страх, презрение общества или наказание предохраняют большинство людей от нарушения закона лучше, чем их собственная совесть.

5. Выполнение письменного экзамена без присутствия преподавателя приведет к возрастанию списывания.
6. Обещаниям родителей обычно можно верить.
7. Организация Объединенных Наций никогда не будет эффективной для поддержания мира на планете.
8. Судебная система – это место, где к каждому проявляется беспристрастное отношение.
9. Большинство людей людей ужаснулись бы, если бы узнали, как искажаются новости, которые публика видит и слышит.
10. Самое надежное - это верить, что вопреки тому, что говорят люди, они, прежде всего, заинтересованы в собственном благе.
11. Даже имея информацию из газет, радио и телевидения, все равно очень трудно получить объективные представления о событиях в обществе.
12. Будущее кажется мне многообещающим.
13. Если бы на самом деле знали о том, что происходит в международной политике, то общество имело бы причины быть более испуганным, чем оно является сейчас.
14. Большинство избранных официальных лиц искренни в своих предвыборных обещаниях.
15. Результаты многих главных национальных спортивных состязаний тем или иным образом predeterminedены заранее.
16. Большинству экспертов можно сказать в глаза правду о пределах их знаний.
17. Большинству родителей можно верить в том, что они выполняют свои угрозы наказаний.
18. Можно считать, что большинство людей делают то, что говорят.
19. В наше конкурентное время каждый должен быть начеку, иначе кто-нибудь может использовать его в своих целях.
20. Большинство идеалистов искренни и часто используют на практике то, что исповедуют.
21. Большинство продавцов честны в описании продаваемого товара.
22. Большинство учащихся в школе не будут списывать, даже если будут уверены в безнаказанности.
23. Большинство специалистов по ремонту не будут завышать цену на услуги, обнаружив вашу некомпетентность.
24. Большая часть обращений в страховые компании по поводу выплаты страховки по несчастным случаям является ложной.
25. Большинство людей честно отвечают на опросы общественного мнения.

Обработка результатов

Результат, получаемый индивидом в процессе суммирования баллов, показывает уровень доверия: чем больше набранное количество баллов, тем большую степень социального доверия проявляет индивид.

Подсчет баллов производится как прямым способом: суммируются числовые оценки, поставленные испытуемым по отношению к утверждениям №№6,8,12,14,

16,17,18,20,21,22,23,25; так и инверсированным : числовые оценки, поставленные испытуемым, по отношению к утверждениям №№ 1,2,3,4,5,7,9,10, 11,13,15,19,24 заменяются по следующему принципу: 1=5; 2=4; 3=3; 4=2; 5=1 (первая цифра - балл, поставленный испытуемым).

Далее подсчитывается сумма баллов, поставленных по прямой шкале и по инверсированной, и полученные результаты складываются. Окончательный итог показывает уровень социального доверия испытуемого. Согласно методике, полученные результаты варьируются в границах от 25 (абсолютное недоверие) до 125 баллов (абсолютное доверие). Среднее значение составляет 75 баллов.

2

Вводные замечания

Межличностные отношения предполагают определенные **границы**, благодаря которым образуется физическая дистанция - расстояние между субъектами, а также дистанция между психологическими пространствами взаимодействующих субъектов. Граница является неотъемлемой составляющей в межличностных отношениях. Благодаря границам и дистанциям, которые они определяют, выражается степень близости - отдаленности между субъектами отношений, а также автономность, независимость их психологического пространства.

Психологическое пространство личности – «субъективно значимый феномен бытия, т.е. существенный, выделяемый из всего богатства проявлений мира и определяющий актуальную деятельность и стратегию жизни человека. Психологическое пространство включает комплекс физических, социальных и чисто психологических явлений, с которыми человек отождествляет себя (территория, предметы, привязанности, установки). Они становятся значимыми для субъекта, когда приобретают личностный смысл, и поэтому границы психологического пространства охраняются физическими и психологическими средствами» (С.К. Нартова-Бочавер, 2003, с.30).

ОПРОСНИК «СУВЕРЕННОСТЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА» С.К. НАРТОВОЙ-БОЧАВЕР

Общая характеристика теста

Предполагаемый адресат теста – подростки, начиная с 11-12 лет и взрослые, которым предъявляется смещенная ретроспективная инструкция. Поскольку основные идентификационные процессы завершаются в подростково-юношеском возрасте, предварительные данные подростков и взрослых практически не отличаются. Модификация инструкции теста позволяет также использовать его для оценки психологической близости членов семьи и дистанционных отношений внутри семьи.

Опросник содержит шесть шкал, отражающих измерения психологического пространства. Каждое утверждение может либо приниматься, либо отвергаться респондентом.

Теоретически предполагалось, что **ответ, соответствующий ключу**, увеличивает показатель суверенности (1), а ответ, не совпадающий с ключом, - показатель депривированности (-1). Выбирая «**Да**» или «**Нет**», респондент подразумевает также промежуточный ответ «**Не знаю**», вариант которого, однако, в бланке не представлен, а при более детальном шкальном оценивании это был бы 0. Общий показатель суверенности подсчитывается путем сложения баллов.

Концептуально шкалы опросника рассматриваются как содержательно независимые (каждый пункт входит в состав только одной шкалы), поэтому общий показатель суверенности равен сумме показателей по всем шести шкалам. Содержание каждой из шкал не может быть использовано для изучения суверенности психологического пространства личности по другой шкале: так, утверждения о суверенности структуры ценностей не связаны с суверенностью телесного носителя психологических качеств. Образование симптомокомплексов по сочетанию шкал пока не предполагается.

Суверенность физического тела (СФТ) человека констатируется в отсутствие попыток нарушить его соматическое благополучие, а депривированность — в переживании дискомфорта, вызванного прикосновениями, запахами, принуждением в отпращивании его физиологических потребностей.

Суверенность территории (СТ) означает переживание безопасности физического пространства, на котором находится человек (личной части или собственной комнаты, игровой модели жилья), а депривированность — отсутствие территориальных границ.

Суверенность мира вещей (СВ) подразумевает уважение к личной собственности человека, распоряжаться которой может только он, а депривированность — непризнание его права иметь личные вещи.

Суверенность привычек (СП) — это принятие временной формы организации жизни человека, а депривированность — насильственные попытки изменить комфортный для субъекта распорядок.

Суверенность социальных связей (СС) выражает право иметь друзей и знакомых, которые могут не одобряться близкими, а депривированность — контроль над социальной жизнью человека.

Суверенность ценностей (СЦ) подразумевает свободу вкусов и мировоззрения, а депривированность — насильственное принятие неблизких ценностей.

Инструкция:

Вам предлагается оценить утверждения теста, который описывает детство человека. Если содержание утверждения относится к Вам, следует поставить галочку в ячейке, соответствующей «Да». Если в Вашей жизни подобных ситуаций не встречалось, поставьте галочку в ячейке, соответствующей «Нет». Если Вам трудно вспомнить, как было на самом деле, представьте себе наиболее вероятное положение дел. Этот тест не измеряет интеллектуальные способности, поэтому правильных или неправильных ответов не существует; каждый вариант

встречается в реальной жизни. Постарайтесь не раздумывать долго, время заполнения теста - 20 минут. Спасибо!

Текст опросника

1. Случалось, что я был вынужден носить одежду, которая мне не нравилась.
2. Меня в детстве стригли, не спросив на то моего желания.
3. Я всегда имел уголок для игры, который мог обустроить по собственному вкусу.
4. Решение о проведении каникул и выходных чаще принималось без меня.
5. Уже в раннем детстве я отказывался носить неудобную одежду.
6. У нас было в порядке вещей, если родители переключали телевизор на свой канал, когда я его смотрел.
7. Часто мне приходилось терпеть, когда родственники тискали и целовали меня.
8. Даже в детстве я был уверен, что без меня никто не трогает мои игрушки.
9. Я всегда имел возможность поиграть дома в одиночестве, когда мне этого хотелось.
10. В детстве бывало, что я носил одежду, в которой чувствовал себя посмешищем, и боялся, что меня будут дразнить.
11. Я обижался, когда меня в порядке наказания шлепали или давали подзатыльники.
12. Я раздражался, если во время стирки мама вытряхивала мои вещи из карманов.
13. В нашем доме запрещалось подкрепляться, «перехватывая куски» между завтраком, обедом и ужином.
14. Обычно родители не запрещали слушать музыку, которая мне нравится, даже если она их раздражала.
15. Меня никогда не заставляли есть насильно, как других детей.
16. Я часто огорчался, когда родители наводили порядок в моих игрушках.
17. Для меня было неприятным переживанием, когда мне стригли ногти.
18. У меня всегда было место (стол, сундучок, коробка), где я мог спрятать дорогие мне предметы.
19. Помню, что я сильно грустил от того, что мне не разрешали ложиться спать чуть позже, чем это было принято.
20. Нередко бывало, что нужные мне вещи покупались как поощрение за хорошую учебу или поведение.
21. Случалось, что детский праздник был для меня испорчен, если я был одет не так, как хотелось.
22. Обычно меня спрашивали, что я хотел бы на завтрак, обед или ужин.
23. Мне не нравилось, если без разрешения брали мою чашку или расческу.
24. Когда я чувствовал себя обиженным, я имел привычку запирается в ванной или туалете.
25. Я расстраивался, когда не мог доиграть из-за того, что взрослые звали меня к себе.
26. Если друзья предлагали мне переночевать у них, родители обычно не возражали.

27. Мне удавалось обычно устроить детский праздник так, как хотелось.
28. Случалось, я обижался, когда взрослые начинали серьезный разговор и выставляли меня в другую комнату.
29. Даже если подходило время ложиться спать, мне обычно разрешали досмотреть любимую передачу.
30. Мне не нравилась семейная традиция донашивать хорошие вещи, доставшиеся от других детей.
31. Мне часто хотелось поиграть с детьми, которые вместе со мной ходили в кружок, но обычно родители торопились, и это не удавалось.
32. При покупке вещей родители всегда учитывали мое мнение.
33. В детстве часто случалось, что, стесняясь попроситься в туалет, я долго терпел.
34. Я вполне ощутил, что отдать любимую игрушку – одно из самых сильных страданий маленького ребенка.
35. Взрослые почему-то считали, что могут войти в ванную или туалет, когда там ребенок, и не разрешали закрывать дверь на замок.
36. Родители старались делать со мной уроки, когда я уже справлялся сам.
37. Даже если родителям было некогда, они находили время, чтобы я поиграл с детьми, которые были мне симпатичны.
38. Родители не запрещали мне располагать в комнате ценные для меня предметы (фотографии любимых героев, плакаты), даже если они им не нравились.
39. Когда была приготовлена вкусная еда, то близкие мне взрослые считали необходимым накормить меня ею, даже преодолевая мое сопротивление.
40. Мне бы очень хотелось, чтобы на дверях детских комнат были замки, хотя взрослых это и обижает.
41. Мне случалось огорчаться, если родители неожиданно брали меня в гости.
42. В детстве меня нередко заставляли есть калорийную, но невкусную пищу.
43. Я переживал оттого, что взрослые ошибочно думали, будто в детстве любую вещь можно заменить другой.
44. Я предпочитал в детстве ходить в гости, а не звать гостей к себе.
45. Меня раздражало, если взрослые не информировали меня о своих планах.
46. Проблема «отцов и детей» у нас не существовала, так как родители с детства уважали мое мнение.
47. Мне не нравилось, когда взрослые в детстве любили меня пощекотать или ущипнуть.
48. Я любил в детстве, когда бывал за городом, построить себе шалаш или гнездо на дереве.
49. Родители спокойно принимали тот факт, что знают не всех моих друзей.
50. Мне не нравилось, что новых вещей не покупали, пока у нас были старые, но в хорошем состоянии.
51. Существовали телепередачи, которые я не мог смотреть без разрешения родителей.
52. Если ребенку не нравится какая-то вещь, ни к чему заставлять его пользоваться ею.

53. Как и многие другие дети, я мечтал построить домик из диванных подушек, но мне это не удавалось.
54. Если у нас с друзьями возникали общие планы, наши родители нередко старались их изменить.
55. Если я возвращался из магазина, то мог часть сдачи оставить себе.
56. У нас было принято, чтобы родители всегда знали мой распорядок дня.
57. Я всегда был уверен, что, когда я разговариваю с кем-то по телефону, никто не прервет и не подслушает нашей беседы.
58. Родители пресекали мои попытки украсить себя так, как не было принято в их время (пирсинг, татуаж, прически).
59. Мне часто бывало неприятно, когда взрослые дотрагивались до меня.
60. Испытывая нехватку карманных денег, я не стеснялся попросить их у родителей.
61. Меня раздражало, если в моей комнате наводили порядок.
62. Во время обеда, если суп был горячим, я мог сначала съесть второе, и родители это не запрещали.
63. Если у меня в детстве появлялся новый знакомый, я должен был обязательно показать его родителям.
64. Родители всегда демонстрировали свое несогласие с моими попытками соответствовать молодежной культуре.
65. Посещая врача, я боялся не боли, а того, что чужой человек будет меня трогать.
66. Наверное, я собственник: уже в детстве я постоянно раздражался оттого, что кто-то пользовался моими вещами.
67. Мне не нравилось, что взрослые ходят через ту комнату, где я играю с друзьями.
68. Проверая домашнее задание, родители всегда обращали внимание на порядок его выполнения: сначала основные предметы, а затем «второстепенные», и были недовольны, если он нарушался.
69. Меня раздражало, когда приходилось в детстве носить вещи старшей сестры или брата.
70. У меня было в детстве увлечение (кружок, спортивная или художественная школа), которое не реализовалось, потому что родители были против.
71. Маленьких детей везде ждут огорчения: даже надевая шапку или завязывая шарф, взрослые умудряются зацепить за ухо или вырвать волосы.
72. У меня вызывало брезгливость, если мама или бабушка настаивали, чтобы я попробовал приготовленную ими еду «поварской» ложкой, которой они пробовали ее сами.
73. Я не любил, если у нас оставались на ночь гости, и мне приходилось менять спальное место.
74. Если я не сделал домашнее задание, но успел выполнить его на перемене, родители никогда меня не ругали: «Победителя не судят».
75. Случалось, мне навязывали общение с братом или сестрой, даже когда мне этого не хотелось.

76. Мне случалось раздражать родителей, если мое мнение не совпадало с их собственным.

77. В детстве нередко вызывало огорчение, когда мне надевали одежду через голову.

78. В нашей семье считалось важным тратить деньги не только на самое необходимое, но и на то, чего очень хочется ребенку (дорогие книги и приборы – бинокль, словарь, - без которых можно было вполне обойтись).

79. Я не любил, когда во время моих занятий кто-то из близких стоял у меня за спиной и смотрел мне через плечо.

80. Даже в детстве родители не настаивали, чтобы я «пошел по их стопам».

Ключ к опроснику

Да		Нет	Да		Нет	Да		Нет	Да		Нет	Да		Нет
	1	Св		17	Сфт		33	Сфт	Сс	49			65	Сфт
Сфт	2		Ст	18			34	Св		50	Св		66	Св
Ст	3			19	Сп		35	Ст		51	Сц		67	Ст
	4	Сц		20	Св		36	Сп	Св	52			68	Сп
Сфт	5			21	Сц	Сс	37			53	Ст		69	Св
	6	Сп	Сфт	22		Сц	38			54	Сп		70	Сц
	7	Сфт		23	Св		39	Сфт	Св	55			71	Сфт
Св	8			24	Ст		40	Ст		56	Сп		72	Св
Ст	9			25	Сп		41	Сп	Сс	57			73	Ст
	10	Сц	Сс	26			42	Сц		58	Сц	Сп	74	
	11	Сфт	Сц	27			43	Св		59	Сфт		75	Сс
	12	Св		28	Ст		44	Ст	Св	60			76	Сц
	13	Сп	Сп	29			45	Сп		61	Ст		77	Сфт
Сц	14			30	Св	Сц	46		Сп	62		Св	78	
Сфт	15			31	Сс		47	Сфт		63	Сс		79	Ст
	16	Св	Сц	32		Ст	48			64	Сц	Сц	80	

№ п/п	Шкалы опросника	Номера утверждений
1	Суверенность физического тела (СФТ)	«+» 2, 5, 15, 22 «-» 7, 11, 17, 33, 39, 47, 59, 65, 71, 77
2	Суверенность территории (СТ)	«+» 3, 9, 18, 48 «-» 24, 28, 35, 40, 44, 53, 61, 67, 73, 79
3	Суверенность мира вещей (СВ)	«+» 8, 52, 55, 60, 78 «-» 1, 12, 16, 20, 23, 30, 34, 43, 50, 66, 69, 72
4	Суверенность привычек (СП)	«+» 29, 62, 74, «-» 6, 13, 19, 25, 36, 41, 45, 54, 56, 68
5	Суверенность социальных связей (СС)	«+» 26, 37, 49, 57 «-» 31, 63, 75
6	Суверенность ценностей (СЦ)	«+» 14, 27, 32, 38, 46, 80 «-» 4, 10, 21, 42, 51, 58, 64, 70, 76

7	Суверенность психологического пространства личности (СПП)	«+» 2, 3, 5, 8, 9, 14, 15, 18, 22, 26, 27, 29, 32, 37, 38, 46, 48, 49, 52, 55, 57, 60, 62, 74, 78, 80 «-» 1, 4, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 16, 17, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 28, 30, 31, 33, 34, 35, 36, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 47, 50, 51, 53, 54, 56, 58, 59, 61, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 75, 76, 77, 79
---	---	---

Бланк для ответов

Да		Нет	Да		Нет	Да		Нет	Да		Нет	Да		Нет
	1			17			33			49			65	
	2			18			34			50			66	
	3			19			35			51			67	
	4			20			36			52			68	
	5			21			37			53			69	
	6			22			38			54			70	
	7			23			39			55			71	
	8			24			40			56			72	
	9			25			41			57			73	
	10			26			42			58			74	
	11			27			43			59			75	
	12			28			44			60			76	
	13			29			45			61			77	
	14			30			46			62			78	
	15			31			47			63			79	
	16			32			48			64			80	

3

Вводные замечания

Дистанция выступает одним из условий, с помощью которого можно определить различия в отношении человека к другим людям. Выделяют три возможных подхода к ее определению и пониманию.

1. В межличностных отношениях дистанция в отношениях между людьми определяется в основном по их симпатиям и взаимопониманию.
2. В групповых отношениях дистанция определяется социальными, экономическими, национальными и другими различиями.
3. В психологии общения под дистанцией понимается фактическое расстояние, которое человек стремится сохранить в общении с другим человеком.

Дистанция определяет меру свободы, независимости и своего рода автономности человека. Дистанция может быть охарактеризована как специфический со-

циально-психологический феномен единства человека с другими людьми, определяя своего рода баланс обращенности личности в собственный мир и мир других людей.

С.В.Духновский определяет **социально-психологическую дистанцию** как характеристику межличностных отношений, проявляющуюся в проявлении близости-отдаленности между субъектами, регулирующуюся внешними (социальными, средовыми) факторами и личностными особенностями и активностью взаимодействующих субъектов.

Благоприятная социально-психологическая дистанция представляет собой соразмерную степень близости-отдаленности субъектов отношений друг от друга, предполагающую автономность и независимость психологического пространства; небольшое расхождение в представлениях о реальных желаемых отношениях; соответствие ситуации межличностного взаимодействия; переживание благополучия и удовлетворенность отношениями.

В различных межличностных отношениях **состав дистанции** различный. Полный состав дистанции включает в себя когнитивную (степень взаимопонимания), эмотивную (соотношение силы сближающих и удаляющих чувств), поведенческую (готовность совместно осуществлять какое-либо поведение), коммуникативную (степень доверия) и деятельностную (готовность совместно проводить деятельность) составляющие.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ДИСТАНЦИИ В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ (СПД) С.В.ДУХНОВСКОГО

1. При разрешении возникающих конфликтов с этим человеком я всегда стараюсь прийти к взаимопониманию с ним.
2. Мне достаточно трудно рассказать ему (ей) о своих проблемах.
3. Я переживаю единство (общность), находясь рядом с этим человеком.
4. Я всегда готов быть рядом с ним (ней).
5. Я часто хвалю людей, которых я знаю очень мало.
6. Взаимопонимание – основная особенность наших отношений.
7. В отношениях с ним (ней) я предпочитаю держать свои эмоции при себе.
8. Я уважаю его (ее).
9. Я стараюсь проводить все свое свободное время с этим человеком.
10. Часто бывает, что я с кем-то посплетничаю.
11. Я всегда стараюсь понять его (ее) чувства, настроение и состояние.
12. У меня нет от него (нее) никаких секретов и тайн.
13. Отношения с ним (ней) мне приносят радость и удовольствие.
14. Если бы я имел такую возможность, то старался бы проводить больше свободного времени с этим человеком.
15. Мои манеры за столом дома обычно не так хороши, как в гостях.
16. При возникновении трудностей в отношениях с ним (ней) я прилагаю максимум усилий, чтобы прийти к взаимопониманию.

17. Я доверяю этому человеку даже тогда, когда о нем говорят что-либо плохое или неприятное для меня.
18. Я испытываю настоящий интерес к этому человеку.
19. Находясь длительное время рядом с ним, я чувствую себя достаточно комфортно.
20. Когда я неважно себя чувствую, я раздражительный.
21. Для меня всегда ясно и понятно, почему он (она) так ко мне относится.
22. Я верю всему, что говорит мне этот человек.
23. Я часто испытываю нервозность, растерянность и беспокойство, находясь рядом с ним (ней).
24. Совместное времяпрепровождение не вызывает у меня внутреннего напряжения, нервозности и беспокойства.
25. Часто неприличная или даже непристойная шутка меня смешит.
26. Я всегда стараюсь понять этого человека.
27. В наших отношениях часто возникают ситуации, когда я не могу с ним посоветоваться, рассказать о своих проблемах.
28. Я часто обижаюсь на этого человека.
29. Совместное времяпрепровождение (например, на отдыхе или дома) не вызывает у меня внутреннего напряжения, нервозности и беспокойства.
30. Мне часто в голову приходят нехорошие мысли, о которых лучше не рассказывать.
31. Я считаю, что в моих отношениях с ним (ней) присутствует взаимопонимание.
32. Я стараюсь не обсуждать с этим человеком напряженные моменты моей жизни.
33. Находясь рядом с ним (ней), я бываю одинок.
34. Я всегда могу предложить какое-либо интересное совместное дело или занятие, находясь вместе с ним (ней).
35. Бывает, мне сложно понять этого человека.
36. Я всегда стараюсь быть честным в отношениях с ним (ней).
37. Мы часто обижаемся друг на друга.
38. Я могу не только проводить свободное время (отдыхать) вместе с этим человеком, но и решать вместе с ним различные деловые и бытовые вопросы.
39. Этот человек ошибается при восприятии и понимании моего настроения и состояния.
40. Я всегда стараюсь разделить (поделиться) свою радость с этим человеком.
41. Наши отношения достаточно дружелюбны.

Лист для ответов

Инструкция. Перед вами опросник, содержащий различные характеристики состояний и чувств, возникающих при взаимодействии с другими людьми. Пожалуйста, вспомните о своих чувствах и переживаниях в ситуациях общения со значимым для Вас человеком. Укажите человека, отношения с которым Вы оценивали. С кем вы производили оценку отношений (мужем, женой, другом, сыном и т.п.). Оцените, насколько насколько перечисленные ниже признаки свойственны Вашим отношениям с этим человеком, имея в виду не только сегодняшний день, но и более длительный отрезок времени.

Я оцениваю отношения с _____

Оценку каждого приведенного суждения необходимо выразить с помощью семибальной шкалы:

- 1 – полностью не согласен
- 2 – согласен в малой степени
- 3 – согласен почти наполовину
- 4 – согласен наполовину
- 5 - согласен более, чем на половину
- 6 - согласен почти полностью
- 7 – согласен полностью

Ключи к опроснику СПД

SPD														шкала	Балл			
№		№		№		№		№		№		№						
1		6		11		16		21		26		31		35		39	Cog-d	
2		7		12		17		22		27		32		36		40	Com-d	
3		8		13		18		23		28		33		37		41	Emo-d	
4		9		14		19		24		29		34		38			Act-d	
5		10		15		20		25		30							Si	
														Int				

Таким образом, доверие как относительно самостоятельное социально-психологическое явление можно рассматривать и изучать как феномен, порождаемый, проявляемый и динамично изменяемый в процессе взаимодействия людей, и как феномен внутриличностный, который, будучи порожден в межличностном пространстве, вновь и вновь «выносятся» в пространство межличностных отношений, осуществляя функцию связи между людьми. В межличностных отношениях доверие формируется и существует.

Шкалы методики	Номера утверждений
Когнитивная дистанция Cog-d	<i>Прямые пункты – 1,6,11,16,21,26,31 Обратные пункты – 35,39</i>
Коммуникативная дистанция Com-d	<i>Прямые пункты – 12,17,22,36,40 Обратные пункты – 2,7, 27,32</i>
Эмотивная дистанция Emo-d	<i>Прямые пункты – 3,8,13,18,41 Обратные пункты – 23,28,33, 37</i>
Поведенческая и деятельностная дистанция Act-d	<i>Прямые пункты – 4,9,14,19,24,29,34,38 Обратные пункты - нет</i>
Индекс психологической близости Int	Подсчитывается суммированием баллов, полученных по каждой шкале: Cog-d, Com-d, Act-d
Положительный (отрицательный) образ самого себя Si	<i>Прямые пункты – 5, 10,15,20, 25,30 Обратные пункты - нет</i>

Оценка выраженности показателя по каждой шкале

Повышенные оценки по той или иной шкале – это оценки 55 и более Т-баллов.

Пониженные оценки - это оценки 45 и менее Т-баллов.

Высокие оценки - это оценки в 60 и более баллов.

Низкие оценки - это оценки в 40 и менее баллов.

Интерпретация шкал методики

Шкала - Когнитивная дистанция (Cognitive distance) – это, прежде всего, степень взаимопонимания. Чем выше балл, тем более близкая когнитивная дистанция между субъектами. Это предполагает понимание и принятие установок, мотивов, целей, личностных черт партнеров, влекущее за собой установление доброжелательных отношений, близости, дружбы, уважения к человеку, с которым он общается (взаимодействует).

Шкала - Коммуникативная дистанция (Communicative distance) – степень доверия, готовность передавать, получать и хранить информацию, сведения, имеющие личностную значимость. Чем выше балл, тем более близкая коммуникативная дистанция между субъектами. Это предполагает способность человека изначально наделять своего партнера, его возможные будущие действия и собственные предполагаемые действия свойствами безопасности (надежности) и ситуативной полезности (значимости).

Шкала эмотивная дистанция (Emotive distance) – соотношение силы сближающих и удаляющих чувств. Чем выше балл, тем более близкая эмотивная дистанция между субъектами. Это предполагает соразмерную выраженность сближающих и удаляющих чувств. *Сближающие чувства*: единство (или общность) с этим человеком; дружелюбие, добросердечие к этому человеку); уверенность в собственной правоте; собственная достаточная значимость; гордость за себя; признательность (этому человеку), уважение, любовь (к этому человеку). *Удаляющие чувства*: одиночество (собственное); отвращение к этому человеку (или неприязнь); злоба, злость на этого человека; вина или раскаяние перед ним; зависть (по отношению к этому человеку); стыд или смущение (перед этим человеком); обида на этого человека; презрение (по отношению к этому человеку); ненависть (по отношению к этому человеку).

Шкала поведенческая и деятельностная дистанция (Activity distance) – чем больше перечень видов деятельности и поведения, которые могут проводиться совместно, тем, в большинстве случаев, короче дистанция между субъектами.

Шкала Положительный-Отрицательный образ самого себя (Self-image). Эта шкала вспомогательная, она позволяет определить критичность самооценивания (низкую, высокую) и его адекватность. *Очень высокие оценки* говорят о недостаточном развитии понимания самого себя. Есть основания предполагать низкую критичность в самооценивании, недостаточную его адекватность, неискренность. Другими причинами этого могут быть: отрицательное отношение к обследованию, влияние сильной заинтересованности обследуемого в «положительных, хороших» результатах тестирования.

Умеренные оценки характеризуют степень принятия личностью себя, говорят о достаточной искренности в ответах, выраженном стремлении к адекватности в оценке своих психологических особенностей (отношений), о критичности самооценивания.

Низкие оценки свидетельствуют не только о критичности самооценки и большом стремлении быть искренним, но и негативном отношении к себе.

Социальная желательность - предрасположенность или установка давать на самооценочные вопросы социально одобряемые ответы, чтобы казаться себе или другим социально более желательным. Проявляется социальная желательность в том случае, когда оцениваются характеристики, значимые для социального окружения, делающие их обладателя в этом отношении привлекательным.

Критичность самооценивания тесным образом связана с самопринятием личности. Чем оно полнее, тем положительнее образ себя, тем меньше человек видит в себе недостатки. Принятие себя оказывает существенное влияние на настроение и психическое состояние индивида: чем полнее самопринятие и чем больше в отношении себя положительных чувств, тем более приподнято настроение, благоприятнее состояние (Л.В.Куликов, 2008). Соответственно, тем больше вероятности устанавливать благоприятные межличностные отношения и дистанцию в них с партнером.

Методика «СПД»

Таблица перевода сырых баллов в стандартные Т-баллы.

Семейные отношения (жёны)

Сырые баллы	Стандартные Т-баллы					Сырые баллы	Стандартные Т-баллы				
	Cog	Com	Emo	Act	Si		Cog	Com	Emo	Act	Si
6					28	36	40	41	39	44	58
7					29	37	41	42	40	45	59
8				16	30	38	42	43	41	46	60
9	11	14	12	17	31	39	43	44	42	47	61
10	14	15	13	18	32	40	44	45	43	48	62
11	15	16	14	19	33	41	45	46	44	49	63
12	16	17	15	20	34	42	46	47	45	50	64
13	17	18	16	21	35	43	47	48	46	51	
14	18	19	17	22	36	44	48	49	47	52	
15	19	20	18	23	37	45	49	50	48	53	
16	20	21	19	24	38	46	50	51	49	54	
17	21	22	20	25	39	47	51	52	50	55	
18	22	23	21	26	40	48	52	53	51	56	
19	23	25	22	27	41	49	53	54	52	57	
20	24	25	23	28	42	50	54	55	53	58	
21	25	26	24	29	43	51	55	56	54	59	
22	26	27	25	30	44	52	56	57	55	60	
23	27	28	26	31	45	53	57	58	56	61	

24	28	29	27	32	46	54	58	59	57	62	
25	29	30	28	33	47	55	59	60	58	63	
26	30	31	29	34	48	56	60	61	59	64	
27	31	32	30	35	49	57	61	62	60		
28	32	33	31	36	50	58	62	63	61		
29	33	34	32	37	51	59	63	64	62		
30	34	35	33	38	52	60	64	65	63		
31	35	36	34	39	53	61	65	66	64		
32	36	37	35	40	54	62	66	67	65		
33	37	38	36	41	55	63	67	68	66		
34	38	39	37	42	56						
35	39	40	38	43	57						

Методика «СПД»

Таблица перевода сырых баллов в стандартные Т-баллы.

Семейные отношения (мужья)

Сырые баллы	Стандартные Т-баллы					Сырые баллы	Стандартные Т-баллы				
	Cog	Com	Emo	Act	Si		Cog	Com	Emo	Act	Si
6					30	36	43	42	37	47	60
7					31	37	44	43	38	48	61
8				19	32	38	45	44	39	49	62
9	16	15	10	20	33	39	46	45	40	50	63
10	17	16	11	21	34	40	47	46	41	51	64
11	18	17	12	22	35	41	48	47	42	52	65
12	19	18	13	23	36	42	49	48	43	53	66
13	20	19	14	24	37	43	50	49	44	54	
14	21	20	15	25	38	44	51	50	45	55	
15	22	21	16	26	39	45	52	51	46	56	
16	23	22	17	27	40	46	53	52	47	57	
17	24	23	18	28	41	47	54	53	48	58	
18	25	24	19	29	42	48	55	54	49	59	
19	26	25	20	30	43	49	56	55	50	60	
20	27	26	21	31	44	50	57	56	51	61	
21	28	27	22	32	45	51	58	57	52	62	
22	29	28	23	33	46	52	59	58	53	63	
23	30	29	24	34	47	53	60	59	54	64	
24	31	30	25	35	48	54	61	60	55	65	
25	32	31	26	36	49	55	62	61	56	66	
26	33	32	27	37	50	56	63	62	57	67	
27	34	33	28	38	51	57	64	63	58		
28	35	34	29	39	52	58	65	64	59		
29	36	35	30	40	53	59	66	65	60		
30	37	36	31	41	54	60	67	66	61		
31	38	37	32	42	55	61	68	67	62		
32	39	38	33	43	56	62	69	68	63		
33	40	39	34	44	57	63	70	69	64		
34	41	40	35	45	58						
35	42	41	36	46	59						

Методика «СПД»

Таблица перевода сырых баллов в стандартные Т-баллы.

Детско-родительские отношения (родители)

Сырые баллы	Стандартные Т-баллы					Сырые баллы	Стандартные Т-баллы				
	Cog	Com	Emo	Act	Si		Cog	Com	Emo	Act	Si
6					29	36	38	42	35	42	59
7					30	37	39	43	36	43	60
8				14	31	38	40	44	37	44	61
9	11	15	8	15	32	39	41	45	38	45	62
10	12	16	9	16	33	40	42	46	39	46	63
11	13	17	10	17	34	41	43	47	40	47	64
12	14	18	11	18	35	42	44	48	41	48	65
13	15	19	12	19	36	43	45	49	42	49	
14	16	20	13	20	37	44	46	50	43	50	
15	17	21	14	21	38	45	47	51	44	51	
16	18	22	15	22	39	46	48	52	45	52	
17	19	23	16	23	40	47	49	53	46	53	
18	20	24	17	24	41	48	50	54	47	54	
19	21	25	18	25	42	49	51	55	48	55	
20	22	26	19	26	43	50	52	56	49	56	
21	23	27	20	27	44	51	53	57	50	57	
22	24	28	21	28	45	52	54	58	51	58	
23	25	29	22	29	46	53	55	59	52	59	
24	26	30	23	30	47	54	56	60	53	60	
25	27	31	24	31	48	55	57	61	54	61	
26	28	32	25	32	49	56	58	62	55	62	
27	29	33	26	33	50	57	59	63	56		
28	30	34	27	34	51	58	60	64	57		
29	31	35	28	35	52	59	61	65	58		
30	32	36	29	36	53	60	62	66	59		
31	33	37	30	37	54	61	63	67	60		
32	34	38	31	38	55	62	64	68	61		
33	35	39	32	39	56	63	65	69	62		
34	36	40	33	40	57						
35	37	41	34	41	58						

Методика «СПД»

Таблица перевода сырых баллов в стандартные Т-баллы.

Детско-родительские отношения (дети)

Сырые баллы	Стандартные Т-баллы					Сырые баллы	Стандартные Т-баллы				
	Cog	Com	Emo	Act	Si		Cog	Com	Emo	Act	Si
6					31	36	40	43	36	45	61
7					32	37	41	44	37	46	62
8				17	33	38	42	45	38	47	63
9	13	16	9	18	34	39	43	46	39	48	64
10	14	17	10	19	35	40	44	47	40	49	65
11	15	18	11	20	36	41	45	48	41	50	66
12	16	19	12	21	37	42	46	49	42	51	67
13	17	20	13	22	38	43	47	50	43	52	
14	18	21	14	23	39	44	48	51	44	53	
15	19	22	15	24	40	45	49	52	45	54	
16	20	23	16	25	41	46	50	53	46	55	
17	21	24	17	26	42	47	51	54	47	56	
18	22	25	18	27	43	48	52	55	48	57	
19	23	26	19	28	44	49	53	56	49	58	
20	24	27	20	29	45	50	54	57	50	59	
21	25	28	21	30	46	51	55	58	51	60	
22	26	29	22	31	47	52	56	59	52	61	
23	27	30	23	32	48	53	57	60	53	62	
24	28	31	24	33	49	54	58	61	54	63	
25	29	32	25	34	50	55	59	62	55	64	
26	30	33	26	35	51	56	60	63	56	65	
27	31	34	27	36	52	57	61	64	57		
28	32	35	28	37	53	58	62	65	58		
29	33	36	29	38	54	59	63	66	59		
30	34	37	30	39	55	60	64	67	60		
31	35	38	31	40	56	61	65	68	61		
32	36	39	32	41	57	62	66	69	62		
33	37	40	33	42	58	63	67	70	63		
34	38	41	34	43	59						
35	39	42	35	44	60						

Методика «СПД»

Таблица перевода сырых баллов в стандартные Т-баллы.

Любовные отношения (девушки)

Сырые баллы	Стандартные Т-баллы					Сырые баллы	Стандартные Т-баллы				
	Cog	Com	Емо	Act	Si		Cog	Com	Емо	Act	Si
6					32	36	40	41	36	43	62
7					33	37	41	42	37	44	63
8				15	34	38	42	43	38	45	64
9	13	14	9	16	35	39	43	44	39	46	65
10	14	15	10	17	36	40	44	45	40	47	66
11	15	16	11	18	37	41	45	46	41	48	67
12	16	17	12	19	38	42	46	47	42	49	68
13	17	18	13	20	39	43	47	48	43	50	
14	18	19	14	21	40	44	48	49	44	51	
15	19	20	15	22	41	45	49	50	45	52	
16	20	21	16	23	42	46	50	51	46	53	
17	21	22	17	24	43	47	51	52	47	54	
18	22	23	18	25	44	48	52	53	48	55	
19	23	24	19	26	45	49	53	54	49	56	
20	24	25	20	27	46	50	54	55	50	57	
21	25	26	21	28	47	51	55	56	51	58	
22	26	27	22	29	48	52	56	57	52	59	
23	27	28	23	30	49	53	57	58	53	60	
24	28	29	24	31	50	54	58	59	54	61	
25	29	30	25	32	51	55	59	60	55	62	
26	30	31	26	33	52	56	60	61	56	63	
27	31	32	27	34	53	57	61	62	57		
28	32	33	28	35	54	58	62	63	58		
29	33	34	29	36	55	59	63	64	59		
30	34	35	30	37	56	60	64	65	60		
31	35	36	31	38	57	61	65	66	61		
32	36	37	32	39	58	62	66	67	62		
33	37	38	33	40	59	63	67	68	63		
34	38	39	34	41	60						
35	39	40	35	42	61						

Методика «СПД»

Таблица перевода сырых баллов в стандартные Т-баллы.

Любовные отношения (юноши)

Сырые баллы	Стандартные Т-баллы					Сырые баллы	Стандартные Т-баллы				
	Cog	Com	Емо	Act	Si		Cog	Com	Емо	Act	Si
6					33	36	42	41	38	45	63
7					34	37	43	42	39	46	64
8				17	35	38	44	43	40	47	65
9	15	14	11	18	36	39	45	44	41	48	66
10	16	15	12	19	37	40	46	45	42	49	67
11	17	16	13	20	38	41	47	46	43	50	68
12	18	17	14	21	39	42	48	47	44	51	69
13	19	18	15	22	40	43	49	48	45	52	
14	20	19	16	23	41	44	50	49	46	53	
15	21	20	17	24	42	45	51	50	47	54	
16	22	21	18	25	43	46	52	51	48	55	
17	23	22	19	26	44	47	53	52	49	56	
18	24	23	20	27	45	48	54	53	50	57	
19	25	24	21	28	46	49	55	54	51	58	
20	26	25	22	29	47	50	56	55	52	59	
21	27	26	23	30	48	51	57	56	53	60	
22	28	27	24	31	49	52	58	57	54	61	
23	29	28	25	32	50	53	59	58	55	62	
24	30	29	26	33	51	54	60	59	56	63	
25	31	30	27	34	52	55	61	60	57	64	
26	32	31	28	35	53	56	62	61	58	65	
27	33	32	29	36	54	57	63	62	59		
28	34	33	30	37	55	58	64	63	60		
29	35	34	31	38	56	59	65	64	61		
30	36	35	32	39	57	60	66	65	62		
31	37	36	33	40	58	61	67	66	63		
32	38	37	34	41	59	62	68	67	64		
33	39	38	35	42	60	63	69	68	65		
34	40	39	36	43	61						
35	41	40	37	44	62						

Методика «СПД»

Таблица перевода сырых баллов в стандартные Т-баллы.

Дружеские отношения (юноши)

Сырые баллы	Стандартные Т-баллы					Сырые баллы	Стандартные Т-баллы				
	Cog	Com	Emo	Act	Si		Cog	Com	Emo	Act	Si
6					36	36	37	37	36	45	66
7					37	37	38	38	37	46	67
8				17	38	38	39	39	38	47	68
9	10	10	9	18	39	39	40	40	39	48	69
10	11	11	10	19	40	40	41	41	40	49	70
11	12	12	11	20	41	41	42	42	41	50	71
12	13	13	12	21	42	42	43	43	42	51	72
13	14	14	13	22	43	43	44	44	43	52	
14	15	15	14	23	44	44	45	45	44	53	
15	16	16	15	24	45	45	46	46	45	54	
16	17	17	16	25	46	46	47	47	46	55	
17	18	18	17	26	47	47	48	48	47	56	
18	19	19	18	27	48	48	49	49	48	57	
19	20	20	19	28	49	49	50	50	49	58	
20	21	21	20	29	50	50	51	51	50	59	
21	22	22	21	30	51	51	52	52	51	60	
22	23	23	22	31	52	52	53	53	52	61	
23	24	24	23	32	53	53	54	54	53	62	
24	25	25	24	33	54	54	55	55	54	63	
25	26	26	25	34	55	55	56	56	55	64	
26	27	27	26	35	56	56	57	57	56	65	
27	28	28	27	36	57	57	58	58	57		
28	29	29	28	37	58	58	59	59	58		
29	30	30	29	38	59	59	60	60	59		
30	31	31	30	39	60	60	61	61	60		
31	32	32	31	40	61	61	62	62	61		
32	33	33	32	41	62	62	63	63	62		
33	34	34	33	42	63	63	64	64	63		
34	35	35	34	43	64						
35	36	36	35	44	65						

Методика «СПД»

Таблица перевода сырых баллов в стандартные Т-баллы.

Дружеские отношения (девушки)

Сырые баллы	Стандартные Т-баллы					Сырые баллы	Стандартные Т-баллы				
	Cog	Com	Emo	Act	Si		Cog	Com	Emo	Act	Si
6					34	36	37	38	34	40	64
7					35	37	38	39	35	41	65
8				12	36	38	39	40	36	42	66
9	10	11	7	13	37	39	40	41	37	43	67
10	11	12	8	14	38	40	41	42	38	44	68
11	12	13	9	15	39	41	42	43	39	45	69
12	13	14	10	16	40	42	43	44	40	46	70
13	14	15	11	17	41	43	44	45	41	47	
14	15	16	12	18	42	44	45	46	42	48	
15	16	17	13	19	43	45	46	47	43	49	
16	17	18	14	20	44	46	47	48	44	50	
17	18	19	15	21	45	47	48	49	45	51	
18	19	20	16	22	46	48	49	50	46	52	
19	20	21	17	23	47	49	50	51	47	53	
20	21	22	18	24	48	50	51	52	48	54	
21	22	23	19	25	49	51	52	53	49	55	
22	23	24	20	26	50	52	53	54	50	56	
23	24	25	21	27	51	53	54	55	51	57	
24	25	26	22	28	52	54	55	56	52	58	
25	26	27	23	29	53	55	56	57	53	59	
26	27	28	24	30	54	56	57	58	54	60	
27	28	29	25	31	55	57	58	59	55		
28	29	30	26	32	56	58	59	60	56		
29	30	31	27	33	57	59	60	61	57		
30	31	32	28	34	58	60	61	62	58		
31	32	33	29	35	59	61	62	63	59		
32	33	34	30	36	60	62	63	64	60		
33	34	35	31	37	61	63	64	65	61		
34	35	36	32	38	62						
35	36	37	33	39	63						

ПРАКТИКУМ 7. СПЛОЧЕННОСТЬ ГРУППЫ И ГРУППОВЫЕ РОЛИ

ПЛАН

1. Групповая сплоченность.
2. Групповые роли.
3. Ценностно-ориентационное единство группы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1986.
- Донцов А.И. Проблемы групповой сплоченности. - М., 1979.
- Емельянов Ю.Н. Социально-психологическое обучение - Л., 1985.
- Кон И.С. Социология личности. - М., 1967.
- Кондратьев М.Ю. Подросток в замкнутом круге общения. - М. - Воронеж, 1997.
- Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. - М., 1991.
- Лекции по методике конкретных социальных исследований. - М., 1972.
- Немов Р.С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива. - М., 1984.
- Парыгин Б.Я. Основы социально-психологической теории. - М., 1971.
- Петровский А.В. Опыт построения социально-психологической концепции групповой активности //Вопросы психологии. - 1973. - №5.
- Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., 2002.

1

Вводные замечания

Сплоченность групповая — один из процессов групповой динамики, характеризующий степень приверженности к группе ее членов. В качестве конкретных показателей групповой сплоченности, как правило, рассматриваются: 1) *уровень взаимной симпатии в межличностных отношениях* — чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем выше ее сплоченность; 2) *степень привлекательности (полезности) группы для ее членов* — чем больше число тех людей, кто удовлетворен своим пребыванием в группе, то есть тех, для кого субъективная ценность приобретаемых благодаря группе преимуществ превосходит значимость затрачиваемых усилий, тем выше сила ее притяжения, а следовательно, и сплоченность.

Проблема групповой сплоченности имеет солидную традицию ее исследования, которая опирается на понимание группы прежде всего как некоторой системы межличностных отношений, имеющих эмоциональную основу. Несмотря на наличие разных вариантов интерпретации сплоченности, эта общая исходная посылка присутствует по всех случаях. Так, в *русле социометрического направления сплоченность прямо связывалась с таким уровнем развития межличностных*

отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии. Социометрия предложила специальный «индекс групповой сплоченности», который вычислялся как отношение числа взаимных положительных выборов к общему числу возможных выборов.

Другой подход был предложен Л.Фестингером, когда *сплоченность анализировалась на основе частоты и прочности коммуникативных связей, обнаруживаемых в группе.* Буквально сплоченность определялась как «сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней». Влияние школы Левина на Фестингера придало особое содержание этому утверждению: «силы» интерпретировались либо как привлекательность группы для индивида, либо как удовлетворенность членством в группе. Но и привлекательность, и удовлетворенность анализировались при помощи выявления чисто эмоционального плана отношений группы, поэтому, несмотря на иной по сравнению с социометрией подход, сплоченность и здесь представлялась как некоторая характеристика системы эмоциональных предпочтений членов группы.

Была предложена и иная программа исследования сплоченности, связанная с работами Т.Ньюкома, который вводит особое понятие «согласия» и при его помощи *пытается интерпретировать сплоченность.* Он выдвигает новую идею по сравнению с теми, которые содержались в подходах Морено и Фестингера, а именно, идею необходимости возникновения сходных ориентаций членов группы по отношению к каким-то значимым для них ценностям. Несомненная продуктивность этой идеи, к сожалению, оказалась девальвированной, поскольку дальнейшее ее развитие попало в жесткую схему теории поля. Развитие сходных ориентаций, т.е. достижение согласия, мыслилось как снятие напряжений в поле действия индивидов, причем снятие это осуществляется на основе определенных эмоциональных реакций индивидов. Хотя и с оговорками, но мысль об эмоциональной основе сплоченности оказалась основополагающей и в этом варианте объяснения.

Существует целый ряд экспериментальных работ по выявлению групповой сплоченности, или группового единства. Из них надо назвать исследования А.Бейвеласа, в которых особое значение придается *характеру групповых целей.* Операциональные цели группы – это построение оптимальной системы коммуникаций; символические цели группы – это цели, соответствующие индивидуальным намерениям членов группы. *Сплоченность зависит от реализации и того, и другого характера целей.* Как видим, интерпретация феномена становится здесь богаче.

Согласно представлениям *родоначальников концепции групповой сплоченности* — американских психологов К. Левина, Л. Фестингера, Д. Картрайта, А. Зандера и их многочисленных последователей, *групповая сплоченность является своего рода «результатирующей» тех сил, которые удерживают людей в группе.* При этом считается, что группа удовлетворяет человека в той мере и до тех пор, пока он полагает, что «выгоды» от членства в ней не просто превалируют над «издержками», но превалируют в большей степени, чем это могло бы быть в какой-либо другой группе или вообще вне ее. С этой точки зрения силы сплочения определены «балансом» степеней привлекательности собственной и других дос-

тупных групп. **К числу основных факторов групповой сплоченности чаще всего относят:** сходство базовых ценностных ориентаций членов группы, ясность и определенность групповой цели, демократический стиль лидерства (руководства), кооперативную взаимозависимость членов группы в процессе совместной деятельности, относительно небольшой объем группы, ее престиж.

Логично представить себе новый подход к исследованию сплоченности, если он будет опираться на принятые принципы понимания группы и, в частности, на идею о том, что *главным интегратором группы является совместная деятельность* ее членов. Тогда процесс формирования группы и ее дальнейшего развития предстает как процесс все большего сплачивания этой группы, но отнюдь не на основе увеличения лишь эмоциональной ее привлекательности, а на основе все большего включения индивидов в процесс совместной деятельности. Для этого выявляются иные основания сплоченности. Чтобы лучше понять их природу, следует сказать, что речь идет именно о сплоченности группы, а не о совместимости людей в группе. Хотя совместимость и сплоченность тесно связаны, каждое из этих понятий обозначает разный аспект характеристики группы. **Совместимость членов группы** означает, что данный состав группы возможен для обеспечения выполнения группой ее функций, что члены группы могут взаимодействовать. **Сплоченность группы** означает, что данный состав группы не просто возможен, но что он интегрирован наилучшим образом, что в нем достигнута особая степень развития отношений, а именно такая степень, при которой все члены группы в наибольшей мере разделяют цели групповой деятельности и те ценности, которые связаны с этой деятельностью. Это отличие сплоченности от совместимости подвело нас к пониманию существа сплоченности в рамках принципа деятельности.

В отечественной социальной психологии новые принципы исследования сплоченности разработаны А.В.Петровским. Они составляют часть единой концепции, названной ранее «стратометрической концепцией групповой активности», а позднее – «теорией деятельностного опосредования межличностных отношений в группе». Основная идея заключается в том, что всю **структуру малой группы можно представить себе как состоящую из трех** (в последней редакции четырех) основных слоев, или, в иной терминологии, «**страт**»: внешний уровень групповой структуры, где даны непосредственные эмоциональные *межличностные отношения*, т.е. то, что традиционно измерялось социометрией; второй слой, представляющий собой более глубокое образование, обозначаемое термином «*ценностно-ориентационное единство*» (*ЦОЕ*), которое характеризуется тем, что отношения здесь опосредованы совместной деятельностью, выражением чего является совпадение для членов группы ориентации на основные ценности, касающиеся процесса совместной деятельности. Третий слой групповой структуры расположен еще глубже и предполагает еще большее включение индивида в совместную групповую деятельность: на этом уровне члены группы разделяют *цели групповой деятельности*, и, следовательно, здесь могут быть выявлены наиболее серьезные, значимые мотивы выбора членами группы друг друга. Можно предположить, что мотивы выбора на этом уровне связаны с принятием также общих ценностей, но более абстрактного уровня: ценностей, связанных с более

общим отношением к труду, к окружающим, к миру. Этот третий слой отношений был назван «*ядром*» *групповой структуры*.

Все сказанное имеет непосредственное отношение к пониманию сплоченности группы. Эта характеристика предстает здесь как определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответствующий развитию групповой деятельности. Три слоя групповых структур могут одновременно быть рассмотрены и как три уровня развития группы, в частности, **три уровня развития групповой сплоченности** (рис.). *На первом уровне* (что соответствует поверхностному слою внутригрупповых отношений) сплоченность действительно выражается развитием эмоциональных контактов (В). *На втором уровне* (что соответствует второму слою – ЦОЕ) происходит дальнейшее сплочение группы, и теперь это выражается в совпадении у членов группы основной системы ценностей, связанных с процессом совместной деятельности (Б).



Рис. 2. Структура малой группы с точки зрения стратометрической концепции: слой В – непосредственные эмоциональные контакты; слой Б – ЦОЕ (ценностно-ориентационное единство); слой А – «ядро» (совместная групповая деятельность и ее цели)

На третьем уровне (что соответствует «ядерному» слою внутригрупповых отношений) интеграция группы (а значит, и ее сплоченность) проявляется в том, что все члены группы начинают разделять общие цели групповой деятельности. Существенным моментом при этом выступает то обстоятельство, что развитие сплоченности осуществляется не за счет развития лишь коммуникативной практики (как, скажем, это было у Ньюкома), но на основе совместной деятельности. Кроме того, единство группы, выраженное в единстве ценностных ориентаций членов группы, интерпретируется не просто как сходство этих ориентации, но и как воплощение этого сходства в ткань практических действий членов группы. При такой интерпретации сплоченности обязателен третий шаг в анализе, т.е. переход от установления *единства ценностных ориентаций* к установлению еще более высокого уровня единства – *единства целей групповой деятельности* как выражения сплоченности.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНДЕКСА ГРУППОВОЙ СПЛОЧЕННОСТИ СИШОРА

Групповая сплоченность — чрезвычайно важный параметр, показывающий степень интеграции группы, ее сплочения в единое целое. Его можно определить не только путем расчета соответствующих социометрических индексов. Значительно проще это сделать с помощью методики, состоящей из 5 вопросов с несколькими вариантами ответов на каждый. Из предложенных вариантов следует выбрать один. Оценка каждого выбора дана в скобках. В ходе опроса баллы указывать не нужно.

Общая по пяти разделам сумма максимально может достигать 19 баллов, минимально – 5 баллов.

Вопросы

I. Как вы оценили бы свою принадлежность к группе?

1. Чувствую себя ее членом, частью коллектива (5).
2. Участвую в большинстве видов деятельности (4).
3. Участвую в одних видах деятельности и не участвую в других (3).
4. Не чувствую, что являюсь членом группы (2).
5. Живу и существую отдельно от нее (1).
6. Не знаю, затрудняюсь ответить (1).

II. Перешли бы вы в другую группу, если бы вам представилась такая возможность (без изменения прочих условий)?

1. Да, очень хотел бы перейти (1).
2. Скорее перешел бы, чем остался (2).
3. Не вижу никакой разницы (3).
4. Скорее всего остался бы в своей группе (4).
5. Очень хотел бы остаться в своей группе (5).
6. Не знаю, трудно сказать (1).

III. Каковы взаимоотношения между членами вашей группы?

1. Лучше, чем в большинстве коллективов (3).
2. Примерно такие же, как и в большинстве коллективов (2).
3. Хуже, чем в большинстве коллективов (1).
4. Не знаю, трудно сказать (1).

IV. Каковы у вас взаимоотношения с руководством?

1. Лучше, чем в большинстве коллективов (3).
2. Примерно такие же, как и в большинстве коллективов (2).
3. Хуже, чем в большинстве коллективов (1).
4. Не знаю (1).

V. Каково отношение к делу (учебе и т. п.) в вашем коллективе?

1. Лучше, чем в большинстве коллективов (3).
2. Примерно такие же, как и в большинстве коллективов (2).
3. Хуже, чем в большинстве коллективов (1).
4. Не знаю (1).

Уровни групповой сплоченности

- 15,1 баллов и выше – высокая;
- 11,6 – 15 балла – выше средней;
- 7- 11,5 – средняя;
- 4 – 6,9 – ниже средней;
- 4 и ниже – низкая.

2

Вводные замечания

Характеристика малой группы как совокупности субъектов общения предполагает ее рассмотрение как «системы систем». Это означает, что малая группа представляет собой определенную социально-психологическую систему, которая интегрирует личности как «микросистемы».

И.С. Кон, Л.П. Буева и другие авторы понимают личность как систему. Объективно система личности наилучшим образом может быть описана как совокупность ее социальных ролей. Согласно И.С. Кону, «*понятие личности означает целостного человека в единстве его индивидуальных способностей и выполняемых им социальных функций (ролей)*». **Социальные функции** выявляют ее принадлежность к определенной социальной группе, в них фиксируются ее права и обязанности по отношению к группе. Личность не исчерпывается одной ролью, объективная структура личности раскрывается как совокупность, целостность ее ролей в обществе.

Социальная роль – это функция, модель поведения, объективно заданная социальной позицией личности в системе общественных или межличностных отношений.

В литературе можно выделить различные точки зрения на ролевое поведение личности. Каждая из них отражает субъективный взгляд на сущность и содержание понятия «роль».

Согласно В.А. Ядову, **ролевая теория личности** – это теория, в которой личность описывается посредством усвоенных и принятых субъектом (интернализированных) или вынужденно выполняемых (неинтернализированных) социальных функций и образцов поведения – ролей, обусловленных социальным статусом личности в обществе или социальной группе. **Под социальной позицией (социальным статусом)** понимается положение людей в системе социальных связей и отношений, с которым связаны их определенные права и обязанности, не зависящие от их индивидуальных личностных свойств. *Основные положения ролевой теории личности сформированы в социальной психологии Дж. Мидом, а в социологии – социальным антропологом Р. Линтоном.*

Дж. Мид главное внимание уделяет «научению роли», освоению ролей в процессах межличностного взаимодействия (интеракции), подчеркивая стимулирующее воздействие «ролевых ожиданий» со стороны «значимых» для данного индивида лиц, с которыми он вступает в общение. **Ролевые ожидания** – приня-

тые в группе требования, предписания форм социального поведения, отношений, установок, предъявляемые к лицам, выполняющим ту или иную социальную роль.

В ходе «научения роли» у людей могут формироваться ролевые поведенческие навыки – способность выявлять и оценивать ролевые ожидания окружающих, строить процесс взаимодействия с учетом этих ожиданий, собственных целей и самооценки.

Р. Линтон выделяет прежде всего социокультурную природу ролевых предписаний и их связь с социальной позицией личности, а также поддержание ролевых требований системой общественных и групповых санкций. В рамках ролевой теории личности были выявлены такие феномены, как

а) «ролевой конфликт» – переживание субъектом неоднозначности или противоречивости ролевых требований со стороны разных социальных общностей, членом которых он является, что создает стрессовую ситуацию;

б) «интеграция и дезинтеграция» ролевой структуры личности как следствие гармоничности или конфликтности социальных отношений.

На основе этой теории А.А. Налчаджаном была разработана **концепция ролевого поведения**. С его точки зрения, **ролевое поведение** – это поведение личности в группе, детерминированное ее статусом и той ролью, которую она играет в соответствии с этим статусом.

Концепция социальной роли, связанной с нормами и ожиданиями, включает в себя следующие «блоки»:

– *представляемая роль* (система ожиданий индивида и определенных групп);

– *субъективная роль* (те экспектации – ожидания, которые человек связывает со своим статусом, т.е. его субъективные представления о том, как он должен действовать по отношению к лицам с другими статусами);

– *играемая роль* (наблюдаемое поведение личности, имеющей данный статус, по отношению к другому лицу с другим статусом).

Важнейшей характеристикой играемой роли является стиль ролевого поведения. **Стиль ролевого поведения** – это «личностная окраска» исполнения роли, зависящая от темперамента, характера, мотивации и других особенностей личности, от ее знаний и умений.

Ролевое поведение личности двупланово: это действия 1) от нормативных требований («Я» в предлагаемой обстоятельствами роли), 2) от личных притязаний («Я» как таковой).

Первый план поведения – *социальная форма ролевых действий*. Вторым планом – психологический способ ролевой самореализации.

Принято считать, что **любой человек имеет личностную концепцию; ролевые экспектации; личностную ролевую конкретность; личностную стратегию реализации роли; личную когнитивную программу**.

Понятие социальной роли предполагает уяснение следующих четырех моментов: *во-первых*, того, что социальная роль регулируется теми или иными правами и обязанностями как в обществе в целом, так и в малых группах, в которые включается индивид своей жизнедеятельностью; *во-вторых*, того, что сам человек имеет определенное мнение о том, как он будет исполнять свою роль;

в-третьих, того, что различные роли имеют для личности разную значимость; *в-четвертых*, того, что роль личности проявляется в реальном ее поведении.

Принятие роли личностью, помимо социальных факторов, зависит и от таких, как пол, возраст, типологические особенности нервной системы, способности, состояние здоровья и т.д.

Существует **нормативная структура исполнения социальной роли**, состоящая из описания поведения (соответствующего данной роли); предписания (требования к этому поведению); оценки исполнения предписанной роли; санкций (за нарушение предписанных требований).

Каждая социальная система имеет свой **«набор ролей»**, который **определяется**:

1) *устойчивыми ожиданиями* общества или группы в отношении поведения лица, обладающего определенным статусом;

2) *совокупностью ценностных ориентаций* личности, называемых «интернализированной» (внутренне принятой) ролью;

3) тем, что всегда *существуют люди*, поведение и внутренний облик которых рассматриваются как *идеальное воплощение роли* и служат образцом для подражания.

Исполнение социальных ролей может вызывать следующие **конфликты**:

– *внутриличностный* (вызывается противоречиями требований, предъявляемых к поведению личности в разных ее социальных ролях);

– *внутриролевой* (возникает вследствие противоречий в требованиях, предъявляемых к исполнению социальной роли разными участниками взаимодействия);

– *личностно-ролевой* (следствие несовпадения представлений человека о себе и его ролевых функций);

– *инновационный* (как результат несоответствия ранее сформировавшихся ценностных ориентаций и требований новой социальной ситуации).

Морфология роли включает в себя: 1) *ролевую стратегию* (способ пристройки к партнеру по общению); 2) *ролевую задачу* (цель, которой необходимо достичь в проблемной ситуации); 3) *ролевую программу* (систему целенаправленных, упорядоченных действий); 4) *ролевые действия* (средства достижения цели); 5) *ролевую компетентность* (знание об условиях действий); 6) *ролевую свободу* (возможное и недопустимое при исполнении роли); 7) *ролевой настрой* (психоэмоциональное состояние, соответствующее ситуации взаимодействия).

Социальная роль связывает социальные элементы социотехнической системы общения с коммуникативными умениями социальных субъектов. **Ролевое действие** – это слияние социальной роли и ее исполнителя. **Исполнителями социальных ролей** являются социальные субъекты – общность, группа, личность как интерпретатор социальной роли.

Социальная роль представляет собой своеобразный механизм, посредством которого общественные интересы детерминируют поведение личности в разнообразных ситуациях общения. Социальные роли, необходимые в конкретных ситуациях общения, вырабатываются обществом в течение длительных периодов

его развития и представляют собой определенные (и социально одобряемые) типы поведения людей.

Социальная роль может быть рассмотрена и как модель поведения, «запрограммированная» социальной системой общества. В качестве ролевых предписаний, обеспечивающих стабильность социально-ролевых действий, в общении выступают социальные роли. Они являются устойчивыми регуляторами взаимодействия личности в социальной общности.

Социальную роль можно рассматривать в аспектах ролевого ожидания (экспектаций) и ролевого исполнения. Важным компонентом социальной роли является «маска поведения» – ряд условностей в мимическом, пантомимическом, интонационно-речевом, психофизическом и предметно-действенном поведении. «Маска поведения» – это психотехническая система общения в социальной роли, а ее нормативная структура образует социотехническую.

Исполнение социальных ролей в общении соответствует принятым социальным нормам, которые присущи каждой конкретной ситуации. Исполнение социальной роли всегда носит характер преодоления противоречий между нормативной структурой роли и диспозицией личности, а если речь идет о социальных группах как субъектах общения, то и установками группы. Противоречие служит источником активности в общении, детерминантой его уникальности в каждом случае взаимодействия.

Исполнение социальных ролей в общении оказывает существенное воздействие на процесс формирования и социализации личности. **Социальные роли носят конкретно-исторический характер и интерпретируются личностью под воздействием ее социального опыта.**

Г. Гибш и М. Форверг, рассматривая взаимодействие личности и социальной роли, указывали на необходимость учитывать то, что личность должна привнести в роль (установки и ценностные ориентации общества, а также личностные качества и возможности), и то, что привносит она на деле (синтез должного и возможного).

Методологическая установка Г. Гибша и М. Форверга ориентирует на **трехуровневый подход к выявлению сущности соотношения личности и социальной роли.**

Первый уровень – это конкретно-историческая актуализация социальных ролей, исходя из конкретной системы ценностных ориентаций.

Второй уровень – это интерпретация личностью системы ролевых действий и определяющих их социальных норм. В ходе интерпретации формируется личностная установка. Установка – это один из важнейших компонентов социальной роли. Это психоактивирующее состояние, предвосхищающее общение в конкретной ситуации. Установка настраивает человека на «проигрывание» ролей определенным образом, помогает овладеть стандартом ролевого поведения на уровне его нефиксированных форм.

Третий уровень – это социальное проигрывание ролей, в котором как бы сливаются воедино конкретно-историческая актуализация, личностная интерпретация и ситуативная импровизация.

Ситуативная импровизация – это корректировка социальной роли в зависимости от конкретных ситуаций общения. Коррекция социально-ролевого поведе-

ния обеспечивается стабилизирующей функцией установки. Установка формируется в процессе интерпретации личностью социальной роли. Интерпретация – это индивидуализированное прочтение социальной роли, выявление личностного смысла общения.

Интерпретация социальной роли происходит на основе (с помощью) особого алгоритма.

Первая фаза выполнения этого алгоритма социальной роли – освоение норм и правил действий в конкретной социальной роли, освоение (иногда и опробование) ролевого репертуара. *Вторая фаза* – выработка личностной концепции действий в рамках социально-ролевых предписаний. *Третья фаза* – это оформление личностной концепции в конкретную программу личностных действий – формирование установки на коммуникативные действия.

ТЕСТ «ГРУППОВЫЕ РОЛИ»

Инструкция:

В каждом разделе распределите сумму в 10 баллов между утверждениями, которые, по вашему мнению, лучше всего характеризуют ваше поведение. Эти баллы можно распределить между несколькими утверждениями. В редких случаях все 10 баллов можно распределить между всеми утверждениями или отдать все 10 баллов какому-либо одному утверждению. Занесите баллы в прилагаемую таблицу.

1. Что, по моему мнению, я могу привнести в групповую работу:

- А. Я быстро нахожу новые возможности.
- Б. Я могу работать хорошо со множеством людей.
- В. У меня хорошо получается выдвигать новые идеи.
- Г. У меня получается помогать другим людям выдвигать их идеи.
- Д. Я способен очень эффективно работать, и мне нравится интенсивная работа.
- Е. Я согласен быть непопулярным, если в итоге это приведет к хорошим результатам.

Ж. В привычной обстановке я работаю быстро.

3. У меня нет предубеждений, поэтому я всегда даю возможность альтернативного действия.

2. У меня есть недостатки в групповой работе, возможно, это то, что:

А. Я очень напряжен, пока мероприятие не продумано, не проконтролировано, не проведено.

Б. Я даю слишком большую свободу людям, их точку зрения я считаю обоснованной.

В. У меня есть слабость много говорить самому, пока, наконец, в группе не появляются новые идеи.

Г. Мой собственный взгляд на вещи мешает мне немедленно разделять энтузиазм коллег.

Д. Если мне нужно чего-то достичь, я бываю авторитарен.

Е. Мне трудно поставить себя в позицию руководителя, так как я боюсь разрушить атмосферу сотрудничества в группе.

Ж. Я сильно увлекаюсь собственными идеями и теряю нить происходящего в группе.

3. Мои коллеги считают, что я слишком беспокоюсь о несущественных деталях и переживаю, что ничего не получится.

3. Когда я включен в работу с другими:

А. Я влияю на людей, не подавляя их.

Б. Я очень внимателен, так что ошибок из-за небрежности быть не может.

В. Я готов настаивать на каких-то действиях, чтобы не потерять время и не упустить из виду главную цель.

Г. У меня всегда есть оригинальные идеи.

Д. Я всегда готов поддержать хорошее предложение в общих интересах.

Е. Я очень внимательно отношусь к новым идеям и предложениям.

Ж. Окружающим нравится моя холодная рассудительность.

3. Мне можно доверить проследить, чтобы вся основная работа была выполнена.

4. В групповой работе для меня характерно, что:

А. Я очень заинтересован хорошо знать своих коллег.

Б. Я спокойно разделяю взгляды окружающих или придерживаюсь взглядов меньшинства.

В. У меня всегда найдутся хорошие аргументы, чтобы опровергнуть ошибочные предложения.

Г. Я думаю, что у меня есть дар выполнить работу, как только ее план нужно приводить в действие.

Д. У меня есть склонность избегать очевидного, а предлагать что-то неожиданное.

Е. Все, что я делаю, я стараюсь довести до совершенства.

Ж. Я готов устанавливать контакты и вне группы.

3. Хотя меня интересуют все точки зрения, я, не колеблясь, могу принять решение собственное, если это необходимо.

5. Я получаю удовольствие от своей работы, потому что:

А. Мне нравится анализировать ситуации и искать правильный выбор.

Б. Мне нравится находить практические решения проблемы.

В. Мне нравится чувствовать, что я влияю на установление хороших взаимоотношений.

Г. Мне приятно оказывать сильное влияние при принятии решений.

Д. У меня есть возможность встречаться с людьми, которые могут предложить что-то новое.

Е. Я могу добиться согласия людей по поводу хода выполнения работы.

Ж. Мне нравится сосредотачивать собственное внимание на выполнении поставленных задач.

3. Мне нравится работать в области, где я могу применять свое воображение и творческие способности.

6. Если я неожиданно получил трудное задание, которое надо выполнить в ограниченное время и с незнакомыми людьми:

А. Я буду чувствовать себя загнанным в угол, пока не найду выход из тупика и не выработаю свою линию поведения.

Б. Я буду работать с тем, у кого окажется наилучшее решение, даже если он мне несимпатичен.

В. Я попытаюсь найти людей, между которыми я смогу разделить на части это задание, таким образом уменьшить объем работы.

Г. Мое врожденное чувство времени не позволит мне отстать от графика.

Д. Я верю, что буду спокойно, на пределе своих способностей идти прямо к цели.

Е. Я буду добиваться намеченной цели вопреки любым затруднительным ситуациям.

Ж. Я готов взять осуществление работы на себя, если увижу, что группа не справляется.

З. Я устрою обсуждение, чтобы стимулировать людей высказывать новые идеи и искать возможности продвижения к цели.

7. Что касается проблем, которые у меня возникают, когда я работаю в группе:

А. Я всегда показываю нетерпение, если кто-то тормозит процесс.

Б. Некоторые люди критикуют меня за то, что я слишком аналитичен и мне не хватает интуиции.

В. Мое желание убедиться, что работа выполняется на самом высоком уровне, вызывает недовольство.

Г. Мне очень быстро все надоедает, и я надеюсь только на одного-двух человек, которые могут воодушевить меня.

Д. Мне трудно начать работу, если я четко не представляю своей цели.

Е. Иногда мне бывает трудно объяснить другим какие-либо сложные вещи, которые приходят мне на ум.

Ж. Я понимаю, что я требую от других сделать то, что сам сделать не могу.

З. Если я наталкиваюсь на реальное сопротивление, то мне трудно четко изложить мою точку зрения.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

ТАБЛИЦА ОТВЕТОВ ИСПЫТУЕМОГО

Вопрос	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
1	Г	Е	В	З	Ж	Б	А	Д
2	Б	Д	Ж	Г	А	Е	В	З
3	А	В	Г	Ж	З	Д	Е	Б
4	З	Б	Д	В	Г	А	Ж	Е
5	Е	Г	З	А	Б	В	Д	Ж
6	В	Ж	А	Д	Е	Б	З	Г
7	Ж	А	Е	Б	Д	З	Г	В
Итого баллов								
Роли	I	II	III	VI	V	VI	VII	VIII

1. Постройте таблицу в соответствии с приведенным ниже «образцом-ключом», вписывая по каждому вопросу рядом с соответствующей буквой то количество баллов, которое вы дали этому варианту ответа в таблице ответов испытуемого.
2. Найдите сумму баллов по каждому из I—VIII столбцов.
3. Выделите те столбцы-роли, где набраны наибольшие суммы. Эти роли вы чаще выполняете в группе (рис. 3).

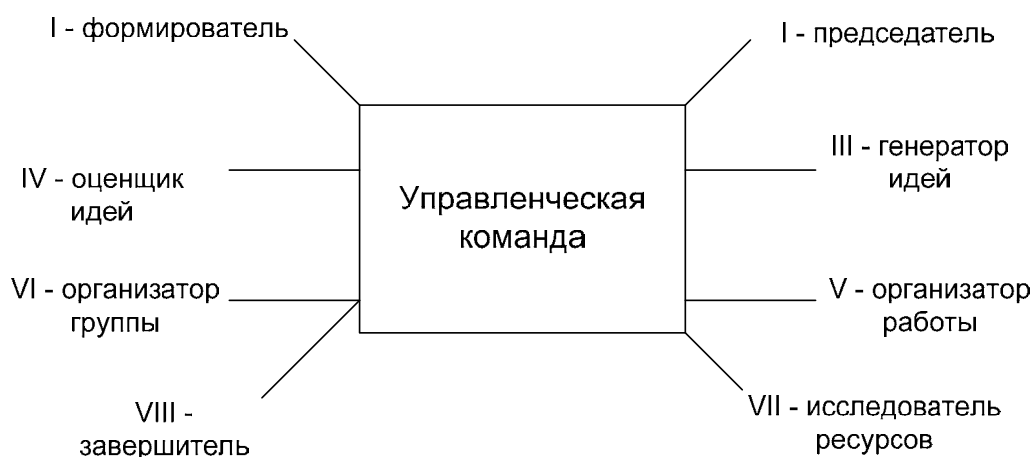


Рис. 3. Характеристика ролей в управленческой команде

4. Прочтите и проанализируйте описания ролей в групповом взаимодействии: I роль — председатель; II роль — формирователь; III роль — генератор идей; IV роль — оценщик идей; V роль — организатор работы; VI роль — организатор группы; VII роль — исследователь ресурсов; VIII роль — завершитель.

I — председатель. Функции: впитывает все возможные мнения и принимает решения; свойства: умеет слушать, хорошо говорит, логичный, решительный; тип: спокойный, стабильный тип личности, нуждается в высокомотивированной группе.

II — формирователь. Функции: лидер, соединяет усилия членов группы в единое целое; свойства: динамичный, решительный, напористый; тип: доминирующий экстраверт, нуждается в компетентной, умелой группе.

I и II — два противоположных подхода к общему управлению группой.

III — генератор идей. Функции: источник идей; свойства: умен, богатое воображение, креативность; тип: нестандартная личность, нуждается в мотивированном окружении, которое будет воспринимать его идеи.

IV — оценщик идей (критик). Функции: анализ и логические выводы, контроль; свойства: аналитичность, интеллектуальность, эрудированность, «якорь группы», возвращает к реальности; тип: рассудительный, волевой тип личности, нуждается в постоянном притоке информации и новых идей.

V — организатор работы. Функции: преобразование идей в конкретные задания и организация их выполнения; свойства: организатор, волевой, решительный; тип: волевой тип личности, нуждается в предложениях и идеях группы.

VI — организатор группы. Функции: способствует согласию группы, улаживает разногласия, знает потребности, проблемы членов группы; свойства: чувствительность, дипломатичность, доброта, коммуникативность; тип: эмпативный и коммуникативный тип личности, нуждается в постоянном контакте со всеми членами группы.

VII — исследователь ресурсов. Функции: связующее звено с внешней средой; свойства: общительный, увлекающийся, энергичный, привлекательный; тип: «напористый экстраверт», нуждается в свободе действий.

VIII — завершитель. Функции: побуждает группу все делать вовремя и до конца; свойства: профессиональная педантичность, обязательность, ответственность; тип: педантичный тип личности, нуждается в групповой ответственности, обязательности.

Чтобы управленческая команда была эффективна, нужно, чтобы все эти роли выполнялись членами группы, чтобы они взаимно дополняли друг друга. (Иногда один член группы может выполнять две и больше ролей).

3

Вводные замечания

Ценностно-ориентационное единство — один из основных показателей сплоченности группы, фиксирующий степень совпадения позиций и оценок ее членов по отношению к целям деятельности и ценностям, наиболее значимым для группы в целом. *Показателем* ценностно-ориентационного единства служит частота совпадений позиций членов группы в отношении значимых для нее объектов оценивания. Высокая степень ценностно-ориентационного единства выступает важным источником интенсификации внутригруппового общения и повышения эффективности совместной деятельности. Ценностно-ориентационное единство не приводит к нивелировке личности в группе, так как не препятствует разнообразию вкусов, интересов, привычек и т. п. членов группы. Оно не предполагает также обязательного совпадения в понимании способов достижения общих для всех членов группы целей.

Ценностные ориентации - разделяемые личностью социальные ценности, выступающие в качестве целей жизни и, в силу этого, приобретающие свойство регулировать социальное поведение человека. Система ценностных ориентации формируется в ходе социализации, присвоения общественных ценностей. Исследования показывают, что система ценностных ориентаций в юношеском возрасте активно выстраивается: осмысливаются господствующие в общей среде ценности, делаются попытки выделить для себя главные, оценить их с точки зрения личной допустимости, целесообразности, престижности и т.д. Обобщенный структурно-

иерархический «ценностный портрет» современного студента выглядит следующим образом:

- 1-е место - интересная работа (4,81 балла)
- 2-е место - хорошие, верные друзья (4,76 балла)
- 3-е место - здоровье (4,73 балла)
- 4-е место - счастливая семейная жизнь (4.71 балла)
- 5-е место - любовь (4.68 балла)

Уже в юности у глубоких или социально-активных натур закладывается индивидуальный тип ценностных ориентаций, в чем-то сходный с обобщенным, в чем-то неповторимо своеобразный. Выделяют 4 индивидуальных типа ценностей, бытующих среди молодежи (в зависимости от распределения первых пяти мест среди жизненных ценностей):

1-й тип - ценности распределены таким образом: любовь, здоровье, друзья, семья, работа (семейно-бытовая ориентация);

2-й тип - здоровье, друзья, материальное положение, любовь, работа (гедонистическая, т.е. нацеленная на удовольствия, ориентация);

3-й тип - работа, друзья, познание, любовь, семья (профессионально-творческая ориентация),

4-й тип - уверенность в себе, друзья, семья, здоровье, работа (рационально-индивидуалистическая ориентация).

ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТАЦИОННОГО ЕДИНСТВА ГРУППЫ

Данная методика предназначена для диагностики содержания и степени единства ценностных ориентации студентов.

Инструкция. Перед Вами список, включающий 21 основную жизненную ценность. Выберите из них (выпишите на листе) пять наиболее значимых, важных для Вас.

1. Интересная работа.
2. Физическое развитие, совершенствование красоты и силы.
4. Общение с хорошими людьми
5. Здоровье.
6. Материальная обеспеченность.
7. Удовольствия, развлечения.
8. Любовь.
- 8 Свобода, независимость в выборе, в поступках.
9. Образование.
- 10.Познание, возможность расширения знаний.
- 11.Удачная семейная жизнь.
- 12.Творчество (техническое, литературное, театральное т.д.)
- 13.Общественное признание, слава, популярность.
- 14.Обладание модными и престижными вещами.

15. Приобщение к культуре и искусству.
16. Общественно-политическая активность.
17. Приятный, бездеятельный отдых.
18. Активный содержательный досуг (туризм, хобби и т.д.)
19. Уединение от суеты, быта, сосредоточенность на проблемах быта.
20. Красота, переживание прекрасного в действительности, искусстве, природе.
21. Активная, деятельная жизнь в любых ее формах и проявлениях.

Обработка результатов. В бланк обработки вносятся выборы студентов. По каждой ценности суммируется количество выборов.

Бланк обработки (пример заполнения)

Фамилии учащихся	Жизненные ценности										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	21
1. Бородина			+		+	+	+		+	
2. Бедрина			+		+	+	+		+	
3. Егоров			+		+	+	+		+	
4. Елисеев			+		+	+	+		+	
...			+		+	+	+		+	
...			+		+				+	
...			+		+				+	
16. Петров			+		+	+	+		+	
Общее количество выборов			8		8	6	6		8	

Далее высчитывается коэффициент единства по формуле:

$$C = \frac{(N - n)}{N},$$

где n - сумма выборов, приходящихся на пять ценностей, получивших максимальное число выборов, N - число учащихся.

Оценочная шкала

Уровень единства жизненных ценностей	Величина коэффициента С
высокий	более 0,5
средний	0,3-0,5
нижний	менее 0,3

Полученные результаты помогут выявить структуру ценностей конкретного студента, характер которой затем обобщается на основе указанных индивидуаль-

ных типов. Одновременно эта методика позволяет выявить степень ценностного единства группы.

ПРАКТИКУМ 8. КОНФОРМНОСТЬ И КОНФОРМНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

ПЛАН

1. Конформизм. Знакомство с экспериментами С.Аша, М.Шерифа.
2. Диагностика конформности личности.
3. Анализ проявлений конформизма и неконформизма.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 2003.
- Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. – СПб., 2003.
- Бэрон Р., Бирн Д., Джонсон Б. Социальная психология: ключевые идеи. – СПб., 2003.
- Майерс Д. Социальная психология. – СПб., 1998.
- Платонов Ю.П. Основы социальной психологии. - СПб., 2004.
- Практикум по социальной психологии /Под ред. А.И.Клецкиной. – СПб., 2008.
- Тернер Дж. Социальное влияние. - М.: Питер, 2003.

1

Вводные замечания

Конформизм (от позднелат. *conformis* — «подобный», «сообразный») — пассивное, некритичное принятие господствующего порядка, норм, ценностей, традиций, законов и т. д. Проявляется в изменении поведения и установок в соответствии с изменением позиции большинства или самого большинства. Выделяют внешний конформизм, внутренний конформизм. **Неконформизм** можно рассматривать как конформизм к нормам и ценностям меньшинства.

Конформность или конформное поведение - психологическая характеристика позиции индивида относительно позиции группы, принятие им определенного стандарта, мнения, свойственного группе, мера починенности индивида групповому давлению.

Конформность - изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы.

Неконформизм (от лат. *non* — не, нет и *conformis* — подобный, сообразный) — стремление во что бы то ни стало перечить мнению большинства и поступать противоположным образом, не считаясь ни с чем. Неконформизм — синоним понятия «негативизм», антоним конформности.

Негативизм (от лат. *negativus* – отрицательный). Негативизм - стремление к противодействию всякому внешнему влиянию. Различают пассивный негативизм, когда человек отказывается выполнять любые просьбы, и активный негативизм, когда человек делает все наоборот.

Негативизм:

- характерен для детского возраста и неконформизма;
- является симптомом некоторых психических заболеваний.

В бытовом использовании слова «конформизм», «конформный» имеют чаще всего отрицательную окраску, акцентирующую внимание на негативной роли конформизма. Из-за образующейся ложной дилеммы неконформизму часто приписывают отсутствие негативных качеств, свойственных для конформизма, и положительные качества, отсутствующие у конформизма.

Положительная сторона

- формирование единства в кризисных ситуациях, позволяющего организации выжить в сложных условиях;
- упрощение организации совместной деятельности за счет отсутствия раздумий по поводу поведения в стандартных обстоятельствах и получения инструкций по поведению в нестандартных обстоятельствах;
- уменьшается время адаптации человека в коллективе;
- группа приобретает единое лицо.

Отрицательная сторона

- конформизм снижает способность самостоятельно ориентироваться в новых и непривычных условиях;
- конформизм притупляет критичность восприятия окружающей реальности;
- конформизм способствует некритичной подмене индивидуальных морально-этических норм социальными;
- конформизм способствует развитию предрассудков и предубеждений против меньшинств;
- конформизм снижает способность к оригинальным и творческим идеям.

Факторы, обуславливающие конформизм

- характер межличностных отношений (дружественных или конфликтных);
- необходимость и возможность принимать самостоятельные решения;
- размер коллектива (чем он меньше, тем сильнее конформизм) ;
- наличие сплоченной группы, оказывающей влияние на остальных членов коллектива;
- сложившаяся ситуация или решаемая проблема (сложные вопросы могут решаться коллективно);
- формальный статус человека в группе (чем выше формальный статус, тем меньше проявления конформизма);
- неформальный статус человека в группе (неконформный неформальный лидер быстро теряет статус лидера).

Основные причины конформного поведения

Нормативное влияние группы. Конформность является следствием влияния групповых норм. Такой вид конформности основан на желании человека соответствовать ожиданиям других людей. Проявляется он, как правило, в ситуации, когда человеку требуется добиться признания в группе. Человек боится быть отвергнутым людьми, поэтому проявляет конформность. Мы предпочитаем сохранять с группой хорошие отношения и получать одобрение.

Информационное влияние группы. Конформизм является следствием влияния мнений большинства членов группы. Такой вид конформности возникает вследствие признания суждения большинства членов группы правильным. Если некое мнение разделяется единогласно большим количеством людей, оно автоматически признается правильным и компетентным.

Автоматический конформизм — одна из защитных программ поведения, задача которой — устранить противоречие между индивидом и обществом за счёт утраты индивидом его неповторимых человеческих качеств.

Эксперименты Соломона Аша (Asch Conformity Experiments), опубликованные в 1951 году, были серией исследований, которые внушительно продемонстрировали власть конформизма в группах. В экспериментах во главе с Соломоном Ашем студентов просили, чтобы они участвовали в проверке зрения. В действительности в большинстве экспериментов все участники, кроме одного, были «подсадными утками», а исследование заключалось в том, чтобы проверить реакцию одного студента на поведение большинства.

Участники (реальные подопытные и «подсадные утки») были усажены в аудитории. В задачу студентов входило объявление вслух их мнения о длине нескольких линий в ряде показов. Их спрашивали, какая линия была длиннее, чем другие, и т. п. «Подсадные утки» давали один и тот же, явно неправильный ответ.

Когда подопытные отвечали правильно, многие из них испытывали чрезвычайный дискомфорт. При этом 75 % подопытных подчинились существенно ошибочному представлению большинства по крайней мере в одном вопросе. Общая доля ошибочных ответов составила 37 %, в контрольной группе один ошибочный ответ дал только один человек из 35-ти. Когда же «заговорщики» не были единодушны в своём суждении, подопытные гораздо чаще не соглашались с большинством. Когда независимых испытуемых было двое, или когда один из подставных участников получал задание давать правильные ответы, число ошибок уменьшалось более чем в четыре раза. Когда кто-то из подставных давал неверные ответы, но так же не совпадающие с основным, частота ошибок также сокращалась: до 9-12 % в зависимости от радикализма «третьего мнения».

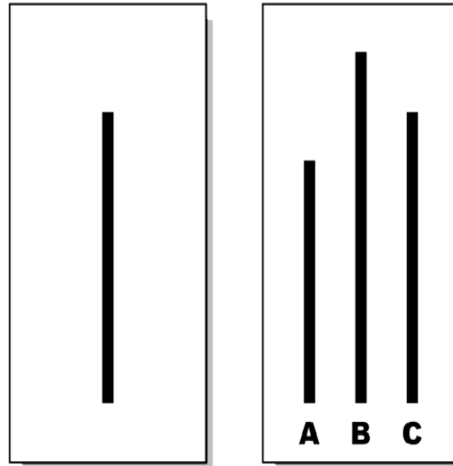


Рис. 4. Одна из пар карт, которые использовались в эксперименте С. Аша

Опыты Музафера Шерифа. В обществе, где ценится и культивируется индивидуальность, конформизм – результат не сознательного выбора, а следствие рациоморфных процессов. «Присоединение к большинству», ретрансляция господствующих точек зрения здесь, как правило, проходит мимо сознания. Человек давно уже говорит чужим языком и высказывает чужие (общие) мысли, а всё ещё полагает себя личностью. Поэтому вскрыть механизмы группового мышления и групповой лояльности здесь особенно интересно и непросто. В опытах, ставших классическими, Музафер Шериф продемонстрировал нивелирование в группе перцептивных норм индивида. Это не мнения и не взгляды, которые мы априори полагаем изменчивыми и подвижными (то, в чем мы допускаем уступить группе). Свои вкусы и ощущения каждый числит неотъемлемой частью собственной индивидуальности, и только её.

Испытуемые (мужчины) помещались в тёмную комнату, и после определённой тренировки им предъявляли **стимул – световую точку**. После того, как испытуемые убедительно отвечали на вопрос, видят ли они точку, которая предъявлялась на 2 секунды.

Задача испытуемого в каждом опыте заключалась в том, чтобы громко сказать, **на какое расстояние, по его мнению, сместилась точка**. В действительности же световая точка не двигалась вовсе, её восприятие как движущейся объясняется оптической иллюзией, так называемым «автокинетическим эффектом». Испытуемые даже не подозревали о существовании этой иллюзии. Иллюзорное расстояние, которое якобы «проходила» светящаяся точка при таких условиях эксперимента, «изменялось» от опыта к опыту и по-разному оценивалось разными испытуемыми (то есть оценка вне группы была индивидуальной).

Процедура эксперимента заключалась в следующем. Студентов и аспирантов приглашали в лабораторию и просили выполнить тест по определению в темноте расстояния до источника света. Наблюдателя сажали на расстояние пяти метров от источника света и ставили следующую **задачу**: «Когда в комнате погас-

нет свет, вам будет дан сигнал приготовиться и затем вы увидите источник света. Через короткое время свет начнет перемещаться. Как только вы заметите движение, нажмите на телеграфный ключ перед вами. Через несколько секунд свет исчезнет. Тогда укажите расстояние, на которое переместился источник света. Постарайтесь давать максимально точные ответы". Некоторые выполняли задачу в присутствии остальных, другие – в одиночку. Групповая ситуация формировалась двумя способами.

1. Испытуемый подвергался групповому воздействию после того, как прошел испытание в одиночку.

2. Испытуемый сразу же включался в групповое экспериментирование, ничего не зная заранее, после чего проходил автокинетическую пробу в одиночку. Так устанавливалось влияние группового опыта на индивидуальную реакцию.

Когда с испытуемыми работали поодиночке после группового экспериментирования, они высказывали оценки, близкие к групповым нормам. В ситуации группового экспериментирования вариация оценок удаленности источника света была значительно меньше, чем среди испытуемых-"одиночек". Самые большие различия наблюдались у "одиночек" до группового обсуждения.

Так М. Шериф впервые продемонстрировал влияние социальных качеств на индивидуальное поведение, воздействие внутренних факторов, создающих внешнюю систему координат для социального действия,

Экстраполируя эффект Шерифа на более широкий социальный контекст, можно предполагать, что "системы координат", в которых ориентировано социальное действие, создаются не столько внешней, "объективной", средой, сколько с помощью внутренних порождающих механизмов. Эти механизмы имеют не индивидуальную, а групповую природу и выражаются в интерсубъективных нормах.

В ситуации нормативной нестабильности всегда возникает тенденция к объединению неформальных групп для того, чтобы с помощью громкого декламирования лозунгов создать новые нормы, которые нормализуют ситуацию.

Отсюда, в частности, следует еще один вывод, что любая социальная нестабильность порождает сильное неформальное стремление к воссозданию структурированного поля действия путем противопоставления "чужим" нормам. Самый эффективный способ манипулирования поведением потребителей и избирателей – навязывание им "свободного выбора", а суть эффективной рекламы в том, чтобы навязать товар под видимым отсутствием какого-либо принуждения.

В одной серии опытов испытуемые сначала выполняли задание поодиночке, а затем были объединены в группы по двое и по трое. Выполняя задание поодиночке, каждый испытуемый фиксировал свой собственный индивидуальный «сдвиг точки», в который укладывались все его ответы, и некий модельный, наиболее часто даваемый им ответ. Ответы разных испытуемых сильно отличались друг от друга и были основания считать, что испытуемые сравнивают свои последующие «оценки смещения» с предыдущими. С течением времени у каждого появилась некая «внутренняя точка отсчёта», сложившаяся на базе личного опыта тестирования, которая стабилизировала их последующие суждения.

Когда же испытуемые с разными «личными нормами» были объединены в группы и каждому по очереди нужно было громко сказать, на какое расстояние

сместилась точка, оказалось, что имеет место постепенная конвергенция их оценок, и, следовательно, формирование новой общегрупповой «точки отсчёта», которую каждый член группы принимал за свою индивидуальную и не замечал перехода.

Когда испытуемые выполнили несколько совместных заданий, разница в индивидуальных ответах оказалась настолько незначительной, что ею можно было бы пренебречь. Их оценки «смещения точки» соответствовали среднему значению их индивидуальных ответов.

Влияние этой социальной нормы продолжало сказываться и тогда, когда испытуемые вновь приступили к индивидуальному выполнению заданий. Смысл эксперимента – в том, что в данном случае коллективная норма не является результатом уступчивости давлению, она была воспринята вполне добровольно, сдвиг был нечувствительным для всех испытуемых, которые после эксперимента не вернулись к прежним индивидуальным нормам, даже когда для этого была полная возможность. Далее, выяснилось, что все испытуемые пребывали в полном неведении относительно взаимного влияния (Sherif, 1936).

В последующих опытах было показано, что влияние коллективной нормы на индивидуальное суждение типа «что я вижу и что я чувствую» исключительно устойчиво и сохраняется спустя год после её формирования (Rowher et al., 1954). Произвольные нормы такого рода, установленные в группах с помощью «подсадных уток», имеют тенденцию сохраняться в нескольких «поколениях» неискушённых испытуемых, но всё-таки тем хуже, чем менее естественна установленная «норма» (MacNeil, Sherif, 1976).

На основании опытов Шериф предложил **концепцию социальных норм**. «Коллективные рамки референции, возникающие из социального взаимодействия и функционирующие в качестве интернализированных когнитивных структур. Они сдерживают индивидуальные суждения, но не призывают человека к отказу от них. На практике они формируются в результате взаимной и постепенной конвергенции индивидуальных реакций и норм восприятия членов группы, проходящей незаметно для самих индивидов».

Интерпретация (но не эксперименты) Шерифа были раскритикованы Соломоном Ашем, возражавшим против того, что влияние в группах – иррациональный, подсознательный процесс, предполагающий произвольное подчинение социальному давлению. Аш утверждал, что конвергенция в экспериментах Шерифа была рациональной попыткой придать смысл неоднозначному миру, в котором один и тот же объект суждения предполагает согласие между теми, кто воспринимает его. Аш высказал мысль о том, что если индивиды столкнутся с безусловно неверным групповым консенсусом (он назвал его «противоречащим факту»), то не проявят никакой конформности, а сохранят независимость.

Из дискуссии обоих исследователей родились две контрастные теории конформности. В экспериментах Шерифа испытуемые столкнулись с *неоднозначной стимульной ситуацией*, и оказались подверженными влиянию группы. Они поддавались влиянию, совершенно не подозревая об этом, и последствия влияния сохранялись в дальнейшем в течение длительных периодов времени даже в отсутствие группы (Rohwer et al., 1954).

Далее, важно, какие люди составляют группу. В опытах по сценарию Шерифа (изучение автокинетического эффекта), проведённых Зиманом, *испытуемые с большей готовностью соглашались с мнением симпатичного им партнёра, чем несимпатичного*. Противоположная ситуация зафиксирована при постановке исследования в группе монахов, в которой до опыта сложился конфликт между монахами «со стажем» и новообращёнными: в опытах с автокинетическим эффектом им не удалось достичь согласия (Sherif, Sherif, 1956, 1960).

В опытах Аша *стимульная ситуация была перцептивно однозначной, но групповая норма явно противоречила тому, что испытуемые видели собственными глазами*. Здесь 1/4 испытуемых не проявило конформности и лишь 1/3 испытуемых согласилась с мнением группы более чем в половине опытов. Более того, они подчинялись группе неохотно, явно конфликтуя с ней, и групповое влияние обладало слабым последствием.

Информационное влияние группы. В последующих работах было показано, что в экспериментах Шерифа (но не Аша) наблюдалось **информационное влияние**, ведущее к интернализации, долговременному изменению установки и личному принятию групповых норм. В его рамках реакции других людей влиятельны в той мере, в какой они несут информацию о реальности. Сами эти люди информативны для индивидуума в той мере, в какой он воспринимает их как похожих на него, знающих, заслуживающих доверия, надёжных и пр. *Сам процесс информационного влияния есть процесс социального сравнения, мотивом которого является желание индивидуума быть корректным в своих суждениях и убедиться в их субъективной валидности*.

Каузальная структура процесса информационного влияния такова:

1. Неоднозначность объективного стимула, его сложность или многокомпонентность, или трудности, связанные с непосредственным тестированием реальности, ведут к субъективной неуверенности и к потребности в информации, которая могла бы её уменьшить.
2. Неуверенность создаёт социальную зависимость, зависимость от других, связанную с потребностью в получении валидной информации.
3. Информационная зависимость приводит к влиянию: индивидуум проявляет конформность по отношению к реакциям других людей, чтобы получить сведения об окружающем мире.
4. Информационному влиянию противопоставляется нормативное, когда индивид ясно видит различие между групповым мнением и собственным восприятием ситуации, и уступает «чужой» норме ради членства в группе. Эти эффекты исследовал Аш.

2

Вводные замечания

Конформность - податливость человека на реальное или воображаемое давление группы, проявляющаяся в изменении его поведения и установок. Конформность может характеризовать индивида и группу. *Нормативная конформ-*

ность является следствием социального контроля и способствует социальной адаптации. *Чрезмерная конформность* отрицательно влияет на человека, вынуждая его отказываться от своих взглядов в пользу большинства.

Д. Майерс в 1997 году перечислил следующие **условия проявления конформизма**:

- сложность задания: конформизм возрастает, если задание действительно сложное или испытуемый чувствует свою некомпетентность;
- тип личности: люди с заниженной самооценкой больше подвержены групповому давлению, нежели люди с завышенной самооценкой;
- численность группы: наибольшую степень конформизма люди проявляют тогда, когда сталкиваются с единодушным мнением трех и более человек;
- состав группы: конформизм человека повышается, если, во-первых, группа состоит из экспертов, во-вторых, члены группы являются значимыми для него людьми, в-третьих, члены группы принадлежат к одной социальной среде;
- эффект группомыслия;
- сплоченность: чем больше степень сплоченности группы, тем больше у нее власти над своими членами;
- статус, авторитет: люди, имеющие наибольший статус, обладают и наибольшим влиянием, им легче оказывать давление, им чаще подчиняются;
- наличие союзника: если к человеку, отстаивающему свое мнение или сомневающемуся в единодушном мнении группы, присоединяется хотя бы один союзник, давший правильный ответ, то тенденция подчиняться давлению группы падает;
- публичный ответ: более высокий уровень конформизма люди показывают тогда, когда они должны выступить перед окружающими, а не тогда, когда записывают свои ответы в тетради. Высказав мнение публично, люди, как правило, продолжают его придерживаться.

3

Вводные вопросы

1. Каково содержание понятия «конформизм»?
2. Каковы основные причины конформного поведения?
3. Каковы основные формы конформного поведения?
4. Какой характер носит конформное поведение - сознательный ли бессознательный?
5. Освобождает ли осознание наличия давления от его воздействия?
6. Зависит ли проявление конформизма от личностных характеристик?
7. Каково содержание понятия «нонконформизм»?
8. В чем состоят особенности проявления роли «несогласного» в малой группе и обществе?

Упражнения на выявление причин и проявлений конформизма

Процедура проведения: студентам для обсуждения в микрогруппах предлагаются ситуации, описывающие различные проявления конформного поведения. Они знакомятся с ситуацией, отвечают на вопросы, данные в задании. Преподаватель предлагает найти все признаки, объединяющие предложенные ситуации. В результате формулируется определение конформности, осознаются и формулируются причины конформного поведения.

Задание 1. В американском колледже наступил день вручения дипломов. Церемония проводилась очень торжественно, собралось много друзей и родственников. По условному знаку 400 выпускников колледжа встали, чтобы выслушать слова президента колледжа: «... тем самым я присуждаю каждому из вас степень бакалавра со всеми сопутствующими ей правами и привилегиями». Речь окончилась. 25 новоиспеченных выпускников из первого ряда выстроились в очередь за дипломами. А остальные 375 нервничали, думая про себя: «Было ли сказано, что теперь можно сесть и ждать своей очереди?» И ни один не сел. Время шло. Половина первого ряда уже получила свои дипломы. А толпа, стоящая позади, застыла, как замороженная. Но в голове каждого из стоящих металась мысль: «До нашего ряда очередь может прийти только через полчаса.. Мы загораживаем обзор зрителям, сидящим сзади... Почему никто не садится?» И по-прежнему ни один не сел. Прошло еще две минуты. Человек, управляющий церемонией, чьи команды студенты игнорировали на репетиции, подбежал к первому ряду и сделал легкую отмашку садиться. Ни один человек не сел. Тогда он подошел к следующему ряду и громко скомандовал: «Сесть!» Через две секунды 375 спасенных блаженствовали на стульях.

Вопросы:

1. Объясните, чем вызвано поведение выпускников колледжа.
2. Почему при значительном разнообразии индивидуальностей внутри этой большой группы поведение было настолько единообразным?
3. Было ли принято студентами сознательное решение вести себя подобным образом?
4. Расскажите, как эти люди выглядят в ваших глазах.

Вывод:

- Влияние толпы стирает индивидуальные различия.
- В толпе происходит «размывание ответственности».
- В данном случае происходит проявление «бездумной конформности» (бессознательное конформное поведение).

Задание 2. Василий добровольно вызвался участвовать в эксперименте по перцептивным суждениям. Он заходит в комнату вместе с четырьмя другими участниками, и экспериментатор показывает всем карточку с прямым отрезком (отрезок X). Одновременно для сравнения он показывает другую карточку с тремя

отрезками (отрезки А, В, С). Задача Василия - определить, какой из трех отрезков ближе всего по длине к отрезку Х.

Решение представляется Василию на удивление легким. Совершенно очевидно, что правильное решение - это отрезок В. И когда наступит черед Василия отвечать, он, конечно, именно его и назовет. Но сейчас не его очередь.

Молодой человек перед ним внимательно смотрит на рисунки и выбирает отрезок С. Раскрыв рот, Василий смотрит на него с недоумением. «Как ему могло прийти в голову назвать С, когда любому дураку ясно, что должно быть В? – спрашивает себя Василий. – Он или слеп, или спятил».

Тем временем наступает очередь второго участника, и он выбирает тоже отрезок С. Василий начинает себя чувствовать Алисой в стране чудес. А тут еще и третий участник выбирает отрезок С. И Василию ничего не остается, как еще раз внимательно приглядеться к отрезкам. «Может быть единственный сумасшедший здесь – это я?» – бормочет про себя Василий. Четвертый участник делает тот же выбор, что и предыдущие.

Наконец наступает очередь Василия. «Конечно С! - заявляет Василий. – Я с самого начала знал, что это С».

Вопросы:

1. Что заставило описанного человека изменить свое мнение?
2. Получил ли человек какую-то выгоду от своего поведения или оно помогло ему избежать каких-то неприятных последствий?
3. Было ли это решение сознательным?
4. Было ли давление группы прямым?
5. Поощрялось ли каким-то образом конформное поведение?

Вывод: в данной ситуации мы имеем дело с таким проявлением конформности, как одобрение (изменение убеждений и действия в соответствии с социальным давлением).

Резюме преподавателя: рассказ об экспериментах С.Аша и М.Шерифа.

Задание 3. Студент по имени Иван и четверо его приятелей смотрят по телевизору дебаты кандидатов в президенты. Речь одного из кандидатов производит на Ивана благоприятное впечатление. Своей искренностью и открытостью, чувством юмора кандидат нравится ему больше, чем его оппонент. Когда выступление закончено, один из приятелей Ивана говорит: «Ишь как соловьем заливается этот жулик! Народ ограбил, теперь можно и шуточки шутить». Остальные единогласно и быстро соглашаются с ним. Ивана эта ситуация озадачивает и даже слегка огорчает. В конце концов он говорит приятелям: «Да, действительно, он не производит впечатление честного человека. А я-то надеялся...» Впоследствии Иван голосует за того кандидата, который ему понравился с самого начала.

Вопросы:

1. Что заставило Ивана изменить свое мнение, что на него повлияло?
2. Почему изменение мнения не привело к изменению поведения?

Вывод: в данной ситуации описано такое проявление конформности, как уступчивость (внешние действия хотя и соответствуют давлению группы, однако присутствует личное несогласие).

Резюме преподавателя. Конформность - изменение поведения ли убеждений в результате реального или воображаемого давления группы. Конформизм состоит не в том, что вы действуете так же, как все, но в том, поддаетесь ли влиянию всеобщего действия. Вы ведете себя не так, как вы делали бы это в одиночку.

Вопросы:

1. Останутся ли ваше поведение и убеждения такими же вне группы?
2. Вскочили бы вы в момент гола, будь вы единственным болельщиком?
3. Когда вы пьете чай или кофе, как миллионы других людей - это конформизм?

Нонконформизм

Задание: студентам предлагается нарисовать портрет конформиста и нонконформиста и выразить свое отношение к обоим типам. Затем зачитывается ситуация. Студенты принимают групповое решение по ситуации. Преподаватель берет на себя роль отступника и оглашает противоположное мнение. Студенты как-то реагируют на действия преподавателя. Важны фиксация и осознание вербальных и невербальных реакций (отношение к инакомыслящему, проявление эмоций и пр.).

Ситуация

Павел, молодой отец семейства (жена и дети дошкольного возраста), имеет надежную, но малооплачиваемую работу. Денег семье хватает только на самое необходимое, они не могут себе позволить ничего лишнего. Он услышал от приятеля, работающего на бирже, что акции одной сравнительно малоизвестной компании могут вскоре в три раза подскочить в цене, если активизируются военные действия США с Ираном, или же значительно упасть - в противном случае. Сбережений у Павла нет, кредит ему не дают, взять денег займы не у кого. Чтобы вложить деньги в акции, ему придется заложить квартиру. Что вы можете посоветовать Павлу: рискнуть ему или нет?

Вопросы:

1. Какова была ваша реакция на действия отступника (отвержение, враждебность)?
2. Какие чувства он вызвал (антипатия)?
3. Как можно назвать такую роль?

Обсуждение. Конформность - это хорошо или плохо? Если конформность - это плохо, а проявление индивидуальности - хорошо, почему была такая реакция на нонконформиста в нашем эксперименте? Преподаватель может привести другие исторические примеры нонконформизма (решение М.И.Кутузова о сдаче Москвы).

Резюме преподавателя. Констатация парадоксального, непоследовательного отношения общества к этому явлению. Несоответствие декларируемого одобрения нонконформизма неприятию такого реального поведения группой. Если отклоняющееся мнение оказывается верным и ведет к выигрышу, впоследствии нонконформист идеализируется, но современниками он никогда не воспринимается с уважением.

ПРАКТИКУМ 9. ПСИХОЛОГИЯ МАССОВЫХ ДВИЖЕНИЙ

ПЛАН

1. Социальные движения как особый класс социально-психологических явлений.
2. Обсуждение феминизма как социального движения.
3. Обсуждение религиозных движений на примере деструктивных культов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. - М., 1978.
- Бехтерев В.М. Роль внушения в общественной жизни. - СПб., 1903.
- Волков Е.Н. Методы вербовки и контроля сознания в деструктивных культах //Журнал практического психолога. – 1996.- №3.- С.76-82.
- Грушин Б.А. Мнения о мире и мир мнений. - М., 1967.
- Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. - М., 1994.
- Московичи С. Общество и теории социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. - М., 1984.
- Обухова Л.Ф. Детская психология: теории, факты, проблемы. - М., 1995.
- Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. - М., 1971.
- Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. - М., 1968.
- Теория и история феминизма: Курс лекций /Под ред. Ирины Жеребкиной. - Харьков, 1996.
- Шерковин Ю.А. Стихийные влияния и внеколлективное поведение // Социальная психология. - М., 1975.
- Штомпка П. Социология социальных изменений. - М., 1996.
- Яницкий О.Н. Социальные движения: 100 интервью с лидерами. - М., 1991.

1

Вводные замечания

Социальные движения – особый класс социальных явлений, который должен быть рассмотрен в связи с анализом психологической характеристики больших социальных групп и массового стихийного поведения. **Социальное движение** представляет собой достаточно организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, как правило, связанную с каким-либо изменением социальной действительности. *Социальные движения обладают различным уровнем*: это могут быть *широкие движения* с глобальными целями (борьба за мир, за разоружение, против ядерных испытаний, за охрану окружающей среды и т.п.), *локальные движения*, которые ограничены либо территорией, либо определенной социальной группой (против использования полигона в Семипалатинске, за равноправие женщин, за права сексуальных меньшинств и т.д.) и *движения с сугубо*

прагматическими целями в очень ограниченном регионе (за смещение кого-либо из членов администрации муниципалитета).

Каким бы уровнем социальное движение ни обладало, оно демонстрирует несколько **общих черт**. **Прежде всего оно базируется всегда на определенном общественном мнении**, которое как бы подготавливает социальное движение, хотя впоследствии само формируется и укрепляется по мере развития движения. **Во-вторых**, всякое социальное движение *имеет в качестве цели изменение ситуации* в зависимости от его уровня: то ли в обществе в целом, то ли в регионе, то ли в какой-либо группе. **В-третьих**, *в ходе организации движения формулируется его программа*, с той или другой степенью разработанности и четкости. **В-четвертых**, *движение отдает себе отчет в тех средствах, которые могут быть использованы для достижения целей*, в частности в том, допустимо ли насилие как одно из средств. Наконец, **в-пятых**, всякое социальное движение *реализуется в той или иной степени в различных проявлениях массового поведения*, включая демонстрации, манифестации, митинги, съезды и пр. (Штомпка, 1996).

Социальные движения особо ярко демонстрируют сложный предмет социальной психологии как науки: единство базовых психологических процессов и социальных условий, в которых разворачивается поведение индивидов и групп. *Исходным пунктом всякого социального движения является проблемная ситуация*, которая и дает импульс возникновению движения. Она одновременно преломляется и в индивидуальном сознании, и в сознании определенной группы: именно в группе достигается некоторое единство мнений, которое и будет "выплеснуто" в движении. Здесь важно подчеркнуть, что значимыми будут как относительно устойчивые социальные представления, сформировавшиеся на протяжении предшествующего развития группы, так и подвижные элементы массового сознания, сформировавшиеся на основе последней информации, часто неполной и односторонней. Отсюда всегда – относительная легкость изменения содержания лозунгов и целей движения. Чрезвычайно важными, с точки зрения социальной психологии, являются три следующих вопроса: механизмы присоединения к движению, соотношение мнений большинства и меньшинства, характеристика лидеров.

Рекрутация сторонников движения осуществляется различными путями: в локальных движениях это может быть и рекрутация "на улице", когда организуется сбор подписей в пользу какой-либо акции. В движениях более высокого уровня рекрутация происходит в тех группах, в которых родилась инициатива. Так, в движении за гражданские права инициаторами могут быть люди, незаконно пострадавшие, подвергшиеся репрессиям; в движении "Врачи мира за предотвращение ядерной войны" инициаторы – профессиональная группа и т.д. Каждый новый потенциальный участник движения индивидуально решает проблему присоединения или неприсоединения по призыву инициативной группы. В данном случае он принимает в расчет и степень близости интересов группы своим собственным, и меру риска, готовность заплатить определенную цену в случае, например, неудачи движения. В современной, преимущественно социологической, литературе пред-

ложены две теории, объясняющие причины присоединения индивида к социальному движению.

Механизмы присоединения к движению могут быть объяснены через анализ мотивов участников. Они подразделяются на *фундаментальные*, которые определяются условиями существования конкретной социальной группы, ее статусом, устойчивым интересом по отношению к какому-либо явлению, политическому решению, законодательству, и *сиюминутные*, которые порождены проблемной ситуацией, общественным инцидентом, новым политическим актом. Последние в большей степени обоснованы чисто эмоциональными реакциями на происходящее в обществе или группе. *От соотношения фундаментальных и сиюминутных мотивов в значительной степени зависят основательность и "прочность" движения, прогноз на успешное выполнение целей.*

Теория относительной депривации утверждает, что человек испытывает потребность достижения какой-либо цели не в том случае, когда он абсолютно лишен какого-то блага, права, ценности, а в том случае, когда он лишен этого относительно. Иными словами, потребность эта формируется при сравнении своего положения (или положения своей группы) с положением других. Критика справедливо отмечает упрощение проблемы в этой теории или, как минимум, абсолютизацию фактора, который в действительности может иметь место. Другая теория – мобилизация ресурсов – делает акцент на более "психологические" основания присоединения к движению. Здесь утверждается, что человек руководствуется потребностью в большей степени идентифицироваться с группой, ощутить себя частью ее, тем самым почувствовать свою силу, мобилизовать ресурсы. В данном случае также можно сделать упрек в односторонности и переоценке лишь одного из факторов. По-видимому, вопрос о рекрутации сторонников социальных движений еще ждет своих исследований.

Вторая проблема касается соотношения позиций большинства и меньшинства в любом массовом, в том числе социальном движении. Эта проблема является одной из центральных в концепции С.Московичи (Московичи, 1984). Учитывая неоднородность социальных движений, объединение в них представителей разных социальных групп, а также специфические формы действий (высокий эмоциональный накал, наличие разноречивой информации). Можно предположить, что во всяком социальном движении актуальна проблема выделения "несогласных", более радикальных, решительных и т.д. Иными словами, в движении легко обозначается меньшинство. Неучет его позиции может ослабить движение. Следовательно, необходим диалог, обеспечивающий права меньшинства.

В концепции С.Московичи предлагаются **характеристики условий, при которых меньшинство может рассчитывать на влияние в движении.** Главное из них – *последовательный стиль поведения.* Под этим понимается обеспечение последовательности в двух "сечениях": в синхронии (единодушие участников в каждый данный момент) и диахронии (стабильность позиции и поведения членов меньшинства во времени). Только при соблюдении таких условий переговоры меньшинства с большинством (а это неизбежно во всяком движении) могут быть успешными. Необходима проработка также и самого стиля переговоров: умение

достигать компромисса, снимать излишнюю категоричность, готовность к продвижению по пути поиска продуктивного решения.

Третья проблема, возникающая в социальном движении, – это **проблема лидера или лидеров**. Понятно, что лидер такого специфического типа массового поведения должен обладать особыми чертами. Наряду с тем, что он должен наиболее полно выражать и отстаивать цели, принятые участниками, он должен и чисто внешне импонировать довольно большой массе людей. Имидж лидера социального движения должен быть предметом его повседневного внимания. Как правило, прочность позиции и авторитета лидера в значительной мере обеспечивает успех движения. Эти же качества лидера способствуют и удержанию движения в принятых рамках поведения, не допускающих легкости изменения избранной тактики и стратегии действий (Яницкий О.Н., 1991).

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что *социальные движения – сложнейшее явление общественной жизни со своими специфическими социально-психологическими характеристиками. Они не могут быть строго привязаны к изучению лишь больших организованных социальных групп или, напротив, сугубо стихийных образований. Тем не менее они включают в себя весь набор тех специфических способов общения людей, который свойствен этим типам групп.*

Ответы на вопросы по тексту:

1. Что такое социальное движение?
2. Каковы виды и общие черты социальных движений?
3. Каковы мотивы присоединения к социальному движению?
4. Как происходит рекрутация сторонников движения?
5. При каких условиях меньшинство может рассчитывать на влияние в социальном движении?

2

Вводные замечания

Основные концепции феминизма. Феминизм (от лат. femina, «женщина») — общественно-политическое движение, целью которого является предоставление женщинам всей полноты гражданских прав. *В широком смысле* — стремление к равноправию женщин с мужчинами во всех сферах общества. *В узком смысле* — женское движение, целью которого является устранение дискриминации женщин и уравнение их в правах с мужчинами. Возникло в XVIII веке. Особенно активизировалось с конца 1960-х годов.

Появление феминизма как теории подготовлено следующими интеллектуальными течениями запада: *либеральная философия и теория прав человека* (Локк, Руссо, Миль и другие); *социалистическая теория, рассмотрение сексуальности и сексуального поведения человека* в социальном и политическом контексте (Зигмунд Фрейд, Вильгельм Райх, Маргарет Мид, философы Франкфуртской школы: Герберт Маркузе и Теодор Адорно). Кроме того на феминистскую

мысль большое влияние оказали *идеологии молодёжного протеста, борьбы негров за гражданские права, утопии контркультуры, идеи сексуальной революции*. Первоначально феминистическая литература возникла в США, а потом в Великобритании и Франции.

Радикальный феминизм рассматривает в качестве определяющего фактора угнетения женщин контролируемую мужчиной капиталистическую иерархию, которая описывается как сексистская. Сторонники этого течения считают, что женщины смогут освободиться только тогда, когда избавятся от патриархальной системы, которую они считают изначально угнетательской и доминантной. Радикальные феминистки полагают, что в обществе существует основанная на мужском начале структура власти и подчинения, и эта структура является причиной угнетения и неравенства, и пока вся эта система и ее ценности продолжают существовать, никакие значительные реформы общества невозможны. Некоторые радикальные феминистки не видят другой альтернативы, кроме полной ломки и реконструкции общества для достижения своих целей.

С течением времени стали возникать различные направления в радикальном феминизме, такие как культурный феминизм, сепаратистский феминизм и др.

Культурный феминизм — это идеология «женской природы» или «женской сущности», пытающаяся вернуть ценность тем отличительным чертам женщины, которые кажутся недооценёнными. Он подчеркивает различие между мужчинами и женщинами, но считает, что эта разница является психологической и культурно сконструированной, а не биологически врожденной. Критики этого направления утверждают, что, поскольку его концепция основана на учёте сущностных различий между мужчинами и женщинами и выступает за культурную и институциональную независимость женщин, культурный феминизм уводит феминисток от политики к некоему «стилю жизни».

Сепаратистский феминизм — это форма радикального феминизма, которая не поддерживает гетеросексуальные отношения. Сепаратистские феминистки, как правило, считают, что мужчины не могут вносить позитивный вклад в феминистское движение, и что даже руководимые благими намерениями мужчины воспроизводят патриархальную динамику. Автор Мэрилин Фрай описывает сепаратистский феминизм как «разные виды отделения от мужчин и от учреждений, отношений, ролей и действий, определяемых и доминируемых мужчинами, а также работающих в интересах мужчин и с целью сохранения мужских привилегий, причём это отделение по собственному желанию иницируется или поддерживается женщинами».

Либеральный феминизм провозглашает равенство мужчин и женщин через политические и правовые реформы. Это индивидуалистическое направление в феминизме, которое фокусируется на способности женщин добиваться равных прав с мужчинами на основе собственных действий и решений. Либеральный феминизм использует личное взаимодействие между мужчинами и женщинами, как отправную точку, от которой идет преобразование общества. По мнению либеральных феминисток, все женщины способны самостоятельно утверждать свое право быть равными с мужчинами.

Во многом, такая позиция исходит из классической концепции просвещения о построении общества на принципах разума и равенстве возможностей. Применение этих принципов к женщинам положило основу либерального феминизма, развивавшегося в XIX веке такими теоретиками, как Джон Стюарт Милль, Элизабет Кэйти Стэнтон и другими. Поэтому особенно важным для них был вопрос о праве собственности для женщины как одном из основных прав, гарантирующих независимость женщины от мужчины.

Исходя из этого, изменение положения женщин может осуществляться без радикального изменения общественных структур, как это предполагают другие направления феминизма. Для либеральных феминистов важны такие вопросы, как право на аборт, вопрос о сексуальных домогательствах, возможность равноправного голосования, равенство в образовании, «равная оплата за равный труд», доступность ухода за детьми, доступность медицинского обслуживания, привлечение внимания к проблеме сексуального и бытового насилия в отношении женщин.

Социалистический феминизм берет свое начало во второй половине XIX века. В этот период в Западной Европе и Северной Америке происходили бурные процессы развития капитализма, индустриализации, социального реформирования, изменения структуры семьи, вовлечения женщин в экономическую жизнь. **Основными источниками для формирования идеологии социалистического феминизма послужили работы К. Маркса, Ф. Энгельса, А. Бебеля, А. Коллонтай и К. Цеткин.**

В одной из своих первых работ **«К еврейскому вопросу» (1843) Карл Маркс** высказал мысль о том, что будущее коммунистическое общество способно полностью освободить человека, в том числе и женщину, от социального угнетения. Исходя из материалистического понимания истории, **Фридрих Энгельс** в своей работе **«Происхождение семьи, частной собственности и государства» (1883)** формулирует идею возникновения семьи как ячейки общества на определенном этапе его эволюции и превращения домашнего труда женщин в ее социальную функцию, что было обусловлено определенными условиями жизни.

Соответственно, подчиненное положение женщины есть следствие развития частной собственности, общественного разделения труда и классового общества, прежде всего, капиталистического. Освобождение человека от классового гнета может произойти только в результате социалистической революции, свершить которую должен пролетариат как наиболее угнетенный класс. Эмансипация женщины также может произойти только вследствие ликвидации капиталистического способа производства. Поэтому женщины должны принимать активное участие в классовой борьбе, которую ведет пролетариат, и сами вливаться в число наемных работников. При этом следует отметить, что марксизм не рассматривал женский вопрос как самостоятельный, он не был целью социалистического движения, поскольку женщина для марксистов не являлась независимым субъектом истории.

Одной из самых значительных работ, послуживших теоретической базой для социалистического феминизма, была, пожалуй, книга немецкого социал-демократа **Августа Бебеля «Женщина и социализм» (1878)**. Как и Ф. Энгельс, Бебель исходил из идеи о том, что угнетение женщин есть следствие развития

классового общества, на смену которому в результате революции придет общество социалистическое, в котором женщины будут полностью освобождены, поскольку новое государство возьмет на себя всю заботу о воспитании детей и снимет с плеч женщин всю тяжесть домашнего труда. Вместе с тем, в определенном отношении Бебель пошел дальше Энгельса. В частности, он определил такой неэкономический метод угнетения женщины, как двойной стандарт сексуальной морали. Вывод, к которому он приходит, в том, что, независимо от своей классовой принадлежности, все женщины имеют общие интересы. Поэтому, например, требование права голоса для женщин Бебель рассматривал не просто в качестве инструмента содействия классовой борьбе, но и как оружие для защиты интересов женщин как социальной группы.

Идеологические установки марксистского феминизма привели к тому, что его представительницы не поддержали требования либерального феминизма о равных политических правах в рамках существующего строя. По мнению социалисток, подобный подход признает правомерность существования буржуазного общества и буржуазной политической системы. Как следствие, вплоть до начала XX века европейское суфражистское движение, как наиболее представительное феминистское движение, существовало изолированно от женского социалистического движения. Более того, социалистические партии многих стран активно старались противодействовать «буржуазному» влиянию феминизма на массы работниц.

Первой попыткой применить марксистскую теорию к женскому вопросу в России стала работа **Н. К. Крупской «Женщина-работница»**. Основная идея, содержащаяся в ней, заключалась в том, что Крупская (подобно Энгельсу и Бебелю) полагала, что женское освобождение возможно только лишь через участие женщин в классовой борьбе пролетариата с господствующим строем. Значение этой небольшой брошюры состояло в том, что благодаря ей, русские социал-демократы стали уделять внимание данной проблеме, что в результате привело к тому, что требование равных юридических и политических прав мужчин и женщин было включено в 1903 году в программу РСДРП.

Безусловно, огромная роль в создании русского женского пролетарского движения и разработке морали нового, коммунистического общества принадлежит **А.М. Коллонтай (1872 – 1952)**. Одной из первых работ Коллонтай стала книга **«Общество и материнство» (1916)**, в которой она разрабатывает концепцию государственного обеспечения материнства и детства: страхование, оплачиваемый до- и послеродовой период нетрудоспособности, система общественного воспитания детей (ясли и детские сады). По мнению Коллонтай только лишь признание материнства социально значимой функцией позволит освободить женщину от двойной нагрузки – как работницы и как матери.

Чаще всего предметом дискуссий служат взгляды А.М. Коллонтай на сексуальность. Для Коллонтай будущее коммунистическое общество представляет собой тот тип общества, в котором индивидуализм и дух конкуренции капиталистического общества будут заменены «любовью-товариществом». Коммунизм для А.М. Коллонтай был не просто перераспределением экономических ресурсов, но и изменением самой природы мужчин и женщин, отношения между которыми отныне будут основываться на высшей форме нравственности.

Самой известной работой А.М. Коллонтай по вопросам сексуальной морали является «Дорогу крылатому Эросу!», опубликованная в 1923 году. В ней противопоставляется два вида любви: любовь плотская (бескрылый Эрос) и любовь пролетарская (крылатый Эрос).

Таким образом, идеологи марксистского феминизма предложили свой подход к решению проблемы женской эмансипации, которая рассматривалась только лишь в русле классовой борьбы пролетариата и освобождения трудящихся масс в результате свершения социалистической революции.

Фактическим преемником марксистского феминизма «первой волны» стал социалистический феминизм второй половины XX столетия.

Идеология современного социалистического феминизма базируется в основном на теории классического марксистско-феминистского подхода и концепции патриархата, разработанной в рамках радикального феминистского течения. Так, например, Дж. Митчелл («Женщины, самая долгая революция», 1966) полагала патриархат универсальной системой угнетения женщин. По ее мнению, основными компонентами патриархата служат семья, производство, социализация и сексуальность.

Дальнейшее развитие идеи социалистического феминизма получили в работе Хейди Хартманн «Неудачный брак между марксизмом и феминизмом» (1986). Основная идея Хартманн состоит в том, что современное общество построено на основе двух систем эксплуатации. С одной стороны, – это патриархат, эксплуатирующий женщину; с другой – капитализм, угнетающий рабочую силу.

Социалистические феминистки в своем анализе указывают на существование пяти основных проблем женщин в современном мире.

Первая проблема – изучение роли женщины, как домохозяйки в капиталистической системе. Видная представительница этого течения Маргарет Бекстон в «Политической экономии освобождения женщин» (1969) дала оценку домашнему труду женщин, как неоплачиваемому, неоцениваемому, невидимому. Естественно, это оказало влияние на формирование общественного мнения в отношении неоплачиваемого женского труда, который является дополнительной работой, ограничивающей возможности женщин как в сфере оплачиваемой занятости, так и в сфере досуга, и повышающей риск женщин оказаться в бедственных условиях существования.

Вторая проблема – сохранение за женщинами домашнего неоплачиваемого труда, несмотря на их вовлеченность в общественное производство, что обрекает работающих женщин на двойной «рабочий день». Ко всему вышесказанному следует добавить, что роль «хорошей матери», предписываемая обществом, вынуждает женщину испытывать чувства неполноценности, вины в тот период, когда она проводит время не за уходом за домашними. Работодатели рассматривают женщину, главным образом, как жену и мать, и, принимая её на работу, считают нормальным, что её зарплата и профессиональный статус будут ниже, чем у мужчин. Объясняется такая идеология тем, что мужчина – это «кормилец семьи», и ему необходимо более высокая зарплата для ее содержания.

Третья проблема – определение женщин как специфического социального класса. Женщины обладают классовым статусом как жены и как работницы. Вме-

сте с тем, объединение всех женщин в единый социальный класс вызывает определенные возражения, поскольку существует значительная дифференциация среди самих женщин. Женщина из рабочего класса и женщина-профессионал сталкиваются в жизни с совершенно разными проблемами. Феминистки социалистического направления указывают, что бедные женщины не могут позволить себе хорошее образование, полноценный уход за детьми, не имеют собственности. Это делает принцип равенства возможностей бесполезным для большинства женщин. Поэтому требуется вмешательство государства для осуществления политики перераспределения, обеспечения личной свободы и самостоятельности женщин.

Четвертая проблема – *поведение мужчин и женщин, навязанное капиталистическим обществом, которое выгодно для существования самого капиталистического строя.* Мужчины агрессивны, рациональны, независимы, такое поведение необходимо для достижения успехов в капиталистическом обществе. Нормативное поведение женщин рассчитано на выполнение ими основной домашней работы (уход за детьми, ведение хозяйства).

Пятая проблема носит практический и целевой характер и *ориентирована на повышение уровня сознания женщин и развитие альтернативных структур и условий, направленных на изменение сознания.* Примерами новых структур, способных изменить поведение и мышление женщин, являются кризисные центры для жертв сексуального и криминального насилия, сфера малого бизнеса и пр.

Таким образом, концепции современного социалистического феминизма в значительной мере продолжают марксистскую традицию. Тем не менее, современные феминистки-социалистки в качестве *основной причины эксплуатации женщины видят половое разделение труда. С точки зрения современного социалистического феминизма, патриархат и капитализм взаимно укрепляют и поддерживают друг друга и создают исторически специфические формы женского угнетения.* Основой подавления женщин при капитализме является их экономическая эксплуатация как оплачиваемых работников и угнетение как матерей и домохозяек.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое феминизм и почему его можно отнести к социальным движениям?
2. В чем состоит отличие либерального, радикального и социалистического феминизма?
3. Какие пять проблем выделяют социалистические феминистки?

Упражнение «Ассоциации»

Назвать ассоциации, возникающие на слово «феминизм». Провести анализ полученных групповых ассоциаций.

Упражнение «Основные концепции феминизма»

Студенты делятся на три группы. Каждая группа работает с текстом с описанием одного из видов феминистского движения. В тексте студенты находят информацию, необходимую для заполнения таблицы.

Основные концепции феминизма

Направление феминистского движения	Время возникновения	Основные идеи
Радикальный феминизм		
Либеральный феминизм		
Социалистический феминизм		

После заполнения таблицы студенты вновь называют ассоциации, связанные со словом «феминизм». Проводится сравнительный анализ ассоциаций, обсуждается вопрос о том, что изменилось в представлениях студентов об этом политическом движении.

Маскулинность и фемининность:

- совокупность телесных, психических и поведенческих признаков, отличающих среднестатистического мужчину от женщины;

- нормативные представления и установки, какими должны быть мужчины и женщины.

На первый взгляд кажется, что эти слова вполне можно заменить русскими – «мужественность» и «женственность». Но русское слово «мужественность» обозначает не столько совокупность мужских качеств, сколько морально-психологическое свойство, одинаково приветствуемое у обоих полов. «Мужественная женщина» звучит хорошо, а «женственный мужчина» - очень плохо. «Маскулинность» - не столько мужественность, сколько «мужчинность», мужеподобие, чего ни одна женщина за комплимент не примет. На этом примере видно, как сложно разграничить описательное значение термина от нормативно-прескриптивного. Эта проблема существует и в науке, где за описаниями часто скрываются предписания и стереотипы массового сознания.

ОПРОСНИК С. БЭМ

Назначение: опросник направлен на выявление степени выраженности маскулинных и фемининных характеристик, определение типа личности: маскулинного, фемининного, андрогинного.

Инструкция. Оцените наличие (или отсутствие) у себя названных ниже качеств. Можно отвечать только «Да» или «Нет».

Опросник

1. Вера в себя.
2. Умение уступать.
3. Способность помочь.
4. Склонность защищать свои взгляды.
5. Жизнерадостность.
6. Угрюмость.
7. Независимость.
8. Застенчивость.
9. Совестьливость.
10. Атлетичность.
11. Нежность.
12. Театральность.
13. Напористость.
14. Падкость на лесть.
15. Удачливость.
16. Сильная личность.
17. Преданность.
18. Непредсказуемость.
19. Сила.
20. Женственность.
21. Надежность.
22. Аналитичность.
23. Умение сочувствовать.
24. Ревнивость.
25. Способность к лидерству.
26. Забота о людях.
27. Прямота, правдивость.
28. Склонность к риску.
29. Понимание других.
30. Скрытность.
31. Быстрота в принятии решений.
32. Сострадание.
33. Искренность.
34. Самодостаточность (полагание только на себя).
35. Способность утешить.
36. Тщеславие.
37. Властность.
38. Тихий голос.
39. Привлекательность.
40. Мужественность.
41. Теплота, сердечность.
42. Торжественность, важность.
43. Собственная позиция.
44. Мягкость.
45. Умение дружить.
46. Агрессивность.
47. Доверчивость.
48. Малорезультативность.
49. Склонность вести за собой.
50. Инфантильность.
51. Адаптивность, приспособляемость.
52. Индивидуализм.
53. Нелюбовь ругательств.
54. Несистематичность.
55. Дух соревнования.
56. Любовь к детям.
57. Тактичность.
58. Амбициозность, честолюбие.
59. Спокойствие.
60. Традиционность, подверженность условностям.

Обработка результатов и интерпретация

Ключ

Маскулинность (ответ «да»): 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19, 22, 25, 28, 31, 34, 37, 40, 43, 46, 49, 52, 55, 58.

Фемининность (ответ «да»): 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 35, 38, 41, 44, 47, 50, 53, 56, 59.

За каждое совпадение с ключом начисляется 1 балл. Затем определяется показатель фемининности (F) и маскулинности (M) в соответствии с формулой:

$$F = \frac{\text{сумма баллов по фемининности}}{20}$$

$$M = \frac{\text{сумма баллов по маскулинности}}{20}$$

Основной индекс IS определяется как

$$IS = (F - M) \cdot 2,322$$

Если величина индекса заключается в пределах **от -1 до +1**, то делается заключение об андрогинности.

Если индекс **меньше -1**, то делается заключение о маскулинности.

Если индекс **больше +1** – о фемининности

В случае, когда индекс **больше +2,025** говорят о ярко выраженной фемининности, а если индекс **меньше -2,025** говорят о ярко выраженной маскулинности.

3

Вводные замечания

В начале 1990-х годов в России появилось большое количество новых для страны религиозных организаций и групп. За пределами постсоветского пространства с таким явлением в 1960-е годы столкнулись США, а затем страны Западной Европы. В России религиозные новообразования появлялись и распространялись в основном в результате усилий иностранных миссионеров, а некоторые, неорелигиозные объединения, зародились исключительно на российской почве.

После появления новых религиозных движений возникла проблема их наименования. Традиционно такая проблема решается посредством отнесения новых религиозных образований к какой-то уже существующей религиозной традиции, либо, если религиозное новообразование не вмещается в принятую типологизацию, его включают в **новый тип религиозных организаций**.

В начале 1990-х годов в России вошла в моду методология классификации новых религиозных образований, главным образом заимствованная из трудов западных социологов, психологов и протестантских богословов. Их труды были опубликованы на русском языке и начался процесс перенимания используемого ими для описания религиозных и неорелигиозных групп терминологического аппарата. В широкий оборот вошли такие термины, как **«культ»**, использовавшийся с 1940-х годов в США для обозначения либо нетрадиционных религиозных объединений, либо отклонившихся от догматики исторического христианства. В образовавшейся позднее конструкции — **«деструктивный культ»**, акцент был перенесён на вред личности, семье и обществу в целом. Поскольку среди исследователей не существует единого определения чётких и устойчивых признаков «культа» и «деструктивного культа», то в круг деструктивных культов в СМИ и околорелигиозной публицистике зачастую относится множество самых различных религиозных образований.

Признаки деструктивного культа

Согласно определению, принятому в антикультовом движении, **деструктивный культ** — это группа или движение:

- демонстрирующая значительную, глубокую или чрезмерную приверженность либо увлечённость, преданность определённому человеку, идее или вещи;
- использующие неэтичные манипулятивные методики убеждения и управления (например, изоляция от бывших друзей и семьи, истощение);
- применение специальных методов, разработанных с целью усиления внушаемости и слепого следования (мощное групповое давление, управление информацией, временное отключение индивидуальности или приостановка действия критического здравого смысла, поощрение полной зависимости от группы и боязни её покинуть и т. д.);
- предназначенные для того, чтобы способствовать реализации целей лидеров группы с фактическим или возможным ущербом для членов данной организации, их семей или общества.

Согласно антикультовой литературе, **деструктивные культы** представляют собой религиозные и неорелигиозные объединения, которые практикуют «промывание мозгов» и «управление сознанием» своих последователей, их члены обвиняются в самоубийствах и убийствах других людей.

Часть авторов другого, контркультурного направления отмечает, что для верования некоторых деструктивных культов характерно апокалиптическое ожидание скорого Конца Света и Последнего Суда, что иногда является толчком для совершения убийств и самоубийств. По мнению священнослужителей, апокалиптические настроения могут возникать и в традиционных христианских течениях, например православии, служа исходным материалом для возникновения «псевдо-православных» деструктивных сект.

В своих трудах критики культов указывают на то, что *руководители деструктивных культов часто являются личностями психопатического склада со склонностью к доминированию и психологическому насилию*. По мнению большинства критиков, лидеры культов имеют материальную или политическую заинтересованность в подчинении большого количества людей и используют такие методы воздействия на своих последователей, как «промывание мозгов», наркотики, секс, групповые «радения», лишение свободного времени, ограничение внешних контактов и пр.

Под **культом** (от латинского *cultus* — уход, поклонение, почитание) понимают совокупность религиозных обрядов (молитв, заклинаний, жертвоприношений, церковных богослужений и других церемоний), которым приписываются магические способности вызывать сверхъестественные последствия. Культизм является внешним проявлением почитания духов, богов, душ предков, святых и т. д. и присущ каждой религии. В современных религиях сохранились многочисленные пережитки культов наших предков (молебны, почитание икон, посты, поминальные обряды, вера в сверхъестественную силу святой воды и священных предметов, нательного креста, крестного знамения и т. д.). Как правило, отправление культа сопровождается большой пышностью, торжеством, поэтому его эмоциональное влияние на верующих велико. При этом следует отличать деструктивные культы от культов официальных религий (H. Nieburg, M. D. Langone, 1994).

Тщательное исследование культовой деятельности и обширная клиническая работа с участием различных культов развеяли бытовавшие ранее убеждения, что *культы привлекают в свои ряды исключительно психологически уязвимых или психически больных людей* (J. G. Clark, 1979; S. V. Levine, 1979; L. Cidylo, 1989 и др.). Подсчитано, что в США в культовую деятельность вовлекается в настоящее время от 5 до 10 миллионов человек. Примерно половина из них — здоровые, нормально развитые люди, становящиеся членами культа в период выраженной, но преходящей уязвимости, например, после развода, смерти любимого человека или во время критического жизненного периода, к примеру, в подростковом возрасте. У второй половины членов культов, возможно, были психические расстройства, которые могли оказать влияние на участие в секте. Необходимо отметить, что, независимо от наличия психических расстройств в анамнезе, у лиц, покидающих секту, в значительной степени увеличивается распространённость дистресса и усиливается клинически значимая психопатологическая симптоматика (L. W. Roberts, M. Hollifield, T. McCarty, 1999).

Официальные религии обычно стремятся к истинному принятию теологической доктрины, поощряют личную любознательность и проповедают собственный выбор и самостоятельное принятие религиозных принципов. **Деструктивные культы в противоположность этому построены на «лжи, зависимости и страхе» и обладают четырьмя определяющими признаками.**

Во-первых, участие в нём предполагает полное уничтожение индивидуальности или подчинение индивидуальности лидеру культа или всей общине.

Во-вторых, основной целью культа обычно является пожизненная и постоянно усиливающаяся эксплуатация (например, финансовая, сексуальная, физическая) членов культа.

В-третьих, типичный лидер деструктивного культа — авторитарная, решительная и харизматическая личность, необычные переживания которой (например, видения, сны, травмы) интегрируются в структуру верований.

И последнее, наиболее важное, — деструктивный культ использует власть с нарушением этических норм, обеспечивая покорность членов (H. Neiburg, M. D. Langone, 1994).

Последняя особенность деструктивных культов, при которой используются **«неэтичные манипулятивные техники убеждения и контроля»**, включает следующие **8 элементов**:

1. Проводится тотальный контроль над повседневной жизнью членов культа (**контроль окружения**), например, физическая изоляция, цензура, сужение круга общения, значительное ограничение трудовой деятельности и социальных взаимодействий, ограничение в одежде и владении собственностью, лишение пищи. К примеру, члены Объединённой Церкви преподобного Sun Myung Moon и секты «Небесных врат» должны были путешествовать парами, носить одинаковую одежду, отказаться от прежней жизни, продать всю собственность и прекратить действие своих водительских прав (M. Miller, 1997; E. Thomas, 1997).

2. Лидеры деструктивного культа целенаправленно лгут с целью «приобретения» особого могущества (**мистическая манипуляция**). Например, перед самым массовым одновременным самоубийством и убийством 914 человек в Гайане в

1978 году лидер «Народного храма» преподобный Jim Jones из Сан-Франциско, страдающий шизофренией, осуществлял чудотворное «исцеление» членов культа от заболеваний, которые систематически преднамеренно «создавались» для последующего исцеления. Склонность Jim Jones к бриллиантовым перстням и обуви из кожи крокодила внушала сектантам уважение и трепет. Когда же Конгресс США заинтересовался деятельностью новоявленного мессии, члены комиссии обнаружили гору трупов, умерщвлённых с помощью цианистого калия. Поражает, что около 200 человек покончили с собой по собственной воле. Сам Jim Jones застрелился (L. Cidylo, 1989; Е. Н. Грицак, 2003).

3. Абсолютная непререкаемая лояльность по отношению к культовой организации и верованиям (**требование чистоты**). Это отражено в правилах секты «Небесные врата»: нарушениями считаются обман членов или лидеров культа, предумышленное неповиновение, чувственность и указания на ошибки лидеров. Люди, оставляющие эту секту, сообщили, что в период членства от них требовалось проживать в суровой нищете и пить «очищающие» жидкости, отказываясь от твёрдой пищи (M. Miller, 1997; E. Thomas, 1997).

4. Для обеспечения психологической уязвимости членов используется унизительные и жёсткие осуждения (**культ исповеди**). В «Обучающихся семинарах» Эрхарда и других психотерапевтических культах довольно часто используется ритуал исповеди на «горячем стуле» (L. Cidylo, 1989).

5. Для придания достоверности культовым верованиям создаются псевдонаучные, ёмкие и искажённые объяснения (**священная наука**). Это хорошо описано в материалах, опубликованных в Интернете коммуной «Небесные врата». Жили замкнуто, делали бизнес на подготовке страниц для системы Интернет. Сектанты считали себя монахами и называли друг друга «сестра» и «брат». Несколько лет они тщательно готовились «с радостью покинуть этот мир». Согласно учению их предводителя и гуру Маршалла Эплуайта, в марте к земле должна была приблизиться комета Хейла–Боппа. В хвосте этой самой кометы якобы находится космический корабль, который и должен был перевести сектантов на другую планету. Для этого нужно было всего лишь «избавиться от земной оболочки». Они и избавлялись... Через три дня полиция обнаружила на вилле 39 холодных трупов, среди которых было и 8 кастрированных мужчин. А комета повисела-повисела над Землёй и отправилась в космос (О. В. Тимченко, В. Б. Шапар, 1999). Подобным образом действуют и некоторые другие футуристические и связанные с НЛО культы (M. Miller, 1997; E. Thomas, 1997; L. W. Roberts, M. Hollifield, T. McCarty, 1999).

6. Используется ритуализированный, узкий набор фраз, ограничивающий самостоятельное осмысление культовых верований и облегчающих диссоциативные переживания (**называние языка**). В противоположность, например, верованиям католической церкви, рассматривающей тело человека как носителя души, язык секты «Небесные врата» предопределяет расщепление души и тела, духа и материальной природы, что значительно затрудняет восприятие души и тела как единого целого (M. Miller, 1997; E. Thomas, 1997).

7. Осуществляется постоянное обесценивание восприятий и чувств членов секты с целью укрепления и развития культовых идеалов (**доктрина превыше личности**). Например, в группе «Небесные врата» нарушениями правил счита-

лось: ставить себя на первое место, самостоятельно предпринимать какие-либо действия, иметь переживания личного характера, симпатии и антипатии, сбиваться с «истинного пути», проявлять необоснованную любезность и доверять собственным суждениям.

8. Люди, оставшиеся за пределами секты (друзья, семьи и целые народы), рассматриваются как несущие зло, недостойные, нечеловечные и, возможно, заслуживающие возмездия (**при принятии правильного существования**). Одним из последних драматических примеров этого признака культов является взрыв бомбы с отравляющими веществами в японском метрополитене, организованный членами культа с целью развязать мировую войну, которая «сохранит» членов секты и уничтожит всех остальных.

Все вышеперечисленные манипулятивные приёмы сопровождают идеологическую обработку, истощают силу индивида, стимулируют фрагментацию и приводят к отказу от своего «Я» и беспрекословному принятию верований и практик культа. По этим и другим причинам членство в деструктивной секте является одним из наиболее разрушительных травматических переживаний, описанных как «запрещённый эксперимент на людях» (J. G. Clark, 1979; H. Neiburg, M. D. Langone, 1994).

Упражнение «Обсуждение религиозных движений на примере деструктивных культов». В начале данного упражнения студенты знакомятся с текстом вводных замечаний. При работе над текстом студент может использовать следующий план.

1. Определение понятия «культ» и «деструктивный культ».
2. Способы вовлечения людей в культы.
3. Психологическая характеристика руководителей деструктивных культов.
4. Признаки деструктивных культов.
5. Методы деструктивного влияния на адептов.
6. Особенности личности адепта.

После работы с текстом студенты делятся на три микрогруппы, каждая из которых готовит сообщение по двум вопросам плана.

Шкала базовых убеждений*

(Р.Янов-Бульман)

Данный опросник разработан в рамках когнитивной концепции базовых убеждений личности. В соответствии с ней одним из базовых ощущений нормального человека является здоровое чувство безопасности (Janoff-Bulman, 1989, 1992). По мнению американского психолога Р.Янов-Бульман, оно основано на трех категориях базовых убеждений, составляющих ядро нашего субъективного мира:

* Публикуется с любезного разрешения автора методики Ронни Янов-Бульман. Перевод и адаптация О. Кравцовой.

1. Вера в то, что в мире больше добра, чем зла. В эту категорию входит отношение к окружающему миру вообще и отношение к людям.
2. Убеждение, что мир полон смысла. Обычно люди склонны верить, что события происходят не случайно, а контролируются и подчиняются законам справедливости.
3. Убеждение в ценности собственного "Я". Здесь основное значение имеют три аспекта: "Я хороший человек" (самоценность), "Я правильно себя веду" (контроль) и оценка собственной удачливости.

Базовые убеждения личности претерпевают серьезные изменения под влиянием перенесенных личностью травматических событий, в результате которых основательно разрушаются привычные жизненные представления и схемы поведения. Экстремальный негативный опыт настолько противоречит существовавшей ранее картине мира, что его осмысление вызывает долговременные и тяжёлые психологические проблемы. Чувство беспомощности и потери контроля над собственной жизнью может сохраняться ещё долгое время после того, как исчезнут первоначальные симптомы ПТСР.

Таким образом, базовые убеждения как в отношении самого себя, так и в отношении окружающего мира могут существенно отличаться у лиц, переживших травматическое событие и не переживших такового.

С целью диагностики базовых убеждений Р.Янов-Бульман разработала Шкалу базовых убеждений, выявляющую восемь категорий убеждений, на основе которых вычисляются три вышеупомянутых базовых убеждения:

- 1) благосклонность мира (BW, benevolence of world),
- 2) доброта людей (BP, benevolence of people),
- 3) справедливость мира (J, justice),
- 4) контролируемость мира (C, control),
- 5) случайность как принцип распределения происходящих событий (R, randomness),
- 6) ценность собственного "Я" (SW, self-worth),
- 7) степень самоконтроля (контроля над происходящими событиями) (SC, self-control),
- 8) степень удачи, или везения (L, luckiness).

Бланк методики

Инструкция: *Отметьте, пожалуйста, степень своего согласия или несогласия с каждым из утверждений.*

№	Утверждение	Совершенно	Не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Согласен	Полностью согласен
1	Неудача с меньшей вероятностью постигает достойных, хороших людей						
2	Люди по природе своей недружелюбны и злы						

3	Кого в этой жизни постигнет несчастье – дело случая						
4	Человек по натуре добр						
5	В этом мире гораздо чаще происходит что-то хорошее, нежели плохое						
6	Течение нашей жизни во многом определяется случаем						
7	Как правило, люди имеют то, что заслуживают						
8	Я часто думаю, что во мне нет ничего хорошего						
9	В мире больше добра, чем зла						
10	Я вполне везучий человек						
11	Несчастья случаются с людьми из-за ошибок, которые они совершили						
12	В глубине души людей не очень волнует, что происходит с другими						
13	Обычно я поступаю таким образом, чтобы увеличить вероятность благоприятного для меня исхода дела						
14	Если человек хороший, к нему придут счастье и удача						
15	Жизнь слишком полна неопределённости – многое зависит от случая						
16	Если задуматься, то мне очень часто везет						
17	Я почти всегда прикладываю усилия, чтобы предотвратить несчастья, которые могут случиться со мной						
18	Я о себе невысокого мнения						
19	В большинстве случаев хорошие люди получают то, чего заслуживают в жизни						
20	Собственными поступками мы можем предотвращать неприятности						
21	Оглядываясь на свою жизнь, я понимаю, что случай был ко мне благосклонен						
22	Если принимать меры предосторожности, можно избежать несчастий						
23	Я предпринимаю действия, чтобы защитить себя от несчастий						
24	В общем-то, жизнь – это лотерея						
25	Мир прекрасен						
26	Люди в большинстве своём добры и готовы прийти на помощь						
27	Я обычно выбираю такую стратегию поведения, которая принесет мне максимальный выигрыш						
28	Я очень доволен тем, какой я человек						
29	Если случается несчастье, то обычно это потому, что люди не предприняли необходимых						

	мер для защиты						
30	Если посмотреть внимательно, то увидишь, что мир полон добра						
31	У меня есть причины стыдиться своего характера						
32	Я удачливее, чем большинство людей						

Обработка результатов

К каждой из 8 шкал относится 4 утверждения (см. ключ). Значение по каждой из шкал определяется средним арифметическим баллом по соответствующим утверждениям. Для прямых утверждений это баллы, отмеченные респондентом, а для обратных (помеченных в "ключе" знаком минус) – реверсивные значения (противоположные отмеченным относительно середины шкалы, т.е. "1" соответствует "6", "2" – "5", "3" – "4" и так далее).

Первичные категории убеждений могут также оцениваться как 3 обобщённых направления отношений:

1. Общее отношение к благосклонности окружающего мира вычисляется как среднее арифметическое между BW и BP (благосклонность мира и доброта людей).

2. Общее отношение к осмысленности мира, т.е. контролируемости и справедливости событий, вычисляется как среднее арифметическое между показателями J (справедливость мира), C (контролируемость мира) и реверсивным R (случайность). Для получения показателя реверсивного R нужно суммировать баллы, обратные набранным по R относительно середины шкалы.

3. Убеждение относительно собственной ценности, способности управления событиями и везения вычисляется как среднее арифметическое между SW (ценность "Я"), SC (самоконтроль) и L (везение).

Ключ:

BW	5,	9,	25,	30
BP	-2,	4,	-12,	26
J	1,	7,	14,	19
C	11,	20,	22,	29
R	3,	6,	15,	24
SW	-8,	-18,	28,	-31
SC	13,	17,	23,	27
L	10,	16,	21,	32

Данный опросник позволяет сравнивать базовые убеждения у разных групп людей, например, переживших различные виды травматического опыта. Он может быть использован и в индивидуальной работе: если показатели по какой-либо шкале у человека сильно занижены, то это следует учесть при оказании психологической поддержки. В норме показатели по всем шкалам выше середины, то есть не менее 3,5 баллов. Исследователи считают, что более оптимистичное отношение к миру, окружающим людям и себе самому способствует большей психической стабильности и успешности в повседневной жизни.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Место социальной психологии в системе научного знания.
2. Предмет, задачи и функции социальной психологии.
3. Социальная психология и смежные науки.
4. Методы социальной психологии
5. Понятие социализации. Социальная обусловленность личности.
6. Содержание социализации и краткая характеристика основных институтов социализации.
7. Основные стороны, сферы и стадии процесса социализации..
8. Общение как социально-психологический феномен.
9. Структура общения.
10. Характеристика процесса межличностного восприятия.
11. Межличностная коммуникация и ее барьеры.
12. Межличностное взаимодействие и его виды.
13. Модели и уровни общения. Позиции личности в общении.
14. Стили общения.
15. Манипуляция, социальная фасилитация и социальная ингибция.
16. Имидж личности как самопрезентация и его функции.
17. Феноменология малой группы.
18. Концепции развития малой группы.
19. Срабатываемость и психологическая совместимость.
20. Групповое давление, конформизм и неконформизм.
21. Лидерство и руководство в малой группе.
22. Психологическая характеристика коллектива как малой группы.
23. Феномены дифференциации и интеграции в коллективе.
24. Межличностные отношения в группах разного типа.
25. Сущность, структура, классификация и формы проявления СПК.
26. Уровни СПК и их содержательная характеристика.
27. Методики диагностики СПК в группе (коллективе).
28. Психологическая характеристика конфликта.
29. Виды конфликтов.
30. Характеристика межличностных и внутриличностных конфликтов.
31. Стратегии и типы поведения человека в конфликтной ситуации.
32. Пути и способы разрешения конфликтов.
33. Лидер и стили лидерства.
34. Теории и типы лидерства.
35. Сущность психологического воздействия.
36. Виды влияния в психологическом воздействии.
37. Принципы психологического воздействия.
38. Механизмы психологического воздействия.
39. Характеристика методов психологического воздействия.
40. Определение психологии массовидных явлений.
41. Характеристика массовидных явлений, формирующих политику.
42. Характеристика массовидных явлений, исполняющих политику.
43. Психология толпы.
44. Психология рекламы.

ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Адаптация личности к группе.
2. Альтруизм: социально-психологический анализ.
3. Анализ социально-психологической категории «репутация».
4. Барьеры общения и пути их преодоления.
5. Вера и доверие как социально-психологическое явление.
6. Влияние межличностных отношений на характер формирования группового мнения.
7. Влияние стиля руководства на внутригрупповые настроения.
8. Внутригрупповое и межгрупповое взаимодействие.
9. Группа как объект социально-психологического анализа.
10. Групповая динамика в исследованиях К. Левина.
11. Групповая сплоченность и ее формирование.
12. Закономерности принятия групповых решений.
13. Изучение массовых явлений в социальной психологии (общественное мнение, мода, паника).
14. Исследование конформности в социальной психологии.
15. Коммуникативная компетентность личности.
16. Конфликты в группе как условие группового развития.
17. Лидерство и руководство группой.
18. Представления молодежи о современном политическом лидере.
19. Манипуляция как стиль социально-психологического взаимодействия.
20. Межличностная аттракция как механизм формирования привязанностей людей в различных условиях общественных отношений.
21. Механизмы группового влияния на индивидуальное поведение.
22. Мода как социально-психологическое явление.
23. Морально-психологический климат в обществе и его различных социальных группах.
24. Невербальное общение в подростковой среде.
25. Общение как средство психологического воздействия на людей в современных условиях.
26. Ответственность как социально-психологическое явление.
27. Понятие «коллектив» в социальной психологии.
28. Потребность во власти: социально-психологический анализ.
29. Представления о справедливости в разных социальных группах.
30. Прикладная социальная психология в здравоохранении.
31. Проблема аттитюда в социальной психологии.
32. Проблема лидерской одаренности.
33. Проблема развития малой группы в отечественной психологии.
34. Проблемы больших групп в социальной психологии.
35. Проблемы и методы экстремальной прикладной социальной психологии.
36. Проблемы общения в социальной психологии.
37. Проблемы политической психологии.
38. Проблемы экономической психологии.

39. Психологические предпосылки повышения сплоченности людей в малой группе (коллективе).
40. Психологические предпосылки повышения эффективности взаимопонимания людей в различных условиях.
41. Психологический анализ отношений людей в многонациональном коллективе.
42. Психология политического лидерства.
43. Психология семейных отношений.
44. Развитие общительности человека средствами социально-психологического тренинга.
45. Социальная идентичность личности: структура и функции, классификация, формирование.
46. Социальная психология межнациональных отношений.
47. Социальная психология организаций.
48. Социальная психология рекламы.
49. Социально-психологическая толерантность.
50. Социально-психологическая характеристика аффилиативных социально-психологических отношений (дружба, любовь, надежда, вера).
51. Социально-психологическая характеристика личности человека как представителя современного общества (в нашем государстве).
52. Социально-психологическая характеристика наиболее значимых типов и способов взаимодействия людей в современном обществе.
53. Социально-психологическая характеристика процесса взаимопонимания людей в современном обществе.
54. Социально-психологические аспекты агрессивного поведения.
55. Социально-психологические аспекты социализации личности.
56. Социально-психологические особенности возникновения и функционирования традиций в различных социальных группах.
57. Социально-психологические проблемы одиночества.
58. Социально-психологические проблемы терроризма.
59. Социально-психологические проблемы юридической психологии.
60. Социально-психологические типологии личности.
61. Социально-психологический анализ настроений людей в современном обществе.
62. Социально-психологический климат группы.
63. Социально-психологический портрет современного менеджера (руководителя).
64. Социальные стереотипы в современном мире.
65. Структура группы и методы ее изучения.
66. Толпа как социально-психологический феномен.
67. Факторы и условия групповой эффективности.
68. Феномен деиндивидуализации в социальной психологии.
69. Формирование первого впечатления о человеке.
70. Проблема исследования социальных установок и стереотипов.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1996.
2. Крысько В.Г. Социальная психология. Схемы и комментарии. - М.,2001.
3. Майерс Д. Социальная психология. – СПб., 1997.
4. Овчарова Р.В. Практикум по социальной психологии. – Курган, 2010.
5. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб., 1999.
6. Творогова Н.Д. Психология управления. Лекции. – М., 2001.
7. Шевандрин Н.И. Социальная психология образования. – М., 1997.
8. Практикум по социальной психологии /Под ред А.И.Клециной. – СПб., 2004.

Учебное издание

ОВЧАРОВА РАИСА ВИКТОРОВНА

**ПРАКТИКУМ
ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

Редактор Н.А. Леготина

Подписано к печати
Печать трафаретная
Заказ №

Формат 60x84 1/16
Усл. печ.л. 10,38
Тираж 50

Бумага тип. №1
Уч.-изд. л. 10,38
Цена свободная

Редакционно-издательский центр КГУ.
640669, г. Курган, ул. Гоголя, 25.
Курганский государственный университет.