

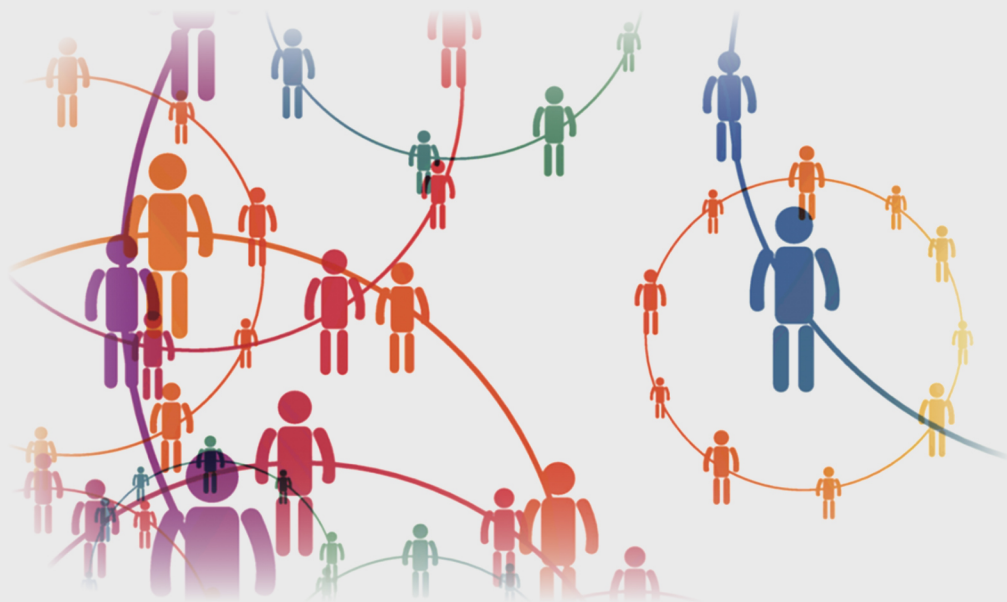


Филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«КУЗБАССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Т. Ф. ГОРБАЧЕВА» в г. Прокопьевске

Е.В. Мороденко, Е.А. Медовикова

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебное пособие



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«КУЗБАССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Т.Ф. ГОРБАЧЕВА»
Филиал КузГТУ в г. Прокопьевске

Мороденко Евгения Васильевна
Медовикова Евгения Александровна

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебное пособие

Прокопьевск 2022

УДК 159.9

ББК 88

П836

Печатается по решению
учебно-методической комиссии
филиала КузГТУ в г. Прокопьевске

Рецензенты:

*доктор педагогических наук, профессор,
проректор по научной и инновационной деятельности,
профессор кафедры педагогики, психологии и физической
культуры ФГБОУ ВО «КемГИК» – Костюк Н.В.
доктор философских наук, кандидат психологических наук,
профессор кафедры общей и прикладной психологии,
Санкт-Петербургский ордена Г.К. Жукова военный институт
Национальной гвардии России – Шабанов Л.В.*

Социальная психология: учебное пособие / сост.
Е.В. Мороденко, Е.А. Медовикова. – Гос. учреждение Кузбас.
Гос. Техн. Ун-т. – Прокопьевск, 2022. – 244 с.

ISBN 978-5-6047918-4-4

Учебное пособие разработано для обучающихся СПО и ВО. Пособие позволит студентам освоить теоретический курс по дисциплинам «Социальная психология», «Психология общения», «Психология управления», «Социально-психологические аспекты организационно-управленческой деятельности».

В качестве дополнительного источника литературы учебное пособие может быть полезно практическим психологам в сфере образования.

В учебном пособии изложены основы социальной психологии. Раскрываются не только такие фундаментальные вопросы социальной психологии как: структура, функции и методы исследования, но и раскрываются такие понятия как личность и межличностные отношения, методологические

проблемы межличностного общения, основные теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений, проблемы лидерства и руководства.

Содержание данного учебного пособия соответствует программе курса и основано на материалах отечественных и зарубежных социально-психологических исследований.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

УДК 159.9

ББК 88

П863

ISBN 978-5-6047918-4-4

© Мороденко Е.В.,
Медовикова Е.А., 2022
© Филиал КузГТУ
в г. Прокопьевске, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
Глава 1. Введение в социальную психологию	8
1.1. Основные теоретические ориентации социальной психологии. Методология и методы социально-психологического исследования. Парадигмы социальной психологии	8
1.2. Понятие, предмет, задачи, проблемы, этапы формирования социальной психологии	18
1.3. Структура и функции социальной психологии, ее отрасли	30
1.4. Социальная психология в системе научного знания.....	33
Итоговый тест по главе 1	35
Глава 2. Межличностное общение как предмет научного знания.....	37
2.1. Методологические проблемы межличностного общения	37
2.2. Коммуникативная сторона общения.....	41
2.3. Интерактивная сторона общения	47
2.4. Перцептивная сторона общения	66
Итоговый тест по главе 2	74
Глава 3. Социальная группа, как объект социально-психологического исследования.....	77
3.1. Классификация социальных групп	77
3.2. Психология малых социальных групп, их структурные характеристики. Положение индивида в группе	80
3.3. Большие группы в социальной психологии	91
Итоговый тест по главе 3.....	105
Глава 4. Социальная психология личности.....	108
4.1. Проблема личности в социальной психологии	108
4.2. Социально-психологические качества личности	112
4.3. Социализация, адаптация и развитие личности	130
4.4. Социальная установка личности в группе	143
Итоговый тест по главе 4:	146
Глава 5. Проблемы социальной психологии.....	148
5.1. Конформизм.....	148
5.2. Лидерство и руководство в малых группах	149
5.3. Психология конфликта	165

Итоговый тест по главе 5	174
Глоссарий	177
Кейсы	186
Итоговый тестовый контроль	191
Список использованной литературы	197
Приложение 1	200
Приложение 2	205
Приложение 3	207
Приложение 4	209
Приложение 5	214
Приложение 6	221
Приложение 7	232
Приложение 8	238

ВВЕДЕНИЕ

Социальная психология в процессе своего становления и развития прошла непростой путь. Во все времена ученые пытаются понять сущность человека, объяснить его поведение в социальной группе.

В настоящее время социальная психология активно развивается, что можно объяснить социальным заказом и логикой самой науки. Появляется большое количество отечественных монографий, экспериментальных исследований, публикаций и учебников, которые содержат большое количество информации по изучаемой теме. Таким образом, встает проблема отбора важной информации для обучающихся. Именно наше учебное пособие позволит структурировать основные знания по «Социальной психологии».

Социальная психология стремится ответить на многочисленные вопросы, изучающие закономерности возникновения и функционирования общественно – психологических явлений, представляющих собой результат взаимодействия людей (и их групп) как представителей различных общностей.

Дисциплина «Социальная психология» является одним из базовых при подготовке широкого круга специалистов. В учебном пособии раскрываются основные понятия курса, сообщаются научные сведения, описывается предмет и объект социальной психологии, задачи, структура, исторические периоды её развития и методы исследования. В рамках учебного пособия раскрываются такие темы как: особенности общения и взаимодействия людей, социальная психология групп, психология лидерства, социально-психологические проблемы исследования личности, конфликты и пути разрешения конфликтов, социализация, адаптация личности в группе.

Данное учебное пособие направленно на всестороннее решение проблем, связанных с индивидуальными особенностями личности и позволяет их скорректировать.

Успешное формирование знаний в области «Социальной психологии» поможет обучающимся правильно и рационально организовать взаимодействие в социальной группе в процессе трудовой деятельности.

Учебное пособие «Социальная психология» может быть рекомендовано для студентов ВО и СПО, а также будет полезно всем, кто интересуется психологией.

ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

1.1. Основные теоретические ориентации социальной психологии. Методология и методы социально-психологического исследования. Парадигмы социальной психологии

Социальная психология – это отрасль психологического знания, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих групп.

Социальная психология как отрасль психологической науки возникла на стыке общей психологии и социологии.

Ряд исследователей выделяют наличие социально-психологических знаний в разных философских концепциях, например, в философии древности (Платона). В Античности выделяют Аристотеля. В философии Нового времени можно отметить таких мыслителей, как Томас Гоббс, Джон Локк, Жан-Жак Руссо и др.

В самостоятельную научную дисциплину социальная психология была выделена в середине XIX в., что связано с фигурой Томаса Шибутани.

Особое значение в становлении социальной психологии имеет экспериментальный период развития, период формирования парадигм научного познания. Из них принято выделять следующие.

Во-первых, **Бихевиоризм**, в рамках которого человек рассматривался, как совокупность двигательных и вербальных реакций на внешние воздействия (стимулы). Считалось, что социальными стимулами являются другие люди. Общая модель социального рисовалась как взаимоотношение двух индивидов, из которых один подражает другому. Авторами теорий являлись Джеймс Уотсон, Бёррес Фрэдерики Скиннер и др.

Важное значение имеет **необихевиористическая** ориентация в ключе которой развивались такие теории как: теория фрустрации-агрессии Нила Миллера и Джона Долларда; теория социального обмена Джорджа Хомманса. Необихевиоризм претендует на создание стандарта подлинно научного исследования,

с хорошо развитым лабораторным экспериментом, техникой измерения. Основной методологический упрек, который обычно делается бихевиоризму и который состоит в том, что большинство работ выполнено на животных, социальные психологи этого направления пытались преодолеть. Однако сама стратегия исследования несет на себе черты принципиальной позиции бихевиоризма (в частности, почти исключается анализ групповых процессов, а сами группы в лучшем случае рассматриваются как диады). Поэтому именно в рамках этого течения меньше всего улавливается «социальный контекст», и социальная психология имеет наименее «социальный» вид [3].

В развитии социальной психологии особое значение уделяется психоаналитическим методологическим ориентациям: динамической теории функционирования группы Уилфреда Байона; теория развития группы Уоррена Бенниса и Гордона Шеппарда; трехмерной теории интерперсонального поведения Уильяма Шутца. Это классические теории групповых процессов, в которых основные процессы рассматриваются на примере многочисленности группы. В контексте этих теорий зародилось понятие Т-групп, так называемых тренинг-групп. Особое внимание уделялось теории Теодора Адорно об авторитарной личности, свидетельствующая о предопределенности личности к различного рода психологическим предпосылкам и аут-групповой агрессии.

Среди научных подходов можно выделить ***теории когнитивного соответствия***: 1) теорию сбалансированных и несбалансированных структур Фрица Хайдера. Суть ее сводится к тому, что «когнитивная структура воспринимающего субъекта будет сбалансированной, если она подчиняется обыденному житейскому правилу: мы любим то, что любят наши друзья, мы не любим то, что не нравится нашим друзьям»; 2) теорию коммуникативных актов Теодора Ньюкома. По его представлению, социальная система состоит из трех элементов: воспринимающий субъект, «другой» и объект; 3) теория конгруэнтности Чарльза Осгуда давала такое понимание социального, при котором дисбаланс в когнитивной структуре зависит от интенсивности отношений между «другим» и объектом, а восстановление баланса происходит с помощью изменения знака и интенсивности к членам триады (т.е. группы); 4) теория когнитивного диссонанса Ле-

она Фестингера объясняла природу социального следующим образом. Конфликт соответствия происходит в голове у самой личности в ситуации, когда возникает диссонанс между двумя элементами в его когнитивной структуре. Иными словами – между знаниями. Фестингер выделял несколько источников возникновения диссонанса: в случае, когда принимаются два противоречивых суждения; при несоответствии нормам; в случае, когда отдельное знание противоречит более общей системе представлений; в случае несоответствий нового события прошлому опыту. Исходным принципом здесь является рассмотрение социального поведения с точки зрения познавательных, когнитивных процессов индивида.

Необходимо уделить внимание, *гуманистической ориентации* где в качестве основных предметов анализа выступают: высшие ценности, самоактуализация личности, творчество, любовь, свобода, ответственность, автономия, психическое здоровье, межличностное общение. К данному направлению могут быть отнесены работы Абрахама Маслоу, Карла Роджерса, Ролло Мэй и др. [10]

Методологические позиции гуманистической психологии сформулированы в следующих посылах:

1. Человек целостен;
2. Ценны не только общие, но и индивидуальные случаи;
3. Главной психологической реальностью являются переживания человека;
4. Человеческая жизнь – единый процесс;
5. Человек открыт к самореализации;
6. Человек не детерминирован только внешними ситуациями.

Гуманистическая психология выступила с призывом понять человеческое существование во всей его непосредственности на уровне, лежащем ниже той пропасти между субъектом и объектом, которая была создана философией и наукой нового времени.

Одной из важных ориентаций в социальной психологии является *Интеракционизм*, к рамкам которой особую известность приобрели следующие работы: теория символического интеракционизма Герберта Мидса; теория ролей Теодора Сарбина; теория

референтных групп Роберта Мертона; социальная драматургия Ирвинга Гофмана.

В интеракционистском направлении просматриваются именно социальные основы, причины поведения людей. В интеракционизме в большей мере, чем в других теоретических ориентациях, сделана попытка установить именно социальные детерминанты человеческого поведения. Для этого вводится в качестве ключевого понятие «взаимодействие», в ходе которого и осуществляется формирование личности. Однако констатацией «взаимодействия» и ограничивается анализ социальных детерминант поведения. Широкий спектр подлинно социальных причин оказывается исключенным из анализа: индивид и здесь по существу не включен в систему общественных отношений, в социальную структуру общества. Поэтому большая «социологичность» интеракционистской ориентации оказывается в значительной степени внешней, коренные методологические проблемы включения «социального контекста» в исследования остаются нерешенными и здесь.

Следует помнить, что социальная психология XX в. уже настаивала на том, что ее отличие от традиции XIX в. состоит именно в опоре на «исследования». Поэтому, важно обозначить черты современного научного исследования:

1. оно имеет дело с конкретными объектами, иными словами, с обозримым объемом эмпирических данных, которые можно собрать средствами, имеющимися в распоряжении науки;

2. в нем дифференцированно решаются эмпирические, логические и теоретические познавательные задачи;

3. для него характерно четкое разграничение между установленными фактами и гипотетическими предположениями, поскольку отработаны процедуры проверки гипотез;

4. его цель – не только построение объяснений фактов и процессов, но и предсказание их. Если кратко суммировать эти отличительные черты, их можно свести к трем: получение тщательно собранных данных, объединение их в принципы, проверка и использование этих принципов в предсказаниях.

Под методологией понимается, с одной стороны, учение о научном методе познания и, расширенно, о методах познания вообще. С другой стороны, это совокупность методов, приме-

няемых в какой-либо из научных отраслей. Это система принципов и способов организации и построения теоретической и практической исследовательской деятельности.

В современном научном знании термином «методология» обозначаются три различных уровня научного подхода.

1. *Общая методология* – некоторый общий философский подход, общий способ познания, принимаемый исследователем. Общая методология формулирует некоторые наиболее общие принципы, которые – осознанно или неосознанно – применяются в исследованиях. Так, для социальной психологии необходимо определенное понимание вопроса о соотношении общества и личности, природы человека.

2. *Частная (или специальная) методология* – совокупность методологических принципов, применяемых в данной области знания. Частная методология есть реализация философских принципов применительно к специфическому объекту исследования. Это тоже определенный способ познания, но способ, адаптированный для более узкой сферы знания. В социальной психологии в связи с ее двойственным происхождением специальная методология формируется при условии адаптации методологических принципов как психологии, так и социологии.

3. *Методология* – как совокупность конкретных методических приемов исследования, что чаще в русском языке обозначается термином «методика». Конкретные методики, применяемые в социально-психологических исследованиях, не являются абсолютно независимыми от более общих методологических соображений [20].

Методы социальной психологии

Методы, которые применяются в социальной психологии, являются междисциплинарными и применяются не только в социальной психологии, но и в других науках.

Наблюдение активно используется, когда необходимо получить данные о поведении и действиях объекта. Сама по себе процедура достаточно проста. Главная проблема – фиксация каких-то определенных черт поведения, отвечающих принятому в данном исследовании классу характеристик, и расшифровка их в контенте, понятном для прочтения специалисту, не принимав-

шему участия в наблюдении. Следовательно, при организации социально-психологического наблюдения необходимо заранее определиться в том, что будет наблюдаться, как модели поведения будут фиксироваться, какие соображения будут приняты во внимание при расшифровке протокола наблюдений.

Самостоятельно значимыми моментами исследования здесь являются:

- так называемые единицы наблюдения, которые строго дифференцированы для каждого отдельного случая в зависимости от предмета исследования;

- временной интервал, который будет считаться достаточным для фиксации принятых, согласованных в программе исследования единиц наблюдения.

Объектом наблюдения являются отдельные люди, малые группы и большие общности (толпа), социальные процессы, происходящие в них (паника).

Предмет наблюдения – вербальные и невербальные акты поведения индивида или группы в целом в определенной ситуации. Иногда наблюдатель фиксирует происходящие события, используя обобщенные черты, качества человека или наиболее типичные тенденции его поведения (доминирование, подчинение, дружелюбие, аналитичность, экспрессивность).

Изучение документов: Впервые применен У. Томасом и Ф. Знанецким при изучении феномена социальной установки. Существуют два основных типа документов, представляющих интерес для социально психологического исследования, – официальные (отчеты, публикации, характеристики и т.п.) и сугубо личные (показания, письма, исповеди и др.).

Опрос – наиболее распространенный метод социально-психологических исследований. Его суть заключается в получении информации об объективных или субъективных (мнениях, настроениях, мотивах, отношениях) фактах со слов опрашиваемых. Первым метод опроса в психологии применил Ф. Гальтон с целью изучения происхождения умственных качеств и условий развития ученых. Опросы проводятся в виде анкетирования (самозаполнение), формализованного либо свободного интервью (собеседование). В рамках проведения опросов чаще всего используется научно-теоретический, методологический и методический арсенал, накопленный в социологии при

составления вопросников, выборки объектов анкетирования или интервьюирования, технологий опроса и т.п. Среди многочисленных видов опроса наибольшее распространение получили:

- опрос «лицом к лицу» – интервью, очный опрос, проводимый исследователем в форме вопросов-ответов с опрашиваемым (респондентом);
- заочный опрос – анкетирование с помощью предназначенного для самостоятельного заполнения вопросника (анкеты) самими респондентами.

Метод социометрии относится к инструментарию социально-психологического исследования структуры малых групп, личности как члена группы. Область измерения – диагностика межличностных и внутригрупповых отношений. С помощью этого метода изучают типологию социального поведения в условиях групповой деятельности, оценивают сплоченность, совместимость членов группы. Он разработан Дж. Морено как способ исследования эмоциональных межличностных отношений внутри малой группы. Измерение предполагает опрос каждого члена группы с целью установления тех индивидов, которыми он предпочел бы или, напротив, не захотел участвовать в определенном виде деятельности или ситуации.

Измерение включает следующие элементы:

- определение варианта (числа) выборов (отклонений);
- выбор критериев (вопросов) опроса;
- организация и проведение опроса;
- обработка и интерпретация результатов с использованием количественных (социометрические индексы) и графических (социограммы) методов анализа.

Метод групповой оценки личности (ГОЛ) – способ получения характеристики человека в конкретной группе на основе взаимного опроса ее членов друг о друге. Его разработка связана с прикладными исследованиями в промышленной и организационной психологии, где на его основе пытаются решать вопросы отбора и расстановки кадров. ГОЛ предполагает оценку человека по определенному перечню характеристик (качеств) с использованием приемов прямого балльного оценивания, ранжирования, попарного сравнения. Содержание оценки, т.е. совокупность оцениваемых качеств, зависит от цели использования полученных данных. Число характеристик варьирует от 20 до 180. Они

могут группироваться в отдельные смысловые группы (деловые и личные). Для получения точных результатов рекомендуется число субъектов оценивания – 7-12 человек.

Тестирование – широко распространенный и психологии в целом прием исследования. Тест – краткое, стандартизированное, обычно ограниченное во времени испытание. С помощью тестов в социальной психологии определяются межличностные, межгрупповые различия. С одной стороны, тесты не являются специфическим методом, все методологические нормы, принятые в общей психологии, справедливы и для социальной психологии (Г. М. Андреева, 1995). С другой стороны, широкий спектр используемых методик диагностики личности и группы, межгруппового взаимодействия позволяет говорить о тестах как о самостоятельных средствах эмпирического исследования (В.Е. Семенов, 1977).

Область применения: диагностика групп, изучение межличностных и межгрупповых отношений, социальной перцепции, социально-психологических свойств личности (социальный интеллект и социальная компетентность, стиль лидерства).

Классификация тестов по нескольким основаниям:

- объект исследования (межгрупповые, межличностные, личностные);
- предмет исследования (тесты совместимости, групповой сплоченности);
- структурные особенности методик (опросники, аппаратные, проективные тесты);
- исходная точка отсчета оценки (методики экспертной оценки, предпочтений, субъективного отражения межличностных отношений).

Метод аппаратный. Данная группа методов является развитием экспериментальных процедур исследования социально-психологических особенностей индивида, малой группы и различных социальных общностей (аудиторий). К аппаратным моделям относятся:

- модели сравнительной оценки индивидуальных вкладов (Арка, Лабиринт, Эстакада);
- модели суммарного воздействия (Ритмограф, Волюнтограф);

- модели многосвязанного управления равновесием в системе (Гомеостат);

- модели многосвязанного управления движущимся объектом (Кибернометр, Групповой сенсомоторный интегратор). Данная аппаратура применяется в прикладных исследованиях при решении задач диагностики, комплектования и обучения групп малой численности.

Проективный тест дает исследователю информацию о наличии того или иного свойства, например, характерологического. Скажем, по рисунку, выполненному человеком во время тестирования, исследователь может судить о наличии в характере испытуемого такого свойства, как агрессивность. Однако в какой степени это свойство присуще тестируемому, с какой силой оно представлено в его характере, подскажет только вербальный тест, который позволяет эту степень видеть по крайней мере в трех диапазонах – низкая, средняя или высокая. Надежность свойство инструмента, которое в разных специальных литературных источниках описывается через критерий либо репрезентативности, либо устойчивости.

Социально-психологический эксперимент. Как и в общей психологии, в социальной психологии эксперимент проводится в двух видах: как естественный и как лабораторный. В рамках эксперимента обязательно выделяются контрольная и экспериментальная группы, чтобы иметь возможность сравнивать результаты исследований с определённым эталоном.

Термин «эксперимент» в социальной психологии имеет два значения: опыт и испытание. Он предполагает организованное исследованием взаимодействие между испытуемым (группой) и экспериментальной ситуацией с целью установления закономерностей их взаимодействия.

Среди специфических признаков эксперимента выделяют:

- моделирование явлений и условий исследования (экспериментальная ситуация);

- активное воздействие исследователя на явления (варьирование переменных);

- измерение реакций испытуемых на это воздействие;

- воспроизводимость результатов.

Эксперимент предполагает следующие этапы проведения:

- теоретический этап – определение исходной концептуальной схемы анализа изучаемого явления (определение предмета и объекта исследования, формулирование гипотезы исследования);

- методический этап предполагает выбор общего плана эксперимента, объекта и методов исследования, определение независимых и зависимых переменных, процедуры опыта, а также приемов обработки результатов;

- экспериментальный этап – проведение эксперимента: создание экспериментальной ситуации, управление ходом эксперимента, измерение реакций испытуемых, контроль переменных, являющихся неорганизованными, входящими в число изучаемых факторов;

- аналитический этап – количественная обработка и интерпретация полученных фактов в соответствии с исходными теоретическими положениями.

В зависимости от основания классификации выделяют разные типы эксперимента:

- по специфике задачи – научные и практические;
- по характеру экспериментального плана – параллельные (наличие контрольной и экспериментальной групп) и последовательные (эксперимент «до и после»);
- по характеру экспериментальной ситуации – полевые и лабораторные;
- по числу изучаемых переменных – однофакторные и многофакторные.

Надежность информации достигается, прежде всего, проверкой на надежность инструмента, посредством которого собираются данные. В каждом случае обеспечиваются следующими параметрами:

1. Репрезентативность (представительность) – это возможность распространения результатов, полученных при исследовании выборочной совокупности объектов, на всю совокупность этих объектов. Обоснование выборочной совокупности – важный этап исследования, и соответствующие процедуры определения выборки рассматриваются в методах социологии.

2. Обоснованность (валидность) инструмента – это его способность измерять именно те характеристики объекта,

которые и нужно измерить. Исследователь – социальный психолог, строя какую-нибудь шкалу, должен быть уверен, что эта шкала измерит именно те свойства, например, установок индивида, которые он намеревается измерить.

3. **Устойчивость информации** – это ее качество быть однозначной, т.е. при получении ее в разных ситуациях она должна быть идентичной.

Способы проверки информации на устойчивость следующие:

- повторное измерение;
- измерение одного и того же свойства разными наблюдателями;
- так называемое «расщепление шкалы», т.е. проверка шкалы по частям.

Как видно, все эти методы перепроверки основаны на, многократном повторении замеров. Все они должны создать у исследователя уверенность, что он может доверять полученным данным.

4. **Точность информации** – это степень приближения результатов измерения к истинному значению измеряемой величины. Конечно, каждый исследователь должен стремиться получить наиболее точные данные. Однако создание инструмента, обладающего нужной степенью точности, – в ряде случаев достаточно трудное дело. Всегда необходимо решить, какая мера точности является допустимой. При определении этой меры исследователь включает и весь арсенал своих теоретических представлений об объекте [25].

1.2. Понятие, предмет, задачи, проблемы, этапы формирования социальной психологии

Современные представления о **предмете социальной психологии** являются чрезвычайно дифференцированными, т.е. отличающимися друг от друга, что характерно для большинства пограничных, смежных отраслей науки, к которым относится социальная психология. Она изучает следующие явления:

1. Психологические процессы, состояния и свойства индивида, которые проявляются в результате его включения в отношения с другими людьми, в различные социальные группы (семью, учебные и трудовые группы и т. д.) и в целом в систему социальных отношений (экономических, политических, управленческих, правовых и др.). Наиболее часто изучаются такие проявления личности в группах, как: общительность, агрессивность, совместимость с другими людьми, конфликтогенность и др.

2. Феномен взаимодействия между людьми, в частности, феномен общения, например: супружеского, детско-родительского, педагогического, управленческого, психотерапевтического и многих других его видов. Взаимодействие может быть не только межличностным, но и между личностью и группой, а также межгрупповым.

3. Психологические процессы, состояния и свойства различных социальных групп как целостных образований, отличающихся друг от друга и не сводимых к какому бы то ни было индивиду. Наибольший интерес социальных психологов вызывают исследования социально-психологического климата группы и конфликтных отношений (групповых состояний), лидерства и групповых действий (групповых процессов), сплоченности, сработанности и конфликтности (групповых свойств) и др.

4. Массовые психические явления, такие как: поведение толпы, паника, слухи, мода, массовые энтузиазм, ликование, апатия, страхи и т. д. [27].

По словам Владимира Михайловича Мясничева, социальная психология исследует: 1. изменения психической деятельности людей в группе под влиянием взаимодействия; 2. особенности групп; 3. психическую сторону процессов общества.

Согласно Борису Дмитриевичу Парыгину, социальная психология изучает: 1. социальную психологию личности; 2. социальную психологию общности и общения; 3. социальные отношения; 4. формы духовной деятельности.

Г.М. Андреева пишет, что предмет социальной психологии определялся в основном тремя подходами. Сторонники первого подхода – социологи – понимали социальную психо-

логию как науку «о массовидных явлениях психики» (об общественной психологии), сторонники второго подхода считали предметом исследования личность, приверженцы третьего подхода рассматривали социальную психологию как науку, изучающую и массовые психологические процессы, и положение личности в группе [1].

Социальная психология как самостоятельная отрасль научного знания начала формироваться в конце XIX века, хотя само понятие стало широко употребляться только после 1908 года в связи с появлением работ У. Мак-Дугалла и Э. Росса. Эти авторы впервые вынесли термин «социальная психология» в название своих работ.

Социальная психология – это отрасль психологического знания, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих групп.

Предметом ее выступают социально-психологические явления и процессы (общественно-психологические феномены), представляющие собой результат взаимодействия людей (их общественных отношений) как представителей социальных общностей.

Теоретические и практические задачи социальной психологии:

1. Продолжение углубленных исследований проблем, относящихся к предмету социальной психологии во взаимодействии с другими науками;

2. Содержательный пересмотр социально-психологических проблем в связи с изменившимися социальными условиями в нашей стране;

3. Исследование новых социально-психологических явлений (этнических, экономических, классовых, политических, идеологических и др.);

4. Социально-психологические исследования изменений в массовом сознании, общественных настроениях и общественном мнении;

5. Анализ возрастания роли социальной психологии в условиях реформирования общества;

6. Взаимодействие социальной психологии с прикладной и практической психологией;

7. Обеспечение взаимосвязи отечественной социальной психологии с различными направлениями зарубежной социальной психологии.

Объединяя различные подходы к пониманию **предмета** социальной психологии, можно дать следующее его определение: **социальная психология** изучает психологические явления (процессы, состояния и свойства), характеризующие индивида и группу как субъектов **социального** взаимодействия.

В зависимости от того или иного понимания предмета социальной психологии выделяются основные **объекты** ее изучения, то есть носители социально-психологических явлений.

Объектом социальной психологии являются конкретные социальные общности (группы) или отдельные их представители (люди) [18].

К ним относятся: личность в группе, взаимодействие в системе «личность – личность» (например, родитель – ребенок, руководитель – исполнитель), малая группа (например, семья, школьный класс, группа друзей), взаимодействие в системе «личность – группа» (например, руководитель – трудовой коллектив, новичок – школьный класс), взаимодействие в системе «группа – группа» (например, соревнование команд, групповые переговоры, межгрупповые конфликты), большая социальная группа (этнос, партия, общественное движение).

Функции социальной психологии: методологическая, теоретико-познавательная, мировоззренческая, регулятивная, прогнозистическая, аксиологическая.

Главная задача, которая стоит перед социальной психологией, – раскрыть конкретный механизм вплетения индивидуального в ткань социальной реальности.

Можно выделить несколько сфер социально-психологического анализа, каждая из которых выполняет свои **задачи**:

1. взаимодействие в системе Я – другой (предполагает изучение межличностных отношений, возникающих в процессе общения, исследование механизмов познания и понимания людьми друг друга, способов организации их общей деятельности, исследования, направленные на выявление средств и возможностей влияния одного человека на другого);

2. исследование влияния различных социальных условий на поведение и личностные особенности человека. Сюда относится проблема социализации, социальные установки, социальные предпочтения, исследуется, какими именно путями группа и общество в целом оказывают воздействие на формирование и изменение человеческой личности;

3. влияние Я на социальные условия (предполагает изучение социально-психологической истории человека не только со точки зрения тех социальных условий, которые определяли возможности человека, но и со стороны активного влияния личности на окружающий ее социальный мир);

4. взаимодействие в системе Группа – Группа. Социальная психология рассматривает группу как целостную социальную систему, живой самоорганизующийся и саморазвивающийся организм, имеющий определенные цели в своей деятельности, обладающий определенными уникальными чертами. Социальная психология изучает механизмы межгруппового взаимодействия, занимается поиском средств и методов повышения эффективности общения различных социальных групп.

Структура социальной психологии в каждый исторический период ее развития есть результат взаимодействия двух противоположных, но тесно связанных процессов: а) дифференциации, т.е. разделения, дробления социальной психологии на составные ее части, разделы; б) интеграции ее с другими и не только психологическими отраслями науки, причем интеграции социальной психологии как в целом, так и отдельными составляющими ее частями.

Процессы разделения социальной психологии происходят по многим основаниям, однако уже оформилось несколько главных направлений:

1. Ориентация на различные (теоретический, эмпирический, в частности, экспериментальный и практический) методы анализа социально-психологических явлений порождает, соответственно, теоретическую, эмпирическую (включая экспериментальную) и практическую социальную психологию. Эти взаимосвязанные части по-разному реализуют основные функции социальной психологии как науки: описательную, объяснительную, прогностическую и функцию воздействия.

2. В результате изучения различных видов жизнедеятельности человека и его общностей сложились соответствующие им отрасли социальной психологии: психология труда, общения, социального познания и творчества, игры. В свою очередь, в социальной психологии труда сформировались отрасли, изучающие отдельные виды трудовой деятельности: управление, руководство, предпринимательство, инженерный труд и т.д.

3. В соответствии с приложением социально-психологических знаний в различных сферах общественной жизни социальная психология традиционно дифференцируется на следующие ее практические отрасли: промышленная, сельского хозяйства, торговли, образования, науки, политики, массовых коммуникаций, спорта, искусства. В настоящее время интенсивно формируются социальная психология экономики, рекламы, культуры, досуга и др.

4. В соответствии с основными объектами исследования современная социальная психология дифференцировалась на такие разделы, как:

- социальная психология личности;
- психология межличностного взаимодействия (общения и отношений);
- психология малых групп;
- психология межгруппового взаимодействия;
- психология больших социальных групп и массовых явлений.

Структуру современной социальной психологии невозможно понять, не рассмотрев процессы ее интеграции в системе других наук. Как минимум, выделяются два основных контура интеграции: внешний и внутренний [22].

Внешний психологический контур интеграции относится к ее объединению с многочисленными психологическими отраслями, на стыке с которыми возникли относительно самостоятельные подотрасли – части социальной психологии. Например: социальная психология личности сформировалась как результат интеграции социальной психологии с психологией личности, а социальная психология труда – социальной психологии с психологией труда и т.д.

Внутренний социально-психологический контур интеграции относится к развитию самой социальной психологии и про-

является в процессах объединения разделяющихся составных частей социальной психологии, появившихся в результате процессов ее дифференциации, о которых шла речь выше.

Во-первых, внутренняя интеграция касается одновременного применения теоретического, эмпирического и практического методов анализа социально-психологических явлений, что неизбежно порождает комплексные типы исследований в социальной психологии, например: теоретико-экспериментальные, экспериментально-прикладные и т.п.

Во-вторых, она ярко проявляется в одновременном изучении различных взаимосвязанных объектов социальной психологии, например: личности и малых трудовых групп (бригад) в организации, малых групп в больших социальных группах, личности (например, лидера) в большой социальной группе (например, партии или общественном движении) и т.д.

В-третьих, наиболее очевидным направлением внутренней интеграции является объединение тех частей социальной психологии, которые дифференцировались по видам жизнедеятельности людей и сферам общественной жизни. В результате возникло множество интересных, а главное, полезных научно-практических направлений, таких как: психология руководства педагогическим коллективом (на стыке социальной психологии управления и образования), социальная психология творчества инженеров, психология руководства научным коллективом психология социального познания в процессах труда и общения.

Закономерности, изучаемые социальной психологией, являются актуальными практически для всех сфер общественной жизни:

1. различных сфер воспитания;
2. области промышленного производства;
3. средств массовой информации;
4. сферы управления;
5. науки, спорта и т.д.

Основными разделами социальной психологии являются:

1. психология общения – раздел психологии изучающий закономерности общения и взаимодействия людей;

2. психология групп, в данном разделе изучаются психологические характеристики социальных групп как больших, так и малых, изучаются такие явления, как сплоченность, совместимость, лидерство, процесс принятия групповых решений и др.;

3. социальная психология личности, изучающая проблемы социализации, формирование социальных установок личности и т.д.

Социальная психология – это направление, которое находится на стыке психологии и социологии. Одна из актуальных **проблем современной социальной психологии** представлена окончательным определением ее предмета. До настоящего времени дискуссия по поводу этого вопроса не считается вполне завершенной. В качестве известного компромисса принято такое мнение, что практически в России существует два направления социальной психологии. Первое направление преимущественно связано с более «социологическими», а другое – преимущественно с «психологическими» проблемами.

Еще одна важная проблема современной социальной психологии – это то, что значительным аспектом социально-психологического знания считается его включенность (в большей степени, чем других сфер психологии) в социальную и политическую проблематику общественной жизни. Особенно это касается таких проблем этой науки, как психологические характеристики массовых движений и больших социальных групп. Традиционные исследования малых групп, включая социализацию и социальные установки личности, связаны с соответствующими задачами, решаемыми обществом определенного типа.

Серьезная проблема для современной отечественной социальной психологии – это вопрос отношения к традициям других государств. Серьезная проблема – это тщательная отработка результатов прикладных исследований, которые непосредственно проводятся в различных звеньях общественного организма. Этот процесс требует не только высокого профессионализма и мастерства, но и наличия гражданской ответственности исследователей.

Направленность практических рекомендаций представляет собой сферу, в которой социальная психология начинает «вторгаться» в жизнь общества. Таким образом, для социаль-

ных психологов очень остро стоит не только вопрос о профессиональной этике, но и проблема формулирования собственной социальной позиции.

Таким образом, **проблемы социальной психологии** подразделяются на два основных типа: проблемы личности и проблемы группы, социума. Решение этих проблем также лежит в двух направлениях:

- изучение проявления черт личности в различных, существенно отличающихся друг от друга, обществах;
- исследование возникновения, формирования групповых характеристик, их внутригрупповая динамика, влияние внешней среды и отдельной личности на их показатели.

В истории развития социальной психологии выделяют четыре этапа (рис.1).

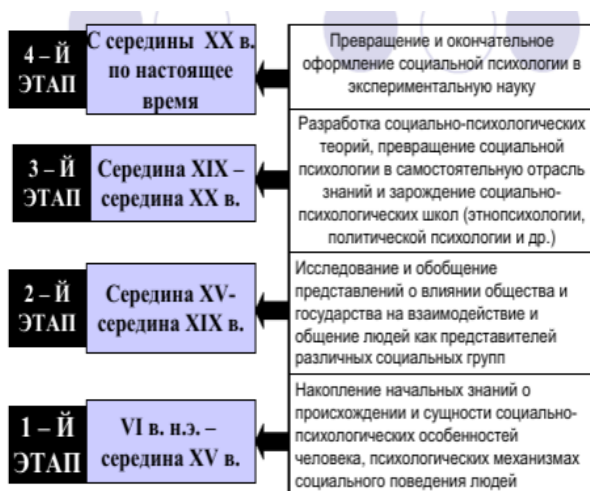


Рисунок 1. Основные этапы развития социальной психологии

1-й этап. Родоначальниками накопления социально-психологических знаний считаются китайские и греческие ученые (Аристотель, Гераклит, Гиппократ, Демокрит, Платон, Суныцзы Уцзы, Конфуций и др.), которые описывали некоторые социально -психологические особенности характеров людей и их предназначения в обществе, устанавливали определенные психологические закономерности социального

поведения индивидов, выявляли мотивы объединения их в группы и т.д.

2-й этап. В средние века и позднее зарубежные и отечественные ученые (Н. Макиавелли, Т. Гоббс, И. Бентам, Ш. Монтескье, А. Толквиль, Н.Я. Данилевский, А.И. Герцен и др.) занимались психологическим описанием анатомии и патологии общественной жизни с ее характерными социальными взаимоотношениями и традициями, накапливали и обобщали результаты немногочисленных исследований закономерностей уже известных социально-психологических явлений и процессов – общения и взаимодействия представителей различных общностей.

3-й этап. В середине XIX века за рубежом появились три социально-психологические теории – «психология народов» (основатели – М. Лацарус, Х. Штейнталь и В. Вунд), «психология масс» (Г. Тард, С. Сигиле и Г.Лебон), теория «инстинктов социального поведения» (У. Макдугалл).

4-й этап. В 20-40-е годы XX века социальная психология постепенно начинает превращаться в сугубо экспериментальную науку, занимающуюся прикладными исследованиями и разрабатывающую специфические методики изучения социально-психологических феноменов, проявляющихся в разнообразных областях жизни и деятельности людей [18].

История развития отечественной (советской) социальной психологии

В 20-х гг. XX в. в России складываются три основные школы в социальной психологии: рефлексология В.М. Бехтерева, реактология К.Н. Корнилова, культурно-историческая традиция Л.С. Выготского.

В 1921 г. В.М. Бехтерев публикует свой фундаментальный труд «Коллективная рефлексология», который может рассматриваться как первый в России учебник по социальной психологии. Эта работа – логическое развитие его общепсихологической теории, составлявшей специфическое российское направление психологической науки – рефлексологию. Принципы рефлексологического объяснения сущности инди-

видуальной психологии были распространены на коллективную психологию.

В.М. Бехтерев поставил вопрос о методах этой отрасли науки. Подобно объективному рефлексологическому методу в индивидуальной психологии, в коллективной должен также применяться объективный метод. Эксперимент, поставленный В.М. Бехтеревым совместно с М.В. Ланге (1925), показал, как социально-психологические явления (общение, совместная деятельность) влияют на формирование процессов восприятия, представлений, памяти. Эти исследования стали основой экспериментальной социальной психологии в России. Вопрос о соотношении экспериментальной и социальной психологии трансформировался в дискуссию о перестройке психологии на основе марксизма. Г.И. Челпанов (1924) утверждал о необходимости самостоятельного существования социальной психологии наряду с индивидуальной и экспериментальной.

В конце 1960-х – начале 1970-х гг. завершился процесс становления отечественной социальной психологии как самостоятельной науки, входящей в систему психологического знания и в то же время находящейся в родстве с социологией. Первые в стране кафедры социальной психологии открываются в 1968 г. в Ленинградском университете (под руководством Е.С. Кузьмина) и в 1972 г. в Московском университете (под руководством Г.М. Андреевой).

Публикуются первые учебные пособия – «Курс лекций по социальной психологии» А.Г. Ковалёва (1972) и «Социальная психология» под редакцией Г.П. Предвечного и Ю.А. Шерковина (1975). Выходит первый учебник для студентов вузов – «Социальная психология» Г.М. Андреевой (1980), выдержавший к настоящему времени несколько изданий. Понимание советской психологии как особой науки (1917-1991 гг.) является одним из важных условий осмысления ее теоретического наследия. Предпринятый С.А. Богданчиковым анализ первоисточников позволил выявить содержащуюся в них трактовку советской психологии как «особой науки», марксистской по своим философским основам, идеологической по целям, задачам и механизмам функционирования, единой по своей структуре, воинствующей и передовой по отношению ко всей остальной психологии науке. Наиболее рельефно методологические и теоретические проблемы отечественной психо-

логии нашли отражение в периодизациях развития советской социальной психологии Г.М. Андреевой, В.Н. Дружинина, Б.Д. Парыгина, А.В. Петровского.

Практически все авторы одинаково оценивают перспективы развития социальной психологии в 20–50-е гг. XX в.: 1) создание (построение) и развитие социальной психологии на основе марксистской методологии; 2) отсутствие исследований по социальной психологии (учение о коллективах А.С. Макаренко выполнено в контексте педагогической психологии).

Согласно взгляду Г.М. Андреевой на историю социальной психологии в 1990-е гг., отечественная социальная психология фактически интегрируется с мировой психологической наукой эпохи постмодерна. Б.Д. Парыгин характеризует этот этап как постсоветский, допуская многовекторный характер развития науки: интеграцию в мировую социальную психологию и трансформацию советской в постсоветских странах.

Следует отметить, что согласно периодизациям В.Н. Дружинина и Б.Д. Парыгина в 70-е гг. XX в. происходит оформление социальной психологии в систему научного знания, она приобретает статус квалификационной научной дисциплины. Критериями самостоятельности выступили:

1. осознание представителями этой науки уровня ее развития;
2. характеристика места данной науки в системе других наук;
3. определение предмета и объекта ее исследования;
4. выделение и определение основных категорий и понятий;
5. формулирование законов и закономерностей;
6. институализация науки;
7. подготовка специалистов.

Организация, становление советской социальной психологии приходится на 70-е гг. По решению ВАК СССР, в 1972 г. вводится номенклатура специальностей, включающая специальность 19.00.05 «социальная психология». Таким образом, 1960-е гг. можно считать годом становления советской социальной психологии [18].

1.3. Структура и функции социальной психологии, ее отрасли

Структура социальной психологии у разных авторов может быть представлена разнообразно. Советский социальный психолог А.Г. Ковалев предлагает такую систему:

- группа психических свойств, которые представляют мотивы массового поведения: социальные потребности, интересы, установки, убеждения, идеалы;
- группа психических явлений – процессов: социальное восприятие, память, мышление, эмоции, воля;
- группа социальных состояний, отражающих относительно устойчивую активность социально-психологических явлений – позитивных и негативных;
- группа социальных традиций, нравов, обычаев, знаний и навыков, обуславливающих определенную деятельность.

Так отечественный психолог В.В. Ермолин рассматривает структуру социальной психологии следующим образом:

- группа социально-психологических свойств, мобилизующих людей: потребности, интересы, цели, воля;
- группа социально-психологических состояний, проявляющихся в эмоциональных отношениях: чувства, эмоции, страсти, настроения, мнения, предрассудки, иллюзии;
- группа устойчивых социально-психологических форм и продуктов человеческой деятельности, закрепленных в человеческом поведении;
- группа социально-психологических процессов, происходящих в непосредственном общении людей: внушение, убеждение, подражание.

Так Г.И. Батурина на структуру социальной психики смотрит иначе:

- психические установки социальных групп: социальный характер, привычки, традиции, предрассудки;
- эмоциональное отражение условий жизни данной общности людей: чувства, настроения, интересы, потребности, идеалы;
- социально-психологические явления, возникающие в группах при непосредственном взаимодействии людей;

▪ познавательные и коммуникативные особенности: восприятие, понимание людьми друг друга.

Функции науки определяются ее ролью, в жизни и деятельности людей, показывают ее значение в исследовании предметов и явлений действительности.

Большинство исследователей выделяют следующие функции социальной психологии:

▪ **методологическую**, связанную с потребностью определения объекта и предмета социальной психологии; выявления ею принципов и методов познания исследуемых феноменов;

▪ **теоретико-познавательную**, состоящую, во-первых, в познании общественно-психологических закономерностей и механизмов, вплетенных в ткань социальных процессов; во-вторых, в выявлении закономерностей и механизмов функционирования факторов, детерминирующих общественно-психологические явления и процессы в современном мире; в-третьих, в раскрытии сущности самих общественно-психологических явлений и процессов, их природы, внутренних закономерностей возникновения и развития; в-четвертых, в определении путей и методов, средств эффективного управления групповыми и массовыми общественно-психологическими процессами;

▪ **мировоззренческую**, которая синтезирует современные научные представления о природе общественной психологии людей и ее месте в системе общественного сознания, духовной жизни общества, закономерностях функционирования социально-психологических феноменов и тем самым способствует выработке определенного видения всеобъемлющей социально-психологической картины мира;

▪ **регулятивную**, показывающую, какое непосредственное воздействие и как общественно-психологические явления и процессы оказывают на развитие и функционирование всех других экономических и общественных феноменов, проявляющихся в жизни и деятельности людей;

▪ – **прогностическую**, раскрывающую динамику соотношения и взаимосвязи между идеологией и общественной психологией на ближайшую и отдаленную перспективу, позволяющую правильно и всесторонне оценить их и дает возмож-

ность определить оптимальное соотношение между индивидуальным, коллективным, общечеловеческим в психологии гармонично развитого человека будущего;

■ **аксиологическую**, позволяющую определить реальные и мнимые социально-психологические ценности в жизни и деятельности людей [1].

Отрасли социальной психологии

Психология религии – отрасль социальной психологии, изучающая психологию людей, вовлеченных в различные религиозные общности, а также их религиозную деятельность (рис.2).



Рисунок 2. Отрасли социальной психологии

Политическая психология – отрасль социальной психологии, исследующая различные стороны психологических явлений и процессов, относящихся к сфере политической жизни общества и политической деятельности людей.

Психология социального воздействия – отрасль социальной психологии, занимающаяся изучением особенностей, закономерностей и методов влияния на людей и группы в различных условиях их жизни и деятельности.

Конфликтология – отрасль социальной психологии, направленная на исследование психологии специфики и содержания различных конфликтов и выявление наиболее эффективных путей их разрешения.

Психология семьи – ставит перед собой задачу всестороннего изучения специфики отношений между членами семьи.

Психология общения – отрасль социальной психологии, раскрывающая своеобразие процессов развития отношений и обмена информацией между людьми и социальными группами.

Психология управления – отрасль социальной психологии, уделяющая главное внимание анализу проблем, связанных с воздействием на группы людей, общество в целом или отдельные его звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития.

Этническая психология – отрасль социальной психологии, которая изучает психологические особенности людей как представителей различных этнических общностей.

Социальная психология личности – отрасль социальной психологии, исследующая человека, включённого в различные общественные и межличностные отношения.

Психологи масс – отрасль социальной психологии, изучающая особенности поведения людей в толпе, в условиях паники и страха, психологические особенности функционирования слухов и мифов, массовых коммуникационных процессов и т.д.

1.4. Социальная психология в системе научного знания

Сочетание слов «социальная психология» указывает на специфическое место, которое занимает эта дисциплина в системе научного знания. Возникнув на стыке психологии и социологии, социальная психология до сих пор сохраняет особый статус. Каждая из основополагающих дисциплин включает ее в себя в качестве составной части. Эта ситуация объясняется существованием таких фактов общественной жизни (социально-психологических явлений и фактов), которые могут быть исследованы лишь при помощи объединенных усилий двух наук: психологии и социологии.

Самостоятельность данной отрасли обусловлена спецификой предмета исследования. Так, социальная психология изучает личность в группе. В отличие от общей психологии она исследует не просто психические процессы индивида, а их специфику

в связи с системой социальных взаимодействий. С этой точки зрения предметом исследования является человек среди людей. Если и рассматриваются индивидуальные особенности субъекта, то только как результат социального развития, связанный с социализацией и воспитанием. Человек изучается во всем многообразии его социальных связей: в процессе личностного развития на протяжении жизни, в системе взаимодействия на межличностном уровне. Особое внимание уделяется положению личности в группе, коллективе. Также она изучает социальные группы в обществе. Это психологические характеристики групп, проблемы внутригрупповой динамики, внутригрупповых и межгрупповых отношений. Социальная группа рассматривается как функциональная единица, имеющая интегральные психологические характеристики (групповое решение). Группа есть нечто большее, чем совокупность личностей. Она имеет свои особенности независимо от индивидуальных показателей входящих в ее состав людей.

Создаются разнообразные типологии социальных групп, выделяются конкретные социально-психологические критерии для научного анализа. В отличие от социологии, социальная психология изучает реальные группы, существующие и взаимодействующие в реальном пространстве и во времени. Также она изучает массовидные психические явления. Выделяются психология классов, наций, стереотипов и установок, психология толпы. Таким образом, специфическими социально-психологическими проблемами, которые изучает современная социальная психология, являются: личность, социальная группа, социализация, межличностное взаимодействие, восприятие и понимание людьми друг друга, сплоченность, подражание, социальное влияние и мышление, психология масс, процессы лидерства, конфликты [5].

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте характеристику основным этапам исторического развития социальной психологии.
2. Что является предметом и объектом социальной психологии?

3. Назовите основные методы социально-психологического исследования
4. Дайте характеристику ГОЛ.
5. Какие выделяют признаки эксперимента?
6. Дайте характеристику классификации тестов.
7. Охарактеризуйте основные отрасли социальной психологии

Итоговый тест по главе 1

1. Социальная психология – это наука, изучающая
 - а) психологические механизмы и процессы, лежащие в основе потребления и других видов экономического поведения.
 - б) закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактором их включения в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп.
 - в) психологические и социально-психологические факторы, обуславливающие особенности личности человека.
2. Основным исследовательским методом социологической социальной психологии является...
 - а) эксперимент
 - б) опрос
 - в) контент-анализ
3. Как называется направление, с позиций которого конструировались активные методы поведенческого тренинга, позволяющие осуществлять обучение, терапию, коррекцию поведения?
 - а) психоанализ
 - б) бихевиоризм
 - в) когнитивизм
4. Рассматривая психическую структуру человека,
 3. Фрейд показал, что принципом удовольствия руководствуется:
 - а) «Оно»
 - б) «Я»
 - в) «Сверх-Я»

5. Метод исследования, предполагающий, что обследуемый выполняет задания, проходит определённое испытание
- а). Интервью.
 - б). Тестирование.
 - в). Изучение документов.
6. Социальная психология изучает: 1) особенности групп; 2) изменение психической деятельности людей в группе под влиянием взаимодействия; 3) психическую сторону процессов общества. Данную схему предложил ученый:
- а) А.Н. Леонтьев
 - б) Л.С. Выготский
 - в) В.М. Мясищев
7. Предметом социальной психологии является:
- а) изучение фактов, механизмов и закономерностей психической жизни человека.
 - б) изучение особенностей развития личности и психики человека на разных этапах онтогенетического развития.
 - в) закономерности психической деятельности, поведения и взаимодействия людей как представителей социальных групп, психологические характеристики этих групп и психологические аспекты иных явлений социальной жизни.
8. Разделом социальной психологии не является
- а) психология личности.
 - б) психология группы.
 - в) психология управления.
9. Из перечисленных задач выберите ту, которая не является задачей социальной психологии
- а) изучение и осмысление социально-психологических явлений и процессов.
 - б) гуманизация трудовой деятельности, содействие развитию личности в ней.
 - в) прогнозирование политических, национальных и других процессов в развитии государства, общества.
10. Этап формирования социально-психологических знаний, основанный на взглядах Платона, Аристотеля, Гоббса
- а) античный.
 - б) философский.
 - в) исторический.

ГЛАВА 2. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ОБЩЕНИЕ КАК ПРЕДМЕТ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ

2.1. Методологические проблемы межличностного общения

Общение – процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов (личностей, групп), характеризующийся обменом деятельностью, информацией, опытом, способностями, умениями, навыками, а также результатами деятельности, что является одним из необходимых условий формирования и развития личности и общества.

Категория «общение» является одной из центральных в психологической науке наряду с категориями «мышление», «деятельность», «личность», «отношения». «Сквозной характер» проблемы общения сразу становится понятным, если дать определение межличностного общения: процесс взаимодействия двух лиц, направленный на взаимное познание, установление и развитие взаимоотношений, оказание взаимовлияния на состояния, взгляды и поведение, а также на регуляцию их совместной деятельности.

Общение не является предметом только психологического исследования. Поэтому и актуальна задача выявления психологического аспекта этой категории (Б.Ф. Ломов, 1984). При этом вопрос о связи общения с деятельностью является принципиальным.

Одним из методологических принципов раскрытия этой взаимосвязи является идея единства общения и деятельности (Г.М. Андреева, 1988). Исходя из этого принципа, общение понимается широко: реальность человеческих отношений, которая представляет собой специфические формы совместной деятельности людей. Общение тут рассматривается как форма совместной деятельности. Однако характер этой связи понимается по-разному. Иногда деятельность и общение рассматриваются как две стороны социального бытия человека; в других случаях общение понимается как элемент любой деятельности, а последняя рассматривается как условие общения (А.Н. Леонтьев, 1965). Наконец, общение можно интерпретировать как особый вид деятельности (А.А. Леонтьев,

1975). Б.Ф. Ломов (1984) рассматривает общение как особую самостоятельную форму активности субъекта. Ее результат не только преобразованный предмет (материальный или идеальный), а отношения человека с человеком. В процессе общения осуществляется взаимный обмен деятельностью, представлениями, идеями, чувствами [1].

На социальном уровне общение является необходимым условием передачи опыта и культурного наследия от одного поколения к другому. В психологическом смысле общение понимается как процесс и результат установления контактов между людьми или взаимодействие субъектов посредством различных знаковых систем.

Выделяют три аспекта общения: передача информации (коммуникативный аспект общения); взаимодействие (интерактивный аспект общения); понимание и познание друг друга (перцептивный аспект общения).

Выделяют различные *виды общения*, которые определяются спецификой обратной связи. Общение может быть непосредственным и опосредованным, межличностным и массовым.

Непосредственное общение – это общение при помощи речи и невербальных средств, когда субъекты взаимодействия находятся рядом. Оно является наиболее полноценным видом взаимодействия, потому что индивиды получают максимум информации. Непосредственное общение может быть межличностным и формальным. Оно осуществляется как между двумя, так и между несколькими субъектами в группе одновременно. Однако такое общение реально только для малой группы, в которой все субъекты лично знают друг друга. Оно двустороннее и характеризуется полной и оперативной обратной связью.

Опосредованное, или косвенное общение происходит в ситуации, когда индивиды отдалены друг от друга временем или расстоянием (например, разговаривают по телефону, пишут письма друг другу). К особому виду общения относится массовое общение, которое определяет социальные коммуникативные процессы и представляет собой множественные контакты незнакомых людей, а также коммуникацию, опосредованную различными видами массовой информации. Прямое массовое обще-

ние происходит на митингах, во всех больших социальных группах, в толпе аудитории, на публике.

Опосредованное массовое общение чаще всего носит односторонний характер и связано с массовой культурой и средствами массовой коммуникации. Поскольку последние передают информацию большому количеству людей одновременно, обратная связь затруднена, но все же существует. У людей под влиянием информации, передаваемой таким образом, формируются мотивы, установки, которые в дальнейшем определяют их социальные поступки.

Уровни общения определяются общей культурой взаимодействующих субъектов, их индивидуальными и личностными характеристиками, особенностями ситуации, социальным контролем и другими факторами. Доминирующими оказываются ценностные ориентации собеседников и их отношение друг к другу.

Классификация видов общения:

1. **«контакт масок»** – *формальное общение*, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т.п.)

2. **примитивное общение** *фатическое* (от лат. fatuus – глупый) – когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект

3. **формально-ролевое общение** – когда регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

4. **деловое общение** – когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

5. **духовное, межличностное общение** – когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов, друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации.

6. **манипулятивное общение** – направлено на извлечение выгоды от собеседника, используя разные приемы (лесть, запугивание).

7. **светское общение** – Суть светского общения в его беспредметности, т.е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях [21].

Формы общения:

- **Непосредственное** – задействуются органы и части тела, данные человеку от природы – рот, голосовые связки, руки, ноги. Другие подручные средства не используют.

- **Опосредованное** – для осуществления коммуникации применяют дополнительные возможности. В этот вид входит использование мобильного телефона, компьютера и другие технические приспособления.

- **Прямое** – люди общаются между собой лично.

- **Косвенное** – взаимодействие происходит с участием третьих лиц. Это переговоры, распространение слухов или другой способ передачи информации [21].

Под *функциями общения* понимаются те роли и задачи, которые выполняются в процессе социального бытия человека. Существуют разные критерии для их классификации.

Функции общения:

- *Прагматическая функция* общения отражает его потребностно-мотивационные причины и реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности.

- *Функция формирования* и развития отражает способность общения оказывать воздействие на партнеров, развивая и совершенствуя их во всех отношениях.

- *Функция подтверждения* обеспечивает людям возможность познать, утвердить и подтвердить себя.

- *Функция объединения-разъединения* людей, с одной стороны способствует передаче друг другу необходимых сведений и настраивает их на реализацию общих целей, в единое целое, а с другой стороны, она может способствовать дифференциации и изоляции личностей в результате общения.

- *Функция организации и поддержания межличностных отношений* служит интересам налаживания и сохранения достаточно устойчивых и продуктивных связей, контактов и взаимоотношений между людьми в интересах их совместной деятельности.

▪ *Внутриличностная функция* общения реализуется в общении человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога) [21].

2.2. Коммуникативная сторона общения

Понятие «коммуникация» связано с информационными обменами, которые происходят между людьми в процессе совместной деятельности и общения. Коммуникация – это акт и процесс установления контактов между субъектами взаимодействия посредством выработки общего смысла передаваемой и воспринимаемой информации. Действия, целью которых является смысловое восприятие, называют коммуникативными.

Главная задача коммуникации – достижение социальной общности. Индивидуальность и уникальность каждого субъекта сохраняются. С точки зрения философии коммуникация рассматривается как социальный процесс, связанный либо с общением, обменом сведениями, идеями, либо с передачей содержания от одного сознания к другому посредством знаковых систем. Данное понятие часто употребляется применительно к различным средствам массовой передачи информации (средствам массовой коммуникации). Их широкое распространение и влияние на каждого человека сформировали определение общего информационного поля, в котором живут современные люди. Как массовый процесс коммуникация представляет собой постоянное распространение информации с помощью технических средств связи среди огромных рассредоточенных аудиторий, воздействуя на оценки, мнения и поведение людей.

Коммуникация выступает в качестве особой функции общения, которая проявляющаяся в передаче и принятии информации. Эта функция играет важную роль в межличностных отношениях, потому что информационные процессы в современном мире определяют значительную часть жизнедеятельности человека. Человек, передающий информацию – *коммуникатор*, человек, воспринимающий ее – *реципиент*.

При взаимодействии коммуникатор и реципиент меняются местами, т.к. функции передачи и восприятия информа-

ции переходят от одного к другому. Существуют такие ситуации, когда эти функции жестко закреплены за субъектами в течение определенного времени.

Информационный обмен – глобальное явление, выходящее за пределы простого человеческого общения. Специфика межличностного информационного обмена очень важна. Она определяется наличием психологической обратной связи, возникновением коммуникативных барьеров, появлением феноменов межличностного влияния, существованием различных уровней передачи информации, влиянием пространства и времени на передачу содержания информации.

Сущность психологической обратной связи состоит в необходимости субъектов выработать единую знаковую систему и единое понимание обсуждаемых вопросов во время общения. Когда человек получает информацию, он ее, прежде всего, воспринимает, т.е. интерпретирует. Интерпретация зависит не только от самой информации, но и от опыта воспринимающего, его знаний, развития [1].

Основные модели коммуникативного процесса

Коммуникативная сторона общения – изучение общения как обмена информацией. Основные модели коммуникативного процесса были разработаны в 30–40-е гг. XX в. Объектом исследований является передача фактических сообщений между сообществами, организациями, индивидами, животными, техническими устройствами, которые способны посылать и воспринимать информацию при помощи системы сигналов или символов.

Теория подхода базируется на трех основных положениях:

- содержание информации может преобразовываться в различные символы (кодироваться/ декодироваться в слова, жесты, образы, предметы);
- человек (его тело, глаза, лицо, руки, поза) образует своеобразный экран, на котором «проявляется» передаваемая информация после ее восприятия и переработки (в форме мыслей, эмоций, установок);

- существует нейтральное пространство, в котором взаимодействуют дискретные организмы и объекты ограниченного объема.

Вербальная и невербальная коммуникация:

Общение – это, прежде всего, коммуникация, обмен информацией, значимой для участников общения. Передача любой информации возможна посредством различных знаковых систем. Обычно различают вербальную (в качестве знаковой системы используется речь) и невербальную коммуникации (различные неречевые знаковые системы).

В свою очередь, невербальная коммуникация также имеет несколько форм:

- кинесику (оптико-кинетическая система, включающая в себя жесты, мимику, пантомимику);
- паралингвистику (система вокализации, паузы, покашливания);
- проксемику (нормы организации пространства и времени в общении);
- визуальное общение (система «контакта» глазами) [1].

Иногда отдельно рассматривается система совокупности запахов, которыми могут обмениваться партнеры по общению.

Согласно данным А. Пиза, передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7 %, звуковых (включая тон голоса, интонацию) – на 38, невербальных средств – на 55 %. Между вербальными и невербальными средствами существует разделение функций: по вербальному каналу передается собственно информация, а по невербальному – отношение к партнеру по общению (Рис.3). Невербальное поведение человека непосредственно связано с его психическими состояниями и служит средством их выражения. Люди быстро учатся управлять своим вербальным поведением в соответствии с изменяющимися обстоятельствами, однако язык тела менее поддается сознательному контролю и управлению.



Рисунок 3. Средства общения

Невербальное общение – это коммуникация между индивидами без использования слов, т. е. без речевых и языковых средств, представленных в прямой или косвенной форме. Инструментом общения становится тело человека, обладающее исключительно широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею. С другой стороны, как сознание, так и бессознательные и подсознательные компоненты психики человека наделяют его способностями воспринимать и интерпретировать информацию, переданную в невербальной форме. Это осложняет понимание данного явления и даже ставит вопрос об оправданности использования понятия «общение», т.к. при языковом и речевом общении этот процесс осознается обеими сторонами.

Функции невербальных способов общения

Невербальные средства общения помогают людям ориентироваться в различных ситуациях и регулировать свое поведение, глубже понимать друг друга и, соответственно, строить свои отношения, быстрее воспринимать социальные нормы и корректировать свои действия. Таково общее назначение невербального общения, которое может быть выражено более конкретно в ряде его информационных функций. Невербальное общение позволяет передать следующую информацию:

1. признак расовой (национальной), социальной и социально-демографической принадлежности человека;
2. физическое и психологическое состояние человека;
3. эмоциональное отношение человека к чему-то, кому-то или к какой-то ситуации;

4. возможные варианты поведения и способы действий человека в тех или иных ситуациях;

5. степень воздействия на человека тех или иных событий, мероприятий, обстоятельств;

6. психологический климат в группе и общую атмосферу в обществе;

7. личностные и индивидуальные свойства субъектов общения, такие как отношение к людям, самооценка, энергичность, склонность к доминантности, общительность, темперамент, скромность, невротичность.

Наиболее значимы кинесические средства невербальной коммуникации – зрительно-воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении. К кинесике относятся выразительные движения, проявляющиеся в мимике, позе, взгляде, походке.

Следующие по степени значимости виды невербального общения связаны с *голосом*, который создает образ человека, способствуют распознаванию его состояний, выявлению психической индивидуальности. Его характеристики относятся к просодическим и экстралингвистическим явлениям.

Просодика – это общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, сила удара. Экстралингвистическая система – это включение в речь пауз, психофизиологических проявлений: плач, кашель, смех, вздох.

К *такесическим средствам* общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя. Они являются биологически необходимой формой стимуляции, а не просто подробностью человеческого общения.

Общение всегда пространственно организовано. Одним из первых пространственную структуру общения стал изучать Э. Холл, который ввел термин «проксемика» – близость. К проксемическим характеристикам относятся ориентация партнеров в момент общения и дистанция между ними. Э. Холл описал нормы расстояния между собеседниками – дистанции, характерные для североамериканской культуры:

- интимное расстояние (от 0 до 45 см) – общение самых близких людей;

- персональное (от 45 до 120 см) – общение со знакомыми людьми;
- социальное (от 120 до 400 см) – предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении;
- публичное (от 400 до 750 см) – при выступлении перед различными аудиториями.

Нарушение оптимальной дистанции воспринимается негативно и осложняет ситуацию общения.

Коммуникативные барьеры

Коммуникативный барьер – это препятствие, возникающие на пути передачи информации между партнерами по общению и приводящее к разрушению взаимопонимания.

1. **Семантические барьеры** – коммуникативные помехи, возникающие вследствие неправильного понимания значения символов, используемых в коммуникациях. Семантические барьеры возникают при использовании многозначных слов или фраз, если говорящий не поясняет их значение.

2. **Фонетические барьеры** – препятствия, создаваемые особенностями речи говорящего (наличие дефектов речи, невнятная речь, речь-скороговорка и др.).

3. **Стилистические барьеры** – это нарушения соотношения формы представления информации с ее содержанием. Стилль изложения информации может быть неуместным, слишком тяжелым или легковесным, не соответствующим ситуации и намерениям партнера. Неприятие могут вызывать и вредные вербальные привычки собеседника (использование в речи слов и звуков-паразитов: «это самое», «так сказать», «ну», «так», «как бы», «э-э», «м-м» и т.д.).

4. **Логические барьеры** – коммуникативные помехи, возникающие вследствие несовпадения логических действий и умозаключений партнеров по общению. Каждый человек видит коммуникативную ситуацию по-своему, со своей точки зрения. Кроме того, одни и те же слова в разных ситуациях могут иметь совершенно иной смысл.

5. **Культурные барьеры** – это коммуникативные помехи, возникающие вследствие культурных различий от-

правителя и получателя, незнания национальных обычаев, традиций, норм и этикета общения, системы жизненных ценностей. Культурные различия проявляются как при вербальном, так и при невербальном общении. К ним относятся:

- *Национальные барьеры* возникают между представителями двух разных культур.

- *Религиозные барьеры* – это проявление в деловом общении религиозной неприязни, предвзятости к людям другого вероисповедания, интерпретация определенных поступков человека на основе религиозных различий.

- *Этические барьеры* – результат несовпадения этических ценностей и норм собеседников. Например, один партнер следует в общении нормам морали, нравственности, порядочности, честности, а другой проявляет «нечистоплотность», лжет, манипулирует.

- *Эстетические барьеры* – проявляются в несовпадении вкусов, манер, взглядов собеседников на эстетическую составляющую. О вкусах не спорят: из-за вкусов бранятся, скандалят и ругаются (Гилберт Честертон) [1].

2.3. Интерактивная сторона общения

Интерактивная сторона общения представляет собой построение общей стратегии взаимодействия. Интерактивная сторона общения – это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности.

Взаимодействие является необходимым элементом совместной деятельности. Без организации взаимодействия проблематично достижение результативной социальной активности.

Наиболее распространенным является дихотомическое деление всех возможных типов взаимодействия на два противоположных: кооперация и конкуренция.

Кооперация – стратегия поведения, предполагающая координацию единичных сил участников, способствующая достижению участниками взаимодействия своих целей, является необходимым элементом совместной деятельности.

При конкуренции партнеры по общению заинтересованы в достижении собственного успеха.

Кроме вышеназванных, в литературе встречаются описания таких стратегий поведения, как:

- *компромисс* – предполагающий промежуточное или временное достижение целей партнеров ради сохранения условного равенства и отношений;

- приспособление, выражающаяся в отказе от достижения собственных целей ради достижения целей партнеров по общению;

- уклонение или избегание, выражающееся в уходе от общения, в отказе от достижения своих целей для исключения выигрыша другого.

Существует ряд теорий, объясняющих особенности межличностного взаимодействия: теория обмена, символический интеракционизм, теория управления впечатлениями, психоаналитическая теория, транзактный анализ.

Согласно теории обмена **Джорджа Хоманса** люди взаимодействуют друг с другом на основе своего опыта, взвешивая возможные вознаграждения и затраты. Поведение человека в настоящий момент определяется тем, вознаграждались ли его поступки в прошлом. Теория основывается на следующих идеях: чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он будет повторяться; если вознаграждение зависит от каких-то условий, человек стремится воссоздать их; чем больше вознаграждение, тем большие усилия готов затратить человек ради его достижения; при приближении потребностей к насыщению понижается степень усилий для их удовлетворения.

Джордж Мид, автор теории символического интеракционизма, рассматривал поступки человека как социальное поведение, основанное на обмене информацией. Согласно его точки зрения люди реагируют не только на поступки других людей, но и на предшествующие им намерения. Поведение людей по отношению друг к другу и к предметам окружающего мира определяется значениями, которые они им придают.

Согласно мнению **Эрнеста Гофмана**, автора теории управления впечатлениями, ситуации социального взаимо-

действия подобны драматическим спектаклям, в которых актеры стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления [11].

В психоаналитической теории Зигмунда Фрейда взаимодействие рассматривается как процесс детерминированный представлениями, усвоенными в раннем детстве.

Достаточно распространенной теорией, объясняющей необходимость выбора той или иной позиции в общении, является теория транзактного анализа. С точки зрения **транзактного анализа Эрика Берна**, каждый участник взаимодействия может занимать одну из трех позиций-состояний, которые условно обозначаются как: Родитель, Взрослый, Дитя. По мнению Э. Берна, каждое из этих состояний предполагает определенные модели поведения, выполняет определенные функции и является жизненно необходимым. Для эффективного взаимодействия с окружающими все три состояния должны гармонично сочетаться между собой. Эти позиции являются психологическим описанием определенной стратегии во взаимодействии. Позиция Ребенка может быть определена как позиция «Хочу». Позиция Родителя, как «Надо». Позиция Взрослого объединяет «Хочу» и «Надо». Взаимодействие успешно в том случае, когда транзакции носят «дополнительный» характер. То есть, если партнер обращается к другому как Взрослый, тот должен отвечать с такой же позиции.

В отечественной психологии взаимодействие **рассматривается в контексте совместной деятельности**. По мнению **Галины Михайловны Андреевой**, смысл взаимодействия раскрывается лишь при условии включенности ее в некоторую общую деятельность. В условиях решения конкретных текущих задач жизни и деятельности происходит сближение или изменение взаимных точек зрения и мнений общающихся людей. Заключительным этапом взаимодействия выступает совместная деятельность людей, сопровождающаяся взаимопониманием [1].

Основными регуляторами взаимодействия людей друг на друга являются:

1. психическое заражение;
2. подражание;
3. внушение;

4. убеждение;
5. конформизм;
6. манипуляция.

Заражение – это произвольная передача эмоционального состояния от одного человека другому. Специфика заражения заключается в пассивности субъекта и объекта влияния. Заражение чаще проявляется в неорганизованной группе (толпе), но может возникать и в диаде. Главное условие заражения – легкость идентификации (верующие; болельщики на стадионе и т.п.). Это самый простой способ воздействия, так как обе стороны пассивны.

Подражание – это воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения. Один из самых простых способов воздействия: не нужно убеждать, строить сложную систему аргументации, достаточно самому быть примером. При этом объект влияния активен, субъект может быть как активной, так и пассивной стороной.

Внушение – это способ психологического воздействия, основанный на некритическом восприятии и принятии человеком информации, которая не нуждается в доказательствах и содержит готовые выводы. Внушение предполагает воздействие на чувства человека, а через них и на разум человека. При внушении сначала происходит восприятие информации, содержащей готовые выводы, а затем на ее основе формируются мотивы и установки определенного поведения.

Эффективность внушающего воздействия зависит от способностей субъекта (суггестора) к внушению, связанных с такими его качествами, как: собственная убежденность в том, что внушается; интеллект и находчивость; кругозор; компетентность; отношение к объекту.

Помимо этого успешность внушения зависит от характера внушаемой информации и места внушаемой информации в общем информационном потоке. Если внушаемая информация расположена в начале, то восприимчивость к внушению можно оценить в 50 %, в середине – в 30 %, в конце – 70 %.

Успешность внушения зависит и от используемых слов. Использование слов, смысл которых конкретен, содержание которых легко представить мысленно, повышает эффективность

внушения. Кроме того, следует избегать в речи слов с частицей «не». Одной из важнейших составляющих суггестии является речевая динамика. Доказано, что суггестию речи повышают такие ее параметры, как мягкость и сила голоса, богатство интонационных характеристик, паузы, мимика, экспрессия речи, темп речи. Мимика, жестикуляция воспринимаются как эмоциональная вовлеченность, заинтересованность, что способствует формированию положительного отношения. Звукосочетания способны вызывать определенные эмоции и бессознательно воспринимаются как некоторые образы.

Внушаемость – свойство психики, проявляющееся в ее податливости психологическому воздействию. Связано с рядом индивидуальных и личностных особенностей человека, на которого направлено внушение. В частности с такими особенностями, как:

- возраст (дети более внушаемы, чем взрослые);
- пол (женщины более внушаемы, чем мужчины);
- ряд ситуативных факторов (телесное расслабление, сонливость, утомление, боль, сильное эмоциональное возбуждение, скука, ощущение безвыходности, низкая критичность мышления, некомпетентность в обсуждаемом вопросе, малая степень их значимости для человека, дефицит времени для принятия решения);

- такие личностные особенности, как привычка повиноваться, безответственность, стеснительность, впечатлительность, мечтательность, тревожность, склонность к подражанию, в определенной мере суеверность и религиозность (при условии, что информация не противоречит религиозному мировоззрению);

- жизненный опыт и широта кругозора (по мере накопления жизненного опыта, научных и профессиональных знаний, восприимчивость человека к внушению снижается, в месте с тем и в зрелом возрасте люди в той или иной мере подвержены внушению).

Противоположность суггестии является **контрсуггестия** – сопротивляемость внушению. Она зависит от ряда особенностей интеллектуальной и эмоционально – волевой сфер личности.

Сопrotивляемость внушению подразделяется на намеренную и ненамеренную. Основой ненамеренной сопrotивляемости является свойственная многим людям склонность сомневаться практически во всем.

Намеренная сопrotивляемость внушению действует на осознаваемом уровне психики: объект воздействия сознательно анализирует то, что ему пытаются внушить, сопоставляет информацию со своими знаниями, взглядами, убеждениями.

Помимо ненамеренной и намеренной различают индивидуальную групповую сопrotивляемость; общую и специальную.

Индивидуальная сопrotивляемость – противодействие внушению со стороны одного человека. Установлена положительная зависимость этой разновидности сопrotивляемости от индивидуальных и возрастных особенностей психики (стойкости взглядов и убеждений, богатства жизненного опыта, общей критичности, соотношения между рациональными и эмоциональными сторонами психики).

Групповая сопrotивляемость – сопrotивляемость внушению со стороны группы как целого. Данная разновидность сопrotивляемости зависит от таких характеристик, как качественный состав группы.

Различают также общую и специальную сопrotивляемость. Общая сопrotивляемость зависит от такого качества людей, как критичность по отношению к попыткам внушения. Она широка по спектру действия, но слаба по силе. Специальная сопrotивляемость внушению имеет более узкую сферу действия, но более сильная. Сопrotивляемость внушению изменчива. Один и тот же человек может обнаруживать разную степень сопrotивляемости внушению к разным субъектам внушения и разному содержанию внушаемой информации.

Убеждение – это метод воздействия на сознание людей, обращенный к их собственному критическому восприятию. Основу метода убеждения составляют отбор, логическое упорядочение фактов и выводов.

Метод убеждения ориентирован на интеллектуально-познавательную сферу человеческой психики. Смысл убеждения состоит в том, чтобы с помощью логических аргументов достичь внутреннего согласия человека с определенными

умозаключениями, а затем сформировать и закрепить новые установки или изменить старые.

Убеждая, надо следовать ряду правил: логика убеждения должна быть доступной интеллекту объекта воздействия; убеждение должно быть основано на фактах известных объекту убеждения; помимо фактов необходимо использовать примеры, без их использования трудно убедить тех, кому недостает широты кругозора и развитого абстрактного мышления; информация должна выглядеть максимально правдоподобной; сообщаемые факты и общие положения должны быть такими, чтобы вызвать эмоциональную реакцию у объекта воздействия; для успешного убеждения необходимо одинаковое понимание терминов, понятий и выражений, используемых партнерами по общению; необходимо учитывать индивидуальные особенности убеждаемого. Сама процедура убеждения включает три вида воздействий: информирование, разъяснение, доказательство и опровержение.

В ряде случаев использование убеждения может вызывать так называемый «эффект бумеранга». Он проявляется в том, что убеждение приводит к прямо противоположным результатам. Это возможно в следующих случаях: в случае обилия информации, доводов, доказательств создается эмоциональный барьер, который препятствует принятию убеждающих доводов, хотя внешне человек может сделать вид, что соглашается; в случае сформированное у убеждаемого достаточно прочной установки, содержание которой противоречит новой информации.

Манипуляция – специфический вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения другого к совершению определенного действия, что позволяет добиться своих целей.

Манипулятор сознательно или несознательно применяет разнообразные уловки, цель которых контролировать ситуацию для достижения своих личных целей, удовлетворения собственных потребностей. Манипулятор относится к другим людям как к неодушевленным предметам, используя их как средство достижения личной цели [22].

Специфика манипуляционного воздействия заключается в следующем:

1. Тайный, скрытый характер манипуляционного воздействия. Истинные намерения манипулятора тщательно скрываются.

2. Односторонний выигрыш. Исход манипуляции выгоден только субъекту воздействия (манипулятору) и часто невыгоден и даже вреден для объекта. При манипуляции полностью игнорируются интересы объекта воздействия.

3. Ограничение свободы выбора при сохранении иллюзии свободы у реципиента. Объекту не предоставляется свобода выбора, он загнан в ловушку, при этом ему кажется, что он действует добровольно и самостоятельно принимает решение. Только позже реципиент может понять, что его «использовали», «обманули».

Типов манипуляции много, но есть крайние варианты:

- Активный, когда человек использует разнообразные хитроумные приемы;

- Пассивный, когда человек ничего не делает, демонстрирует беспомощность, но побуждает тем самым других прийти к нему на помощь и выполнить работу за него.

Главное условие эффективности манипуляторного воздействия заключается в актуализации психических автоматизмов (таких структурно-динамических образований, которые автоматически приводят к стандартному и желаемому результату) (слабости, страхи, желания партнера: желание денег, власти, сексуального удовольствия; гордость объекта влияния за собственные успехи или происхождение; переживания по поводу роста, полноты; любопытство, нетерпимость к какому-то типу людей и т.п.). Играя на различных потребностях и интересах адресата, манипулятор всегда добивается своей цели.

Конформизм представляет собой психологическое давление группы на личность, чтобы заставить ее вести себя так, как принято в группе. Специфика заключается в том, что субъектом влияния является группа. Конформизм характерен для организованных групп: групповые нормы по мере их формирования начинают выполнять функции регуляции поведения, члены группы ревностно следят за их выполнением и приме-

няют санкции к тем, чье поведение отклоняется от групповых норм в любую сторону. Основа конформизма – страх изоляции, боязнь быть отвергнутым группой.

Рассмотрим более подробно **факторы, влияющие на эффективность конформного воздействия.**

Во-первых, характеристики группы: объем, структура и отношение группы к личности:

- Минимальный состав для проявления конформизма не мене 3 человек. Сила конформизма повышается по мере роста числа членов группы до тех пор, пока группа является контактной (объем группы).

- Чем выше сплоченность группы, тем сильнее ее давление на отдельную личность.

- Если группа дорожит этой личностью, то давление сильнее (активнее старается «сделать его своим», обратить в свою веру).

Во-вторых, характеристики личности: положение личности в группе, отношение личности к группе, степень податливости личности конформному влиянию

- Чем выше статус, тем ниже конформизм.

- Насколько личность дорожит членством в данной группе, если дорожит – высокий конформизм. Личность может проявлять высокий конформизм в одной группе и низкий конформизм (высокую самостоятельность) – в другой.

- Существуют люди, которые обнаруживают высокую конформность постоянно, в самых различных группах и разных ситуациях – так называемые конформисты.

Уровень конформности личности определяется следующими показателями:

- особенности познавательной, когнитивной сферы: менее развитый интеллект, ригидность мышления;

- особенности эмоционально-волевой сферы: тревожность, безволие;

- сфера самосознания: комплекс неполноценности, низкое самоуважение, неуверенность в себе;

- сфера общения: повышенная озабоченность мнением о себе других людей, пассивность, внушаемость.

В третьих, важное значение имеет содержание норм и ценностей, которые группа стремится навязать личности:

- принципиальные, важные для личности вопросы – низкий конформизм;
- непринципиальные, малозначительные – высокий конформизм.

В случае неэффективности рассмотренных психологических способов воздействия субъект вынужден прибегнуть к власти.

Власть представляет собой любое поведение одного индивида, которое вносит изменение в психику или поведение другого человека.

Выделяют различные **типы власти**:

1. **Власть наказания** основана на блокаде мотивов – влияние через страх перед наказанием. Влияющий может заблокировать какие-то наши потребности, мотивы. Подчинение носит вынужденный характер. Нужно хорошо знать мотивационно-потребностную сферу личности человека, чтобы заблокировать значимый мотив.

2. **Власть вознаграждения.** Власти вознаграждения подчиняются с большим удовольствием, т.к. за послушание получается вознаграждение. Этот тип власти предполагает ориентацию в мотивационной сфере человека. Исполнение этой власти приводит к возникновению привычки.

3. **Законная власть** – влияние через традиции. Законная власть определяется социальным статусом. Подчинение не конкретной личности, а какой-то должности носит безличный характер, влияет через традиции.

4. **Эталонная власть** – влияние через слепую веру. Эталонная власть на 100% личное влияние.

5. **Экспертная власть** – влияние через разумную веру. Экспертная власть основана на уровне информированности, на знаниях влияющего.

Вступая в бесконечное количество различных видов взаимодействия, люди зачастую руководствуются следующими *основными мотивами*:

- максимизации общего выигрыша (мотив кооперации);
- максимизации собственного выигрыша (мотив индивидуализма);

- максимизации относительного выигрыша (мотив конкуренции);
- максимизации выигрыша другого человека (мотив альтруизма);
- минимизации выигрыша другого (мотив агрессии);
- минимизации различий в выигрышах (мотив равенства) [23].

Взаимодействуя с окружающими людьми по разным поводам, человек выбирает стратегии поведения, соответствующие ситуации, поэтому элементом межличностного взаимодействия является также внешнее окружение или *ситуация*. Любой действующий индивид не находится в изоляции. Его окружает материальный мир, социальная и культурная среда. Совокупность *материальных, социальных и культурных условий* и составляет ситуацию, которая выражается в *условиях действия и средствах действия*. Ни один индивид не осуществляет деятельности без учета ситуации, которая входит в систему межличностного взаимодействия через *ориентацию индивидов*. Различают *оценочную и мотивационную ориентацию индивида* на ситуацию. Это означает, что каждый действующий индивид должен оценить свое окружение и с помощью мотивации внести коррективы в цель и методы осуществления межличностного взаимодействия.

Межличностное взаимодействие никогда не происходит мгновенно. Для ее осуществления в сознании действующего лица должно возникнуть достаточно устойчивое побуждение к активности. Любое действие начинается с возникновения у индивида потребности. Потребность актуализирует определенные мотивы. Актуализирующиеся мотивы вызывают интерес. Развитие интереса приводит к появлению у индивида цели. Момент появления цели означает осознание индивидом ситуации и возможность дальнейшего развития субъективной активности, что означает потенциальную готовность к совершению действий. Таким образом, механизм социального взаимодействия состоит из потребности, мотивации и самого действия.

Классификация взаимодействия в основе имеет количественный аспект, то есть ориентируется на количество субъектов, участвующих во взаимодействии. В социальной пси-

хологии различают взаимодействие между: группами, личностью и группой, двумя личностями.

Алексей Николаевич Леонтьев называл две основные черты совместной деятельности: разделение единого процесса деятельности между участниками; изменение деятельности каждого, так как результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности, что на общепсихологическом языке означает, что «предмет» и «мотив» деятельности не совпадают.

Поведение участников совместной деятельности определяется их объективной взаимозависимостью, которая составляет необходимое условие всякого взаимодействия. Но для того чтобы установилось сотрудничество, нужна полная и всесторонняя информация об условиях, задачах, способах решения поставленных задач и других обстоятельствах, связанных с достижением общей цели. Полная информация об условиях деятельности стимулирует сотрудничество и желание помочь друг другу.

Итак, в совместной деятельности необходимы:

- искреннее сотрудничество;
- информированность обо всем, связанном с достижением цели;
- оптимальный стиль поведения.

Психологическое содержание процесса обмена действиями включает в себя три момента:

- учет планов, «созревших в голове другого», и сопоставление их с собственными планами;
- анализ «вкладов» каждого участника взаимодействия;
- осмысление меры включенности во взаимодействие каждого из партнеров.

Существует много классификаций ситуаций взаимодействия. Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий. Различают три основных стиля взаимодействий: *ритуальный, манипулятивный и гуманистический.*

Ритуальный стиль обычно задан некоторой культурой. Его цель – не изменить другого в общении, а поддержать связь с социумом, подкрепить представление о себе как о члене общества в данной ситуации, заявить о своей компетентности в ней. Характерными особенностями ритуального

стиля являются *ненаправленность, неинформированность, бессодержательность, невовлеченность* или *малая вовлеченность партнеров*. При таком общении партнер становится необходимым атрибутом выполнения ритуала.

Манипулятивный стиль имеет целью использовать партнера по общению в своих целях и проявляется, когда цель взаимодействия состоит в намерении управлять, обучать, оказать влияние, навязать свою позицию. Под *манипуляцией* понимают скрытое от адресата побуждение его к изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения манипулятором собственных целей. При манипулятивном стиле важно найти правильный подход к собеседнику, своеобразную тактику, учитывая и его особенности, и наличную ситуацию.

Гуманистический стиль имеет целью не изменение другого, а изменение представлений обоих партнеров относительно объекта взаимодействия. Относительно же друг друга целью выступает взаимная поддержка. Данный стиль позволяет удовлетворить потребность в понимании, сочувствии, сопереживании. Гуманистический стиль предполагает соответствующее осознание и даже переживание ситуации взаимодействия.

При анализе взаимодействия имеет значение и тот факт, как осознается каждым участником его вклад в общую деятельность: именно это осознание помогает ему корректировать свою стратегию. Очевидно, что от меры понимания партнерами друг друга зависит успешность стратегии и тактики совместных действий.

По теории интеракционизма развитие личности осуществляется при общении индивида с членами определенной группы в ходе совместной деятельности. Действия каждого индивида ориентированы на другого человека и зависят от него.

Психологическая совместимость – фактор успешного общения субъектов, заключающийся в сочетании людей, которое осуществляет их максимально возможную взаимозаменяемость и взаимодополняемость. А.Б. Добрович выделил качества человека, которые наиболее ярко проявляются при взаимодействии с другими людьми и влияют на психологиче-

ские характеристики общения: интроверсия – экстраверсия, мобильность – ригидность, доминантность – недоминантность.

К.Г. Юнг первый описал экстраверсию и интроверсию как основные жизненные установки человека. Экстравертированному типу личности свойственны направленность на окружающих, гибкость поведения, общительность. Интровертированному присуще стремление к уединению, интерес к собственному внутреннему миру.

Мобильность и ригидность – качества, определяющиеся типологическими свойствами высшей нервной деятельности и темпераментом. Мобильные люди динамичны и выразительны, ригидные предпочитают устойчивость и стабильность во всем.

При взаимодействии доминантного и недоминантного собеседников возникает проблема психологического подавления одного человека другим. Процесс взаимодействия людей состоит из функциональных единиц взаимодействия – актов, или действий. Акт как единицу поведения человека первым стал изучать Дж. Мид. Каждое действие можно рассматривать как единицу общения. Действие состоит из 4 фаз: побуждения, уточнения ситуации, непосредственного действия и завершения.

Любое взаимодействие включает в себя большое количество действий, складывающихся в систему поведения. Согласно этому выделено два показателя:

- внимание человека к интересам других людей;
- внимание к собственным интересам.

По соотношению направленности на себя и на партнера можно судить о стратегии взаимодействия человека – совокупность доминирующих особенностей поведения в отношениях с другими людьми, которые проявляются в различных или иной ситуациях. Выделяют следующие стратегии взаимодействия: соперничество, компромисс, сотрудничество, приспособление и избегание (Р. Блейк, К. Томас) [24].

Основные модели интеракционизма

В отличие от информационного подхода, рассматривающего общение как трансакции (коммуникационные акты) по передаче информации (отдельные коммуникационные акты), в интеракционизме общение рассматривается как ситуа-

ция совместного присутствия, которая взаимно устанавливается и поддерживается людьми при помощи различных форм поведения и внешних атрибутов (внешности, предметов, обстановки).

Управление такой ситуацией и ее поддержание происходит относительно независимо от намерений участвующих индивидов. Однако пока участники воспринимают присутствие и поведение друг друга в ситуации, они не могут избежать постоянной координации поведения по отношению друг к другу.

Интеракционный подход признает, что взаимодействие включает обмен сообщениями. Большой интерес представляет организация поведения. В рамках рассматриваемого подхода был разработан ряд теоретических моделей, которые объясняют главный вопрос: какими способами/путями структурируются и управляются ситуации социального присутствия при помощи средств поведения.

Условно можно выделить следующие модели:

1. Лингвистическая модель предложена в начале 60-х гг. XX в. (Р. Бедвистел, 1970) для невербального общения. Основное положение модели – все взаимодействия образуются и комбинируются из одного и того же ограниченного набора, состоящего из 50–60 элементарных движений и поз тела человека. Существует предположение, что поведенческие акты, сформированные из элементарных единиц, организуются по аналогии с последовательностью звуков в словах, предложениях и фразах.

2. Модель социального навыка (М. Аргайл, А. Кендон, 1967). Межличностные транзакции, подобно другим видам социальных умений и навыков (вождение автомобиля, танцы, игра в карты), иерархично организуются и формируются посредством серии простых, целенаправленных, но часто пробных и допускающих двойное толкование шагов, т. е. высказывается идея обучения общению в самом общении.

3. Равновесная модель (М. Аргайл, Дж. Дин, 1965) опирается на то, что взаимодействующие индивиды всегда стремятся поддержать определенный баланс различных форм своего поведения в связи с присутствием и активностью

других лиц. Любое изменение в использовании поведения типа Х обычно компенсируется соответствующими изменениями в использовании поведения типа У и наоборот (диалог-монолог, вопрос-ответ).

4. Программная модель социального взаимодействия (А. Шефлен, 1968) утверждает, что общая структура межличностной встречи или ситуации взаимодействия (синхронная и диахронная) порождается благодаря действию трех видов программ:

- первый вид координирует движения;
- второй – контролирует изменение видов активности индивидов в ситуации, когда возникают помехи или неопределенности;
- третий вид программа модифицирует сами процедуры изменений, т.е. управляет комплексной задачей метаобщения.

Программы усваиваются индивидами по мере обучения функционированию в качестве полноценных членов конкретной группы, сообщества и культуры; также они позволяют организовывать разнородный поведенческий материал в осмысленные и подходящие взаимоотношения.

Именно содержательный контекст конкретной ситуации, конкретная задача и конкретная социальная организация «запускают» действие конкретной программы

5. Системная модель (А. Кендон) рассматривает взаимодействие как конфигурацию систем поведения, каждая из которых управляет отдельным аспектом межличностной транзакции. До настоящего времени идентифицированы и проанализированы две системы:

- первая – система поведения, управляющая обменом речевых высказываний;
- вторая – система поведения, управляющая использованием пространства и территории взаимодействия.

6. Реляционный подход (Р. Бедвиссел, Г. Бэйтсон). Основное положение состоит в том, что социальный контекст и человеческая среда не образуют условия и обстоятельства, в которых преобразуется информация и происходит межличностное взаимодействие, а являются самим общением как таковым и понимаются как системы взаимоотношений.

Другими словами, термин «общение», «коммуникация» – это обозначение общей системы взаимоотношений, которые люди развивают друг с другом, с общиной и средой обитания, в которой они живут. Любое изменение какой-либо части этой системы, вызывающее изменение других частей, называется «информацией».

Согласно этому подходу, нельзя сказать, что люди, животные, другие организмы вступают в общение (информационный подход) или участвуют в нем (интеракционный подход), поскольку они уже являются неотъемлемой частью глобальной экосистемы взаимоотношений. Они включаются в эту систему с момента рождения и не покидают ее до момента смерти.

Наиболее интересные и важные исследования, проведенные на основе реляционного подхода, были осуществлены в области психопатологии. В частности, была предложена реляционная объяснительная модель общения больного шизофренией [27].

Транзактная модель взаимодействия Э. Берна

Создателем транзактного анализа является американский психиатр Э. Берна. Согласно его концепции, человек запрограммирован «ранними решениями» в отношении жизненной позиции. Он проживает свою жизнь по «сценарию», написанному при активном участии его близких, прежде всего родителей, принимает решения в настоящем, основанные на стереотипах, которые когда-то были необходимы для его психологического выживания, но теперь чаще всего бесполезны.

Транзактный анализ включает:

1. структурный анализ – анализ структуры личности;
2. анализ транзакций – вербальных и невербальных взаимодействий между людьми;
3. анализ психологических игр – скрытых транзакций, приводящих к желаемому исходу (выигрышу);
4. анализ сценария (скрипт-анализ) – индивидуального жизненного сценария, которому человек невольно следует.

Структура личности характеризуется наличием трех состояний «Я»: Родитель, Ребенок, Взрослый. При взаимодей-

ствиях (транзакциях) людей могут включаться различные Я-состояния.

Различают дополнительные, перекрестные и скрытые транзакции. Дополнительными называются транзакции, соответствующие ожиданиям контактирующих людей и отвечающие здоровым человеческим отношениям. Такие взаимодействия не конфликтогенны и могут продолжаться неограниченное время. Стимул и ответная реакция при таком взаимодействии изображаются параллельными линиями. Примером транзакции «Взрослый – Взрослый» может служить беспристрастный разговор с целью получить информацию: «Вы не слышали, какая погода ожидается завтра?» – «Обещают дождь». Типичный разговор между двумя Родителями, обремененными предрассудками, звучит примерно так: «Нынешняя молодежь думает только о развлечениях». – «Еще бы! Ведь они живут на всем готовом!» Взаимодействие «Родитель–Ребенок» может быть проиллюстрировано следующим диалогом между супругами: «Что-то мне нездоровится сегодня. Кажется, у меня температура». – «Тогда ложись в постель, я приготовлю тебе чай с лимоном и дам аспирин».

Конфликтотенной способностью обладают перекрестные транзакции. В этих случаях на стимул дается неожиданная реакция, активизируется неподходящее состояние «Я». Классическим является пример Берна «Запонки». Муж не может найти запонки и спрашивает у жены: «Ты не знаешь, где мои запонки?». Это вопрос Взрослого, ждущего информации, и параллельный дополнительный ответ был бы таким: «Посмотри в верхнем ящике гардероба». Однако если у жены был тяжелый день, то она может сказать: «Куда положил, там и возьми». Стимул исходит от Взрослого, но жена вернула ответ от Родителя. Стимул и реакция пересеклись. Коммуникация прекращается: муж и жена больше не могут говорить о запонках, сначала они должны выяснить, почему он никогда не кладет вещи на свои места. Если бы ответ жены исходил от Ребенка («Вечно я у тебя во всем виновата!»), образовался бы тот же тупик. Такие перекрестные транзакции начинаются взаимными упреками, колкими репликами и заканчиваются хлопаньем дверью и громким выкриком: «Это все из-

за тебя!» (название одной из психологических игр, описанных Берном).

Скрытые транзакции отличаются тем, что включают более двух состояний «Я», т.к. сообщение в них маскируется под социально приемлемым стимулом, но ответная реакция ожидается со стороны эффекта скрытого сообщения, что и составляет суть психологических игр. Когда продавец машин, улыбаясь, говорит своему клиенту: «Это наша самая великолепная спортивная модель, но она, наверное, слишком дорога для вас», – то его слова могут быть восприняты как Взрослым, так и Ребенком клиента.

Когда их слышит Взрослый, ответ может быть таким: «Да, вы правы, учитывая то, сколько я получаю». В то же время Ребенок может ответить: «Я беру ее – это как раз то, что я хочу». Наиболее тонкие обманные ходы строятся с учетом человеческой потребности в признании. Психологическая игра представляет собой серию следующих друг за другом дополнительных скрытых транзакций с четко определенным и предсказуемым исходом. Она набор транзакций со скрытой мотивацией, серия ходов, содержащих ловушку, подвох. В качестве выигрыша выступает какое-либо определенное эмоциональное состояние, к которому игрок бессознательно стремится. Это далеко не всегда позитивное чувство, удовольствие или радость, чаще это неприятные ощущения, которые для игрока являются «любимыми» и которые он «коллекционирует». Например, в игре «Ударь меня» один из участников пытается вызвать у своего партнера неуважительную к себе реакцию. В книге Берна «Игры, в которые играют люди» (1964) описываются десятки игр. Их исполняют из Родительского состояния «Я», когда повторяют игру родителей; из Взрослого Я-состояния, когда они сознательно рассчитаны; из Детского Я-состояния, когда они основаны на ранних переживаниях, решениях и психологических позициях, которые ребенок занял в отношении себя и других в детстве.

Сценарий – жизненный план, напоминающий спектакль, который личность вынуждена играть. Он зависит от позиций, принятых в детстве, и записывается в детское Я-состояние через транзакции, происходящие между родителями и ребенком. Игры, в которые играют люди, являются частью сценария

рия. Осознав свои позиции и игры, личность может понять свой жизненный сценарий. Анализ его является основной целью транзактного анализа. По Э. Берну, почти вся человеческая деятельность запрограммирована жизненным сценарием, начинающимся в раннем детстве.

Первоначально сценарий пишется невербально, затем дети получают от родителей вербальные сценарные сообщения, которые могут относиться к общему жизненному плану («ты станешь знаменитым», «ты неудачник, ты никогда ничего не достигнешь»), а могут касаться различных сторон жизни человека: ребенку предписывается профессиональный сценарий («ты настоящий артист»), сценарий относительно своего пола и женитьбы-замужества («ты такой хилый, ты никогда не станешь настоящим мужчиной», «не рассчитывай со своими данными выйти замуж»), относительно образования, религии, спорта, увлечений и т.п. При этом родительские сценарные сообщения могут быть конструктивными, деструктивными (в крайних случаях – ведущими к самоубийству) и непродуктивными. По Э. Берну, в каждом ребенке скрывается «принц» или «принцесса», но уже в самом начале жизни некоторые дети получают от значимых для них людей сообщения, содержащие в той или иной форме пренебрежение, что и вынуждает детей действовать ниже своих реальных способностей. Они становятся «лягушками», вместо того чтобы быть «принцами», которыми рождены («принц» и «лягушка» – аналогии, взятые Берном из сказки о «Царевне-лягушке») [28].

2.4. Перцептивная сторона общения

Понятие социальной перцепции во многом определяется понятием образа, поскольку сущность социальной перцепции состоит в образном восприятии человеком себя, других людей и социальных явлений окружающего мира.

Перцепция – это процесс и результат восприятия человеком явлений окружающего мира и самого себя.

Социальная перцепция – восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп, социальных общностей. При изучении перцеп-

тивной стороны общения используется специальный концептуально-терминологический аппарат, включающий ряд понятий и определений и позволяющий анализировать разные аспекты социальной перцепции в процессе общения. Во-первых, общение невозможно без определенного уровня понимания (а точнее – взаимопонимания) общающихся субъектов.

В случае общения объектом познаваемой реальности является другой человек, партнер по общению. При этом понимание можно рассматривать с двух сторон: как отражение в сознании взаимодействующих субъектов целей, мотивов, эмоций, установок друг друга; и как принятие этих целей, позволяющих устанавливать взаимоотношения. Поэтому в общении целесообразно говорить не о социальной перцепции вообще, а о межличностной перцепции или восприятии, а некоторые исследователи больше говорят не о восприятии, а о познании другого.

Межличностное восприятие – процесс восприятия внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретация и прогнозирование на этой основе его поведения и поступков. Эта проблема продуктивно изучается А.А. Бодалевым.

Социальное восприятие включает межличностное, межгрупповое и самовосприятие. Социальный перцептивный процесс имеет две стороны: объективную и субъективную. Процессы социального восприятия существенно отличаются от восприятия не социальных объектов тем, что социальные объект не являются пассивными и безразличными по отношению к субъекту восприятия. В определенном смысле *восприятие* – это интерпретация. Но интерпретация другого человека или группы всегда зависит от предшествующего социального опыта воспринимающего, от поведения объекта восприятия в данный момент, от системы ценностных ориентаций и от многих других факторов.

Механизмы социальной перцепции

Основными механизмами взаимопонимания в процессе общения являются идентификация, эмпатия, рефлексия, межличностная аттракция и каузальная атрибуция.

1. **Эмпатия (сопереживание)** – понимание на уровне чувств;

2. **Аттракция (привлечение)** – это процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, результатом чего является формирование межличностных отношений.

3. **Каузальная атрибуция** – механизм интерпретации поступков и чувств путем выяснения причин поведения человека.

4. **Идентификация** – это мысленный процесс уподобления себя партнеру по общению с целью познать и понять его мысли и представления.

5. **Рефлексия** – это осмысление индивидом того, как он воспринимается и понимается партнером по общению.

6. **Эффекта Ореола** – мешает видеть действительные черты партнера по взаимодействию

7. **Стереотипизация** – некоторый устойчивый образ какого-либо явления [1].

Автором теории каузальной атрибуции является *Фриц Хайдер*. Теория каузальной атрибуции основывается на трех тезисах.

1. Любой человек старается осознанно или неосознанно объяснить свои или чужие поступки.

2. Все поступки людей закономерны.

3. Причинные объяснения всегда оказывают существенное влияние на сознание людей.

Процесс приписывания зависит от двух показателей: от степени типичности поступка и от степени социальной «желательности» или «нежелательности». В первом случае имеется в виду тот факт, что типичное поведение предписано образцами и поэтому легче поддается интерпретации. Уникальное же поведение допускает множество различных интерпретаций и, следовательно, дает простор приписыванию его причин и характеристик. Так же и во втором случае, социально «желательное» поведение соответствует социальным и культурным нормам и поэтому легко и однозначно объясняется. При нарушении норм диапазон возможных объяснений расширяется.

Процессы каузальной атрибуции подчиняются следующим закономерностям, которые оказывают влияние на понимание людьми друг друга:

1. Те события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему, обычно рассматриваются как его возможные причины.

2. Если тот поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-нибудь уникальное событие, то мы склонны именно его считать основной причиной совершенного поступка.

3. Неверное объяснение поступков людей имеет место тогда, когда есть много различных возможностей для их интерпретации и человек, предлагающий свое объяснение, волен выбирать устраивающий его вариант.

4. *Фундаментальная ошибка атрибуции* проявляется в тенденции наблюдателей недооценивать ситуационные влияния на поведение других людей и переоценивать диспозиционные влияния. Поведение других людей мы склонны объяснять их диспозициями, их индивидуальными особенностями личности и характера, а свое поведение склонны объяснять, как зависящее от ситуации.

5. Культура также влияет на ошибку атрибуции. Например, западное мировоззрение склонно считать, что люди, а не ситуации являются причиной событий [5].

Различают поведение *установочное* и *обстановочное*. Установочное поведение регулируется на основании тех психологических установок, которые были использованы при воспитании индивида его родителями, опекунами, обществом, к которому он принадлежит. Установочные барьеры помогают или мешают человеку достичь личных целей, выполнить обещания. Многие установки становятся устаревшими в данное время и могут быть опасными для человека. Поэтому психологи рекомендуют родителям более серьезно относиться к воспитанию своих детей. Обстановочное поведение в основном регулируется ситуационным фактором и зависит от самих ее участников.

Рассмотрим такой аспект, как *межличностная аттракция*, которая формируется из положительного эмоционального отношения людей друг к другу. Главные исследовательские ра-

боты по изучению межличностной аттракции Якоба Морено и *Теодора Ньюкомбома*. *Межличностная аттракция* представляет собой механизм восприятия другого человека, возникающий на основе устойчивого положительного чувства, которое способствует формированию привязанности, дружеских чувств, симпатии или любви. Следует учесть, что под аттракцией понимают, как процесс, так и результат формирования привлекательности какого-либо человека для воспринимающего. Леонид Яковлевич Гозман выделяет в понятии межличностной аттракции три аспекта: аффективный компонент, отношение (то есть мотивационно-волевой и поведенческий компоненты) и оценки другого человека (когнитивный компонент). Изучение межличностной аттракции является одной из ключевых тем исследований социальной психологии, и посвящены главным образом выяснению факторов, обуславливающих появление положительных межличностных отношений.

Факторы, влияющие на социальное восприятие

Особенности воспринимающего зависят от его объективных и субъективных характеристик. Они влияют на глубину, всесторонность, объективность и скорость познания другого человека. К ним относятся: пол, возраст, национальность, темперамент, социальный интеллект, психические состояния, состояние здоровья, установки, опыт общения, профессиональные и личностные особенности.

Пол. Существенно влияют на процесс познания половые различия. Женщины по сравнению с мужчинами точнее идентифицируют эмоциональные состояния и межличностные отношения, достоинства и недостатки личности, более предрасположены к проникновению во внутренний мир собеседника. У них выше показатели социально-психологической наблюдательности, хотя мужчины точнее определяют уровень интеллекта собеседника.

Возраст. На точность восприятия и понимания влияет возраст. Подростки и юноши в первую очередь обращают внимание на физические данные и экспрессивные характеристики. По мере освоения психологических понятий и жизненного опыта они начинают разносторонне восприни-

мать и оценивать людей. Воспринимающий точнее определяет возраст лиц, который приближается к нему по годам, и чаще ошибается в случае большой разницы лет. С возрастом легче дифференцируются отрицательные эмоциональные состояния (А.А. Бодалев). Зрелые люди могут понять как подростков, так и престарелых. Дети и подростки часто не в состоянии понять взрослых и адекватно их оценить.

Национальность. Человек воспринимает окружающий его мир через призму своего национального образа жизни, т.е. через сформировавшиеся у него этнические обычаи, традиции, привычки и пр. В этом просматривается «внутренняя структура личности», связанная с этнической субкультурой. «Характер восприятия в межнациональном общении, как самих людей, так и тех отношений, которые складываются между ними, как представителями разных наций, более нюансирован, чем в однонациональной среде» (Р.С. Хабибуллин). Если воспринимающий имеет опыт общения с представителями разных этносов, то влияние национальности на формирование представления о воспринимаемом будет сказываться меньше.

Темперамент. Экспериментально было установлено, что чем выше экстравертированность воспринимающего, тем он точнее опознает экспрессивные характеристики и меньше принимает во внимание ситуацию, в которой находится. Интроверты же проявляют недоверие к экспрессивным характеристикам, они более точны в оценках воспринимающих и оперируют представлениями о наиболее вероятных состояниях объекта. По мнению ряда исследователей, экстраверты – смотрят, интроверты – думают. Необщительные и эмоционально неустойчивые люди лучше распознают отрицательные эмоциональные состояния (А.А. Бодалев). Экстравертов интересует внешняя сторона поведения, физические компоненты облика личности и другие моменты, в которых содержится информация, сходная с данными, присущими им самим. Часто в других людях они пытаются найти, прежде всего, самих себя, пренебрегая иногда информацией о личностных особенностях объекта, если расценивают его как неинтересного для себя человека.

Социальный интеллект. Более точно определяют различные психические состояния и межличностные отношения

те люди, которые развиты и имеют более высокий уровень социального интеллекта. Под ним понимают способность личности, основанную на специфике познавательных процессов, эмоционального и социального опыта, понимать себя, других людей и прогнозировать их поведение (Е.С. Емельянов). Социальный интеллект имеет общую структурную базу с когнитивным развитием и эмоциональными основами нравственности. Его можно определить как «дальновидность в межличностных отношениях» (Э. Торндайк) и «практически-психологический ум» (Л.И. Уманский).

Психическое состояние. Усталость или энергичность, сосредоточенность или рассеянность, — эти и другие психические состояния бессознательно сказываются на формировании образа воспринимаемого.

Состояние здоровья. Как свидетельствуют результаты исследований по психиатрии и медицинской психологии, состояние здоровья воспринимающего сказывается на процессе познания других людей. Так, невротики по сравнению с шизофрениками точнее оценивают психические состояния и межличностные отношения людей.

Установки. Известен эксперимент А.А. Бодалева: в разных группах испытуемых перед предъявлением им фотографии одного и того же лица давались разные установки. При установке «преступник» испытуемые характеризовали человека на фотографии как «зверюгу» с «бандитским подбородком», «опустившегося», а при установке «герой» они описывали «молодого человека с волевым и мужественным лицом».

Из зарубежных экспериментов известны полярные характеристики одного и того же лица, представленного в первом случае как предпринимателя, а во втором — как финансового инспектора. Установка воспринимать других людей с определенной для данного человека позиции может быть устойчивой и колеблется в пределах отнегативно-жесткой (эффект ожесточения) до мягкой и доброжелательной (эффект снисходительности). В силу этого в описание воспринимаемого привносятся эмоционально положительные или отрицательные характеристики.

Опыт общения аккумулирует контакты субъекта с представителями разных социальных групп. Чем больше

и разнообразнее были контакты с людьми у субъекта, тем точнее он воспринимает окружающих.

Профессиональная деятельность. Разные виды трудовой деятельности предполагают разный объем общения с людьми. Общественные профессии (педагоги, юристы, переводчики) активно формируют социально-психологическую компетентность. Связь между профессией, опытом общения и межличностной перцепцией раскрыта во многих экспериментах (А.А. Бодалев).

Личностные особенности. Понимание себя и адекватная самооценка влияют на процесс познания других людей. Экспериментально установлено, что лица, уверенные и объективно относящиеся к себе, в большинстве случаев оценивают других людей как доброжелательных, расположенных к ним. Неуверенные же в себе люди часто воспринимают окружающих лиц как тяготеющих к холодности и не расположенных к ним (А.А. Бодалев). Самокритичность позволяет более адекватно воспринимать окружающих людей. Авторитарные испытуемые по сравнению с демократически расположенными высказывают более жесткие суждения о воспринимаемых лицах. Люди, которые по психической организации являются более сложными и сенситивными, глубже и обстоятельнее описывают и оценивают воспринимаемых лиц.

В зависимости от видов ощущений, с помощью которых люди получают основную информацию (при восприятии человека человеком), нейролингвистическое программирование классифицирует людей на визуалов, аудиалов и кинестетиков.

Визуалы предпочитают зрительно фиксировать информацию о воспринимаемом человеке.

Аудиалы обращают внимание на содержание речевых высказываний собеседника.

Кинестетики через состояние своего тела и различные движения партнера стремятся изучить его и эмоционально прочувствовать объект.

При оценке и интерпретации психологических характеристик воспринимаемого субъекта важно учитывать многозначность происхождения сигналов, информирующих о физическом и социальном облике познаваемого человека. При этом нужно иметь в виду, что он может сознательно организовывать свою

самоподачу (самопрезентацию), чтобы произвести на субъекта познания нужное впечатление [5].

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение общению.
2. Какие выделяют виды общения?
3. Какие выделяют функции общения?
4. Дайте характеристику коммуникативной стороне общения.
5. Дайте характеристику интерактивной стороне общения.
6. Раскройте основные зоны дистанции в процессе общения.
7. Какие выделяют коммуникативные барьеры?
8. Какие вы знаете основные регуляторы взаимодействия людей друг на друга?
9. В чем суть теории Э. Берна?
10. Какие вы знаете механизмы и каналы восприятия?

Итоговый тест по главе 2

1. Коммуникация – это:
 - а) обмен информацией между общающимися индивидами;
 - б) организация взаимодействия между общающимися индивидами;
 - в) процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению;
2. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:
 - а) жесты, мимику, пантомимику;
 - б) качество голоса, его диапазон, тональность;
 - в) организация пространства и времени общения;
3. Один из самых простых способов понимания другого человека, уподобление ему, отождествление с ним себя – это:
 - а) идентификация;
 - б) эмпатия;
 - в) рефлексия;

4. Процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению в структуре общения представлен следующей стороной:

- а) коммуникативной;
- б) интерактивной;
- в) перцептивной;

5. Невербальная коммуникация включает в себя все нижеследующие системы, за исключением:

- а) визуального контакта;
- б) организации пространства и времени;
- в) эффектов восприятия;

6. Заражение, внушение, подражание – это:

- а) способы регуляции;
- б) способы воздействия;
- в) способы исследования;

7. Общение как взаимодействие представляет собой одну из следующих сторон деятельности:

- а) коммуникативную;
- б) интерактивную;
- в) перцептивную;

8. Один из подходов к описанию взаимодействия в процессе общения – транзактный анализ – был разработан ученым:

- а) Я. Щепаньским;
- б) Э. Берном;
- в) Э. Холлом;

9. Действие, перешедшее в категорию неосознаваемых после ряда сознательных тренировок, называют

- а). привычкой;
- б). навыком;
- в). Рефлексом;

10. Межличностное взаимодействие – это:

а) случайные или намеренные, частичные или публичные, продолжительные или кратковременные, вербальные или невербальные контакты и связи двух или более человек, которые вызывают взаимные изменения в их поведении, деятельности, отношениях;

б) сложный многоплановый процесс установления и развития контактов в связи между людьми, которые порождает

ется потребностями общей деятельности, и входит в обмен информацией и создания единой стратегии взаимодействия;

в) процесс непосредственного или опосредствованного влияния многих объектов один на другой, который порождает их взаимную обусловленность и своеобразный характер отношений;

ГЛАВА 3. СОЦИАЛЬНАЯ ГРУППА, КАК ОБЪЕКТ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

3.1. Классификация социальных групп

Социальная группа – любая совокупность людей, рассматриваемая с точки зрения

их общности. Цели, общие нормы, санкции, групповые ритуалы, отношения, совместная деятельность, вещная среда и так далее – эти феномены выступают в качестве особых компонентов социальной группы, определяющих меру ее устойчивости. Менее устойчивые социальные группы не являются основными в жизни человека, хотя он и может находиться в них продолжительное время. Семья, школьный класс, друзья и профессиональный коллектив – наиболее значимые для личности социальные группы.

Основные признаки социальной группы:

1. наличие интегральных психологических характеристик, таких как общественное мнение, психологический климат, групповые нормы, групповые интересы и так далее, которые формируются с возникновением и развитием группы;

2. существование основных параметров группы как единого целого: композиция и структура, групповые процессы, групповые нормы и санкции. Композиция представляет собой совокупность характеристик членов группы, важных с точки зрения ее анализа как целого.

Композиция группы представляет собой совокупность характеристик членов группы, важных с точки зрения ее анализа как целого. **Структура** группы рассматривается с точки зрения тех функций, которые выполняют отдельные члены группы, а также с точки зрения межличностных отношений в ней.

Типологии выделяются по количеству человек и по уровню развития. По количеству членов выделяют *большие группы, малые группы и микрогруппы*. Состав микрогрупп включает три или два человека (соответственно, триады и диады). В социальной психологии они обычно рассматриваются через межличностные отношения неформальной структуры. Основными связующими факторами данных групп являются чувства дружбы, любви, сим-

патии, общее дело. Большие группы изучаются с точки зрения массовидных явлений психики и интегральных психологических феноменов, возникающих в толпе, аудитории, публике.

Малая группа – такая группа, участники которой лично знают друг друга. Все значимые в жизни человека группы – малые группы. Ведущими факторами, объединяющими группу, выступают совместная деятельность и общая цель. Малую группу часто обозначают как первичную, поскольку она является ближайшей средой формирования личности, влияющей на потребности, социальную активность и психологическое состояние человека. Значимость малой группы определяется устремлениями индивида. Если он ориентируется на нормы, ценности и мнения членов группы, то она относит себя, как с эталоном, определяющим нормы. Группа в данном случае является источником социальных установок и ценностных ориентаций субъекта.

Ориентируясь на референтную группу, человек оценивает себя, свои поступки, образ жизни и идеалы. *Референтная группа* имеет две основные социальные функции: нормативную и сравнительную. По уровню развития выделяют группы *неорганизованные* или *слабо организованные*, с низким индексом сплоченности (ассоциации, диффузные группы) и группы *высокого* уровня развития (коллективы).

В *ассоциации* отсутствует объединяющая совместная деятельность, требующая соответствующей организации, однако есть некоторый уровень сплоченности, определяемый совместным общением индивидов. В *диффузной* группе отсутствуют и сплоченность, и организация, и совместная деятельность.

Важным показателем уровня развития группы выступает ценностно-ориентационное единство, определяемое степенью совпадения позиций и оценок ее членов по отношению к общей деятельности и важным ценностям группы. Группы рассматривают с точки зрения отношения к социуму: позитивного – про социальные, негативного – асоциальные. Любой коллектив является хорошо организованной про социальной группой, поскольку ориентирован на пользу обществу.

Хорошо организованная асоциальная группа называется *корпорацией*. Корпорация характеризуется обычно замкнутостью, жесткой централизацией и авторитарным управлением, противопоставлением своих узких интересов общественным.

Проблема индивидуализма и коллективизма связана с проблемой личностной автономии человека в группе. В процессе социализации и воспитания у субъекта развивается характерологическое качество конформности либо нонконформизма [1].

Конформность – это зависимость человека от группы, ее влияние на принимаемые им решения. Такая зависимость имеет разные степени выраженности – от полного подчинения индивида группе до личностной автономии. Конформизм может проявляться не только в рамках конкретной группы, но и в рамках общества, когда его давление достигает столь высокой степени, что люди боятся проявить свою индивидуальность и меняют свой образ мыслей в соответствии с общественными стандартами (рис. 4).



Рисунок 4. Классификация групп по Г.А. Андреевой

Слабое влияние группового давления определяется как нонконформизм. Нонконформизм не имеет ничего общего с негативизмом (конформизмом наоборот), поскольку негативизм проявляется в стремлении человека обязательно поступить вопреки правилам, и в этом смысле он зависит от групповых норм. Нонконформист имеет свой независимый взгляд на явления окружающего мира и доверяет своему мнению.

Социально-психологический климат рабочей группы существенным образом зависит от ее структуры. *Структура коллектива*, т.е. реально существующая совокупность взаимоотношений членов группы, возникающая в процессе совместной деятельности, исследуется на двух уровнях – формальном

и неформальном. *Формальная структура* связана с должностным статусом членов группы, упорядоченными служебными отношениями, то неформальная структура складывается на основе отношений, обусловленных психологическими особенностями членов коллектива. Становление *неформальной структуры* определяется наличием как объективных, так и субъективных факторов. К первым можно отнести обусловленную характером и графиком работы возможность контактов между членами группы, а также оптимальный по количеству и половозрастной структуре состав группы, позволяющий удовлетворить потребность в межличностном общении. Субъективные факторы зависят от личности руководителя, индивидуальных особенностей сотрудников. Умение сплачивать коллектив, психологическая совместимость, удовлетворенность условиями труда, своим статусом и ролью сказываются на образующихся стихийно дружеских связях, взаимных симпатиях и антипатиях.

3.2. Психология малых социальных групп, их структурные характеристики. Положение индивида в группе

В основном жизнь человека проходит в малых группах (в семье, компаниях сверстников, учебных и трудовых коллективах). Именно в таких группах происходит формирование личности и проявляются ее качества. Малая группа опосредствует связи человека с обществом, трансформируя оказываемое на него воздействие.

Малая группа – это небольшое по размеру объединение индивидов на основании общего для них качества или признака.

На протяжении всей истории социальной психологии малые группы были основным объектом эмпирических исследований и лабораторных экспериментов.

Центральный психологический феномен, характеризующий малую группу как предмет социально-психологического исследования, – **психологическая общность**.

Основными ее критериями выступают:

- явления сходства и общности индивидов, входящих в малую группу (общность мотивов, целей, ценностных ориентаций и социальных установок);
- идентификация индивидов со своей группой (осознание принадлежности к данной группе, чувство «Мы»);
- осознание членами группы имеющихся между ними сходства и общности, а также отличий «своей» группы от других групп;
- наличие социально-психологических характеристик, которые присущи группе в целом, а не отдельным ее индивидам, например, таких, как сплоченность, социально-психологический климат и др. [1].

За *нижнюю границу* размеров малой группы большинство специалистов принимают три человека. Это связано с тем, что в случае отсутствия согласия в группе из двух человек не могут формироваться групповые социально-психологические феномены, поэтому диадку рассматривают как специфическую разновидность малой группы. *Верхняя граница* малой группы определяется не столько ее количественными, сколько качественными характеристиками, например, *контактностью*, т.е. возможностью каждого члена группы регулярно воспринимать друг друга, вступать в непосредственный контакт и общаться с другими ее представителями.

Различные **классификации малых групп** относятся не к специально создаваемым для проведения исследований лабораторным группам, а к реальным малым группам, возникающим естественным способом. Среди реально существующих малых групп наиболее важным представляется выделение *формальных* и *неформальных* групп, предложенное американским психологом Элтоном Мэйо.

К **формальным малым группам** относятся первичные подразделения социальных организаций и институтов (трудовые, учебные и т.д.). Это группы, членство и взаимоотношения в которых определяются официальными предписаниями.

Неформальные малые группы – это объединения людей, возникающие на основе внутренних, присущих самим индивидам потребностей в общении, принадлежности, понимании, симпатии и любви. Примерами таких групп являются дружеские

компании, неформальные объединения людей, связанных общими интересами, увлечениями.

По времени существования выделяют группы *временные* и *постоянные*.

Основными **качественными характеристиками** малой группы являются ее *композиция* и *структура*.

Композицией называется совокупность индивидуальных особенностей членов группы, характеризующих ее как целое.

Выбор параметров, по которым определяется композиция группы, зависит от конкретных задач исследования. Наиболее часто выделяются такие критерии, как пол, возраст, образование, национальная принадлежность, социальное положение.

Структура группы – это совокупность связей, складывающихся в группе между отдельными индивидами или микрогруппами как элементами данной группы.

Наиболее часто выделяют структуру *функциональных связей*, т.е. отношений, определяемых характером распределения функций между членами группы, и структуру *эмоциональных связей*, или межличностных отношений.

В социально-психологических исследованиях малых групп выделяют и анализируют социометрическую и коммуникативную структуры, а также структуру власти и влияния.

Социометрическая структура группы – это совокупность связей между ее членами, характеризующихся взаимными предпочтениями и отвержениями, выявленная по результатам социометрического теста Дж. Морено. В основе социометрической структуры группы лежат эмоциональные отношения симпатии и антипатии.

Коммуникативная структура группы – это совокупность связей между ее членами, характеризующихся процессами приема и передачи циркулирующей в группе информации. Основные характеристики коммуникативной структуры: положение, которое занимают члены группы в системе коммуникаций: частота и устойчивость коммуникативных связей в группе; тип коммуникативных связей между членами группы.

Структура социальной власти и влияния в малой группе – это совокупность связей между ее членами, характеризующихся направленностью и интенсивностью их взаимного влияния друг на друга. Основные характеристики структу-

ры социальной власти и влияния – системы связей, лежащих в основе руководства группой (если речь идет о формальной группе) и неформального влияния, выраженного феноменом лидерства.

Выделяют **основные характеристики (признаки) группы**. Это относительно устойчивое социальное образование, система социального взаимодействия; форма социального объединения, при которой ее члены взаимодействуют друг с другом лично. Социальное взаимодействие между индивидами в группе организовано на основе совместного участия в деятельности, которому присущи общность целей, установок, мотивов поведения, системы ценностей, а также общность сознания, организующего групповое действие. Кроме того, малой группе как специфическому виду человеческой общности, присущи:

- прямой (или косвенный) контакт и межличностное взаимодействие между составляющими ее индивидами;
- общность цели деятельности и переживание общих чувств;
- общность сферы интересов, мотивов, установок, норм, нравов, привычек и обычаев;
- внутренняя распределенность функций и групповых ролей;
- определенная локализация в пространстве и известная устойчивость во времени [10].

Важен вопрос изучения **динамических процессов в малой группе**, к которым относят процесс образования малой группы; феномен группового давления; процесс групповой сплоченности; организация руководства и лидерство в группе; процесс принятия групповых решений; процесс развития групповой жизни в совместной деятельности.

К проблемам функционирования группы относятся **руководство и лидерство**, принятие **групповых решений**, **нормообразование** (формирование групповых ценностей, правил поведения, выработка группового мнения), образование **функционально-ролевой структуры группы**, групповой **контроль** и групповые **санкции**. Жизнедеятельность группы характеризуется групповой **интеграцией и дифференциацией**: стабилизацией межличностных отношений, групповой сплоченностью, обеспечивающей устойчивость

группы, и специализацией деловых и межличностных отношений, реализуемых в процессе общения.

Различные группы могут находиться на качественно различных уровнях социального развития. Уровень группового развития определяется степенью опосредованности межличностных отношений общесоциальными ценностями. В развитой группе – коллективе индивидуальные цели и ценности совпадают с общесоциальными – возникает эффект **групповой сплоченности**.

В каждой социальной группе существует схема взаимодействия ее членов в зависимости от положения в группе. Иерархия взаимоотношений членов социальной группы называется **групповой дифференциацией**. Различаются формальная групповая дифференциация – взаимозависимость формально-ролевых положений (директор завода – начальники цехов, участков – бригадиры – рабочие) и неформальная групповая дифференциация.

Неформальная групповая дифференциация определяется положением индивидов в группе в зависимости от отношения к ним различных членов группы. (Неформальная дифференциация группы выявляется методом социометрии.)

Функциональные и межличностные отношения образуют систему формальных и неформальных отношений в группе.

Каждый член группы занимает в ней определенное положение – имеет определенный **групповой статус**, определяемый его **ролью** в деятельности группы. Престиж и авторитет индивида зависят от соответствия его поведения **групповым ожиданиям**, тем требованиям, которые предъявляются к исполняемой им социальной роли.

Социальная роль – общественно санкционированные способы реализации социальной функции личности (роль учителя, врача, следователя и т.п.). Большинство социальных ролей регламентируется общепринятыми нормами. Основной направляющий механизм поведения человека – его **жизненная позиция** – ценностное отношение к различным социально значимым явлениям, исполняемым индивидом социальным ролям [9].

Различаются три типа социальных ролей:

1. **институциональные** – закрепленные правовыми актами, четко регламентируемые (роль депутата народного совета, директора предприятия);

2. **конвенциональные** – роли неформальные, но выполняемые по общепринятым правилам (роль учителя, студента, офицера, солдата, отца, матери, брата, сестры и т.п.),

3. **межличностные** – роль человека в различных неформальных межличностных взаимосвязях (роль друга, хорошего человека, соперника, авторитетного или безавторитетного человека и т.п.) [1].

Овладение ролевыми требованиями и способами их реализации – основа социализации личности. Ролевое поведение определяется пониманием и принятием роли той или иной личностью, т.е. отношением личности к своим социально-ролевым обязанностям, и ее психофизиологическими возможностями.

Каждая социальная роль имеет определенную общественную ценность, престижность. Социальная роль связана с общественным статусом ее исполнителя. Социальная значимость человека определяется тем, как он выполняет свою роль, социальный долг.

Основными явлениями (феноменологией) малых групп являются: место и положение ее членов в структуре внутригрупповых отношений, их позиция, статус, роль, социально-психологическая динамика группы – ее возникновение, развитие, руководство группой, внутригрупповые отношения, групповые нормы и групповой контроль.

Возникновение группы и вхождение в нее новых членов связано с процессами **группообразования и внутригрупповой адаптации личности**. Регулятивной основой жизнедеятельности группы являются **групповые нормы и групповые ценности**, т.е. то, что в данной группе наиболее значимо, приоритетно.

Групповые нормы подразделяются на **регулятивные, оценочные, санкционирующие и стабилизирующие**.

Регулирующие нормы – стандарты, образцы внутригруппового и межгруппового взаимодействия, групповые требования к поведению ее членов. Групповые нормы разделяются по степени их обязательности. Нарушение норм высшего уровня недопустимо, оно карается самыми строгими групповыми санкциями. Нормы среднего уровня обязательности допускают незначительные отклонения. Нормы нижнего уровня обязательности – это нормы, определяющие стиль

группового поведения. Возможна и сверхнормативная регуляция поведения члена группы – принятие им на себя особенно повышенных требований, что, как правило, характерно для руководителя группы.

Наиболее высокоразвитая группа, ценности которой совпадают с обще социальными ценностями, называется коллективом. Чем более социально развита группа, тем благотворнее ее влияние на развитие личности. Снижение же группы до уровня корпорации ведет к социальной дестабилизации ее членов, конфликтным взаимоотношениям между ними.

На поведение членов группы влияют ее величина и композиция, своеобразие индивидуального состава. Группы с приблизительно однородным личностным составом называются **гомогенными**; с разнородным – гетерогенными.

Организация жизнедеятельности формальной группы осуществляется руководителем группы. Регуляция неофициальных межличностных отношений в группе осуществляется **лидером**. Лидер обладает высокооцениваемыми психическими качествами, руководитель – официальными полномочиями управления и подчинения. Достойный руководитель, как правило, является и лидером, но нередко руководитель является не лидером, а только администратором. В различных ситуациях могут быть различные **ситуативные лидеры**. Однако люди склонны обобщать лидерские качества отдельной личности, считать, что если человек выступил лидером в одной ситуации, то он сможет быть лидером и в других ситуациях.

В малой группе важен вопрос **принятия групповых решений** – осуществляемый группой выбор цели и средств ее достижения в альтернативных, проблемных ситуациях. При этом существенна информационная подготовка принятия решения, свободная внутригрупповая дискуссия, позволяющая сопоставить различные позиции, увидеть проблему с различных сторон, уточнить позиции отдельных членов группы, устранить скрытые конфликты, нивелировать эмоциональные реакции.

Социальная группа в своем развитии проходит несколько стадий.

На первой стадии, когда начинает действовать актив группы, руководитель действует совместно с активом, поощряя его самостоятельность и инициативность.

На второй стадии все члены группы становятся его активом, дорожат честью коллектива, его достижениями. Требования к отдельным членам группы предъявляет уже не руководитель, а весь коллектив.

На высшей стадии развития группы личность сама предъявляет к себе требования. Осуждение коллектива становится высшей мерой воздействия.

Между различными социальными группами возникают разнообразные отношения, реализуется психология **межотраслевых отношений**. При этом возникает феномен **межгруппового восприятия**, межгрупповых **взаимооценок**. Характеристики группы переносятся на всех ее членов. Если достоинства своей группы всячески завышаются, возникает **эффект внутригруппового фаворитизма**, а если достоинства членов чужой группы принижаются – **эффект межгрупповой дискриминации**.

В развитии малой группы можно выделить *четыре* наиболее значимых этапа.

Первый этап начинается процессом знакомства членов намечающейся группы, когда происходит формирование начальных представлений людей об индивидуальных особенностях и социально-психологических качествах друг друга, соотносятся представления о целях и задачах совместной деятельности, о перспективах сотрудничества. Проходит первичная адаптация.

На втором этапе идет сближение членов группы, закладываются основы межличностных отношений, формируются групповые нормы, возникает групповое самосознание. Появляется первичная неформальная структура группы, но целостность группы пока определена лишь формально. Начало совместной деятельности уже сопряжено с проявлениями симпатий и антипатий, проявляются причины возможного эмоционально-психологического дискомфорта, конфликтности, указывающие на психологическую совместимость членов группы.

Третий этап характеризуется тем, что оформляется групповое мнение, регулирующее и нормализующее отношения меж-

ду членами группы, придающее общению в группе конструктивное направление. Начинают проявляться групповая сплоченность и солидарность.

Сплочение малой группы – это процесс формирования такого типа связей и отношений между ее членами, которые позволяют достигать ценностно-ориентационного единства, наилучших результатов в совместной деятельности, избегать конфликтов и конфронтации. Наряду с этим групповая сплоченность может отражать возникновение межличностных отношений на определенной эмоциональной основе. В этом случае образуется та психологическая общность, которая делает группу сложным психологическим организмом, живущим по своим законам. Сплоченность группы имеет качественное отличие от понятия совместимости ее членов: она указывает лишь на возможность взаимодействия членов группы для обеспечения выполнения ее функций; сплоченность же означает, что данный состав группы интегрирован наилучшим образом для наиболее эффективной групповой деятельности.

На завершающем **четвертом этапе** развития в группе складывается социально-психологический климат, способствующий совместной деятельности; чувство «Мы» подтверждается направленностью на общегрупповые интересы и цели. Любые расхождения заканчиваются выработкой общей точки зрения на проблему. На этой стадии группа выступает как субъект деятельности, способный к принятию решений, продуктивному функционированию, конструктивному разрешению возникающих проблем.

Традиционно в отечественной психологии **высшим уровнем развития** группы считался коллектив, отличительными признаками которого являются:

- социально одобряемая цель совместной деятельности;
- социально-позитивная деятельность, отвечающая потребностям общества. Успешность деятельности коллектива возможна лишь в том случае, когда нет рассогласования целей коллектива и общества;
- добровольность объединения в группу, а не стихийное вхождение по внешним обстоятельствам. Для добровольного включения в члены коллектива нормативным является позитив-

ное отношение к целям группы и готовность поставить их выше собственных, открытость в общении, признание уравнилельного распределения благ;

- целостность коллектива, проявляющаяся в том, что он всегда выступает как единая система деятельности с присущим ей распределением функций;

- особая форма взаимоотношений, обеспечивающих направленное развитие личности [9].

В отличие от коллективистской направленности, у членов становящейся группы может проявляться индивидуализм как ориентация индивида на свои собственные цели, стремление подчеркнуть свой вклад в групповую деятельность и претензии на соответствующее вознаграждение, закрытость в общении, признание низкой значимости группы для него. Такая ориентация может быть изменена по мере развития группы или же сохраняться на всем протяжении функционирования группы, если позволяет ее специфика. Но обычно эта ориентация становится причиной отторжения группой ее носителя.

В малых группах одним из феноменов групповой динамики является конформизм.

Конформизм — социально-психологическое явление изменения поведения или убеждения под влиянием давления группы.

Можно выделить следующие виды конформизма:

1. уступчивость или внешний публичный конформизм — подчинение мнению группы при сохранении несогласия с ее позицией;

2. одобрение или внутренний личный конформизм — изменение поведения и убеждений под воздействием группы в результате внутреннего принятия ее позиции;

3. неконформизм или негативный конформизм — реактивное сопротивление групповому давлению. Проявляется в упрямой, неконструктивной позиции человека, даже по общепринятым вопросам.

Изучением конформизма занимались *Музафер Шериф* и *Соломон Аш*, которые в ряде экспериментов установили, что существуют различные уровни конформизма.

Рассмотрим подробно уровни конформного поведения:

1. подчинение на уровне восприятия – изменение восприятия испытуемого под воздействием подставной группы;

2. подчинение на уровне оценки – признание испытуемым своей оценки ошибочной и присоединение к мнению группы, которое считается правильным;

3. подчинение на уровне действия – осознание испытуемым неправоты группы, но согласие с ней из-за нежелания вступить с ней в конфликт.

Конформизм в определенной степени присущ каждому человеку, однако степень его проявления зависит от ситуативных и личностных факторов.

Ситуативные факторы конформности:

1. сложное задание или некомпетентность – чем меньше индивид уверен в своих силах, тем конформней его поведение;

2. количественный состав группы – конформизм выше при количестве членов группы от трех до семи. Увеличение численности группы более семи человек не ведет к увеличению степени конформизма;

3. качественный состав группы (их эрудиция и профессиональная принадлежность и пр.);

4. авторитетность человека, высказывающего противоположное мнение.

5. сплоченность и единодушие группы.

6. публичность ответов также увеличивает уровень конформизма;

7. работа на совместное вознаграждение повышает конформизм;

8. значимость принадлежности к группе увеличивает степень конформности.

Личностные факторы конформности:

1. возраст: наиболее подвержены конформизму люди в возрасте до 25 лет;

2. пол: у женщин конформизм несколько выше, чем у мужчин, что связано, как с выполняемыми ими социальными ролями в обществе и семье, так и со статусными различиями, стремлениями и потребностями;

3. культура: степень конформности населения в странах европейской и североамериканской культуры ниже, чем в странах азиатской культуры, утверждающей ценности коллективизма;

4. профессия: конформность зависит от необходимости в рамках профессиональной деятельности подчиняться начальству. Так высокий уровень конформности наблюдается у военных, участников оркестра и т.д.;

5. статус индивида: люди с высоким статусом обладают меньшей конформностью, чем люди с низким и средним статусом. Наиболее подвержены групповому влиянию индивиды со средним статусом [18].

3.3. Большие группы в социальной психологии

Проблема групп, в которые объединяются люди в процессе своей жизнедеятельности, – важнейший вопрос социальной психологии.

В социальной психологии под **группой** понимается реально существующая общность, в которой люди собраны вместе, объединены каким-то общим признаком, разнообразностью совместной деятельности или помещены в какие-то идентичные условия, обстоятельства их жизнедеятельности, определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию.

Назовем основные характеристики, отличающие группу от случайного скопления людей:

- относительно длительное существование группы;
- наличие общих целей, мотивов, норм, ценностей;
- наличие и развитие групповой структуры;
- осознание принадлежности к группе, наличие «мы-чувства» у ее членов;
- наличие определенного качества взаимодействия между людьми, составляющими группу.

Таким образом, **социальная группа** – устойчивая организованная общность, объединенная общими интересами, социально значимыми целями, совместной деятельностью и соответствующей внутригрупповой организацией, обеспечивающей достижение этих целей.

Психология *больших социальных групп* является одним из важнейших объектов социально-психологических исследований. Значение этих исследований обусловлено тем, что человек осуществляет свою жизнедеятельность как член той или иной социальной группы, представитель определенной исторически сложившейся общности людей.

Виды больших социальных групп. По времени существования: длительно существующие большие группы (классы, нации) и коротко существующие (митинги, аудитории, толпа). По характеру организованности-неорганизованности: организованные группы (партии, союзы) и неорганизованные (толпа). Выделяют также условные (половозрастные группы (молодежь, женщины, пожилые люди), профессиональные) и реальные (митинги, собрания) большие группы. Большие группы могут быть открытыми и закрытыми. Г. Г. Дилигенский выделяет два типа социальных групп (Рис. 5).



Рисунок 5. Типы больших социальных групп Г.Г. Дилигенский

Классификация групп в социальной психологии может производиться по различным основаниям. В качестве данных оснований могут выступать: уровень культурного развития; тип структуры; задачи и функции группы; преобладающий тип контактов в группе; время существования группы; принципы ее формирования, принципы доступности членства в ней; количество членов группы; уровень развития межличностных отношений и многие другие.

1. По наличию взаимоотношений между членами группы выделяются условные и реальные группы.

Условные группы – это искусственно выделяемые исследователем объединения людей по какому-то объективному признаку. Эти люди, как правило, не имеют общей цели и не взаимодействуют между собой.

Реальные группы – действительно существующие объединения людей. Они характеризуются тем, что ее члены связаны между собой объективными взаимоотношениями.

2. По характеру межгрупповых социальных связей группы делят на лабораторные и естественные группы.

Лабораторные группы – специально создаваемые группы для выполнения заданий в экспериментальных условиях и экспериментальной проверки научных гипотез.

Естественные группы – группы, функционирующие в реальных жизненных ситуациях, образование которых происходит независимо от желания экспериментатора.

3. По количеству членов группы: большие – малые группы.

Большие группы – количественно неограниченные общности людей, выделяемые на основе различных социальных признаков (демографических, классовых, национальных, партийных). По отношению к *неорганизованным*, стихийно возникшим группам сам термин «группа» весьма условен. К *организованным*, длительно существующим группам относятся нации, партии, общественные движения, клубы и т.п.

Под **малой группой** понимается немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов.

4. По уровню развития группы бывают становящиеся и высокоразвитые группы.

Становящиеся группы – группы, уже заданные внешними требованиями, но еще не сплоченные совместной деятельностью в полном смысле этого слова.

Высокоразвитые группы – это группы, характеризующиеся сложившейся структурой взаимодействия, сформировавшимися деловыми и личными взаимоотношениями, нали-

чием признанных лидеров, эффективной совместной деятельностью.

5. По характеру взаимодействия группы делятся на первичные – вторичные.

Первичные группы определяет непосредственность контактов. Вторичные группы те, где нет непосредственных контактов, а для общения между членами используются различные «посредники» в виде средств связи, например.

6. По форме организации группы бывают формальные и неформальные [22].

Формальной называется группа, возникновение которой обусловлено необходимостью реализации определенных целей и задач, стоящих перед организацией, в которую включена группа. Формальная группа отличается тем, что в ней четко заданы все позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами. В ней также строго распределены и роли всех членов группы в системе подчинения так называемой структуре власти: представление об отношениях по вертикали как отношениях, определенных системой ролей и статусов. Примером формальной группы является любая группа, созданная в условиях какой-то конкретной деятельности: рабочая бригада, школьный класс, спортивная команда и т.д.

Неформальные группы складываются и возникают стихийно как в рамках формальных групп, так и вне их, как результат взаимных психологических предпочтений. В них нет внешне заданной системы и иерархии статусов, предписанности ролей, заданной системы взаимоотношений по вертикали. Однако в неформальной группе существуют свои групповые эталоны приемлемого и неприемлемого поведения, а также неформальные лидеры. Неформальная группа может создаваться внутри формальной, когда, например, в школьном классе возникают группировки, состоящие из близких друзей, объединенных каким-то общим интересом. Таким образом, внутри формальной группы переплетаются две структуры отношений [1].

Но неформальная группа может возникать и сама по себе, вне организованных групп: люди, случайно объединившиеся для игр в футбол, волейбол где-нибудь на пляже или во дворе дома. Иногда в рамках такой группы, несмотря на ее неформальный

характер, возникает совместная деятельность, и тогда группа приобретает некоторые черты формальной группы: в ней выделяются определенные, хотя и кратковременные, позиции и роли.

В реальной действительности очень трудно вычленить строго формальные и строго неформальные группы, особенно в тех случаях, когда неформальные группы возникали в рамках формальных.

7. По степени психологического принятия со стороны личности выделяют группы членства и референтные группы.

Данная классификация была введена Г. Хайменом, которому принадлежит открытие самого феномена «референтной группы». В экспериментах Хаймена было показано, что часть членов определенных малых групп (в данном случае это были студенческие группы) разделяет нормы поведения, принятые отнюдь не в этой группе, а в какой-то иной, на которую они ориентируются. Такие группы, в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают, Хаймен назвал референтными группами.

Джордж Келли выделил две функции референтной группы:

- сравнительная функция – состоит в том, что принятые в группе стандарты поведения, ценности выступают для личности в качестве своеобразных «систем отсчета», на которые она ориентируется в своих решениях и оценках;
- нормативная функция – позволяет человеку выяснить, в какой мере его поведение соответствует нормам группы.

В настоящее время под референтной группой понимается группа людей, в чем-то значимых для индивида, к которой он себя добровольно причисляет или членом которой хотел бы стать, выступающая для него как групповой эталон индивидуальных ценностей, суждений, поступков, норм и правил поведения.

Наиболее сложный вопрос – вопрос о количественном определении понятия «**большая группа**». Чисто количественного определения этого понятия не существует, есть только эмпирическое представление о больших группах:

- *большая группа* – это случайно, стихийно возникшая, достаточно кратковременно существующая общность (толпа, публика, аудитория);

■ социальная группа, сложившаяся в ходе исторического развития общества, занимающая определенное место в системе общественных отношений конкретного типа общества, устойчивая в своем долговременном существовании (класс, нация, народность);

■ *большая группа* – это количественно не ограниченная условная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков, таких как классовая принадлежность, пол, возраст, национальность и др.;

■ *большая группа* – это значительная по количеству, сложно организованная общность людей, вовлеченных в некоторую общественную деятельность (например, коллектив предприятия, партия).

В социальной психологии принято классифицировать большие социальные группы по следующим признакам.

По *длительности* существования выделяют более *долговременные* (социальные слои; этнические образования) и *менее долговременные* (праздничные шествия; люди, присутствующие на митингах и демонстрациях; толпа) группы.

По характеру *организованности* группы делятся на *стихийно возникающие* (толпа) и сознательно, целенаправленно *организованные* (ассоциации, общественные движения).

Выделяют *условные* и *реальные* группы, детерминантой которых является признак контактности и взаимодействия. Половозрастные и профессиональные группы являются не реальными, а условными. К реальным большим группам с короткими, но тесными контактами относятся демонстрации, митинги и собрания.

Большие социальные группы могут быть *открытыми* и *закрытыми*. Членство в последних определяется внутренне установленными правилами групп.

Большие социальные группы можно разделить по наличию определенного количества общих признаков и механизму связей с общностью. *Первый тип* – объединение людей, имеющих общий объективно существующий и социально значимый признак. Например, таким признаком может быть демографический. *Второй тип* групп характеризуется тем, что люди, их составляющие, сознательно стремятся к объединению. Примером этих групп являются религиозные группы, партии, союзы, общественные дви-

жения. Если в первом случае приоритетное значение имеет объективная сторона общности, то во втором – субъективная. Речь идет о психологической общности. Субъективная общность не совпадает с общностью объективной.

В своем развитии *социальные группы проходят ряд этапов, уровней:*

- первый уровень – *типологический*. Он характеризуется тем, что члены группы объективно сходны между собой по каким-то признакам. Эти признаки могут иметь существенное значение в регуляции их индивидуального поведения, но не становятся основанием для создания психологической общности. Это самый низкий уровень группы;

- второй уровень характеризуется тем, что члены социальной группы осознают свою принадлежность к данной общности, идентифицируют себя с ее членами. Это уровень *идентификации*;

- третий уровень предполагает, что члены группы осознают общность своих интересов и готовы к совместным действиям во имя коллективных целей. Это уровень *солидарности*. Данный уровень также можно назвать уровнем *интегрированности*.

Психические явления в больших социальных группах выделяются по сферам психики:

- когнитивной;
- потребностно-мотивационной;
- аффективной;
- регулятивно-волевой [1].

К сфере когнитивной относятся коллективные представления, социальное мышление, общественное мнение, общественное сознание, менталитет.

Потребностно-мотивационная сфера представляется общегрупповой мотивацией, групповыми потребностями, ценностями, интересами, целями, установками, идеалами.

Аффективная сфера психологии больших групп включает чувства, эмоции и настроения.

Деятельностную сферу психологии больших групп составляют коллективная деятельность и групповое поведение.

Типичные жизненные ситуации и обстоятельства, в которых легко образуется многочисленное скопление людей, приво-

дят к образованию **толпы**. К ним относятся: стихийные бедствия, общественный транспорт, массовые зрелища, политические акции, места массовых гуляний и др.

Толпой обычно называют такое скопление людей, которое в той или иной степени соответствует следующим *признакам*: *многочисленность*; *высокая контактность*; *эмоциональная возбужденность*; *неорганизованность*, или *стихийность*; *отсутствие общей, всеми осознаваемой цели*.

Таким образом, под *толпой* необходимо понимать стихийно возникшее и характеризующееся отсутствием общей для всех осознанной цели многочисленное скопление людей, находящихся в непосредственных контактах друг с другом и в состоянии повышенного эмоционального возбуждения. Другими словами, *толпа* – это бесструктурное скопление людей, лишенных ясно осознаваемой общности целей, но взаимно связанных сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания.

По степени активности толпы делятся на пассивные, активные и агрессивные.

Пассивные (спокойные) толпы характеризуются отсутствием эмоционального возбуждения. В спокойном состоянии люди слабо связаны друг с другом. В такой толпе не происходит обмена информацией и не совершаются какие-либо совместные действия. Люди, включенные в пассивные толпы, либо спокойно стоят в ожидании чего-то, либо хаотично и относительно независимо друг от друга спокойно передвигаются.

Активной называется толпа, находящаяся в состоянии разной степени эмоционального возбуждения. Эмоциональная заряженность детерминирует психологическую готовность людей совместно действовать. В такой толпе у людей формируются сходные социальные установки на определенные формы поведения, возрастает теснота связей между людьми, интенсивность обмена информацией.

В *агрессивной* толпе наблюдается интенсивное возрастание психического напряжения людей, основанного на возможных чувствах фрустрации, отчаяния, гнева. Для перехода толпы из просто активного состояния в агрессивное, достаточен и необходимым возбуждающий стимул, вызывающий общее возмущение, негодование.

Человек в толпе и вне толпы ведет себя по-разному. Человек, подверженный влиянию толпы, меняет свое поведение, которое характеризуется следующими признаками: *снижение самоконтроля, деиндивидуализация поведения, неспособность удерживать внимание на одном и том же объекте, характерные особенности переработки информации* (человек в толпе легко воспринимает разнообразную информацию, быстро перерабатывает ее и распространяет, при этом совершенно произвольно искажая, трансформируя воспринятую информацию, т.е. порождая слухи), *повышенная внушаемость, повышенная физическая, психофизиологическая и психическая активация, нетипичность, необычность поведения* (по сравнению с привычными условиями, человек часто проявляет неожиданные даже для него самого формы поведения).

При общей классификации больших социальных групп уже говорилось о том, что существует особая их разновидность, которую в строгом смысле слова нельзя назвать «группой». Это кратковременные объединения большого числа лиц, часто с весьма различными интересами, но тем не менее собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия.

Среди стихийных групп в социально-психологической литературе чаще всего выделяют толпу, массу, публику.

Толпа образуется на улице по поводу самых различных событий. Длительность ее существования определяется значимостью инцидента. Стихия остается основным фоном поведения толпы, приводя часто к его агрессивным формам. *Типы толп.* По уровню активности толпы делятся на: пассивные, активные и агрессивные. Пассивные (спокойные) толпы отличаются отсутствием эмоционального возбуждения. Активной толпой является всякая толпа, находящаяся в состоянии разной степени эмоционального возбуждения.

В агрессивной толпе уровень эмоционального возбуждения и, соответственно, внутренней и внешней активности существенно возрастает. Толпы, объединенные чувством страха, вызванного опасностью для жизни или нормального функционирования людей, делятся на: спасающиеся и панические.

Панические толпы отличаются от спасающихся более высокой степенью угрозы для людей, полной утратой всякой орга-

низации; поведение людей походит на механические, автоматически совершаемые действия, они характеризуются так называемым суженным сознанием, когда люди многое из окружающего не воспринимают и могут неадекватно себя вести.

Спасаящиеся толпы поддаются некоторой организации. *Стяжательская толпа* (мародерская) – это скопление чрезвычайно активно действующих и нацеленных на грабеж людей, захват различных материальных ценностей, ставших легкодоступными в результате каких-то стихийных бедствий, например: брошенные дома, полуразрушенные магазины и склады при землетрясениях, наводнениях, крупных пожарах, техногенных катастрофах. Толпы также могут быть демонстрирующими, т.е. выражающими свое отношение к каким-либо социальным событиям, действиям властей или в целом к условиям жизни.

К психологическим особенностям поведения человека в толпе относятся:

1. Снижение самоконтроля (интернальности).
2. Деиндивидуализация поведения людей в толпе: они постепенно утрачивают индивидуальность своего поведения.
3. Неспособность удерживать внимание на одном и том же объекте.
4. Особенности переработки информации. Человек в толпе легко искажает воспринимаемую разнообразную информацию.
5. Повышенная внушаемость. Человек в толпе легко может поверить в необычную информацию.
6. Повышенная физическая, психофизиологическая и психическая активация.
7. Нетипичность, необычность поведения [10].

Масса обычно описывается как более стабильное образование с довольно нечеткими границами. Масса может выступать не обязательно как сиюминутное образование, подобно толпе; она может оказаться в значительно большей степени организованной, когда определенные слои населения достаточно сознательно собираются ради какой-либо акции: манифестации, демонстрации, митинга. В этом случае более высока роль организаторов: они обычно выдвигаются не непосредственно в момент начала действий, а известны заранее как лидеры тех организованных групп, представители которых приняли участие

в данном массовом действии. В действиях массы поэтому более четки и продуманы как конечные цели, так и тактика поведения. Вместе с тем, как и толпа, масса достаточно разнородна, в ней тоже могут как сосуществовать, так и сталкиваться различные интересы, поэтому ее существование может быть неустойчивым.

Публика представляет собой еще одну форму стихийной группы, хотя элемент стихийности здесь слабее выражен, чем, например, в толпе. Публика – это тоже кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем – на трибуне стадиона, в большом зрительном зале, на площади перед динамиком при прослушивании важного сообщения. В более замкнутых помещениях, например, в лекционных залах, публику часто именуют аудиторией. Публика всегда собирается ради общей и определенной цели, поэтому она более управляема, в частности в большей степени соблюдает нормы, принятые в избранном типе организации зрелищ. Но и публика остается массовым собранием людей, и в ней действуют законы массы. Достаточно и здесь какого-либо инцидента, чтобы публика стала неуправляемой. Известны драматические случаи, к которым приводят неумные страсти, например, болельщиков футбола на стадионах и т.п.

Общие черты различных типов стихийных групп позволяют говорить о сходных средствах коммуникативного и интерактивного процесса в этих группах. С одной стороны, из официальных сообщений средств массовой информации, которые в условиях массового поведения часто произвольно и ошибочно интерпретируются. С другой стороны, в подобных группах популярен иной источник информации – различного рода слухи и сплетни.

Что же касается способов воздействия, реализуемых в стихийных группах, то они достаточно традиционны.

Заражение с давних пор исследовалось как особый способ воздействия, определенным образом интегрирующий большие массы людей, особенно в связи с возникновением таких явлений, как религиозные экстазы, массовые психозы и т.д.

Особой ситуацией, где усиливается воздействие через заражение, является ситуация паники. **Паника** возникает в массе людей как определенное эмоциональное состояние, являющееся следствием либо дефицита информации о какой-

либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации.

Внушение представляет собой особый вид воздействия, а именно целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу. При внушении осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии.

Подражание также относится к механизмам, способам воздействия людей друг на друга, в том числе в условиях массового поведения, хотя его роль и в иных группах, особенно в специальных видах деятельности, также достаточно велика. Подражание имеет ряд общих черт с уже рассмотренными явлениями заражения и внушения, однако его специфика состоит в том, что здесь осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, но воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения.

Стихийные группы и демонстрируемое в них массовое поведение и массовое сознание являются существенным компонентом различных социальных движений.

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, локальные движения, которые ограничены либо территорией, либо определенной социальной группой и движения с сугубо прагматическими целями в очень ограниченном регионе [28].

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, но-

вым политическим актом. Последние в большей степени обоснованы чисто эмоциональными реакциями на происходящее в обществе или группе. От соотношения фундаментальных и ситуативных мотивов в значительной степени зависят основательность и «прочность» движения, прогноз на успешное выполнение целей.

Для больших социальных групп характерно понятие **Этноцентризм** – это склонность воспринимать и интерпретировать особенности окружающей действительности и поведения других людей через призму культуры своей этнической общности. Таким образом, этноцентризм – это предпочтение своей этнической группы.

Марвин Бауэр и Джозеф Кэмпбелл выделили основные показатели этноцентризма:

- восприятие элементов своей культуры как «естественных» и «правильных», а элементов других культур как «неестественных» и «неправильных»;
- рассмотрение обычаев своей группы в качестве универсальных;
- оценка норм, ролей и ценностей своей группы как неоспоримо правильных;
- представление о том, что для человека естественно сотрудничать с членами своей группы, оказывать им помощь, предпочитать свою группу, гордиться ею и не доверять и даже враждовать с членами других групп.

Джозеф Кэмпбелл отмечал, что этноцентризм создает целый набор универсальных стереотипов, в которых каждая группа видит себя хорошей, а «чужую» группу плохой даже в тех ситуациях, где группы демонстрируют один и тот же паттерн поведения. Поведение будет одним и тем же, а его интерпретация будет различной.

Способы воздействия, реализуемые в стихийных группах:

- *Заражение* – бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям.
- *Внушение* – особый вид воздействия, а именно целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу.
- *Подражание* – воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения.

Социально-психологические феномены в больших социальных группах.

Слухи – это форма искаженной (трансформированной) информации о значимом объекте, циркулирующей в больших диффузных группах в условиях неопределенности и социально-психологической нестабильности.

Закономерности их возникновения и распространения: Во-первых, слухи возникают в связи с важными для людей событиями или значимыми для них социальными объектами. Во-вторых, они возникают в условиях неопределенности, когда информация либо совсем отсутствует, либо явно недостаточна, либо является противоречивой. В-третьих, им способствует политическая и экономическая нестабильность в общности, в которую входит интересующая диффузная группа. В-четвертых, благоприятным фактором порождения слухов становится желание людей стать свидетелями чего-то необычного в жизни, какой-то сенсации или чуда и т.п.

Функции слухов:

- удовлетворяют естественную социальную потребность человека в познании окружающего мира;
- делают социальную среду для человека субъективно более ясной, понятной;
- помогают человеку сориентироваться в ситуации, регулируют его поведение;
- предвосхищают социальные события, что помогает человеку что-то предусмотреть, внести коррективы в свои представления, отношения к социальным явлениям, в реальное поведение [10].

Паника – стихийно возникающее состояние и поведение большой совокупности людей, находящихся в условиях поведенческой неопределенности в повышенном эмоциональном возбуждении от бесконтрольного чувства страха.

Характеристики паники:

- паника возникает в группах большой численности (толпе, диффузной группе, массовом скоплении людей);
- паника вызывается чувством бесконтрольного (неуправляемого) страха, основанного на реальной или мнимой угрозе,

▪ паника – это чаще всего стихийно возникающее, неорганизованное состояние и поведение людей;

▪ для людей в паническом состоянии характерна так называемая поведенческая неопределенность (состояние растерянности, неясности как себя вести, поэтому возникает хаотичность в действиях и неадекватность поведения в целом).

Факторы паники:

1. Общая психологическая атмосфера тревоги и неуверенности большой группы людей в случаях опасности или в результате продолжительного периода переживания негативных эмоций и чувств.

2. Наличие возбуждающих и стимулирующих панику слухов.

3. Наличие предрасположенности к панике у так называемых паникеров [20].

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте характеристику типологии групп.
2. В чем отличие конформиста от неконформиста?
3. Дайте характеристику малым группам.
4. Что понимается под большими социальными группами?
5. Виды больших социальных групп и их характеристики.
6. Назовите массовые формы стихийного поведения.
7. Поведение человека в толпе и вне.
8. Что характеризует панику как социально-психологическое явление?
9. Выделите у себя как у представителя этноса, к которому вы принадлежите, типичные характеристики своего народа.
10. Основные феномены межгруппового взаимодействия.

Итоговый тест по главе 3

1. Группы, на которые ориентируются люди в своих интересах, симпатиях и антипатиях называются:

- а) референтными;
- б) формальными;
- в) условными.

2. Среди стихийных групп в социальной психологии выделяют:

- а) этнос;
- б) толпу;
- в) класс.

3. Определенное эмоциональное состояние массы людей, являющееся средством дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка информации, это:

- а) стресс;
- б) фрустрация;
- в) паника.

4. Формальные группы – это

а) которые имеют официально заданную извне структуру;

б) в которых люди постоянно находятся в повседневной жизни и деятельности;

в) объединенные по какому-либо общему признаку.

5. Социализация – это ...

а) процесс вхождения индивида в социальную среду, приобщение к системе социальных связей;

б) целенаправленное действие социальных институтов на личность;

в) процесс удовлетворения потребностей личности.

6. Существуют различные классификации «малых групп».

Исключением являются:

- а) первичные и вторичные;
- б) формальные и неформальные;
- в) публика и аудитория.

7. В чьих экспериментах впервые была продемонстрирована модель конформности в 1951 году:

- а) Г. Мида;
- б) С. Аша;
- в) Т. Ньюкома.

8. Формальные группы – это группы

а) которые имеют официально заданную извне структуру;

б) в которых люди постоянно находятся в повседневной жизни и деятельности;

в) объединенные по какому-либо общему признаку.

9. Малая группа

а) группа, состав которой меньше пяти-семи человек;

б) группа, где каждый знает остальных в лицо;

в) относительно небольшое число непосредственно контактирующих индивидов, объединенных общими целями и задачами.

10. О каком психологическом феномене идет речь: данный состав группы возможен для обеспечения выполнения группой ее функций, члены группы могут взаимодействовать

а) о сплоченности группы;

б) о совместимости группы;

в) оба варианта верны.

ГЛАВА 4. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

4.1. Проблема личности в социальной психологии

В настоящее время сложился целый ряд подходов к пониманию личности: 1) биологический; 2) социологический; 3) индивидуально-психологический; 4) социально-психологический и др. В соответствии с первым подходом развитие личности представляет собой развертывание генетической программы. По существу, это фатальный подход к личности, признание неизбежности судьбы человека.

С точки зрения социологического подхода личность представляет собой продукт культурно-исторического развития. В связи с этим уместно привести цитату Карла Маркса о том, что «личность не есть абстракт, присущий отдельному индивиду, в своей действительности она есть совокупность общественных отношений». Основной недостаток данного подхода заключается в том, что при этом личность лишается активности, субъектности.

С точки зрения индивидуально-психологического подхода на развитие личности оказывают влияние такие особенности, как конституция человека, тип нервной системы и т.д. Здесь важно различать близкие, но нетождественные понятия: «индивид», «человек», «личность».

Индивид – понятие, которое изучается в рамках психогенетики, психофизики, дифференциальной психологии и других отраслей.

Человек – понятие биосоциальное. И в психологическом, и в юридическом смысле оно шире понятия «личность».

Константин Константинович Платонов говорил, что «личность – это человек как носитель сознания».

На Западе отрасль психологии, которая занимается изучением личности, называется **персонологией**. Дело в том, что по-английски личность – это персона [1].

Социально-психологическая структура личности включает: ментальность, ценностно-смысловую сферу, мотивационную сферу, когнитивные характеристики; «Я-характеристики»; локус контроля; социально-психологическую компетентность лично-

сти; статусно-ролевые характеристики личности; эмоциональные психические состояния, социальные чувства личности.

Существуют различные социально-психологические теории личности.

В рамках психоаналитического подхода, Зигмунд Фрейд выделил три сферы психического: сознание, предсознание и бессознательное. Именно в бессознательном находятся основные детерминанты личности – психическая энергия, побуждения и инстинкты. Существует два основных инстинкта: либидо, или стремление к сексуальному удовлетворению, и инстинкт агрессии и стремления к смерти. В структуре личности, по Фрейду, существуют также три основных компонента: Оно (Ид), Я (Эго) и Сверх-Я (Супер-Эго). Нет точного соотношения между уровнями сознания и компонентами личности, но что касается Ид, то эта основная, первоначальная и центральная часть личности почти целиком бессознательна. Она включает в себя психические формы, которые никогда не были сознательными, и те, которые оказались неприемлемыми для сознания и были вытеснены из него. Ид не знает ценностей, добра и зла, не знает морали. Я (Эго), с одной стороны, следует бессознательным инстинктам, а с другой – подчиняется требованиям реальности. Эта часть личности отвечает за произвольное поведение, может контролировать и подавлять инстинкты, стремится к ослаблению напряжения и усилению удовольствия. Сверх-Я развивается из Эго и служит хранилищем моральных установлений, норм поведения, является судьей и цензором деятельности и мыслей Эго. Мотивы, мысли и т.д., не соответствующие нормам, предъявляемым Сверх-Я, вытесняются в область бессознательного или предсознания [21].

Карл Юнг предложил идею существования наряду с индивидуальным бессознательным коллективного бессознательного, содержанием которого являются так называемые архетипы, т.е. некие общие формы мысленных представлений, наполняемые в ходе индивидуальной жизни личным эмоциональным и образным содержанием. Коллективное бессознательное существует в мыслях каждого отдельного индивида, коллективное оно потому, что является одинаковым у многих людей и тем самым объединяет их в народы, нации и человечество в целом. Архетипами содержание коллектив-

ного бессознательного называется потому, что это идущие из древних времен формы психических реалий, отражаемые в мифологии того или иного народа, а также потому, что они носят достаточно обобщенный, абстрактный характер, конкретизирующийся в индивидуальной жизни человека. Юнг выделяет несколько основных архетипов: Персона, Эго, Тень, Анима и Анимус, Самость.

Альфред Адлер ввел термин «комплекс неполноценности», полагая, что все дети испытывают чувство неполноценности вследствие малых физических размеров и недостатка сил и возможностей. Чувство неполноценности вызывает стремление к превосходству, которое направляет помыслы и действия к «цели победы». Адлер подчеркивал важность в жизни человека агрессии и борьбы за власть. Однако агрессию он понимал не как стремление к уничтожению, а как сильную инициативу в преодолении препятствий. Таким образом, самосовершенствование невозможно без формирования конкретных жизненных целей. Процесс этот начинается в детстве как компенсация чувства неполноценности, небезопасности, неуверенности и беспомощности в мире взрослых.

В рамках бихевиоризма Беррес Скиннер рассматривал личность как сумму паттернов поведения. *Паттерном поведения* называется некоторая целостная совокупность поведенческих реакций. Различные ситуации вызывают различные паттерны реакций. Каждая индивидуальная реакция основана исключительно на предыдущем опыте и генетической истории.

Скиннер предложил модель оперантного обусловливания т.е. награждения за желаемые и наказания за нежелательные реакции. Подкрепляющий стимул дается после получения желаемых реакций, что способствует их закреплению и повторению. Наказание уменьшает вероятность определенных реакций. Позитивные и негативные подкрепляющие стимулы регулируют поведение и управляют им.

Основатель гуманистической психологии Карл Роджерс полагал, что в каждом из нас есть стремление стать компетентным и способным настолько, насколько это возможно для нас биологически. Решающую роль в жизни и развитии человека играет его представление о самом себе, его «Я-концепция». Человек, по К. Роджерсу, склонен поступать

в соответствии с тем, что он сам о себе думает, тем более что он не может судить о том, каков он «на самом деле».

Абрахам Маслоу всю свою работу связывал с проблемами личностного роста и развития. т.к. центральным понятием для гуманистической психологии является *самоактуализация*, А. Маслоу называет следующие характеристики самоактуализирующейся личности: Более эффективное восприятие реальности и более комфортное отношение к ней. Принятие себя, других, природы. Спонтанность, простота, естественность. Центрированность на задаче. Некоторая отъединенность и потребность в уединении. Автономия, независимость от культуры и среды. Постоянная свежесть оценки. Межличностность и опыт высших состояний. Чувство сопричастности, единение с другими. Более глубокие межличностные отношения. Демократическая структура характера. Различение средств и целей, добра и зла. Философское невраждебное чувство юмора. Самоактуализирующееся творчество.

А. Маслоу описывает восемь путей самоактуализации: Полное и беззаветное переживание жизненной ситуации с повышенным сознанием и интересом. Стремление к личностному росту в каждом жизненном выборе, даже если это связано с риском, прежде всего с риском оказаться в неизвестном. Становиться реальным, существовать фактически, а не только в потенциале. Честность и принятие ответственности за свои действия. Ответы на возникающие вопросы надо искать внутри себя. Развитие способности «лучшего жизненного выбора», умение верить своим суждениям и интуиции, действовать в соответствии с ними. Развитие своих потенциальных возможностей. Стремление к «пику переживания», когда мы полнее сознаем мир и себя, думаем, действуем и чувствуем ясно и точно. Обнаружение своих «защит» и работа по отказу от них.

С позиции транзактного анализа Эрик Берн постулирует три возможных состояния «Я» человека: Родитель, Взрослый и Ребенок. Человек в процессе взаимодействия (транзакции) с другим в каждый момент времени обнаруживает одно из этих состояний. *Трансакцией* называется единица общения, которая может быть транзакционным стимулом (обращение к другому человеку) или транзакционной реакцией (ответом

на это обращение). При анализе транзакций используются специальные диаграммы взаимодействий.

Рассмотрим основные черты экзистенциальной психотерапии на примере психотерапии крупнейшего ее представителя Виктора Франкла. Основным сугубо человеческим стремлением, по Франклу, является стремление обрести смысл своего существования, и человек ощущает фрустрацию или экзистенциальный вакуум, если это стремление остается нереализованным. В поисках смысла человек направляет свою совесть. Совесть – это орган смысла. Смысл человек находит вне себя. Чем больше он отдает себя делу, своему партнеру, тем в большей степени он является человеком и тем в большей степени становится самим собой. Наоборот, отсутствие смысла жизни, экзистенциальный вакуум, ведет к развитию невроза, делает человека беспомощным перед лицом трудностей [21].

4.2. Социально-психологические качества личности

Понимание личности тесно связано с осмыслением таких категорий, как «человек», «индивид», «индивидуальность», «субъект» «субъектность». В житейской практике нередко допускается смещение понятий «личность», «человек», «индивид», «индивидуальность», что не оправдано с точки зрения научного подхода к изучению личности (рисунок 6).



Рисунок 6. Соотношение понятий «человек», «индивид», «индивидуальность» с понятием «личность»

Человек как вид – это представитель вполне определенного биологического вида (вида живых существ), отличающийся от других животных конкретными специфическими особенностями и уровнем физиологического и психологического развития, наделенный сознанием, способный мыслить, говорить и принимать решение, контролировать свои действия, поступки, эмоции и чувства.

Человек – понятие видовое и включает в себя две взаимосвязанные системы: биологическую и психическую, духовную. Каждая из этих систем, в свою очередь, состоит из подсистем и отдельных феноменов. В своем физиологическом и психическом развитии человек проходит несколько стадий: младенчество, детство, юность, взрослость, старость.

Специфические человеческие способности и свойства не передаются людям в порядке биологической наследственности, а формируются в течение жизни, в процессе усвоения культуры, созданной предшествующими поколениями. Никакой личный опыт не может сформировать логическое мышление и системы понятий человека. Участвуя в различных формах социальной деятельности, человек развивает в себе те специфические способности, которые уже сформировались у человечества. Как живое существо человек подчиняется биологическим и физиологическим законам, как социальное – законам развития общества.

Индивид – человек как целостный неповторимый представитель рода с его психофизиологическими свойствами, выступающими в качестве предпосылки развития личности и индивидуальности. В основе понятия «индивид» лежит факт неделимости, целостности субъекта и наличия свойственных ему особенностей.

В понятии человека как индивида выражаются два основных признака:

1) человек – это своеобразный представитель других живых существ, продукт фило – и онтогенетического развития, носитель видовых черт;

2) отдельный представитель человеческой общности, выходящее за рамки природной (биологической) ограниченности социальное существо, использующее орудия, знаки и

через них овладевающее собственным поведением и психическими процессами.

Оба значения понятия взаимосвязаны и описывают человека как существо своеобразное. Понятие «индивид» не следует смешивать с противоположным по значению понятием «индивидуальность», показывающим отличие человека от всех других людей.

«Индивид» обозначает нечто целостное, неделимое. Этимологически истоком этого значения понятия «индивид» и является латинский термин «индивидуум». Наиболее общими характеристиками индивида являются: целостность и своеобразие психофизиологической организации; устойчивость во взаимодействии с окружающей средой; активность. Характеризуя личность, также имеют в виду целостность, но такую, которая рождается в обществе.

В обыденной жизни под индивидом понимают конкретного человека со всеми присущими ему особенностями. Человека как индивида и его развитие в онтогенезе изучают общая, дифференциальная, возрастная психология, психофизиология, онтопсихофизиология.

Субъект – это человек в совокупности таких психических характеристик, которые позволяют ему осуществлять целеполагание и соответствующие целям действия, поступки, деятельность и поведение в целом.

Человек как субъект предстает со стороны его внутренней, психической жизни, как носитель психических явлений. Структура человека как субъекта деятельности образуется из определенных свойств индивида и личности, которые соответствуют предмету и средствам деятельности. Основу предметной деятельности человека составляет труд, и поэтому он выступает как *субъект труда*. Основу теоретической или познавательной деятельности составляют процессы познания, и поэтому человек предстает как *субъект познания*. В основе коммуникативной деятельности лежит общение, что позволяет рассматривать человека в качестве *субъекта общения*. Результатом осуществления различных видов деятельности человека как субъекта становится достижение им психической зрелости. Человека как субъекта деятельности изучают общая

и генетическая психология, психология познания, труда, творчества.

Субъектность – это способность человека к тому или иному целеполаганию и соответствующей поставленным целям активности.

Эти цели могут быть ситуативными, в интересах текущих дел и более отдаленного характера: на тот или иной отрезок жизни либо на всю жизнь. Очевидно, что чем более отдаленные цели, социально значимые и адекватные своим возможностям ставит человек и осуществляет действия по их достижению, тем более развита, социальна и социализирована личность, тем выше уровень ее субъектности.

Индивидуальность – своеобразие психики и личности индивида, ее неповторимость. Проявляется в чертах темперамента и характера, эмоциональной и волевой сферах, интересах, потребностях и особенностях человека. Когда говорят об индивидуальности, то имеют в виду оригинальность личности. Обычно словом «индивидуальность» определяют какую-либо главенствующую особенность личности, делающую ее непохожей на окружающих [1].

При всей разносторонности понятия «индивидуальность» оно в первую очередь обозначает духовные качества человека. Сущностное определение индивидуальности связано не столько с понятиями «особенность», «неповторимость», сколько с понятиями «самобытность» индивида, его способность быть самим собой, быть независимым и самостоятельным. Именно на уровне индивидуальности становятся возможными наивысшие достижения человека, поскольку индивидуальность проявляется во взаимосвязи и единстве свойств человека как индивида, собственно личности и субъекта деятельности.

Личность – это человек, взятый в системе таких его психологических характеристик, которые социально обусловлены, проявляются в общественных по природе связях и отношениях, являются устойчивыми, определяют нравственные поступки человека, имеющие существенное значение для него самого и окружающих.

■ **Личность** – совокупность общественных отношений, реализующихся в многообразных деятельности

(А.Н. Леонтьев). А.Н. Леонтьев как основополагающую для анализа личности вводит категорию деятельности. Структура и образующие личности при этом раскрываются через анализ мотивационно-потребностной сферы. Потребности выступают в качестве исходного пункта всякой деятельности, определяясь в мотивах. Первые «узелки» личности завязываются тогда, когда начинает устанавливаться иерархия деятельностей, или иерархия мотивов.

- *Личность* – совокупность внутренних условий, через которые преломляются все внешние воздействия (С.Л. Рубинштейн). Согласно С.Л. Рубинштейну, человек как личность формируется, вступая во взаимодействие с миром (и другими людьми). С.Л. Рубинштейн рассматривает личность, прежде всего, как «совокупность внутренних условий, через которые преломляются все внешние воздействия». Эти внутренние условия сами, в свою очередь, сформировались в процессе «внешних взаимодействий». Рассмотрение личности также в качестве субъекта деятельности позволяет **С.Л. Рубинштейну** поставить вопрос о «психологических содержаниях» личности.

- Понятие личности обозначает человеческого индивида как члена общества, обобщает интегрированные в нем социально значимые черты (**И.С. Кон**).

- Личность – субъект общественного поведения и коммуникации (**Б.Г. Ананьев**). В работах В.Н. Мясищева и Б.Г. Ананьева в качестве основной вводится категория отношения. Через описание доминирующих отношений, уровня их развития, согласованности, динамики эти авторы подходят к раскрытию структуры личности и процесса ее формирования.

- Личность – человек как общественный индивидуум, субъект познания и объективного преобразования мира, разумное существо, обладающее речью и способное к трудовой деятельности (**А.В. Петровский**).

- Личность – человек как носитель сознания (**К.К. Платонов**).

- Личность есть формирующуюся в течение жизни совокупность индивидуальных психологических особенностей, которые определяют своеобразное для данного человека

отношение к себе, обществу и окружающему миру в целом (Ю.В. Щербатых).

Личность – это сознательный индивид. Нельзя понять общественную роль личности, не анализируя ее психики: мотивов поведения, характера и способностей, а в некоторых случаях и особенностей ее телесной организации.

Человек как личность с точки зрения психологии характеризуется:

- развивающимся самосознанием, являющимся основой формирования умственной активности, самостоятельности личности в ее суждениях и действиях и ориентированным прежде всего на познание себя, усовершенствование себя и поиск смысла жизни;

- активностью – стремлением выйти за пределы реализованных возможностей, за рамки ролевых предписаний, расширить сферу деятельности;

- наличием Я-образа – системы представлений человека о себе реальном, себе ожидаемом, себе идеальном, которые обеспечивают единство и тождественность его личности и обнаруживаются в самооценках, чувстве самоуважения, уровне притязаний и т.д.;

- направленностью – устойчивой системой мотивов: потребностей, интересов, идеалов, убеждений и т.д.;

- характером, представляющим собой совокупность устойчивых индивидуальных свойств человека, обуславливающих типичные для него способы поведения и эмоционального реагирования [21].

Личность – социальное качество человека, степень включенности в системы социальных отношений. Человек не рождается личностью, он ею становится в процессе взаимодействия с социальной и природной средой, с материальными и духовными обстоятельствами его жизни и деятельности. Именно в процессе этого взаимодействия человек и формируется, и раскрывается, и проявляет себя как личность.

Личность – это человек, который обладает своеобразными психологическими свойствами, вследствие чего у него есть возможность выбирать тот или иной образ жизни и стиль поведения.

Процесс формирования личности происходит как под влиянием сферы политических отношений и идеологии. Идеология как система идей об обществе оказывает огромное влияние на личность, во многом формирует содержание ее психологии, мировоззрение, индивидуальные и социальные установки.

На психологию личности влияют и отношения людей в социальной группе, в которую она входит. В процессе взаимодействия и общения происходит взаимовлияние личностей друг на друга, вследствие чего формируется общность во взглядах, социальных установках и других видах отношений к обществу, труду, людям, собственным качествам. В группе личность завоевывает определенный авторитет, занимает определенное положение, играет определенные роли.

На развитие личности влияет многообразие факторов: ВНД, анатомо-физиологическими особенностями, окружающей средой и обществом, сферой деятельности.

Своеобразие физиологии высшей нервной деятельности (ВНД) личности – это специфика функционирования ее нервной системы, выражающаяся в разнообразных характеристиках: соотношении процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга, проявлении темперамента, эмоций и чувств в поведении и т.д.

Анатомо-физиологические особенности личности – характеристики, которые зависят от анатомической и физиологической структуры тела человека, оказывающей серьезное влияние как на его психику и поведение, так и на подверженность последних действиям обстоятельств и других людей. Важнейшими факторами формирования личности выступают природно-географическая среда и общество.

Макросреда – общество в совокупности всех его проявлений.

Микросреда – группа, микрогруппа, семья и так далее – также является важной детерминантой формирования личности. В микросреде закладываются важнейшие нравственные и морально-психологические характеристики человека, которые необходимо учитывать, а также совершенствовать или трансформировать в процессе обучения и воспитания.

Общественно полезная деятельность – это труд, в условиях которого развивается человек и формируются его важнейшие качества.

Личность – это сознательный и активный человек, имеющий возможность выбирать тот или иной образ жизни.

Все зависит от личностных и психологических качеств, которые присущи личности, их необходимо правильно понимать и учитывать.

Личность человека как члена общества находится в сфере влияния различных отношений, складывающихся в процессе производства и потребления материальных благ. Процесс формирования личности происходит как под влиянием сферы политических отношений и идеологии.

Идеология как система идей об обществе оказывает огромное влияние на личность, во многом формирует содержание ее психологии, мировоззрение, индивидуальные и социальные установки. На психологию личности влияют и отношения людей в социальной группе, в которую она входит.

В процессе взаимодействия и общения происходит взаимовлияние личностей друг на друга, вследствие чего формируется общность во взглядах, социальных установках и других видах отношений к обществу, труду, людям, собственным качествам.

В группе личность завоевывает определенный авторитет, занимает определенное положение, играет определенные роли.

Личность – не только объект общественных отношений, но и их субъект, т.е. активное звено.

Развитие личности обусловлено разными факторами: своеобразием физиологии высшей нервной деятельности, анатомо-физиологическими особенностями, окружающей средой и обществом, сферой деятельности.

Психологическая структура личности представляет собой целостное системное образование, совокупность социально значимых свойств, качеств, позиций, отношений, алгоритмов действий и поступков человека, сложившихся прижизненно и определяющих его поведение и деятельность.

В личности также выделяют следующие стороны, сферы: интеллектуально-познавательную, эмоциональную, волевую, потребностно-мотивационную, психомоторную. Цен-

тральное место в психологической структуре личности занимают потребностно-мотивационная сфера и направленность.

В психологии существуют различные подходы к рассмотрению структуры личности как у отечественных психологов (К.К. Платонов, А.Г. Ковалев и др.), так и у представителей зарубежных психологических школ (З. Фрейд, Э. Фромм, Э. Берн, А. Маслоу, К. Роджерс и др.),

А.Г. Ковалев ставит вопрос о целостном духовном облике личности, его происхождении и строении как вопрос о синтезе сложных структур:

- темперамента (структуры природных свойств);
- направленности (система потребностей, интересов, идеалов);
- способностей (система интеллектуальных, волевых и эмоциональных свойств).

Все эти структуры возникают из взаимосвязи психических свойств личности, характеризующих устойчивый, постоянный уровень активности, обеспечивающий наилучшее приспособление индивида к воздействующим раздражителям вследствие наибольшей адекватности их отражения. В процессе деятельности свойства определенным образом связываются друг с другом в соответствии с требованиями деятельности.

В.Н. Мясищев единство личности характеризует: *направленностью* (доминирующие отношения: к людям, к себе, к предметам внешнего мира), *общим уровнем развития* (в процессе развития повышается общий уровень развития личности), *структурой личности и динамикой нервно-психической реактивности* (имеется в виду не только динамика высшей нервной деятельности (ВНД), но и объективная динамика условий жизни).

С этой точки зрения структура личности – лишь одно из определений ее единства и целостности, т.е. более частная характеристика личности, интеграционные особенности которой связаны с мотивацией, отношениями и тенденциями личности.

С середины 60-х годов в отечественной психологии предпринимаются попытки выяснить общую структуру личности.

Очень характерен в этом направлении **подход К.К. Платонова**, создавшего психологическую концепцию динамической функциональной структуры личности. В структуре личности К.К. Платонов выделяет **четыре под-структуры**:

- биологически обусловленную (темперамент, задатки);
- индивидуальных особенностей психических процессов (познавательных, эмоциональных, волевых);
- социально-обусловленные особенности личности (характер, установки, ценности, мировоззрение);
- опыта (профессионального, художественного, поведенческого и т. д.).

Б.Г. Ананьев считает, что в структуру личности входят такие свойства:

- определенный комплекс коррелируемых свойств индивида (возрастно-половых, нейродинамических, конституционно-биохимических);
- динамика психофизиологических функций и структура органических потребностей, также относимых к индивидуальным свойствам. Высшая интеграция индивидуальных свойств представлена в темпераменте и задатках;
- статус и социальные функции-роли;
- мотивация поведения и ценностные ориентации;
- структура и динамика отношений.

С.Л. Рубинштейн включает в структуру личности ее направленность, характер и способности.

К.А. Абульханова считает, что личность воспринимается как субъект жизненного пути и субъект деятельности. В корне её становления лежит развитие таких качеств, как активность, способность к организации времени, социальное мышление.

А.Н. Леонтьев и А.В. Петровский, считают, что личность выступает как целостная система внутренних условий, через которые преломляются все внешние воздействия, в силу чего в личности можно выделять компоненты разной меры общности и устойчивости [22].

В зарубежной психологии выделяют следующие основополагающие подходы изучения структуры личности (рисунок 7):



Рисунок 7. Стратегия изучения структуры личности

Структура личности по З. Фрейду. З. Фрейд первым выделил в структуре личности **сознательный и бессознательный компоненты**, на основе которых строилась дальнейшая теория психоанализа.

По мнению З. Фрейда, сознание и бессознательное находятся в постоянном конфликте, и задачей психоаналитика

является установление гармонии и равновесия двух важнейших сторон человеческой психики.

Бессознательное, по З. Фрейду, включает в себя **Оно** (или Ид), которое отвечает за важнейшие человеческие инстинкты – либидо (или инстинкт жизни, сексуальная энергия) и тонатос (или инстинкт смерти).

К бессознательному также относится **Сверх-Я** (Супер-Эго), которое включает в себя моральные нормы и предписания, выполняя роль цензора в структуре психики.

Сознательная часть личности – **Я** или Эго – призвана поддерживать гармонию между Оно и Сверх-Я, уравнивать человеческое стремление к удовольствиям и необходимость подчиняться определенным моральным стандартам (рисунок 8).



Рисунок 8. Структура личности по З. Фрейду

З. Фрейд подчеркивал, что между этими тремя структурами личности существует неустойчивое равновесие. Влечения, содержащиеся в Ид, стремятся к своему удовлетворению, диктуя человеку такие желания, которые практически не выполнимы ни в одном обществе. Супер-Эго, в содержание которого входят совесть, самонаблюдение и идеалы человека, предупреждает его о невозможности осуществления этих же-

лений и стоит на соблюдении норм, принятых в данном обществе. Таким образом, Эго становится ареной борьбы противоречивых тенденций, которые диктуются Ид и Супер-Эго. Состояние внутреннего конфликта, в котором постоянно находится человек, держит его всегда в напряжении, снижая устойчивость к неврозам.

Американский психолог Р. Кеттелл указывает на три аспекта личности:

1. интересы;
2. способности;
3. темперамент.

Л. Рубинштейн рассматривает личность в трех планах, таких как:

1. направленность (установки, интересы, потребности);
2. способности;
3. темперамент и характер.

Социально- психологические свойства личности — это те особенности, которые она обнаруживает в контактах с основными общественными отношениями, социальными ценностями, нормами, группами, другими людьми, с достижениями человеческой цивилизации [15].

Основой для выделения социально-психологических свойств служат отношения личности с социальной действительностью.

Владимир Николаевич Мясищев предложил рассматривать социально-психологические качества личности в соответствии с отношением личности к себе, к другим людям, к вещам, к природе и окружающему миру в целом.

Социально-психологические свойства личности подразделяются в соответствии с отношением личности к миру и жизни вообще, целям и перспективам жизни в обществе, к достижениям культуры, интегрированности в общество, социальную группу, отношением к себе, необходимости участвовать в жизни общества, степени реализованности своих возможностей, отношением к другим людям.

Полнота содержания личности и ее основные социально-психологические особенности определяются:

■ содержанием и психологической сущностью мировоззрения. Мировоззрение человека — это сложившаяся у

него система убеждений, научных взглядов на природу, общество, человеческие отношения, которые стали его внутренним достоянием и отложились в виде определенных жизненных целей и интересов, отношений, позиций;

- степенью целостности мировоззрения и убеждений, отсутствием или наличием в них противоречий, отражающих противоположные интересы разных слоев общества;

- степенью осознанности человеком своего места в обществе;

- содержанием и характером потребностей и интересов, устойчивостью либо легкостью их переключаемости, их узостью либо многогранностью;

- спецификой соотношения и проявления различных личностных качеств.

Рассмотрим более подробно классификацию личностных качеств.

Во-первых, важно отношение к миру и жизни, что включает в себя *мировосприятие и миропонимание* личности. Личность характеризуется отношением к **ценности своей жизни**, что связано с пониманием смысла жизни; степенью и особенностями постижения смысла жизни проявляются в **главной ценностной ориентации**, составляющей основу жизненной стратегии, которая проходит через всю жизнь человека; оценкой собственной жизни, что предполагает самосознание, Я-концепцию, самооценку.

Во-вторых, важно отношение к целям и перспективам жизни в обществе – **мотивация достижений в самореализации и самоутверждении**.

В связи с чем актуален вопрос рассмотрения классификации потребностей по Абрахаму Маслоу, который выделяет:

1. физиологические (потребность в пище, воде, тепле, отдыхе и т.д.);

2. потребность в безопасности (сохранение жизни, защита от боли, травм, болезней, угроз, риска, неприятных переживаний);

3. в жизнеобеспечении и комфорте (информация, материальный комфорт, труд, досуг);

4. потребность в социальных контактах (общение, принадлежность социальной группе, сообществу), совместной жизнедеятельности;

5. потребность в социальном самоутверждении (достижении определенного социального статуса, уважения и любви других людей);

6. потребность в самовыражении, созидании, творчестве;

7. потребность в самоуважении;

8. духовные потребности (потребность в самореализации);

Согласно Маслоу, «человеческие потребности располагаются в виде иерархии. Иными словами, появлению одной потребности обычно предшествует удовлетворение другой, более насущной. Маслоу определяет пять наборов целей, которые он именует базовыми потребностями. К ним он относит: физиологические нужды, потребность в безопасности, потребность в любви, потребность в удовлетворении чувства собственного достоинства и, наконец, потребность в самоактуализации. Иерархическая природа этих потребностей или целей означает, что «доминантная цель монополизирует сознание и определенным образом стимулирует и организует различные способности организма, потребные для ее достижения. Менее насущные потребности минимизируются, или даже забываются, или отрицаются».

Факторами, формирующими потребности являются:

1. Природно-климатические условия (место жительства);

2. Национальные, культурные, религиозные представления (традиций, привычек, уровня образования);

3. Социально – экономические условия жизни (величины дохода, реклама).

4. Научно-технический прогресс.

Мотивация личности предполагает побуждение к действию, динамический процесс плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость, способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

Мотивацию классифицируют по нескольким признакам:

1. По основным группам потребностей:

- материальная;

- трудовая;
 - статусная.
2. По используемым способам:
 - нормативная;
 - принудительная;
 - стимулирующая.
 3. По источникам возникновения:
 - внутренняя;
 - внешняя.
 4. По направленности на достижение целей:
 - положительная;
 - отрицательная.

Материальная мотивация – стремление к достатку, более высокому уровню жизни – зависит от уровня личного дохода, его структуры, дифференциации доходов в организации и обществе, действенности системы материальных стимулов, применяемых в организации.

Трудовая мотивация порождается непосредственно работой, ее содержанием, условиями, организацией трудового процесса, режимом труда. Это внутренняя мотивация человека, совокупность его внутренних движущих сил поведения, связанных с работой как таковой. Безусловно, каждый работник испытывает потребность в содержательной, интересной, полезной работе, заинтересован в определенности перспектив должностного роста, чувствует самоуважение, если результаты его труда оцениваются высоко. В целом трудовая мотивация связана, с одной стороны, с содержательностью, полезностью непосредственно труда, а с другой – с самовыражением, самореализацией человека.

Статусная мотивация является внутренней движущей силой поведения человека, связанного с его стремлением занять более высокую должность, выполнять более сложную и ответственную работу, работать в престижных, социально значимых сферах организации. Кроме того, человеку может быть свойственно стремление к лидерству в коллективе, более высокому неофициальному статусу, а также стремление стать признанным специалистом, пользоваться авторитетом.

Нормативная мотивация – это побуждение человека к определенному поведению посредством идейно-

психологического воздействия: убеждения, внушения, информирования, психологического заражения и т.п.

Принудительная мотивация основывается на использовании власти и угрозе неудовлетворения потребностей человека в случае невыполнения им соответствующих требований.

Стимулирование – воздействие не на личность как таковую, а на внешние обстоятельства с помощью благ – стимулов, побуждающих человека к определенному поведению [28].

Внутренняя мотивация проявляется тогда, когда человек, решая задачу, формирует мотивы. Например, это может быть стремление к достижению определенной цели, завершению работы, познанию, желание бороться, страх.

При внешней мотивации воздействие на субъект происходит извне. Внутренняя и внешняя мотивации четко не разграничены, поскольку в различных ситуациях мотивы могут возникать как по внутренним, так и по внешним причинам.

В третьих, личность характеризует отношение к достижениям и ценностям человеческой культуры – **цивилизованность личности**, которая вырабатывается в процессе социализации и включает: социальные установки, моральные, правовые, социальные нормы, ценности, социальные роли.

Виктор Франкл считает, что, выполняя роль смыслов человеческой жизни, ценности выступают как смысловые универсалии и составляют три основных класса, позволяющие сделать жизнь человека осмысленной: ценности творчества (в том числе труда); ценности переживания (прежде всего любви); ценности отношения.

Предпосылки для начала реального выполнения системой ценностных ориентаций всех своих регулятивных функций окончательно складывается в юношеском возрасте.

Ценностные ориентации определяют общий подход человека к миру и самому себе, придают смысл и направление общественной позиции личности. Устойчивая и непротиворечивая их структура обуславливает такие качества личности, как цельность, надежность, верность определенным принципам и идеалам, способность к волевым усилиям во имя этих идеалов и ценностей, активность жизненной позиции, упорство в достижении целей. Очевидно, что ценностные ориен-

тации независимой личности могут не совпадать с некоторыми из ценностей, существующих в общественном сознании.

Противоречивость в системе ценностей порождает непоследовательность в суждениях и поведении. Неразвитость, неопределенность ценностных ориентации являются признаками инфантилизма, господства внешних стимулов над внутренними побуждениями в структуре личности. Таким личностям относительно легко внушить все, что угодно, и их легко склонить к какому угодно поведению под видом личной или общественной пользы.

Ценностные ориентации оказывают влияние на устойчивую систему влечений, желаний, интересов, склонностей, идеалов и взглядов, а также на убеждения человека, его мировоззрение, самооценку и особенности характера.

В-четвертых, для личности важны отношения с обществом, что определяет – **гражданственность личности**.

Гражданственность личности – это свойство, характеризующее личность как члена общества.

Оно проявляется в любви к Родине, народу, уважении к истории народа, его традициям, культуре, чувстве причастности к ним, умении сочетать личные интересы и общественные, чувстве долга.

В-пятых, для характеристики личностных качеств важно рассмотреть отношения личности с группой – **групповая интегрированность личности**.

Проявляется она в принятии групповых норм, ценностей, целей деятельности, интегрированности в структуру межличностных отношений членов группы.

В-шестых, отношения с людьми определяют **коммуникативность личности**.

Проявляется в таких положительных качествах, как открытость, доброжелательность, демократичность, гуманистичность, эмпатичность, альтруистичность и отрицательных, таких как конфликтность, замкнутость, враждебность, агрессивность.

В-седьмых, важно оценить отношение к необходимости личного участия в общественной жизни, жизни группы, совершенствовании своего образа жизни – **социальная активность**.

Особенности социальной активности личности характеризуются в социальной психологии при помощи понятия **локус контроля**.

Интернальный локус контроля проявляется в убежденности человека в том, что его успехи и общественное положение зависят от него самого.

Экстернальный локус контроля проявляется в убеждении человека в том, что все зависит от других, а от него – ничего.

В-восьмых, особое значение имеет уровень фактической реализованности личностью своих психологических возможностей, их развития, обнаруживающегося в личных возможностях и достижении успехов в жизни – **самореализованность личности**.

Самоактуализация – это всегда и самовыражение, и проявление возможностей и индивидуальности. Самореализация связана с целеустремленностью, самокритичностью, требовательностью к себе и другим, волевыми качествами, отсутствием самоуспокоенности.

В-девятых, принципиален вопрос, отношения к себе – **самосознание, образ Я, самооценка** [10].

4.3. Социализация, адаптация и развитие личности

В социальной психологии особое значение имеет вопрос социализации личности.

Социализация – это двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей; с другой стороны, процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду.

При такой интерпретации понятия социализации достигается понимание человека одновременно как объекта, так и субъекта общественных отношений.

Если исходить из тезиса, принимаемого в общей психологии, что личностью не рождаются, личностью становятся, то ясно, что социализация есть процесс становления личности,

который начинается с первых минут жизни человека. Выделяются три сферы, в которых осуществляется прежде всего это становление личности: деятельность, общение, самосознание. Общей характеристикой всех этих сфер является процесс расширения, умножения социальных связей индивида с внешним миром.

На протяжении всего процесса социализации индивид имеет дело с освоением все новых и новых видов **деятельности**. При этом происходят еще три чрезвычайно важных процесса.

- Ориентировка в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности и между ее различными видами.

- Как следствие – центрирование вокруг главного, выбранного, сосредоточение внимания на нем и соподчинения ему всех остальных деятельностей.

- Освоение личностью в ходе реализации деятельности новых ролей и осмысление их значимости.

Если кратко выразить сущность этих преобразований в системе деятельности развивающегося индивида, то можно сказать, что перед нами процесс расширения возможностей индивида именно как субъекта деятельности.

Общение рассматривается в контексте социализации также со стороны его расширения и углубления. Общение неразрывно связано с деятельностью. Расширение общения – это умножение контактов человека с другими людьми, возрастная специфика этих контактов. Углубление общения – переход от монологического общения к диалогическому, децентрация, т.е. умение ориентироваться на партнера, более точное его восприятие.

Процесс социализации означает становление в человеке образа его Я. В многочисленных экспериментальных исследованиях, установлено, что образ Я не возникает у человека сразу, а складывается на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний. С точки зрения социальной психологии важно каким образом включение человека в различные социальные группы задает этот процесс.

Процесс социализации может быть понят только как единство изменений всех трех обозначенных сфер. Они, взятые в целом, создают для индивида «расширяющуюся действительность», в которой он действует, познает и общается,

тем самым осваивая не только ближайшую микросреду, но и всю систему социальных отношений.

В социальной психологии выделяют несколько механизмов социализации:

Традиционный механизм социализации предполагает усвоение человеком норм поведения, взглядов и убеждений, которые присущи его семье и ближайшему ему окружению человека.

Институциональный механизм реализуется в процессе взаимодействия человека с различными организациями и учреждениями. Некоторые из этих институтов являются создавались специально для осуществления функции социализации (например, система образования), другие являются неспециализированными, т.е. они выполняют эту функцию попутно, параллельно со своими основными функциями (например, армия).

Стилизованный механизм социализации действует в рамках субкультуры. Субкультура – это совокупность норм, ценностей, поведенческих проявлений, характерных для определенной группы людей, что обуславливает определенный стиль жизни этой группы.

Межличностный механизм социализации функционирует в процессе взаимодействия человека с другими людьми, при этом последние должны быть для него значимыми.

Рефлексивный механизм социализации осуществляется через индивидуальное переживание и осознание, внутренний диалог [18].

Социализация каждого человека осуществляется с помощью всех этих механизмов. Но роль каждого из этих механизмов, их «удельный» вес в осуществлении процесса социализации различен. Так, решающая роль на первых стадиях социализации принадлежит традиционному механизму, в то время как в подростковом возрасте на первый план выходит институциональный механизм социализации.

В отечественной социальной психологии сделан акцент на то, что социализация предполагает усвоение социального опыта прежде всего в ходе трудовой деятельности. Поэтому основанием для классификации стадий служит отношение к трудовой деятельности.

Этапы социализации совпадают (условно) с этапами возрастного развития индивида:

1. ранняя (первичная) социализация связана с приобретением общекультурных знаний, с освоением начальных представлений о мире и характере взаимоотношений людей. Особым этапом ранней социализации является подростковый возраст. Особая конфликтность данного возраста связана с тем, что возможности и способности ребенка значительно превышают предписанные ему правила, рамки поведения;

2. вторичная социализация:

а) профессиональная социализация, которая связана с овладением специальными знаниями и навыками, с приобщением к определенной субкультуре. На этом этапе расширяются социальные контакты индивида, расширяется диапазон социальных ролей;

б) включение индивида в систему общественного разделения труда. Здесь предполагается адаптация в профессиональной субкультуре, а также принадлежность к иным субкультурам. Скорость социальных изменений в современных обществах приводит к тому, что возникает необходимость ресоциализации, усвоения новых знаний, ценностей, вместо устаревших. Ресоциализация охватывает многие явления (от коррекции чтения и речи до профессиональной подготовки или смены ценностных ориентиров поведения);

в) пенсионный возраст или утрата трудоспособности. Характерен изменением образа жизни в связи с исключением из среды производства.

Следовательно, социализация личности начинается с рождения и длится всю жизнь, этот процесс на каждой стадии осуществляют особые институты.

На ранних этапах социализации такими институтами выступают: в период раннего детства – семья и играющие все большую роль в современных обществах дошкольные детские учреждения. Во втором периоде ранней стадии социализации основным институтом является школа (вуз).

На трудовой стадии важнейшим институтом является трудовой коллектив.

На послетрудовой стадии особое значение уделяется таким институтам, как различные общественные организации, членами которых по преимуществу являются пенсионеры.

Социализация личности - вхождение индивида в социальную среду, усвоение индивидом социальных влияний, приобщение к системе социальных связей. Сущность процесса социализации личности:

а) усвоение социального опыта (нормы, правила, ценности, отношения социальной среды + культура труда, производственной и др. видов деятельности),

б) преобразование социального опыта в собственные ценности, установки, ориентации,

в) воспроизведение социального опыта через деятельность в системе социальных связей и отношений.

Ресоциализация – процесс переучивания тому, что было усвоено в детстве и юности и что составляло фундамент данной личности.

Факторы социализации: воспитание, обучение, случайные социальные воздействия в деятельности и в общении, взаимоотношения в различных социумах (обществе, этносе, регионе, поселке, в производственных и др. группах), культура, книги, средства массовой информации.

Сферы социализации личности. Выделяются три сферы, в которых осуществляется, прежде всего, это становление личности: деятельность, общение, самосознание.

Что касается деятельности, то на протяжении всего процесса социализации индивид имеет дело с расширением «каталога» деятельностей.

Во-первых, это ориентировка в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности и между ее различными видами. Второй процесс – центрирование круг главного, выбранного, сосредоточение внимания на нем и соподчинения ему всех остальных деятельностей. Третий процесс – это освоение личностью в ходе реализации деятельности новых ролей и осмысление их значимости.

Вторая сфера – общение – рассматривается в контексте социализации также со стороны его расширения и углубления, что, само собой разумеется, коль скоро общение неразрывно связано с деятельностью. Реализация потребности об-

щения происходит на микроуровне (акты содействия и противодействия), мезауровне (обмен мнениями, планирование совместной деятельности, эмоциональное общение) и макроуровне (как образ жизни вобществе, через общественные институты). Наконец, третья сфера социализации – развитие самосознания личности. В самом общем виде можно сказать, что процесс социализации означает становление в человеке «образа его Я» – самооценка, самоконтроль.

Самооценка – личностная рефлексия (просоциальная и асоциальная) в разные периоды жизни она разная, ею обусловлен выбор линии поведения, последняя в свою очередь зависит не только от способности к самооценке, но и от способности к самоконтролю и самоопределению.

Самоконтроль – соотнесение своего поведения с нормами общества, или группы. Самоопределение – выбор собственной позиции (рассогласование между притязаниями и возможностями людей) [1].

«Локус контроль» личности (способность видеть источник управления своей жизнью): интернальный – принятие большей частью ответственности за события его жизни на себя (объясняя их характером, поведением, способностями); экстернальный – приписывание ответственности внешним факторам, другим людям, судьбе, случайности, окружающей среде.

Социально – психологические механизмы социализации:

- идентификация – отождествления себя с другими, позволяющая усваивать нормы отношения и нормы поведения;
- подражание – воспроизведение модели поведения других людей (манер, движений, поступков),
- фасилитация – влияние поведения одних на деятельность других людей;
- конформность – осознание расхождения во мнениях с другими и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении.

Главный критерий социализированности личности – не степень ее приспособления, конформизма, а уровень ее независимости, уверенности, самостоятельности, раскрепощенности, инициативности, незакомплексованности.

Стадии процесса социализации. Можно выделить три основные стадии: дотрудовую, трудовую и послетрудовую.

Дотрудовая стадия: а) ранняя социализация, охватывающая время от рождения ребенка до поступления его в школу, т.е. тот период, который в возрастной психологии именуется периодом раннего детства; б) стадия обучения, включающая весь период юности в широком понимании этого термина. К этому этапу относится, безусловно, все время обучения в школе и вузе.

Трудовая стадия социализации охватывает период зрелости человека. Признание трудовой стадии социализации логически следует из признания ведущего значения трудовой деятельности для развития личности.

Послетрудовая стадия социализации представляет собой еще более сложный вопрос (она может прекращаться, или сохраняться). В частности пожилой возраст рассматривается как возраст, вносящий существенный вклад в воспроизводство социального опыта. Ставится вопрос лишь об изменении типа активности личности в этот период.

Институты социализации. Те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей и которые выступают своеобразными трансляторами социального опыта, получили название институтов социализации (семья, дошкольные детские учреждения, школа, среда общения со сверстниками, вуз, трудовой коллектив, общественные организации).

Закономерности социализации:

1. Зависимость между стадиями и периодами социализации;
2. Зависимость социализации личности от её членства в группе.
3. Взаимосвязь и зависимость в процессе социализации тенденций типизации и индивидуализации социально-психологических качеств личности.
4. Неравномерность социализации на различных стадиях (зависит от общественных условий и потенциала личности);
5. Зависимость социализации от потребности в индивидуальном социальном опыте;
6. Зависимость результативности социализации от социального контроля.

Основные категории: социализация личности, сущность социализации личности, сферы социализации, социализация в деятельности, в общении, в самосознании, стадии социализации, институты социализации, социальный контроль.

Основными характеристиками анализа социального развития личности являются: личностная зрелость, социальная адаптация, социальная адекватность, изоляция, депривация.

Личностная зрелость – это такой уровень развития личности, когда человек ориентируется на собственные ценности и принципы, обладающие при этом общечеловеческой широтой и универсальностью.

Личностная зрелость характеризуется тенденцией к достижению наивысшего развития духовных, интеллектуальных и физических сил. Личностно – зрелый человек, по мнению большинства исследователей, обладает следующими характеристиками: собственная развитая система ценностей; развитое чувство ответственности; потребность в заботе о других людях; активное участие в жизни общества; способность к психологической близости с другими людьми; высокий уровень жизнедеятельности; осознание смысла своей жизни; умение осуществлять личностный выбор в различных жизненных ситуациях; способность к эффективному использованию своего потенциала; стремление к самореализации.

Личность социализируется в процессе ее адаптации к окружающей среде и к социальным отношениям (это процесс активно-развивающий, а не только активно – приспособительный процесс).

Социальная адаптация – сложный процесс взаимодействия организма и окружающей среды, направленный на достижение гармонии между внутренними и внешними условиями жизни и деятельности.

Виды адаптации:

а) Биофизиологическая (приспособление организма к условиям среды температура, давление, влажность, физиологическое развитие);

б) Психологическая адаптация – процесс приближения внутреннего мира личности к социально – психологическим условиям среды, имеющий преобразующе – деятельностный характер.

Социальная адаптация выступает как средство достижения равновесия в динамичной системе «среда – личность»; повышения социальной активности личности; регулирования общения и взаимоотношений; формирования эмоционально – комфортных позиций личности; повышения сплоченности и стабильности социальной среды.

Существуют несколько классификаций адаптации

По степени активности субъекта:

- **прогрессивная:** приводит к достижению целей и выполнению функций полной адаптации, в ходе реализации которой достигается единство интересов и целей личности, с одной стороны, и групп общества в целом – с другой.;

- **регрессивная** – проявляется как формальная адаптация, не отвечающая интересам общества.

По форме проявления:

- **внутренняя**, проявляющаяся не только в изменении форм поведения и деятельность личности в соответствие с требованиями среды, но и в форме перестройки функциональных структур и систем. Это полная, генерализированная адаптация личности.

- **внешняя** – это поведенческая, приспособительная социальная адаптация, когда личность внутренне, содержательно не перестраивается. Это инструментальный вид адаптации.

По механизму осуществления: добровольная и принудительная. Принудительная влечет за собой деформацию интеллектуальных моральных качеств личности, развитию у нее ментальных и эмоциональных нарушений. Человек может адаптироваться к нежелательным, отрицательным для себя социальным явлениям.

Социальная адекватность – это такое взаимодействие человека с окружающей средой, при котором имеет место реалистическая форма отражения окружающей действительности, усвоение, осмысление и личностная переработка системы социальных ценностей и норм.

Изоляция представляет собой обособление, уединение индивидов или социальных групп.

Михаил Юрьевич Кондратьев выделяет следующие **формы изоляции** по инициатору изоляции:

- **вынужденную изоляцию**, в силу сложившихся обстоятельств, независимо от собственного желания или воли общества (например, заблудившаяся в тайге экспедиция);

- **принудительную изоляцию**, когда общество сознательно обособляет людей, изолируя в рамках закрытых групп, примерами таких сообществ могут быть: подследственные, больные, солдаты срочной службы, воспитанники домов ребенка и т.д.

- **добровольную изоляцию**, когда люди по собственному желанию сами объединяются в рамках закрытых групп (например, монахи, отшельники, сектанты);

- **добровольно-вынужденную**, когда достижение какой-либо значимой для людей цели связано с тягостной необходимостью резко ограничить свои контакты с привычным окружением. Это могут быть профессиональные закрытые группы (команды подводных лодок), а также учебные учреждения интернатного типа элитарного характера (нахимовские и суворовские училища).

Человек долго находящийся в условиях изоляции может быть подвержен депривации.

Изоляция может привести к нарушениям нормальной психической жизни.

Депривация – термин, широко используемый сегодня в психологии и медицине, означающий психическое состояние человека, возникающее в результате длительного лишения или ограничения возможностей удовлетворения жизненно важных потребностей, в достаточной мере и в течение длительного времени; характеризуется выраженными отклонениями в эмоциональном развитии, нарушении социальных контактов.

Жизненная ситуация, где отсутствует возможность удовлетворения важных психических потребностей определяется как депривационная ситуация. В зависимости от того, чего именно лишен человек, выделяют различные виды депривации.

Депривация сенсорная – пониженное количество сенсорных стимулов (зрительных, слуховых и т.д.) или их огра-

ническая изменчивость и модальность. Недостаток притока раздражителей приводит к своеобразному переживанию, получившему название сенсорного голода. Для ребенка он особенно губителен.

Депривация когнитивная – слишком изменчивая структура внешнего мира без четкого упорядочения смысла, которая не дает возможности понимать, предвосхищать происходящее извне. Чаще всего данный вид депривации можно наблюдать в эксперименте.

Двигательная депривация – резкое ограничение движений. С этим видом депривации мы сталкиваемся когда имеем дело с травмами, не позволяющими осуществлять движения.

Депривация эмоциональная – недостаточная возможность для установления интимного эмоционального отношения к кому-либо или разрыв подобной эмоциональной связи, если такова уже была создана (прежде всего с родителями).

Депривация социальная – ограниченная возможность для усвоения социальной роли, осуществления общественной самореализации. С социальной депривацией часто сталкиваются пожилые люди после выхода на пенсию, когда уходят ощущения своей нужности обществу. Подобная форма депривации встречается у молодых мам, ухаживающих за своими детьми.

Факторы, влияющие на процесс социализации, разделяются на три типа:

- микрофакторы – присущи первичной социализации в малых группах (распределение ролей в семье, коллективе на работе, в учебном заведении);
- мезофакторы – социализация личности в средней группе общества: этнические и религиозные особенности, среда или место проживания (город, село);
- макрофакторы – принадлежность к большой группе общества: государство, культурные ценности.

Среди механизмов социализации можно выделить следующие:

Идентификация – определение и отождествление человеком самого себя как члена определенной социальной

группы, отличающейся от остальных. Например, женщины и мужчины, взрослые и дети и т.д.

Копирование или подражание – повторение увиденных моделей поведения, сознательного и несознательного характера. Сюда относятся жесты, мимика, манера общения и т.д.

Впечатление и внушение – выражается в рефлексорном использовании опыта и переживаний других людей, находящихся в близком кругу общения.

Социальное облегчение – влияние поведения одного члена общества, на деятельность другого, что способствует облегчению социализации. Например, родители помогают ребенку завести детей.

Понимание противоречий – осознание индивидом причины и следствия возникновения стрессов и конфликтных ситуаций, с последующим поиском компромисса [9].

Основные средства социализации, обеспечивающие социальный контакт между личностями, личностью и группой следующие:

1. **Язык** – основной инструмент социализации. С его помощью человек принимает, анализирует, обобщает и передает информацию, выражает эмоции и чувства заявляет о своей позиции, точке зрения, дает оценки;

2. **Ценности** – идеальные представления, принципы, с которыми личность соотносит свои поступки;

- 3 **Нормы** – усвоенный личностью образ мышления, поведения, общения;

4. **Навыки и умения** – образцы деятельности. Они играют не только поведенческую, но и дидактическую в последующей социализации. Образование навыков и умений называют социализацией для социализации, так закрепление навыка и умения помогают быстрее и увереннее овладевать новыми навыками и умениями.

Таким образом, специфика социально-психологического подхода к пониманию личности заключается в следующем: он объясняет механизмы социализации личности; раскрывает ее социально-психологическую структуру; позволяет диагностировать данную структуру характеристик личности и влиять на нее.

Неадаптированность личности неизбежна в условиях, которые не соответствуют условиям ее существования (Э.Фромм). Полярным адаптации, деструктивным является процесс дезадаптации (патологический и непатологический), когда развитие ее внутриспсихических процессов и поведения приводит не к разрешению проблемных ситуаций в ее жизни, а к усугублению трудностей, а также неприятных переживаний.

Типы дезадаптации личности:

- устойчивая ситуативная дезадаптированность (нет у личности механизмов адаптации, есть желание, но нет умений адаптироваться, напр. изолированность индивида в группе);
- временная дезадаптированность (нарушение баланса между личностью и средой, детерминирующее адаптивную активность личности);
- общая устойчивая дезадаптированность (перманентная фрустрированность, активизирует патологические защитные механизмы);
- Переадаптация (перестройка личности при коренном изменении условий жизни и деятельности, напр. с мирного на военное время, с одинокой на семейную жизнь).

При невозможности переадаптации личности происходит ее дезадаптация. При переадаптации личность может нуждаться в реадаптации (переход в предыдущие условия жизни и деятельности, напр. с военного времени на мирное; после развода).

Функции социально-психологической адаптации: защитная – устраняет внутреннее психическое напряжение, беспокойство (напр. Принятие группой нового члена); достижение оптимального равновесия со средой; повышает социальную активность; регулирует общение и взаимоотношения; формирует эмоциональную комфортность; условия для самореализации личности; условие для самопознания и самокоррекции; повышает эффективность деятельности; условие стабильности и сплоченности социальной среды (группы); сохранение психического здоровья. Только полная, внутренняя социально – психологическая адаптация личности может оказаться тождественной социализации.

4.4. Социальная установка личности в группе

В западной социальной психологии для обозначения социальных установок используется термин «аттитюд». **Аттитюд** – это предрасположенность (положительно или отрицательно эмоционально окрашенная) к объектам, к определенным действиям, связанным с ними.

Социальная установка, аттитюд, отношение – близкие по содержанию термины, которые часто используются в общей психологии. Социальная установка, согласно взглядам Д.Н. Узнадзе, состояние готовности к активности, возникающее под влиянием потребности, актуализирующейся в определенных условиях. Из сказанного, очевидно, что установка имеет регулятивные функции.

Социальная установка – это проявление усвоенного социального опыта в действиях и поступках людей). Возможны совпадения и рассогласования между социальной и индивидуальной установками (при совпадении – усиление социальной установки – активное поведение, при несовпадении ее ослабление – пассивное поведение).

Социальная установка включает когнитивный компонент (отражение объекта, его осознание); аффективный компонент (эмоциональная окраска объекта, стремление к нему или избегание); конативный компонент (поведенческий).

Личность характеризуется иерархической системой установок, мотивов и социальных ситуаций. Это обосновано диспозиционной концепцией регуляции социального поведения личности В.А. Ядовым (взаимосвязь социальной установки с потребностями и ситуациями). Иерархия потребностей, иерархия ситуаций определяют иерархию социальных установок. Выделены четыре уровня социальных установок:

1. элементарные установки, работающие в ситуациях привычного окружения, в условиях обычной предметной среды (например, в семье),

2. установки, проявляющие себя в малых группах под влиянием потребности в общении

3. установки характеризующие направленность личности в конкретных сферах социальной активности, возни-

кающие при участии доминирующих мотивов совместной деятельности и общения,

4. установки – ценностные ориентации, соотнесенные с общей направленностью личности на широкие сферы жизнедеятельности. Все перечисленные социальные установки активно участвуют в регуляции поведения, деятельности, жизнедеятельности субъекта и сфере его общения.

Закономерности формирования и смены социальных установок:

1. Зависимость социальных установок от конкретных ситуаций по валентности (положительные, отрицательные, нейтральные) и степени (слабые, средние, сильные методики Терстоула, Лаперта, Осгуда);

2. Закономерность соответствия и несоответствия ситуаций социальным установкам (контрастный эффект – социальная установка личности резко отличается от предлагаемой ей; ассимиляция – социальная установка личности и предлагаемая ей позиция сходны, а потому и менее отдаленны; адекватность личностной социальной установки и предлагаемой позиции);

3. Закономерность смены и устойчивости социальных установок (от неприемлемой к приемлемой; неизменность внутренней социальной установки, но внешне не афишируемой; устойчивость крайних социальных установок);

4. Зависимость взаимодействия личности с группой от социальных установок личности по отношению к группе (конформные – при положительной социальной установке личности к группе, тогда группа оказывает влияние на личность, антиконформные – если у личности отрицательная социальная установка к группе).

Положение личности в группе в условиях социализации и формирования социальных установок зависит от уровня и качества развития группы. Варианты оценки личности в группе (межличностное оценивание): интериоризация (усвоение личностью оценок других членов группы); социальное сравнение (себя с другими членами группы); самоатрибуция – приписывание себе определенных качеств (завышенная, заниженная, адекватная); групповой контроль (группа наделяет

личность значимыми для группы качествами, за счет применения групповых критериев).

Роль личности в группе во многом зависит от социально- психологических качеств личности, от потребностей, целей мотивов, умений и навыков, а также от ролевых ожиданий со стороны социума.

Основные типы ролей личности в группе:

- институционные (закрепленные правовыми актами);
- социально-психологические, затрагивающие интересы группы (герой-любownik, сводник); межличностные (лидер, зануда, умник);
- конвенциональные (по – договоренности «дочки – матери»);
- активные (проявляющиеся здесь и сейчас) и латентные (скрытые).

В процессе группового взаимодействия может происходить и обособление личности. В этом случае проявляются: механизм перцептивной защиты (не восприятие, или избирательное восприятие травмирующих переживаний), эффект «ожиданий» в случае если партнер поступает вопреки моим ожиданиям

— тогда отказ от общения, феномен когнитивной сложности (развитость способностей видения мира).

Феномен когнитивной сложности характеризует наличие различных социально – психологических типов людей: с внешне лёгким и внутренне простым жизненным миром; с внешне трудным и внутренне простым жизненным миром; с внутренне сложным и внешне легким жизненным миром; с внутренне сложным и внешне трудным жизненным миром.

Основные категории: социальная установка, индивидуальная установка, аттитюд, иерархия социальных установок, закономерности формирования социальных установок, роль личности в группе, обособление личности.

Вопросы для самоконтроля

1. Сущность процесса социализации личности?
2. Основные сферы социализации личности и их специфика?

3. Периоды социализации личности в деятельности?
4. Раскройте особенности социальной адаптации.
5. Содержание социализации через самосознание?
6. Основные стадии социализации личности, их особенности?
7. Основные закономерности социализации личности?
8. Чем характеризуется личность с точки зрения психологии?
9. Что такое социальная установка?
10. Соотношение социализации и социальной установки?

Итоговый тест по главе 4

1. Двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, с другой стороны, процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности – это:

- а) развитие;
- б) образование;
- в) социализация.

2. Из следующих понятий: «индивид», «личность», «индивидуальность» – самым широким по содержанию является понятие

- а) личности;
- б) индивида;
- в) индивидуальности.

3. Умение по собственной инициативе ставить цели и находить пути их решения характеризует человека как

- а) настойчивого;
- б) целеустремленного;
- в) решительного.

4. Меры воздействия социальной группы на поведение индивида, отклоняющееся от социальных ожиданий и норм, называется...

- а) социальные ценности;
- б) социальные стереотипы;
- в) социальные санкции.

5. Процесс социализации ...
- а) завершается в юношеском возрасте;
 - б) завершается в зрелом возрасте;
 - в) продолжается всю жизнь.
6. Социально-психологические качества личности ...
- а) характеризуют индивидуальные психологические особенности;
 - б) характеризуют связи личности с социальной действительностью;
 - в) даны от рождения.
7. Специфика социально-психологического понимания личности состоит в...
- а) том, что личность рассматривается как объект социальных отношений;
 - б) изучении индивидуальных характеристик личности;
 - в) исследовании взаимоотношения личности с конкретной группой.
8. Исключите ошибку: «к устойчивым психологическим образованиям относятся» ...
- а) групповые традиции, обычаи;
 - б) групповые потребности, интересы, настроения и мнения;
 - в) психический склад группы.
9. Кто ввел понятие о двух типах направленности личности «экстраверсия» и «интроверсия»?
- а) К. Роджерс;
 - б) Дж. Роттер;
 - в) К.Г. Юнг.
10. Иерархическую пирамиду потребностей разработал:
- а) К.Роджерс;
 - б) А.Маслоу;
 - в) Г.Олпорт.

ГЛАВА 5. ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

5.1. Конформизм

Групповое давление – это процесс влияния установок, норм, ценностей и поведения членов группы на мнения и поведение человека. Нормативное влияние характеризуется принятием мнения большинства в качестве групповой нормы, зависимостью от группы и стремлением к согласованию своего поведения и своих установок с поведением и установками группы. Групповое давление получило в социальной психологии наименование феномена конформизма. *Конформизм* (от лат. *conformis* – подобный) – это изменение мнений, установок и поведения под влиянием окружающих.

Конформизм – изменение поведения или убеждений индивида в результате давления группы. Он может проявляться в форме уступчивости и в форме одобрения.

Уступчивость – это внешнее следование требованиям группы при их внутреннем неприятии. Одобрение – это выполнение требований социального давления при внутреннем согласии с ними. Есть несколько разновидностей конформизма. Рассмотрим две из них – уступчивость и одобрение. Иногда мы проявляем конформность, не веря по-настоящему в то, что делаем. Например, мы надеваем галстук или платье, даже если нам не нравится такая одежда. Подобный внешний конформизм называется уступчивостью. Мы уступаем требованиям окружающих, чтобы заслужить поощрение или избежать наказания. Если наша уступчивость является ответом на недвусмысленный приказ, то её можно назвать подчинением.

Иногда мы искренне верим в то, что нам навязывает группа. Мы можем пить молоко так же, как и миллионы других, потому что действительно считаем его полезным. Этот внутренний, искренний конформизм называется одобрением. Нередко одобрение возникает после уступки. Установки могут быть следствием поведения. За исключением тех случаев, когда мы не чувствуем ответственности за свои поступки, мы обычно проникаемся симпатией к тому, что нам приходится отстаивать.

Выделяют *внешний конформизм* (уступчивость, приспособление) характеризуется внешним согласием с мнением группы или поведением, соответствующим групповым нормам, при котором внутренне человек проявляет несогласие, но не демонстрирует его, чтобы не вступать в открытую конфронтацию с группой. Многие люди в обществе ведут себя так, как принято, при этом, не одобряя в душе то, что делают (например, надевают галстук или платье, хотя это не нравится). Такой не искренний, внешний конформизм называется *уступчивостью*. Человек уступает для того, чтобы заслужить поощрение или избежать наказания, если же он подчиняется явно выраженному приказу, это – *повиновение*. При внешней конформности человек возвращается к своему первоначальному мнению после того, как снимается давление группы.

Внутренний конформизм (одобрение, согласие) характеризуется изменением первоначальной позиции в пользу группы. Другая ситуация – человек искренне верит в то, что его вынуждает делать группа. Такой внутренний конформизм называется одобрением. Одобрение подчас возникает вслед за уступкой.

Конформизм зависит от характеристик группы: наибольшую степень конформизма люди проявляют тогда, когда сталкиваются с единодушным мнением трех и более человек, достаточно привлекательных и обладающих высоким статусом.

Наиболее высокий уровень конформизма проявляется также в том случае, когда ответы даются публично и при отсутствии предварительных заявлений. Уровень конформизма меняется не только в зависимости от ситуации, но и в зависимости от личности. Психология исследовала ряд факторов, определяющих уровень конформизма того или иного человека. Основные из этих факторов – тендер, личность и культура [24].

5.2. Лидерство и руководство в малых группах

Социальная власть – одна из форм управления социальными прогрессами, при которой согласованность совместной деятельности людей достигается по средствам подчинения их единому управляющему началу, т.е. подчинению воли одних

индивидов и социальных групп воле других индивидов и социальных групп.

Существует пять видов социальной власти, которые испытывает на себе каждый человек.

Власть вознаграждения – заключается в возможности вознаграждать за поведение, которое соответствует ожидаемому. Этой властью пользуются родители, учителя и начальство на работе.

Власть принуждения (наказания) – эта власть основывается на практике угроз и наказаний. Но, чтобы удержать человека в подчинении в этой форме власти, необходим постоянный контроль, даже за самыми незначительными действиями.

Власть эксперта – основывается на знаниях в какой-либо области или на обладании информацией, необходимой для успешного ведения какого-либо дела; такой властью располагают ученые, профессионалы, а также политики. Но все же обладают узостью влияния, в связи со специфичностью знаний.

Власть авторитета – состоит в уважении или преклонении перед человеком, знаменитостью или важным общественным деятелем, поступки которого служат образцом для других людей.

Власть закона – она имеется в распоряжении каждого человека, представляющего установленный социальный порядок, и ее поддерживают, используя другие формы власти.

Государственная власть – это особая разновидность социальной и политической власти. Государственная власть, познавая объективные законы развития общества, реализуется через государственное управление – целенаправленное воздействие государства, его органов на общество в целом и на различные сферы его жизнедеятельности [7].

Таким образом, говоря о власти, как социальном явлении, следует отметить, что любое человеческое общество на различных этапах его развития всегда предполагает властное руководство им, так как оно является главным условием функционирования, социальной системы, а также регулятором общественных отношений, возникающих в любом организованном обществе.

Говоря о власти и властных полномочиях встает вопрос о двух понятиях «лидерство» и «руководство». Рассмотрим их более подробно.

Существует три основных теоретических подхода в понимании происхождения лидерства.

«**Теория черт**» исходит из положений немецкой психологии конца XIX – начала XX в. и концентрирует свое внимание на врожденных качествах лидера. Согласно этой теории, лидером может быть лишь такой человек, который обладает определенным набором личностных качеств или совокупностью определенных психологических черт.

На смену теории черт пришло новое объяснение, сформулированное в «**ситуационной теории лидерства**». Теория черт в данной концептуальной схеме не отбрасывается полностью, но утверждается, что в основном лидерство – продукт ситуации. В различных ситуациях групповой жизни выделяются отдельные члены группы, которые превосходят других по крайней мере в каком-то одном качестве, но поскольку именно это качество и оказывается необходимым в данной ситуации, человек, им обладающий, становится лидером. Главная идея данной теории – в том, что лидер просто лучше других может актуализировать в конкретной ситуации присущую ему черту.

Третий вариант был представлен в так называемой **системной теории лидерства**, согласно которой лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер – как субъект управления этим процессом. При таком подходе лидерство интерпретируется как функция группы, и изучать его следует поэтому с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидеров при этом не должна сбрасываться со счетов.

Феномены лидерства и руководства привлекают внимание исследователей, прежде всего, исключительной практической значимостью проблемы с точки зрения повышения эффективности управления в различных сферах общественной жизни.

***Лидерство в малой группе** – это феномен воздействия или влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов.*

Лидерство основано на личных качествах лидера и социально-психологических отношениях, складывающихся в группе. По этой причине лидерство как явление, основанное на социально-психологических механизмах, следует отличать от руководства, в базе которого лежит использование экономических, организационных и командно-административных методов воздействия с точки зрения Бориса Дмитриевича Парыгина.

Основными признаками лидерства являются: более высокая активность и инициативность индивида при решении группой совместных задач, большая информированность о решаемой задаче, членах группы и ситуации в целом, более выраженная способность оказывать влияние на других членов группы, большее соответствие поведения социальным установкам, ценностям и нормам, принятым в данной группе, большая выраженность личных качеств, эталонных для данной группы.

Основные функции лидера считаются: организация совместной жизнедеятельности в различных ее сферах, выработка и поддержание групповых норм, внешнее представительство группы во взаимоотношениях с другими группами, принятие ответственности за результаты групповой деятельности, установление и поддержание благоприятных социально-психологических отношений в группе.

Как отмечает Юрий Николаевич Емельянов, специфика функций лидера обусловлена особенностями группы, которой он руководит: в демократичных группах решающее значение имеют совершенно иные функции, нежели в «авторитарных». Автор выделяет следующие **функции лидера**:

1. **Лидер как администратор.** Наиболее очевидной для лидера является роль верховного координатора деятельности группы. В круг его ответственности неизменно входит функция наблюдения за исполнением. Сущность административной функции заключается в предписании работы другим членам группы.

2. **Лидер как планировщик.** Лидер часто принимает обязанности разработчика методов и средств, при помощи которых группа достигает целей. Эта функция включает в себя как определение непосредственных шагов, так и разработку долгосрочных планов деятельности.

3. Лидер как политик. Установление целей и основной линии поведения группы. Групповые цели и методы их достижения имеют три источника: указания сверху, получаемые группой от руководителя в соответствии с субординацией.

Указание снизу, т.е. решение самой группы. Хотя цели и средства определены снизу, лидер тем не менее несет ответственность за их реализацию, поскольку он также вовлечен в выработку этих целей и методов. Указания самого лидера. Таким образом независимо от источника, определение групповых целей и методов их достижения является обязательной функцией лидера.

4. Лидер как эксперт. Почти во всех случаях, когда члены группы зависят от человека, технические знания и квалификация которого необходимы для осуществления групповых целей, вокруг этого лица происходит поляризация власти, которую он может использовать для укрепления своей роли лидера.

5. Лидер как представитель группы во внешней среде.

Лидер является официальным лицом группы, выступающим во внешней среде от имени всех. Лидер отождествляет собой всех членов группы, их коллективный разум, волю и т.д. он трансформирует информацию, исходящую от группы и получаемую для группы. Лидер как регулятор отношений внутри группы. Регулирование личностных и деловых отношений внутри группы осуществляется через коммуникативную сеть, которая может иметь различный вид. В некоторых группах вся информация проходит через лидера; иногда существуют в группе приближенные к лидеру лица, которые замыкают на себе эту сеть; существует тип групп, где лидер является и одним из всех.

6. Лидер как источник поощрений и наказаний. Эту функцию лидер применяет для контроля за деятельностью участников группы. Она предъявляет высокие требования к личностным качествам лидера.

7. Лидер как пример. Лидер может служить моделью поведения для остальных членов группы, т.е. обеспечивает их наглядным указанием того, кем они должны быть и что они должны делать.

8. Лидер как символ группы. Группы с высокой степенью сплоченности стремятся не только к внутренним, но и внешним отличиям от остальных индивидуумов. Лидеры таких групп начинают выполнять функцию символов: их имена присваивают всему движению.

9. Лидер как проводник мировоззрения. Лидер служит источником ценностей и норм, составляющих групповое мировоззрение. Он отражает идеологию того общества, к которому принадлежит группа.

10. Лидер как фактор, отменяющий индивидуальную ответственность. Лидер играет важную роль для членов группы в освобождении их от ответственности за личные решения и действия, которой они хотели бы избежать. Таким образом в ответ на преданность последователя лидер берет на себя труд принимать за него решения.

11. Лидер как «отец». Многочисленные функции лидера получают интеграцию во всеобъемлющей роли «отца» для членов группы. Истинный лидер – это фокус всех положительных эмоций членов группы, идеальный объект идентификации и чувства преданности.

12. Лидер «как козел отпущения». Лидер может служить мишенью для агрессии со стороны членов группы в случае неудачи. Особым случаем является утрата членами группы иллюзий относительно действительных целей или личности лидера. Поэтому идейные противники так настойчиво ищут факты, компрометирующие лидера враждебной группы [7].

У членов группы может быть общее установившееся мнение относительно того, как должен вести себя лидер и какие функции он должен выполнять. И они будут выбирать и удерживать только таких лидеров, которые соответствуют их ожиданиям.

В соответствии с выделением двух базовых сфер жизнедеятельности малой группы: *деловой*, связанной с осуществлением совместной деятельности и решением групповых задач, и *эмоциональной*, связанной с процессом общения и развития психологических отношений между членами группы, выделяют два базовых вида лидерства:

- лидерство в деловой сфере (иногда его называют «инструментальное лидерство»);

■ лидерство в эмоциональной сфере («экспрессивное лидерство»).

Эти два вида лидерства бывают персонифицированы в одном лице, но чаще они распределяются между разными членами группы. Учитывая зависимость от степени выраженности направленности на ту или иную сферу жизнедеятельности группы можно выделить типы лидеров, ориентированных на решение групповых задач, лидеров, ориентированных на общение и взаимоотношения в группе, и универсальных лидеров.

Сегодня имеются серьезные возражения представлениям о существовании универсального набора психологических качеств, «делающих» человека лидером. В частности, Ральф Стогдилл, проведя комплексный обзор исследований в области лидерства, отмечает, что изучение личностных качеств лидеров дает противоречивые результаты. К числу наиболее часто упоминаемых исследователями *личных качеств эффективных лидеров* относятся: интеллект, стремление к знаниям, доминантность, уверенность в себе, эмоциональная уравновешенность, стрессоустойчивость, креативность, стремление к достижению, предприимчивость, надежность, ответственность, независимость, общительность.

Представители *поведенческого подхода* к исследованию лидерства (Роберт Блейк, Джордж Моутон) считают, что лидером становится человек, который обладает нужной формой поведения. В рамках этого подхода были выполнены многочисленные исследования стилей лидерства и разработаны их классификации.

Наибольшую известность получили классификации стилей лидерства Курта Левина, описавшего и исследовавшего *автократический, демократический и либеральный стили лидерства*, и Ренсиса Лайкерта, выделявшего *стиль лидерства, ориентированный на задачу, и стиль лидерства, ориентированный на человека*.

Сторонники *ситуационного подхода* (Фред Фидлер, Том Митчел, Кен Бланшар и другие) пришли к выводу, что эффективность лидерства определяется соответствием качеств лидера и особенностей его поведения в ситуации, в которой находится группа. Фред Фидлер обнаружил интересную за-

кономерность, стиль лидерства, ориентированный на задачу, чаще эффективен в наиболее благоприятных ситуациях, а стиль, ориентированный на человека, – в умеренно благоприятных условиях.

Наконец, в рамках функционального подхода, согласно позиции Фрица Хайдера, лидерство принято понимать, как функцию группы, т.е. явление, порожаемое особенностями групповой активности и характеристиками группы в целом. Таким образом, в настоящее время лидерство предстает как сложное многоплановое явление, определяемое целым рядом факторов.

Слово **«руководитель»** буквально означает «ведущий за руку». Для каждой организации крайне важно иметь человека, отвечающего за надзор над всеми подразделениями в целом, а не только полностью поглощенного выполнением специализированных задач. Этот вид ответственности - следить за целым составляет суть работы руководителя. Профессионально подготовленного руководителя называют менеджером.

Руководитель выполняет основные управленческие функции: планирование, организация, мотивация, координация, контроль деятельности подчиненных и организации в целом.

Борис Дмитриевич Парыгин выделяет следующие различия между лидером и руководителем.

1. лидер регулирует межличностные отношения в группе, а руководитель – официальные отношения группы как социальной организации;

2. лидерство – элемент микросреды (группы), руководство – элемент макросреды, так как оно связано с системой общественных отношений;

3. лидерство – процесс стихийный, а руководство – целенаправленный, поскольку происходит под контролем элементов социальной структуры;

4. руководство – явление стабильное, выдвижение лидера связано с настроением группы, поэтому явление лидерства менее стабильно;

5. лидерство не имеет определенной системы санкций, которой обладает руководство;

6. лидер принимает решения, непосредственно касающиеся групповой деятельности; процесс принятия решения руководителем опосредован множеством обстоятельств, не обязательно коренящихся в данной группе;

7. сфера действий руководителя шире, чем у лидера, так как он представляет группу в более широкой социальной системе.

Проблема лидерства и руководства является одной из кардинальных проблем социальной психологии. Поэтому крайне важно сделать, прежде всего, уточнения и развести понятия «лидер» и «руководитель».

Лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи. Он демонстрирует более высокий, чем другие члены группы, уровень активности, участия, влияния в решении данной задачи. Таким образом, лидер выдвигается в конкретной ситуации, принимая на себя определенные функции. Остальные члены группы принимают лидерство, т.е. строят с лидером такие отношения, которые предполагают, что он будет вести, а они будут ведомыми. Лидерство необходимо рассматривать как групповое явление: лидер немислим в одиночку, он всегда дан как элемент групповой структуры, а лидерство есть система отношений в этой структуре. Поэтому феномен лидерства относится к динамическим процессам малой группы. Этот процесс может быть достаточно противоречивым: мера притязаний лидера и мера готовности других членов группы принять его ведущую роль могут не совпадать.

Выяснить действительные возможности лидера – значит выяснить, как воспринимают лидера другие члены группы. Мера влияния лидера на группу также не является величиной постоянной, при определенных обстоятельствах лидерские возможности могут возрастать, а при других, напротив, снижаться. Иногда понятие лидера отождествляется с понятием «авторитет», что не вполне корректно: конечно, лидер выступает как авторитет для группы, но не всякий авторитет обязательно означает лидерские возможности его носителя. Лидер должен организовать решение какой-то задачи, авторитет такой функции не выполняет, он просто может выступать как

пример, как идеал, но вовсе не брать на себя решение задачи. Поэтому феномен лидерства – это весьма специфическое явление, не описываемое никакими другими понятиями [15].

Руководитель на всех уровнях системы управления организацией выступает как ведущее лицо, поскольку именно он определяет целенаправленность работы коллектива, подбор кадров, психологический климат и другие аспекты деятельности предприятия.

В современной социальной психологии популярность обрели психологические теории менеджмента, нацеленные на разработку проблем руководителей так называемого среднего уровня. Стиль лидерства – это типичная для лидера система приемов воздействия на членов группы (подчиненных или ведомых).

Курт Левин выделяет 3 **стиля руководства**:

Одной из наиболее распространенных теорий лидерства является теория

- **авторитарный** стиль характеризуется жесткостью, требовательностью, единоначалием, превалированием властных функций, строгим контролем и дисциплиной, ориентацией на результат, игнорированием социально-психологических факторов;

- **демократический** опирается на коллегиальность, доверие, информирование подчиненных, инициативу, творчество, самодисциплину, сознательность, ответственность, поощрение, гласность, ориентацию не только на результаты, но и на способы их достижения;

- **либеральный** стиль отличается низкой требовательностью, попустительством, отсутствием дисциплины и требовательности, пассивностью руководителя и потерей контроля над подчиненными, предоставлением им полной свободы действий.

Значительное внимание исследованию стилей руководства было уделено в трудах Ренсиса Лайкерта. Его крайними позициями являются руководство, сосредоточенное на работе, и руководство, сосредоточенное на человеке, между ними расположены все другие типы поведения.

Согласно теории Лайкерта, различают четыре стиля руководства:

1. Эксплуататорско-авторитарный: руководитель имеет четкие характеристики автократа, не доверяет подчиненным, редко привлекает их к принятию решений, а задачи формирует сам. Основной стимул – страх и угроза наказания, вознаграждения случайны, взаимодействие строится на взаимном недоверии. *Формальная и неформальная организация* находятся в противоборстве.

2. Патерналистски-авторитарный: руководитель благосклонно позволяет подчиненным принимать ограниченное участие в принятии решений. Вознаграждение действительное, а наказание – потенциальное, и то, и другое используется для мотивации работников. Неформальная организация отчасти противостоит формальной структуре.

3. Консультативный: руководитель принимает стратегические решения и, проявляя доверие, тактические решения делегирует подчиненным. Ограниченное включение работников в процесс принятия решений используется для мотивации. Неформальная организация не совпадает с формальной структурой лишь частично.

4. Демократический стиль руководства характеризуется полным доверием, основан на широком привлечении персонала к управлению организацией. Процесс принятия решений рассредоточен по всем уровням, хотя и интегрирован. Поток коммуникаций идет не только в вертикальных направлениях, но и по горизонтали. Формальная и неформальная организации взаимодействуют конструктивно [7].

В 1960 году Дуглас Макгрегор опубликовал свою точку зрения на биполярность мнений о том, как надо управлять людьми. Теория «Х» и Теория «У», представленные в книге «Человеческая сторона предприятия», завоевали широкое признание у менеджеров.

Так, согласно теории «Х», люди изначально ленивы и при первой же возможности избегают работы. У них полностью отсутствует честолюбие, поэтому они предпочитают не брать на себя ответственность и искать защиты у сильных. Чтобы заставить людей трудиться, нужно использовать принуждение, тотальный контроль и угрозу наказаний. Однако,

по мнению Мак-Грегора, люди таковы не по своей природе, а вследствие тяжелых условий жизни и труда, которые начали меняться к лучшему лишь со второй половины XX в. В благоприятных же условиях человек становится тем, кем он есть на самом деле, и его поведение отражается уже другой теорией – «Y». В соответствии с ней в таких условиях люди готовы брать на себя ответственность за дело, более того, даже стремятся к ней. Если их приобщить к целям фирмы, охотно включаются в процесс самоуправления и самоконтроля, а также в творчество. И такое приобщение является функцией не принуждения, а вознаграждения, связанного с достижением поставленных целей.

Таким образом, формируются два взгляда на управление: **авторитарный взгляд, ведущий к прямому регулированию и жесткому контролю, и демократический взгляд, который поддерживает делегирование полномочий и ответственности.**

В западном бизнесе популярна также **теория «управленческой решетки»**, разработанная Робертом Блейком и Джорджем Моутоном. Они указывали, что трудовая деятельность разворачивается в силовом поле между производством и человеком. Первая силовая линия определяет отношение руководителя к производству. Вторая линия определяет отношение руководителя к человеку.

Модель, описывающую зависимость стиля руководства от ситуации, предложили **Том Митчелл и Роберт Хаус**. В своей основе она базируется на **мотивационной теории ожидания**. Исполнители будут стремиться к достижению целей организации тогда, когда будет связь между их усилиями и результатами работы, а также между результатами работы и вознаграждением, т.е. если они получают от этого какую-то личную выгоду. Модель Митчелла и Хауса включает **четыре стиля управления:**

Если у сотрудников большая потребность в самоуважении и принадлежности к коллективу, то наиболее предпочтительным считается стиль **поддержки**.

Когда сотрудники стремятся к автономии и самостоятельности, лучше использовать **инструментальный стиль**, сходный с ориентированным на создание организационно-

технических условий производства. Объясняется это тем, что подчиненные, особенно когда от них ничего не зависит, желая поскорее выполнить задание, предпочитают, что бы им указывали, что и как им нужно делать, и создавали необходимые условия работы.

Там, где подчиненные стремятся к высоким результатам и уверены, что смогут их достичь, применяется стиль, ориентированный на **участие** подчиненных в принятии решений, больше всего соответствует ситуации, когда те стремятся реализовать себя в управленческой деятельности. Руководитель при этом должен делиться с ними информацией, широко использовать их идеи в процессе подготовки и принятия решений.

Имеется еще стиль, ориентированный на **достижение**, когда руководитель ставит перед исполнителями посильные задачи, обеспечивает условия, необходимые для работы и ожидает самостоятельного без какого – либо принуждения выполнения задания.

Одной из наиболее современных является модель стилей руководства, предложенная американскими учеными **Врумом** и **Йеттоном**. Они, в зависимости от ситуации, особенностей коллектива и характеристики самой проблемы, разделили руководителей на 5 групп по стилям руководства:

1. Руководитель сам принимает решения на основе имеющейся информации.

2. Руководитель сообщает подчиненным суть проблемы, заслушивает их мнения и принимает решения.

3. Руководитель излагает проблему подчиненным, обобщает высказанные ими мнения и с их учетом принимает собственное решение.

4. Руководитель совместно с подчиненными обсуждает проблему, и в результате вырабатывают общее мнение.

5. Руководитель постоянно работает совместно с группой, которая или вырабатывает коллективное решение, или принимает лучшее, независимо от того, кто его автор.

На сегодняшний день существует множество методик, согласно которым можно определить стили руководства, среди которых особое значение имеют: Методика определения стиля руководства трудовым коллективом (А.Л. Журавлева), Методика определения стиля руководства трудовым коллек-

тивом (В.П. Захарова), Решетка стилей руководства Блейка-Моутона.

Факторы, определяющие феномен лидерства:

По мнению некоторых авторов, лидерство определяется взаимодействием ряда переменных, основными из которых являются:

- индивидуальные психологические характеристики личности самого лидера;
- социально-психологические характеристики членов малой группы;
- характер решаемых задач и особенности ситуации, в которой находится группа.

Однако в настоящий момент имеются серьезные возражения по поводу существования универсального набора психологических качеств, делающих человека лидером. В частности, Р. Стогдилл, проведя комплексный обзор исследований в области лидерства, отмечает, что изучение личностных качеств лидеров дает противоречивые результаты.

К числу наиболее часто упоминаемых исследователями личных качеств эффективных лидеров относятся:

- интеллект;
- стремление к знаниям;
- доминантность;
- уверенность в себе;
- эмоциональная уравновешенность;
- стрессоустойчивость;
- креативность;
- стремление к достижению;
- предприимчивость;
- надежность;
- ответственность;
- независимость;
- общительность [24].

Как показывают исследования, взаимосвязь между степенью выраженности отдельных качеств и эффективностью лидерства носит неоднозначный характер, в разных ситуациях эффективные лидеры обнаруживают разные качества. Р. Стогдилл сделал вывод, что не существует такого набора личных качеств, который присутствует у всех эффективных

лидеров, и что структура личных качеств лидера должна соотноситься с личными качествами членов группы, содержанием групповой деятельности и конкретными решаемыми задачами.

Лидер владеет только той информацией, которая существует в рамках данной группы. Принятие решений лидером осуществляется непосредственно, а руководителем – опосредованно.

Сфера деятельности руководителя шире, поскольку у лидера она ограничивается рамками данной группы. Лидер всегда авторитетен, в противном случае он не будет лидером.

Руководитель же может обладать авторитетом, а может и не иметь его совсем. Некоторые социально психологические закономерности влияния справедливы как для лидерства, так и для руководства.

В некоторых источниках феномены лидерства и руководства рассматриваются как идентичные. Так, Д. Майерс считает, что лидерство – это процесс, посредством которого определенные члены группы мотивируют и ведут за собой группу. При этом лидер может быть официально назначен или избран, но может быть и выдвинут в процессе групповых взаимодействий [11].

К социологическим теориям лидерства относятся: теория черт, ситуационная теория, теория определяющей роли последователей, реляционная теория. Теория черт включает идею о том, что лидерство – феномен, рождаемый специфическими чертами лидера.

В социологических концепциях М. Вебера и Э. Трельча был введен специальный термин для обозначения такой специфической черты лидера, как харизма – исключительная одаренность человека, которая производит особое впечатление на окружающих его людей. Теория получила достаточно много опровержений в связи с тем, что разные виды жизнедеятельности социальной группы требуют разных качеств лидера.

Ситуационная теория провозглашает значимость ситуации в процессе выдвижения лидера. Лидер – функция ситуации. Если социальная ситуация существования группы кардинально меняется, высока вероятность смены лидера.

Т. Шибутани выделил два психологических фактора, которые зависят от изменения ситуации: степень формализа-

ции группы и степень автономии членов группы. Типы социальных ситуаций в зависимости от изменения степени формализации отношений и автономии субъектов:

1. внезапные критические ситуации. Они являются непредсказуемыми, возникают как стихийный процесс и способствуют выдвижению нового лидера;

2. критические повторяющиеся, предсказуемые ситуации. Лидеров и руководителей специально готовят для определенных действий в таких ситуациях;

3. типичные повторяющиеся ситуации, в основе которых лежат конвенциональные нормы. Такие ситуации обычно не предполагают наличия лидера. Люди, склонные к доминированию в общении, часто здесь выступают в роли лидера;

4. типичные повторяющиеся конвенциональные ситуации, возникающие в учреждениях разного вида (все, что связано с работой большинства людей);

5. групповые ритуалы. Это неформальные отношения, определяющие шаблоны социального поведения большинства членов группы.

Ситуационные теории лидерства повлекли за собой разработку теории определяющей роли последователей. Лидерство – функция от ожиданий (экспектаций) последователей. Лидер не может существовать без социальной группы. Если группа не поддерживает лидера, то он утрачивает возможность влиять на ее деятельность, в связи с этим необходимо изучать требования и интересы группы.

В рамках теории черт, ситуационной теории и теории определяющей роли последователей изучались различные проблемы влияния и руководства. Поскольку и черты лидера, и ситуация, в которой он действует, и мнение последователей являются значимыми почти во всех условиях деятельности лидера, была разработана комплексная (реляционная) теория лидерства, включающая в себя основные идеи всех трех теорий.

В концепциях психоаналитического направления лидерство рассматривалось как эффект нереализованных в социальной жизни некоторых влечений человека (З. Фрейд). А. Адлер считал, что стремление к власти порождается страхом. Кто боится людей, видит необходимость властвовать над ними [27].

5.3. Психология конфликта

В психологии конфликт определяется как столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом тенденций, отдельно взятого эпизода в сознании, в межличностных взаимодействиях или межличностных отношениях индивидов или групп людей, связанное с отрицательными эмоциональными переживаниями.

Отсюда видно, что основу конфликтных ситуаций в группе между отдельными людьми составляет столкновение между противоположно направленными интересами, мнениями, целями, различными представлениями о способе их достижения.

В социальной психологии существует многовариантная **типология конфликта** в зависимости от тех критериев, которые берутся за основу. Так, например, конфликт может быть **внутриличностным** между родственными симпатиями и чувством служебного долга руководителя), **межличностным** (между руководителем и его заместителем по поводу должности, премии между сотрудниками); **между личностью и группой**, в которую она входит; **межгрупповой** (между группами одного или различного статуса) [2].

Возможны также **классификация конфликтов по горизонтали** (между рядовыми сотрудниками, не находящимися в подчинении друг к другу), по **вертикали** (между людьми, находящимися в подчинении друг к другу) и смешанные, в которых представлены и те, и другие.

Допустима классификация также по характеру вызвавших конфликт причин, обусловленных: трудовым процессом; психологическими особенностями человеческих взаимоотношений, личностным своеобразием членов группы.

Конфликты различают и по их значению для организации, а также способу их разрешения. Различают **конструктивные и деструктивные** конфликты [2].

Для конструктивных конфликтов характерны разногласия, которые затрагивают принципиальные стороны, проблемы жизнедеятельности организации и ее членов и разрешение которых выводит организацию на новый более высокий и эффективный уровень развития. Деструктивные конфликты

приводят к негативным, часто разрушительным действиям, которые иногда перерастают в склоку и другие негативные явления, что приводит к резкому снижению эффективности работы группы или организации [13].

Конфликты, несмотря на свою специфику и многообразие имеют в целом общие **стадии протекания**:

- стадию потенциального формирования противоречивых интересов, ценностей, норм;
- стадию перехода потенциального конфликта в реальный или стадию осознания участниками конфликта своих верно или ложно понятых интересов;
- стадию конфликтных действий;
- стадию снятия или разрешения конфликта [6].

Кроме того, каждый конфликт имеет также более или менее четко выраженную структуру. В любом конфликте присутствует **объект** конфликтной ситуации, связанный либо с технологическими и организационными трудностями, особенностями оплаты труда, либо со спецификой деловых и личных отношений конфликтующих сторон.

Вторым элементом конфликта выступают **цели**, субъективные мотивы его участников, обусловленные их взглядами и убеждениями, материальными и духовными интересами.

Далее, конфликт предполагает наличие **оппонентов**, конкретных лиц, являющихся его участниками.

И, наконец, в любом конфликте важно отличить непосредственный **повод** столкновения от подлинных его причин, зачастую скрывааемых (**инцидент**).

Руководителю-практику важно помнить, что пока существуют все перечисленные элементы структуры конфликта (кроме повода), он неустраим. Попытка прекратить конфликтную ситуацию силовым давлением либо уговорами приводит к нарастанию, расширению его за счет привлечения новых лиц, групп или организаций. Следовательно, необходимо устранить хотя бы один из существующих элементов структуры конфликта.

Причины, вызывающие конфликты, так же разнообразны, как и сами конфликты.

Рассмотрим более подробно классификацию причин конфликта, предложенную Анатолием Яковлевичем Анцуповым и Анатолием Ивановичем Шипиловым.

Авторы выделяют следующую классификацию причин конфликтов: объективные; организационно-управленческие; социально-психологические; личностные.

К объективным причинам конфликтов относятся внешние по отношению к субъекту обстоятельства, отражающие особенности социального взаимодействия и приводящие к конфликту. Вместе с тем объективные причины только тогда явятся причинами конфликта, когда сделают невозможным личности или группе реализовать свои потребности, заденут личные и/или групповые интересы. Реакция индивида во многом определяется социальной зрелостью личности, допустимыми для нее формами поведения, принятыми в коллективе социальными нормами и правилами. Кроме того, участие индивида в конфликте определяется значимостью для него поставленных целей и тем, насколько возникшее препятствие мешает их реализовать. Чем более важная цель стоит перед субъектом, чем больше усилий он прилагает, чтобы ее достичь, тем сильнее будет сопротивление и жестче конфликтное взаимодействие с теми, кто этому мешает.

Субъективные причины конфликтов связаны с индивидуально-типологическими особенностями личности оппонентов.

Вторая группа причин носит организационно-управленческий характер. Эти причины конфликтов связаны с созданием и функционированием группы, коллектива, организации. Данная группа причин делится на ряд категорий: структурно-организационные, функционально-организационные, личностно-функциональные и ситуативно-управленческие.

Структурно-организационные причины конфликтов заключаются в несоответствии структуры организации требованиям выполняемой деятельности.

Функционально-организационные вызваны не оптимальностью функциональных связей организации с внешней средой; между структурными элементами организации; между отдельными работниками.

Личностно-функциональные причины связаны с несоответствием работника требованиям занимаемой должности.

Ситуативно-управленческие причины конфликтов обусловлены ошибками, допускаемыми администрацией и подчиненными в процессе решения управленческих и других задач [2].

К числу **социально-психологических** относятся те причины конфликтов, которые обусловлены непосредственным взаимодействием людей, фактором их включения в социальные группы.

Изучение конфликтов позволяет выявить несколько причин, носящих социально-психологический характер.

Одной из таких причин являются возможные значимые потери и искажение информации в процессе коммуникации.

Второй социально-психологической причиной межличностных конфликтов является несбалансированное ролевое взаимодействие двух людей.

Третьей причиной является непонимание людьми того, что при обсуждении проблемы особенно сложной несовпадение конфликтов может быть вызвано различием в подходах к проблеме.

Следующей социально-психологической причиной возникновения конфликтов во взаимодействии людей является выбор ими различных способов оценки результатов деятельности и личности друг друга.

Личностные причины возникновения конфликтов связаны, прежде всего, с индивидуально-психологическими особенностями его участников. Они обусловлены спецификой процессов, происходящих в психике человека в ходе его взаимодействия с другими людьми и окружающей средой.

Помимо низкой конфликтоустойчивости, типичной личностной причиной возникновения конфликтов выступает плохо развитая у человека способность к эмпатии.

Завышенный или заниженный уровень притязаний тоже способствует возникновению межличностных и внутриличностных конфликтов. Уровень притязаний характеризует, во-первых, уровень трудности, достижение которого является общей целью серии будущих действий (перспективная цель); во-вторых, выбор субъектом цели очередного действия, формирующийся в результате успеха или неудачи прошлых действий; в-третьих, желаемый уровень самооценки личности.

Одной из наиболее часто встречающихся личностных причин конфликтов являются различные акцентуации характера.

Процесс управления конфликтами зависит от множества факторов, значительная часть которых плохо поддается управляющему воздействию.

Управление конфликтами – это целенаправленное воздействие по устранению (минимизация) причин, породивших конфликт, или на коррекцию поведения участников конфликта.

Существует достаточно много методов управления конфликтами. Укрупнено их можно представить в виде нескольких групп, каждая из которых имеет свою область применения:

- внутриличностные, т.е. методы воздействия на отдельную личность;
- структурные, т.е. методы по устранению организационных конфликтов;
- межличностные методы или стили поведения в конфликтах;
- переговоры;
- ответные агрессивные действия, эту группу методов применяют в крайних случаях, когда исчерпаны возможности всех предыдущих групп.

Внутриличностные методы заключаются в умении правильно организовать свое собственное поведение, высказать свою точку зрения, не вызывая защитной реакции со стороны другого человека. Некоторые авторы предлагают использовать способ «я – высказывание», т.е. способ передачи другому лицу вашего отношения к определенному предмету, без обвинений и требований, но так, чтобы другой человек изменил свое отношение. Этот способ помогает человеку удержать позицию, не превращая другого в своего врага. «Я – высказывание» может быть полезно в любой обстановке, но оно особенно эффективно, когда человек рассержен, раздражен, недоволен.

Структурные методы воздействия преимущественно на организационные конфликты, возникающие из-за неправильного распределения полномочий, организации труда, принятой системы стимулирования и т.д. К таким методам

относятся: разъяснение требований к работе, координационные и интеграционные механизмы, общеорганизационные цели, использование систем вознаграждения.

Разъяснение требований к работе является одним из эффективных методов управления и предотвращения конфликтов. Каждый специалист должен четко представлять, какие результаты от него требуются, в чем состоят его обязанности, ответственность, пределы полномочий, этапы работы. Метод реализуется в виде составления соответствующих должностных инструкций, распределения прав и ответственности по уровням управления,

Координационные механизмы представляют собой использование структурных подразделений в организации, которые в случае необходимости могут вмешаться и разрешить спорные вопросы между ними.

Общеорганизационные цели. Данный метод предполагает разработку или уточнение общеорганизационных целей с тем, чтобы усилия всех сотрудников были объединены и направлены на их достижение.

Система вознаграждений. Стимулирование может быть использовано как метод управления конфликтной ситуацией, при грамотном оказании влияния на поведение людей можно избежать конфликтов. Важно, чтобы система вознаграждения не поощряла неконструктивное поведение отдельных лиц или групп [14].

Межличностные методы. При создании конфликтной ситуации или начале развертывания самого конфликта его участникам необходимо выбрать форму, стиль своего дальнейшего поведения с тем, чтобы это в наименьшей степени отразилось на их интересах.

Существует пять основных стилей поведения в конфликтной ситуации:

- уклонение;
- противоборство;
- приспособление, уступчивость;
- сотрудничество;
- компромисс.

Форма поведения **Уклонение** – выбирается тогда, когда индивид не хочет отстаивать свои права, сотрудничать для вы-

работки решения, воздерживается от высказывания своей позиции, уклоняется от спора. Этот стиль предполагает тенденцию ухода от ответственности за решения. Такое поведение возможно, если исход конфликта для индивида не особенно важен, либо, если ситуация слишком сложна и разрешение конфликта потребует много сил у его участников, либо у индивида не хватает власти для решения конфликта в свою пользу.

Противоборство, конкуренция характеризуется активной борьбой индивида за свои интересы, применением всех доступных ему средств для достижения поставленных целей: применением власти, принуждения, других средств давления на оппонентов, использованием зависимости других участников от него. Ситуация воспринимается индивидом как крайне значимая для него, как вопрос победы или поражения, что предполагает жесткую позицию по отношению к оппонентам и непримиримый антагонизм к другим участникам конфликта в случае их сопротивления.

Приспособление характеризует действия индивида направленные на сохранение или восстановление благоприятных отношений с оппонентом путем сглаживания разногласий за счет собственных интересов. Данный подход возможен, когда вклад индивида не слишком велик или когда предмет разногласия более существен для оппонента, чем для индивида. Такое поведение в конфликте используется, если ситуация не особенно значима, если важнее сохранить хорошие отношения с оппонентом, чем отстаивать свои собственные интересы, если у индивида мало шансов на победу, мало власти.

Сотрудничество означает, что индивид активно участвует в поисках решения, удовлетворяющего всех участников взаимодействия, но не забывая при этом и свои интересы. Предполагается открытый обмен мнениями, заинтересованность всех участников конфликта в выработке общего решения. Данная форма требует положительной работы и участия всех сторон. Если у оппонентов есть время, а решение проблемы имеет для всех важное значение, то при таком подходе возможно всестороннее обсуждение вопроса, возникших разногласий и выработка общего решения с соблюдением интересов всех участников.

При компромиссе действия участников направлены на поиски решения за счет взаимных уступок, на выработку промежуточного решения, устраивающего обе стороны, при котором особо никто не выигрывает, но и не теряет. Такой стиль поведения применим при условии, что оппоненты обладают одинаковой властью, имеют взаимоисключающие интересы, у них нет большого резерва времени на поиск лучшего решения, их устраивает промежуточное решение на определенный период времени.

В некоторых случаях считается, что конфронтация в разумных, контролируемых пределах более продуктивна с точки зрения решения конфликта, чем сглаживание, избегание и даже компромисс, хотя данного утверждения придерживаются не все специалисты. Вместе с тем встает вопрос о цене победы и что представляет собой поражение для другой стороны. Это крайне сложные вопросы при управлении конфликтами, так как важно, чтобы поражение не явилось базой формирования новых конфликтов и не привело бы к расширению зоны конфликтного взаимодействия [29].

Наиболее эффективным методом решения конфликтов являются **переговоры**. Они представляют широкий аспект общения, охватывающий многие сферы деятельности индивида. Как метод решения конфликтов переговоры представляют собой набор тактических приемов, направленных на поиск взаимоприемлемых решений для конфликтующих сторон.

Для того чтобы переговоры стали возможными, необходимо выполнение определенных условий:

- существование взаимозависимости сторон, участвующих в конфликте;
- отсутствия значительного различия в возможностях (силе) субъектов конфликта;
- соответствие стадии развития конфликта возможностям переговоров;
- участие в переговорах сторон, которые реально могут принимать решения в сложившейся ситуации.

Правильно организованные переговоры проходят последовательно несколько стадий:

- подготовка к началу переговоров;
- предварительный отбор позиции;

- поиск взаимоприемлемого решения;
- завершение.

В рамках организационной структуры общие рекомендации по решению конфликтной ситуации могут быть сведены к следующему.

1. ***Признать существование конфликта***, т.е. признать наличие противоположных целей, методов у оппонентов, определить самих этих участников. Практически эти вопросы не так просто решить, бывает достаточно сложно сознаться и заявить вслух, что ты находишься в состоянии конфликта с сотрудником по какому-то вопросу. Иногда конфликт существует уже давно, люди страдают, а открытого признания его нет, каждый выбирает свою форму поведения и воздействия на другого, однако совместного обсуждения и выхода из создавшейся ситуации не происходит.

2. ***Определить возможность переговоров***. После признания наличия конфликта и невозможности его решить «с ходу» целесообразно договориться о возможности проведения переговоров и уточнить, каких именно переговоров: с посредником или без него и кто может быть посредником, равно устраивающим обе стороны.

3. ***Согласовать процедуру переговоров***. Определить, где, когда и как начнутся переговоры, т.е. оговорить сроки, место, процедуру ведения переговоров, время начала совместной деятельности.

4. ***Выявить круг вопросов, составляющих предмет конфликта***. Основная проблема состоит в том, чтобы определить в совместно используемых терминах, что является предметом конфликта, а что нет. Уже на этом этапе вырабатываются совместные подходы к проблеме, выявляются позиции сторон, определяются точки наибольшего разногласия и точки возможного сближения позиций.

5. ***Разработать варианты решений***. Стороны при совместной работе предлагают несколько вариантов решений с расчетом затрат по каждому из них, с учетом возможных последствий.

6. ***Принять согласованное решение***. После рассмотрения ряда возможных вариантов, при взаимном обсуждении и при условии, что стороны приходят к соглашению, целесо-

образно это общее решение представить в письменном виде: коммюнике, резолюции, договоре о сотрудничестве и т.д. В особо сложных или ответственных случаях письменные документы составляются после каждого этапа переговоров.

7. Реализовать принятое решение на практике.

Если процесс совместных действий заканчивается только принятием проработанного и согласованного решения, а дальше ничего не происходит и не меняется, то такое положение может явиться детонатором других, более сильных и продолжительных конфликтов. Причины, вызвавшие первый конфликт, не исчезли, а только усилились невыполненными обещаниями. Повторные переговоры проводить будет намного сложнее [2].

Фактически основная доля ответственности за разрешение организационных конфликтов лежит на руководителе, который должен знать особенности организационной структуры и личностные черты сотрудников.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем проявляется конформизм личности?
2. В чем заключается теоретический подход в понимании происхождения лидерства?
3. В чем отличие лидера от руководителя?
4. Какие выделяют факторы, определяющие феномен лидерства?
5. Какие вы знаете типологии конфликтов?
6. Дайте характеристику конструктивному и деструктивному конфликту.
7. Какие выделяют стили поведения в конфликте?
8. Как правильно организовать переговоры?
9. Как правильно решить конфликтную ситуацию?
10. Какая стратегия поведения в конфликте самая приемлемая?

Итоговый тест по главе 5

1. Согласно «теории черт» лидером является:
 - а) человек с более высоким уровнем активности, участия, влияния в решении данной задачи, чем у других членов группы;

б) человек, который обладает определенным набором личностных качеств;

в) человек, управляющий процессом организации межличностных отношений в группе.

2. Совокупность определенных психологических качеств, личностных черт, благодаря которым человек становится лидером, называется (дословный перевод – «благодарить»):

а) популярностью;

б) либидо;

в) харизмой.

3. Общие черты, объединяющие руководителей и лидеров

а) применение формальных санкций к членам группы;

б) строят свои отношения с подчиненными на доверии, мотивируя и вдохновляя их;

в) стимулирование персонала организации, нацеливание его на решение определенных задач, забота о средствах, при помощи которых эти задачи могут быть решены.

4. Стиль лидерства, при котором руководитель единолично принимает решение, не советуясь с подчинёнными

а) авторитарный;

б) демократический;

в) либеральный.

5. Тип лидера, который преимущественно выдвигает и защищает ценности, цели, нормы, правила группы, отвечает за решение официальных задач, поставленных перед группой администрацией – это:

а) формальный;

б) институциональный;

в) эффективный.

6. Стратегия взаимодействия в конфликте, для которой характерно ведение переговоров участниками конфликта и стремление идти на взаимные уступки – это

а) сотрудничество;

б) приспособление;

в) компромисс.

7. Открытое столкновение противоположных позиций, интересов, взглядов, мнений субъектов взаимодействия называется:

- а) инцидент;
- б) противоречие;
- в) конфликт.

8. Стратегия поведения в конфликте, характеризующаяся стремлением найти решение, полностью удовлетворяющее обе стороны:

- а) сотрудничество;
- б) приспособление;
- в) компромисс.

9. Предупреждение конфликта представляет собой:

- а) действия управленца по недопущению и нейтрализации факторов возникновения конфликта;
- б) наказание противодействующих оппонентов за участие в конфликте;
- в) мирное урегулирование возникших противоречий до начала открытого конфликта.

10. К этапам конфликта относятся:

- а) предконфликтная ситуация; открытый конфликт с инцидентом, эскалацией и завершением; послеконфликтный период;
- б) возникновение противоречий, этап попыток снижения напряженности, нарастание противоречий, разрешение конфликта;
- в) инцидент, эскалация, примирение.

ГЛОССАРИЙ

АВТОРИТАРНЫЙ (властный, директивный) – характеристика человека как личности или его поведения в отношении других людей, подчеркивающая склонность пользоваться преимущественно недемократическими методами воздействия на них: давление, приказы, распоряжения и т.п.

АВТОРИТЕТ – добровольное признание частью людей (группой) достоинств какого-то одного человека (или другой группы), что приводит к его повышенному влиянию на них.

АДАПТАЦИЯ – приспособление органов чувств к особенностям действующих на них стимулов с целью их наилучшего восприятия и предохранения рецепторов от излишней перегрузки.

АЛЬТРУИЗМ – черта характера, побуждающая человека бескорыстно приходить на помощь людям и животным.

АППЕРЦЕПЦИЯ – понятие, введенное немецким ученым Г.Лейбницем. Определяет состояние особенной ясности сознания, его сосредоточенности на чем-либо. В понимании другого немецкого ученого, В.Вундта, обозначало некоторую внутреннюю силу, направляющую течение мысли и ход психических процессов.

АССЕРТИВНОСТЬ – социальное качество личности, проявляющееся в ориентации на компромисс и сотрудничество как ведущие стратегии взаимодействия и характеризующее личностно зрелого человека, который точно знает, что он хочет и чего не желает, и может это выразить без агрессивных реакций по отношению к другим людям.

АТРИБУЦИЯ КАУЗАЛЬНАЯ – приписывание некоторой объяснительной причины наблюдаемому действию или поступку человека.

АТТРАКЦИЯ – привлекательность, влечение одного человека к другому, сопровождающееся положительными эмоциями.

АФФИЛИАЦИЯ – потребность человека в установлении, сохранении и упрочении эмоционально положительных: дружеских, товарищеских, приятельских отношений с окружающими людьми.

БАРЬЕР ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ – внутреннее препятствие психологической природы (заикание, боязнь, неуверенность и т.п.), мешающее человеку успешно выполнять некоторые действия.

ВЕРБАЛЬНЫЙ – относящийся к звуковой человеческой речи.

ВИКТИМНОСТЬ – «предрасположенность» человека выступать в определенных обстоятельствах в качестве жертвы, неспособность избежать опасности там, где она объективно была предотвратима. Данное понятие разработано в рамках юридической психологии, но используется и в социально-психологических исследованиях в связи с разработкой проблем *социальной адаптации* и *социализации* личности.

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ – половые различия, определяющие набор ожидаемых образцов поведения.

ГРУППА СОЦИАЛЬНАЯ – относительно устойчивая совокупность людей, связанных системой отношений, регулируемых общими ценностями и нормами.

ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА – область социально-психологических исследований, изучающая закономерности поведения, общения и взаимовлияния людей друг на друга в малых группах.

ГРУППОВАЯ ОЦЕНКА ЛИЧНОСТИ – социально-психологический метод, основанный на оценках разнообразных качеств и поведения конкретных людей, даваемых лицами, достаточно близко с ними знакомыми.

ГРУППОВАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ – социально-психологический феномен, проявляющийся в том, что в некоторых случаях в ходе групповой дискуссии противоположные мнения, имевшиеся у различных группировок людей внутри группы, еще сильнее обнажаются.

ДЕЗАДАПТАЦИЯ – нарушение процессов и состояний людей, отвечающих требованиям обстановки и осуществляемой деятельности.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ – специфический вид человеческой активности, направленной на творческое преобразование, совершенствование действительности и самого себя.

ЖЕСТ – движение рук человека, выражающее его внутреннее состояние или указывающее на какой-либо объект во внешнем мире.

ЗАМЕЩЕНИЕ (сублимация) – один из защитных механизмов, представляющих собой подсознательную замену одной, запретной или практически не достижимой, цели на другую, разрешенную и более доступную, способную хотя бы частично удовлетворить актуальную потребность.

ЗАРАЖЕНИЕ – психологический термин, обозначающий бессознательную передачу от человека к человеку каких-либо эмоций, состояний, побуждений.

ЗАЩИТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ – психоаналитическое понятие, обозначающее совокупность бессознательных приемов, с помощью которых человек, как личность, оберегает себя от психологических травм.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ – отождествление. В психологии – установление сходства одного человека с другим, направленное на его воспоминание и собственное развитие идентифицирующегося с ним лица.

ИМПУЛЬСИВНОСТЬ – характерологическая черта человека, проявляющаяся в его склонности к быстротечным, непродуманным действиям и поступкам.

ИНДИВИД – отдельно взятый человек в совокупности всех присущих ему качеств: биологических, физических, социальных, психологических и др.

ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ – своеобразное сочетание индивидуальных свойств человека, отличающее его от других людей.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СТИЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – устойчивое сочетание особенностей выполнения разных видов деятельности одним и тем же человеком.

ИНСТИТУТЫ СОЦИАЛЬНЫЕ – социальные группы, составляющие ближайшее окружение индивида и выступающие в качестве носителей различных норм и ценностей.

ИНТЕГРАЦИЯ ГРУППОВАЯ – согласованность, упорядоченность и стабильность системы внутригрупповых процессов.

ИНТЕРАКЦИЯ – взаимодействие.

ИНТЕРЕС – эмоционально окрашенное, повышенное внимание человека к какому-либо объекту или явлению.

ИНТРОВЕРСИЯ – обращенность сознания человека к самому себе; поглощенность собственными проблемами и переживаниями, сопровождаемая ослаблением внимания к тому, что происходит вокруг. И. является одной из базовых черт личности.

ИНТРОСПЕКЦИЯ – метод познания психических явлений путем самонаблюдения человека, т.е. внимательного изучения самим человеком того, что происходит в его сознании при решении разного рода задач.

КОЛЛЕКТИВ – высокоразвитая малая группа людей, отношения в которой строятся на позитивных нормах морали. К. обладает повышенной эффективностью в работе, проявляющейся в форме сверхаддитивного эффекта.

КОММУНИКАЦИИ – контакты, общение, обмен информацией и взаимодействие людей друг с другом.

КОНФЛИКТ ВНУТРИЛИЧНОСТНЫЙ – состояние неудовлетворенности человека какими-либо обстоятельствами его жизни, связанное с наличием у него противоречащих друг другу интересов, стремлений, потребностей, порождающих аффекты и стрессы.

КОНФЛИКТ МЕЖЛИЧНОСТНЫЙ – трудноразрешимое противоречие, возникающее между людьми и вызванное несовместимостью их взглядов, интересов, целей, потребностей.

КОНФОРМНОСТЬ – некритическое принятие человеком чужого неправильного мнения, сопровождаемое искренним отказом от собственного мнения, в правильности которого человек внутренне не сомневается. Такой отказ при конформном поведении обычно мотивирован какими-либо конъюнктурными соображениями

ЛИДЕРСТВО – механизм групповой интеграции, объединяющий индивидов вокруг неформального лидера.

ЛИЧНОСТЬ – понятие, обозначающее совокупность устойчивых психологических качеств человека, составляющих его индивидуальность.

ЛОКУС КОНТРОЛЯ – понятие, характеризующее локализацию причин, исходя из которых человек объясняет

свое собственное поведение и наблюдаемое им поведение других людей. Внутренний Л.к. – это поиск причин поведения в самом человеке, а внешний Л.к. – их локализация вне человека, в окружающей его среде. Понятие Л.к. введено американским психологом Ю.Роттером.

ЛОНГИТЮДНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ – длительное по времени своего проведения научное исследование процессов формирования, развития и изменения каких-либо психических или поведенческих явлений.

МЕЖГРУППОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ – субъективные отношения многообразных связей, возникающих между социальными группами, а также обусловленный ими способ взаимодействия групп.

МЕЖГРУППОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ – явления, присущие двум или нескольким группам и отношениям между ними.

МИМИКА – совокупность движений частей лица человека, выражающих его состояние или отношение к тому, что он воспринимает (представляет, обдумывает, припоминает и т.п.).

МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ – относительно сложные способы, посредством которых человек усваивает и воспроизводит социальный опыт.

МОДАЛЬНОСТЬ – понятие, обозначающее качество ощущений, возникающих под действием определенных раздражителей.

МОТИВ – внутренняя устойчивая психологическая причина поведения или поступка человека.

МОТИВ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА – потребность добиваться успехов в разных видах деятельности, рассматриваемая как устойчивая личностная черта.

МОТИВ ИЗБЕГАНИЯ НЕУДАЧИ – более или менее устойчивое стремление человека избегать неудач в тех ситуациях жизни, где результаты его деятельности оцениваются другими людьми.

МОТИВАЦИЯ – динамический процесс внутреннего, психологического и физиологического управления поведением, включающий его инициацию, направление, организацию, поддержку.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР – совокупность специфических психологических черт, ставших в большей или мень-

шей степени свойственными той или иной социально-этнической общности в конкретных историко-экономических, культурных и природных условиях ее развития.

НОРМЫ – правила, стандарты, ожидания, регулирующие поведение и отношения между людьми.

НОРМЫ ГРУППОВЫЕ – принятые в данной общности стандарты поведения, регламентирующие отношения людей.

НОРМЫ СОЦИАЛЬНЫЕ – совокупность кодифицированных и неформальных требований, предъявляемых той или иной социальной группой к своим членам.

ОБЩЕНИЕ – обмен информацией между людьми, их взаимодействие.

ОПРОС – метод психологического изучения, в процессе применения которого людям задаются вопросы и на основе ответов на них судят о психологии этих людей.

ПАНТОМИМИКА – система выразительных движений, совершаемых при помощи тела.

ПОВЕДЕНИЕ (в широком понимании) – любое проявление наблюдаемой активности человека.

ПОТРЕБНОСТЬ – состояние нужды организма, индивида, личности в чем то, необходимом для их нормального существования.

РЕФЛЕКСИЯ – способность сознания человека сосредоточиться на самом себе.

РЕЧЬ – система используемых человеком звуковых сигналов, письменных знаков и символов для представления, переработки, хранения и передачи информации.

РАППОРТ – тип связи между людьми, характеризующийся положительными эмоциональными отношениями и определенным взаимопониманием.

РЕЦИПИЕНТ – субъект общения, принимающий информацию.

РИГИДНОСТЬ – заторможенность мышления, проявляющаяся в трудности отказа человека от однажды принятого решения, способа мышления и действий.

РОЛЬ – понятие, обозначающее поведение человека в определенной жизненной ситуации, соответствующей занимаемому им положению (например, роль руководителя, подчиненного, отца, матери и т.п.).

РОЛЬ СОЦИАЛЬНАЯ – социальная функция человека, имеющая воплощение на уровне общественного сознания в ожиданиях, нормах и санкциях и реализующаяся в социальном опыте индивида.

РУКОВОДИТЕЛЬ – человек, оказывающий ведущее влияние на группу в системе формальных отношений.

САМООЦЕНКА – оценка человеком собственных качеств, достоинств и недостатков.

САМОРЕГУЛЯЦИЯ – процесс управления человеком собственными психологическими и физиологическими состояниями, а также поступками.

САМОСОЗНАНИЕ – осознание человеком самого себя, своих собственных качеств.

СВОЙСТВА НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ ЧЕЛОВЕКА – комплекс физических характеристик нервной системы, определяющих процессы возникновения, проведения, переключения и прекращения нервных импульсов в различных отделах и частях центральной нервной системы.

СОВМЕСТИМОСТЬ – способность людей работать вместе, успешно решать задачи, требующие от них согласованности действий и хорошего взаимопонимания.

СОТРУДНИЧЕСТВО – стремление человека к согласованной, слаженной работе с людьми. Готовность поддерживать и оказать помощь им. Противоположно соперничеству.

СОЦИАЛЬНЫЙ СТЕРЕОТИП – искаженные социальные установки человека в отношении людей определенной категории, возникшие у него под влиянием ограниченного или одностороннего жизненного опыта общения с представителями данной социальной группы: национальной, религиозной, культурной и т.п.

СТИЛЬ ЛИДЕРСТВА – характеристика отношений, складывающихся между лидером и ведомыми. Способы и средства, применяемые лидером для оказания нужного воздействия на зависящих от него людей.

СУГГЕСТИЯ – внушение.

ТЕМПЕРАМЕНТ – динамическая характеристика психических процессов и поведения человека, проявляющаяся в их скорости, изменчивости, интенсивности и других характеристиках.

ТЕОРИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – психологическая теория, рассматривающая психические процессы человека как виды внутренней деятельности, происходящей из внешней и имеющей структуру, аналогичную внешней деятельности. т.д. разработана А.Н. Леонтьевым.

ТЕСТ – стандартизированная психологическая методика, предназначенная для сравнительной количественной оценки у человека изучаемого психологического качества.

ТЕСТИРОВАНИЕ – процедура применения тестов на практике.

ТРЕВОЖНОСТЬ – свойство человека приходить в состояние повышенного беспокойства, испытывать страх и тревогу в специфических социальных ситуациях.

УРОВЕНЬ ПРИТЯЗАНИЙ – максимальный успех, которого рассчитывает добиться человек в том или ином виде деятельности.

УСТАНОВКА – готовность, предрасположенность к определенным действиям или реакциям на конкретные стимулы.

УСТАНОВКА СОЦИАЛЬНАЯ – социально-психологическое понятие, обозначающее готовность индивида или группы определенным образом реагировать на те или иные явления социальной действительности.

ФРУСТРАЦИЯ – эмоционально тяжелое переживание человеком своей неудачи, сопровождающееся чувством безысходности, крушения надежд в достижении определенной желаемой цели.

ХАРАКТЕР – совокупность свойств личности, определяющих типичные способы ее реагирования на жизненные обстоятельства.

ХАРИЗМА – свойство некоторых лидеров внушать своим последователям веру в их исключительные способности и вызывать преклонение перед собой и послушание.

ЦЕННОСТИ – то, что человек особенно ценит в жизни, чему он придает особый, положительный жизненный смысл.

ЧЕРТА ЛИЧНОСТИ – устойчивое свойство личности, определяющее характерное для нее поведение и мышление.

ЭГО-СОСТОЯНИЕ – актуальный способ существования Я-субъекта, определяющийся по доминированию в опо-

средованном реагировании одной из психических сфер человека: эмоциональной, интеллектуальной, волевой.

ЭГОЦЕНТРИЗМ – сосредоточенность сознания и внимания человека исключительно на самом себе, сопровождающаяся игнорированием того, что происходит вокруг.

ЭКСТРАВЕРСИЯ – обращенность сознания и внимания человека в основном на то, что происходит вокруг него. Э. противоположна интроверсии.

ЭМОЦИИ – элементарные переживания, возникающие у человека под влиянием общего состояния организма и хода процесса удовлетворения актуальных потребностей.

ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ – характеристика личности, проявляющаяся в частоте возникновения разнообразных эмоций и чувств.

ЭМПАТИЯ – способность человека к сопереживанию и сочувствию другим людям, к пониманию их внутренних состояний.

ЭФФЕКТ ОРЕОЛА – приписывание человеку набора связанных между собой качеств, когда вы на самом деле наблюдаете только одно качество из этого набора.

ЯЗЫК – совокупность слов и систем их использования, общих для людей одного и того же языкового сообщества.

ЯЗЫК ЖЕСТОВ – наборы движений, предназначенные для передачи сообщений.

Я-КОНЦЕПЦИЯ – чувство собственной идентичности.

КЕЙСЫ

Прочитайте случай, найдите один или несколько законов социальной психологии (групповые эффекты), объясните, какие фразы в тексте говорят об этом, а также почему здесь срабатывает тот или иной эффект, какие у этого эффекта могут быть положительные и отрицательные последствия.

Кейс 1: Василий устроился на новую работу. В новом коллективе он старается прислушиваться к тому, что говорят другие сотрудники. Он ходит с ними на обед в столовую, внимательно слушает те истории, которые они пересказывают. Василий начинает недолюбливать руководителя подразделения. Он считает начальника злым и чересчур требовательным. Сам он ни разу не видел начальника, не сталкивался с действиями начальника, но опирается на те истории, которые предаются в коллективе.

Кейс 2. Дайте характеристику социально-значимому признаку. Заполните таблицу.

Таблица 1

СОЦИАЛЬНЫЕ ГРУППЫ	СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЙ ПРИЗНАК
Бизнесмены	
Пожилые люди	
Женщины	
Братья	
Программисты	
Бедные	
Буряты	
Сибиряки	
Школьники	

Кейс 3: Бытует мнение, что для совместной жизни или профессиональной деятельности надо выбирать в социально-психологическом плане: а) очень похожего на тебя человека, б) свою полную противоположность. На чем основываются эти мнения? На чем основываются эти мнения? Согласны ли вы с каким-либо из них и почему? Какие трудности могут возникать при профессиональном взаимодействии между

«одинаковыми людьми»? Какие трудности могут возникнуть при профессиональном взаимодействии между разными людьми? Какие особенности сходств и различий необходимо учитывать в контексте профессионального взаимодействия между сотрудниками? Как на их совместную деятельность могут влиять различия, связанные с типами темперамента? Как на их совместную деятельность могут влиять различия, связанные с типами акцентуаций? Бывают ли совместимы типы акцентуаций? Могут ли на их совместную работу влиять различия, связанные с мировоззрением? Обоснуйте свои ответы.

Кейс 4: Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций, воспитания, индивидуального жизненного опыта и личностных особенностей. Где она длиннее и где она короче и почему? Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию? Объясните следующие примеры межкультурных и индивидуальных различий.

1. Японцы садятся довольно близко друг к другу и чаще используют контактный взгляд, чем американцы; их не раздражает необходимость соприкасаться руками, локтями, коленями; американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно «давят», а азиаты считают, американцев «слишком холодными и официальными».

2. А. Пиз наблюдал на одной из конференций, что, когда встречались и беседовали два американца стояли на расстоянии около метра друг от друга и сохраняли эту дистанцию в течении всего разговора; когда же разговаривали японец и американец, они медленно передвигались по комнате: японец наступал, а американец отодвигался – каждый из них стремился достичь привычного и удобного пространства общения.

3. Молодая пара, только что эмигрировала в Чикаго из Дании, была приглашена в местный американский клуб. Через несколько недель после того, как их приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неудобно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает» к ним. Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим поведением намекала на свою доступность в сексуальном отношении.

4. Сельские жители, воспитанные в условиях меньшей плотности населения, чем горожане, имеют и более просторное личностное пространство, поэтому при рукопожатии «деревенский» протянет руку издалека и наклонит корпус вперед, но с места не сойдет, а еще лучше просто помашет приветственно рукой.

Кейс 5: Поясните, пользуясь приведенным примером, как социальная ситуация «задает», «навязывает» выбор определенных средств общения. Мужчины, а тем более женщины должны чувствовать себя в согласии с окружающей средой. Мне безразлично, в чем быть, в смокинге или костюме, но я чувствовал бы себя крайне неловко, придя на ужин во фраке и увидев остальных мужчин в пиджаках. Я лучше себя чувствовал бы, последовав общему правилу. Слабость? Разумеется. Но она естественна в человеке (А. Моруа). Может ли социальная ситуация полностью детерминировать человеческое поведение? Может ли она, наоборот, не оказывать никакого влияния на поведение человека? Почему в социальной психологии поведение человека рассматривается в социальном контексте? Приведите свои примеры из жизни, где социальная ситуация повлияла на ваше поведение.

Кейс 6: Решите конфликтную ситуацию. Ольга работает в рекламной фирме в должности секретаря начальника отдела по работе с клиентами. Ее начальник – человек вспыльчивый, резкий и властный, не терпящий возражений со стороны подчиненных. Однажды он пришел на работу не в духе, обругал секретаря, обвинив ее в том, что на его столе нет ни одной пишущей ручки. Секретарь тут же извинилась и принесла ручки. Это, однако, не спасло положения. Начальник продолжил обвинять Ольгу. Он в грубой форме заявил, что она ничего не делает, просиживает целый день на одном месте.

Следует отметить, что Ольга квалифицированно исполняла свои обязанности. Благодаря ее коммуникативным и профессиональным навыкам работать с клиентами всем сотрудникам отдела было легко. Ольгу возмутили такие упреки, она сказала начальнику о том, что он несправедлив по отношению к ней и другим сотрудникам отдела. Начальник от такого замечания своего секретаря еще больше разозлился и указал Ольге на дверь, сказав, что никому не позволит себя критиковать. Также

он потребовал от секретаря написать заявление об увольнении. Ольга со стремлением добиться справедливого к себе отношения решила обратиться к директору фирмы.

Директору уже неоднократно приходилось выслушивать жалобы на вспыльчивого и резкого начальника отдела работы с клиентами. Но до сих пор не принимались никакие меры, поскольку начальник отдела по работе с клиентами был грамотным специалистом. Директор заверил секретаря в том, что больше не допустит агрессивного обращения начальника отдела со своими сотрудниками, а также в том, что она спокойно может возвращаться на свое рабочее место, увольнения не будет. Затем он вызвал начальника отдела Ольги и сделал ему строгий выговор, сказав, что он в последний раз выслушивает жалобы подчиненных на него и что в следующий раз он примет более серьезные меры. Секретарь Ольга, таким образом, сохранила свое рабочее место, но с тех пор у нее с начальником очень напряженные отношения. Последний считает, что его неприятности с руководством фирмы возникли именно из-за Ольги.

Кейс 7: Решите конфликтную ситуацию. Во время работы в организации у молодой сотрудницы Елены сложились хорошие отношения с коллективом. Штат организации – 10 человек. Директор – женщина 59 лет, очень нервная и постоянно устраивающая скандалы. Через полгода работы Елена решает пойти учиться, сдает все экзамены, но у нее возникают проблемы с оплатой обучения. Тогда она узнает, что одна из сотрудниц попросила у директора деньги в долг на отпуск и получила их незамедлительно с договоренностью выплачивать их из своей зарплаты. Елена тоже решает попросить денег в долг. Директор пошла навстречу сотруднице при таких же условиях. Когда Елена начинает учиться, она все равно приходит на работу в свободное время. Через некоторый срок директор звонит сотруднице и отчитывает ее за то, что та не проводит должное время на работе. Елена оправдывается, что находится в учебном отпуске, а директор говорит, что ничего про отпуск не знает и не собирается следовать Трудовому кодексу РФ. Разговор происходит на повышенных тонах. По окончании отпуска Елена не получает заработную плату (она идет в счет погашения долга). Затем директор по-

нижает ей зарплату на основании «плохого поведения» со-трудницы. Через несколько дней Елена подает заявление на увольнение, директор безуспешно пытается ее остановить.

Кейс 8: Решите конфликтную ситуацию. Новоиспеченный молодой руководитель П. пригласил к себе на должность нижестоящего руководителя специалиста В., которого знал в течение четырех лет по прежней совместной работе на инженерных должностях и о котором у него сложилось мнение как о хорошем специалисте и добросовестном работнике. Однако их новая совместная деятельность довольно быстро привела к взаимной неприязни, скрывать которую становилось все труднее. Наконец, при очередном изменении уровня заработной платы П. устанавливает В. оклад более низкий, чем его коллегам, равным по должности. При этом ничем не мотивирует свое решение. В. обратился к вышестоящему руководству с жалобой, обвиняя П. в самоуправстве и необъективности.

Кейс 9: Решите конфликтную ситуацию. В бригаде работают несколько человек, выполняя одинаковую работу. Но один из членов бригады работает качественнее и проявляет большую активность, тем самым обеспечивает лучший результат работы всей бригады. Начальник, видя это, дает этому работнику большую премию, чем остальным. Получив зарплату, все возмутились, почему им заплатили меньше, чем тому, которого они тут же обвинили в подхалимаже.

Кейс 10: Решите конфликтную ситуацию. Старший по должности сотрудник дает Ольге срочное задание, которое та немедленно принимается выполнять. Вскоре другой сотрудник, занимающий аналогичную должность, принес Ольге задание, тоже срочное. Женщина объясняет, что уже выполняет срочную работу и не может сию минуту взяться за новое задание. Он настаивает, Ольга отказывает. Он идет жаловаться на сотрудницу начальнику, но того нет. Он возвращается и принимается кричать, настаивая на своем. Ольга расстраивается и делает много ошибок в работе, за что получает взыскание. Такая ситуация время от времени повторяется. Руководитель, когда он на месте, решает, какое задание делать раньше. Но когда его нет, случаются похожие конфликты и Ольга всегда оказывается крайней [4; 12; 16; 19; 29].

ИТОГОВЫЙ ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ

1. Что такое рефлексия?

а) механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению;

б) механизм интерпретации поступков и чувств другого человека;

в) форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему.

2. Как называется высшая форма объединения людей, создающая наиболее благоприятные условия для совместной деятельности?

а) ассоциация;

б) коллектив;

в) корпорация;

3. Что такое двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, с другой стороны, процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности?

а) развитие;

б) образование;

в) социализация;

4. Как называется функция (нормативно одобренный образец поведения), ожидаемая от каждого, занимающего данную позицию?

а) статус;

б) социальная роль;

в) позиция.

5. Что такое неконформизм?

а) полное отрицание группы, ее норм и мнений;

б) отсутствие собственной позиции, беспринципное и некритическое следование любому образцу;

в) устойчивость к групповому давлению, сознательное самоопределение человека в группе.

6. Что такое коммуникация?

- а) обмен информацией между общающимися индивидами;
- б) организация взаимодействия между общающимися индивидами;
- в) процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению.

7. Что такое коммуникативный барьер?

- а) психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению, сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми;
- б) процесс, включающий в себя выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека;
- в) процесс, включающий в себя восприятие и понимание другого человека.

8. Как называется совокупность индивидуально-психологических особенностей человека, проявляющихся в его поведении, деятельности?

- а) темпераментом;
- б) характером;
- в) способностями.

9. Кто является автором структуры личности: «оноид», «я-эго», «сверх-я, – супер-эго»?

- а) Дж. Роттер;
- б) А. Маслоу;
- в) З. Фрейд.

10. Конкретные группы, в которых личность общается к системам норм и ценностей, трансляторы социального опыта называются:

- а) факторами социализации;
- б) группами социализации;
- в) институтами социализации.

11. Фокус-группа, семантический дифференциал, социометрия – это методы:

- а) исследования;
- б) воздействия;
- в) изучения.

12. Мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с собственными эгоистическими интересами, называется:

- а) карьеризм;
- б) альтруизм;
- в) эгоизм.

13. Приписывание некоторой причины поступку человека или наблюдаемому действию называется:

- а) социальной перцепцией;
- б) каузальной атрибуцией;
- в) интеракцией.

14. Понятия «групповая динамика», «теория поля» ввел ученый:

- а) Э. Берн;
- б) Э. Мэйо;
- в) К. Левин.

15. Понятие идентификация было введено:

- а) З. Фрейдом;
- б) А. Маслоу;
- в) Э. Берном.

16. Пространственно-временные средства – это:

- а) паралингвистика;
- б) кинесика;
- в) проксемика.

17. Качество голоса, его диапазон, тональность – это

- а) паралингвистика;
- б) кинесика;
- в) проксемика.

18. Зарубежная социальная психология как самостоятельная наука сформировалась:

- а) в начале XIX в.;
- б) на рубеже XIX- XX в.в.;
- в) в середине XX в.

19. Объективность межгруппового конфликта означает:

- а) люди могут оценивать конфликт объективно;
- б) в любом конфликте есть объект конфликта;
- в) любой конфликт имеет собственную логику возникновения и развития.

20. Групповые цели определяются ...

- а) процессом принятия группового решения;
- б) совокупностью целей каждого члена группы;
- в) социальной организацией, в которую включена малая группа.

21. Метод социометрии не позволяет выявить:

- а) мнения различных людей о социально-психологических явлениях и процессах;
- б) взаимные симпатии и антипатии между членами группы;
- в) социально-психологическую структуру взаимоотношений в малой группе.

22. Групповая сплоченность выражается ...

- а) характером групповых коммуникаций;
- б) в исполнении функций, которые выполняют члены группы ;
- в) в стремлении членов группы к сотрудничеству и сохранению группы при решении групповых задач.

23. Характеристики формального лидера:

- а) выдвигается за счет своих способностей оказывать влияние на других и благодаря своим деловым и личным качествам;
- б) имеет поддержку в виде делегированных ему официальных полномочий;
- в) вызывает у людей доверие, излучает доброту, вселяет уверенность, снимает психологическую напряженность.

24. Социальную перцепцию определяют как ...

- а) обмен информацией;
- б) восприятие внешних признаков человека, соотношение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков;
- в) процесс, включающий в себя выработку единой стратегии взаимодействия.

25. Направление, которому принадлежит идея о том, что все поступки и действия индивида совершаются ради построения последовательной, непротиворечивой картины мира в его сознании:

- а) бихевиоризм;
- б) интеракционизм;
- в) когнитивизм.

26. Характеристика Эго-состояния или Я-состояния личности в транзактном анализе:

а) Родитель – воспринимает и перерабатывает логическую составляющую информации, принимает решения обдуманно и без эмоций, проверяя их реалистичность;

б) Ребёнок – следует жизненному принципу чувств, эмоций. На поведение в настоящем влияют скрытые чувства из детства ;

в) Взрослый – это наши убеждения, верования и предрассудки, ценности и установки, наш внутренний комментатор, редактор и оценщик.

27. Какой период жизни человека охватывает дотрудовая стадия социализации?

а) весь период жизни человека до начала трудовой деятельности;

б) период зрелости;

в) период старости;

28. Какой из перечисленных методов не является методом исследования?

а) наблюдение;

б) социально-психологический тренинг;

в) эксперимент.

29. Наиболее распространенным способом коммуникации является:

а) мимика;

б) устная речь.

30. Совокупность способов и приемов исследования, конкретных социально-психологических явлений и процессов – это:

а) задачи исследования;

б) методы исследования;

в) цели исследования.

Ответы к итоговому тестовому контролю

Таблица 2

вопрос	ответ	вопрос	ответ	вопрос	ответ	вопрос	ответ	вопрос	ответ
1	а	2	б	3	в	4	б	5	в
6	а	7	а	8	а	9	в	10	в
11	а	12	б	13	б	14	в	15	а
16	в	17	а	18	а	19	в	20	в
21	а	22	в	23	б	24	б	25	в
26	б	27	а	28	б	29	б	30	б

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для ВУЗов / Г. М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 2017. – 363 с.
2. Анцупов, А.Я. Конфликтология в схемах и комментариях: учебное пособие / А.Я. Анцупов, С.В. Баклановский. – Санкт-Петербург: 2006. – 288 с.
3. Гулевич, О.А. Социальная психология: учебник и практикум для вузов / О.А. Гулевич, И.Р. Сариева. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2022. – 424 с.
4. Гуревич, А.М. Ролевые игры и кейсы в бизнес-тренингах. – Санкт-Петербург: Речь, 2004. – 140 с.
5. Дроздова, Н.В. Социальная психология: учебно-методическое пособие / Н.В. Дроздова. – Минск: МГЭУ им. А.Д. Сахарова, 2012 – 120 с.
6. Емельянов, С.М. Конфликтология: учебник и практикум для вузов / С.М. Емельянов. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2022. – 322 с.
7. Ильин, В.А. Психология лидерства: учебник для вузов / В. А. Ильин. – М.: Юрайт, 2022. – 311 с.
8. Кашапов, М.М. Психология конфликта: учебник и практикум для вузов / М.М. Кашапов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2022. – 206 с.
9. Корягина, Н.А. Социальная психология: учебник для бакалавров / Н.А. Корягина, Е.В. Михайлова. – М.: Юрайт, 2019. – 492 с.
10. Крысько, В.Г. Социальная психология: учебник для бакалавров / В.Г. Крысько. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 553 с.
11. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 2018. – 800 с.
12. Матусевич А.П. Кейсы и кейс-стадии: вопросы методологии / А.П. Матусевич, С.В. Коровин. – Москва: ИН-ФРА-М, 2010. – 80 с.

13. Медовикова, Е.А. Конфликты в организации: учебное пособие / Е.А. Медовикова, Е.В. Мороденко. – Прокопьевск : Гос. учреждение Кузбас. техн. ун-т., 2017. – 250 с.

14. Охременко, И.В. Конфликтология: учебное пособие для вузов / И.В. Охременко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2022. – 154 с.

15. Почебут, Л.Г. Организационная социальная психология: учебное пособие для вузов / Л.Г. Почебут, В.А. Чикер. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2022. – 246 с.

16. Практикум по социальной психологии / под редакцией И.С. Клециной. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 256 с.

17. Пугачев, В.П. Управление персоналом организации: учебник и практикум для вузов / В.П. Пугачев. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2022. – 402 с.

18. Сарычев, С.В. Социальная психология: учебное пособие для среднего профессионального образования / С.В. Сарычев, О.В. Чернышова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2022. – 127 с.

19. Сборник практических ситуаций (кейсов) в сфере бизнеса. – Благовещенск: Зея, 2007. – 288 с.

20. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология: учебник для бакалавров / А.Л. Свенцицкий. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 408 с.

21. Сосновский, Б.А. Социальная психология: учебное пособие для вузов / Б. А. Сосновский, Ф.Г. Асадуллина ; под редакцией Б. А. Сосновского. – М.: Юрайт, 2022. – 160 с.

22. Социальная психология: Конспект лекций / П.Н. Афанасьев, Н.В. Ахметзянова. – Казанский (Приволжский) федеральный университет. – Казань, 2014 – 92 с.

23. Социальная психология: Конспект лекций / И.В. Диденко. – Новочеркасск, 2009. – 60 с. – URL: <https://socis.ucoz.ru/load/4-1-0-5> (дата обращения 20.05.2022)

24. Социальная психология: учебное пособие / М.Ю. Горбунова. – М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006 – 223 с.

25. Социальная психология: учебное пособие для ВУЗов / Р. Мокшанцев, А. Мокшанцева. – Новосибирск: Сибирское соглашение; М.: Инфра-М, 2001. – 212 с.

26. Спивак, В.А. Лидерство: учебник для вузов / В.А. Спивак. – М.: Юрайт, 2022. – 301 с.

27. Столяренко, Л.Д. Социальная психология: учебное пособие для вузов / Л.Д. Столяренко, В.Е. Столяренко. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2022. – 219 с.

28. Чернышев, А.С. Социальная психология личности и группы: учебное пособие для вузов / А.С. Чернышев, С.В. Сарычев. – М.: Юрайт, 2022. – 201 с.

29. Шейнов, В.П. Управление конфликтами: теория и практика / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2010. – 912 с.

Диагностика коммуникативных и организаторских способностей по методике «КОС»

Инструкция: на каждый вопрос следует ответить «да» или «нет». Если вы затрудняетесь в выборе ответа, необходимо все-таки склониться к соответствующей альтернативе (+) или (-).

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?

2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?

3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное 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-либо 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 Вы включаетесь 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 удается 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 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 удается 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 Вам 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 Вам компанию?

30. Принимаете 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 Вам 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 смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?

39. Правда ли, что Вас пугает перспектива оказаться в новом коллективе?

40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов и интерпретация

Коммуникативные способности – ответы «да» на следующие вопросы: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37; и «нет» на вопросы: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

Организаторские способности – ответы «да» на следующие вопросы: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38; и «нет» на вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Подсчитывается количество совпадающих с ключом ответов по каждому разделу методики, затем вычисляются оценочные коэффициенты отдельно для коммуникативных и организаторских способностей по формуле:

$K = 0,05 * C$, где K – величина оценочного коэффициента
 C – количество совпадающих с ключом ответов.

Оценочные коэффициенты может варьировать от 0 до 1. Показатели, близкие к 1 говорят о высоком уровне коммуникативных и организаторских способностях, близкие к 0 – о низком уровне. Первичные показатели коммуникативных и организаторских способностей могут быть представлены в виде оценок, свидетельствующих о разных уровнях изучаемых способностей.

Таблица 3

Коммуникативные умения

Показатель	Оценка	Уровень
0,10-0,45	1	I - низкий
0,46-0,55	2	II - ниже среднего
0,56-0,65	3	III - средний
0,66-0,75	4	IV - высокий
0,76-1	5	V - очень высокий

Таблица 4

Организаторские умения

Показатель	Оценка	Уровень
0,20-0,55	1	I – низкий
0,56-0,65	2	II – ниже среднего
0,66-0,70	3	III – средний
0,71-0,80	4	IV – высокий
0,81-1	5	V – очень высокий

Анализ полученных результатов

Полученные результаты коротко можно охарактеризовать следующим образом: Испытуемые, получившие оценку «1» ($Q=1$) характеризуются крайне низким уровнем проявления склонностей к коммуникативной и организаторской деятельности. У испытуемых, получивших оценку «2» ($Q=2$), развитие коммуникативных и организаторских склонностей находится на уровне ниже среднего. 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. Проявление инициативы в общественной деятельности крайне занижено, во многих делах предпочитают избегать принятия самостоятельных решений.

Для испытуемых получивших оценку «3» ($Q=3$), характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Обладая в целом средними показателями, они стремятся к контактам с людьми, не ограничива-

ют круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, планируют свою работу. Однако «потенциал» этих склонностей не отличается высокой устойчивостью. Эта группа испытуемых нуждается в дальнейшей серьезной и планомерной воспитательной работе с ними по формированию и развитию их коммуникативных и организаторских способностей.

Испытуемые, получившие оценку «4» ($Q=4$) отнесены 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 принять самостоятельное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.

И, наконец, та группа испытуемых, которая получила оценку «5» ($Q=5$), обладает очень высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней. Для них характерны быстрая ориентация в трудных ситуациях, неприужденность поведения в новом коллективе. Испытуемые этой группы инициативны, предпочитают в важном деле или создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято товарищами. Они могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать различные игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает. Они сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникативной и организаторской деятельности.

При интерпретации полученных данных следует помнить, что методика констатирует лишь наличный уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей в данный период развития личности. Если при обследовании обнаруживается не очень высокий или низкий уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей, то это вовсе не означает, что они останутся не-

изменными в процессе дальнейшего развития личности. При наличии положительной мотивации, целеустремленности и надлежащих условий деятельности данные склонности могут развиваться.

Приложение 2

Тест «Оценка уровня общительности» В.Ф. Ряховского

Такой тест на оценку уровня общительности можно пройти буквально за несколько минут. Вопросов всего 16, отвечать нужно быстро, не задумываясь, и варианта всего три – «да» (2 балла), «иногда» (1 балл) и «нет» (0 баллов). В конце суммируйте все баллы и узнайте результаты теста на уровень общительности.

1. Вы переживаете перед важной деловой встречей?
2. Вы стесняетесь выступать с докладами и отчетами?
3. Вы откладываете визит к врачу до последнего?
4. Вы стремитесь избегать командировок в неизвестные вам места?
5. Вы делитесь переживаниями с близкими?
6. Вас раздражает, когда к вам обращаются прохожие?
7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей»?
8. Вы стесняетесь напоминать знакомым о денежном долге?
9. Если вам подадут недоброкачественное блюдо в кафе, вы будете разбираться?
10. Оказываясь один на один с незнакомцем, вы не заведете беседу?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь и вы готовы отказаться от своих намерений, лишь бы избежать ее?
12. Вы опасаетесь участвовать в комиссиях по рассмотрению конфликтов?
13. У вас есть собственные критерии оценки произведений искусства и никаких чужих мнений вы не приемлете?

14. Случайно услышав где-либо ошибочное высказывание, вы промолчите?

15. Вам не нравится помогать людям разбираться с рабочими проблемами?

16. Вы охотнее пишете, чем произносите свое мнение?

Общая оценка уровня общительности на этом окончена, подсчитайте свои баллы.

Рассмотрим результаты диагностики общительности:

- 30-31 – Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как больше всего страдаете от этого вы сами. Но и близким вам людям нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

- 25-29 – Вы замкнуты, неразговорчивы, у вас мало друзей. Новые контакты вас не радуют и выводят из равновесия.

- 19-24 – Вы довольно общительны, в незнакомой обстановке вполне уверенны в себе. С новыми людьми сходитесь осторожно, в спорах предпочитаете не участвовать.

- 14-18 – Вы являетесь собой норму коммуникабельности: умеете слушать и говорить, грамотно отстаиваете свою точку зрения. Однако шумных компаний не любите.

- 9-13 – Вы весьма общительны, разговорчивы, любите высказываться, охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, вспыльчивы и отходчивы.

- 4-8 – Вы – «рубаха-парень». Очень общительны, жизнерадостны, но слабо умеете доводить дело до конца.

- 3 и менее. Вы болезненно коммуникабельны, судите о том, о чем не имеете представления, вспыльчивы и обидчивы.

Тест «Конфликтная ли вы личность?»

Чтобы узнать конфликтная ли вы личность, воспользуйтесь следующим тестом, выбрав по одному ответу на каждый вопрос.

1. В общественном транспорте начался спор на повышенных тонах. Ваша реакция?

- а) не принимаю участия;
- б) кратко высказываюсь в защиту стороны, которую считаю правой;
- в) активно вмешиваюсь, чем «вызываю огонь на себя».

2. Выступаете ли на собраниях с критикой руководства?

- а) нет;
- б) только если для этого имею веские основания;
- в) критикую по любому поводу не только начальство, но и тех, кто его защищает.

3. Часто ли спорите с друзьями?

- а) только если это люди необидчивые;
- б) лишь по принципиальным вопросам;
- в) споры – моя стихия.

4. Дома на обед подали недосолённое блюдо. Ваша реакция?

- а) не буду поднимать бучу из-за пустяков;
- б) молча возьму солонку;
- в) не удержусь от замечаний.

5. Если на улице, в транспорте вам наступили на ногу...

- а) с возмущением посмотрю на обидчика;
- б) сухо сделаю замечание;
- в) выскажусь, не стесняясь в выражениях.

6. Если кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась...

- а) промолчу;
- б) ограничусь коротким тактичным комментарием;
- в) устрою скандал.

7. Не повезло в лотерее . Как к этому отнесетесь?

а) постараюсь казаться равнодушным, но дам себе слово никогда больше не участвовать в ней;

б) не скрою досаду, но отнесусь к происшедшему с юмором, пообещав взять реванш;

в) проигрыш надолго испортит настроение.

Оценка результатов

Оцените полученные результаты: каждый ответ «а» – 4 балла; «б» – 2 балла; «в» – 0.

Подсчитайте общую сумму набранных баллов.

От 20 – 28 баллов. Вы тактичны и миролюбивы, уходите от конфликтов и споров, избегаете критических ситуаций на работе и дома. Может поэтому иногда называют Вас приспособленцем.

От 10 –18 баллов. Вы слывете человеком конфликтным. Но на самом деле конфликтуете лишь тогда, когда нет другого выхода и все средства исчерпаны. При этом не выходите за рамки корректности, твердо отстаиваете свое мнение. Все это вызывает к Вам уважение.

До 8 баллов. Конфликты и споры – это Ваша стихия. Любите критиковать других, но не выносите критики в свой адрес. Ваша грубость и несдержанность отталкивает людей. С Вами трудно как на работе, так и дома. Постарайтесь перебороть свой характер.

Тест «Диагностика предрасположенности личности к конфликтному поведению К. Томаса»

Инструкция: По каждому из – приведенных ниже утверждений выберите один из двух вариантов (А или В).

1. **А.** Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

В. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба не согласны.

2. **А.** Я стараюсь найти компромиссное решение.

В. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.

3. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

В. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

4. **А.** Я стараюсь найти компромиссное решение.

В. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5. **А.** Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

В. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. **А.** Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

В. Я стараюсь добиться своего.

7. **А.** Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

В. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

8. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

В. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

9. **А.** Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

В. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. **А.** Я твердо стремлюсь добиться своего.

В. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11. **А.** Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

В. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12. **А.** Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

В. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

13. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.

В. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

14. **А.** Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

В. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

15. **А.** Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

В. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

16. **А.** Я стараюсь не задеть чувств другого.

В. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции:

17. **А.** Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

В. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. **А.** Если *это* сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

В. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он так же идет мне навстречу.

19. **А.** Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

В. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20. **А.** Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия. **В.** Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. **А.** Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

В. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. **А.** Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.

В. Я отстаиваю свои желания.

23. **А.** Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

В. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. **А.** Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

В. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

25. **А.** Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

В. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.

В. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

27. **А.** Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

В. Если это сделает кого-то счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

В. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

29. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.

В. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

30. **А.** Я стараюсь не задеть чувств другого.

В. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Ключ к опроснику:

1. Соперничества: «А» – № 3, 8, 10, 17, 25, 28

«В» – № 6, 9, 13, 14, 16, 22

2. Приспособление: «А» – № 15, 16, 18, 21, 24, 30
«В» – № 1, 3, 4, 11, 25, 27.
3. Компромисс: «А» – № 2, 4, 13, 22, 26, 29
«В» – № 7, 10, 12, 18, 20, 24.
4. Избегание: «А» – № 1, 6, 7, 9, 12, 27
«В» – № 5, 15, 17, 19, 23, 29.
5. Сотрудничество: «А» – № 5, 11, 14, 19, 20, 23
«В» – № 2, 8, 21, 26, 28, 30.

Подсчитайте сумму баллов (за каждый совпавший ответ – один балл). Количество баллов, набранных по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих стратегий поведения в конфликтных ситуациях.

Соперничество – отличается сильной личной вовлеченностью в борьбу, активизацией всех Ваших потенциальных возможностей при игнорировании интересов оппонента. Основной принцип этой стратегии: «Чтобы я выиграл, ты должен проиграть». Соперничество проявляется тем, что Вы или Ваш партнер стремитесь во что бы то ни стало доказать свою правоту, прибегаете к давлению на соперника, стараетесь переубедить его, перекричать, применить физическую силу, требуете безоговорочного согласия и послушания.

Приспособление – это поведение, проявляющееся в изменении действий и установок под реальным или воображаемым давлением противоположной стороны, податливость чужому мнению в ущерб собственным интересам.

Компромисс – это разрешение конфликтной ситуации путём взаимных уступок. Каждая из сторон снижает уровень своих притязаний. Оба оппонента с самого начала ищут справедливый исход конфликтной ситуации. Причинами выбора компромиссного решения обычно являются: стремление хотя бы к частичному выигрышу; признание ценностей и интересов других людей, как и своих собственных, желание быть объективным; когда переговоры зашли в тупик, и компромисс – единственный выход.

Избегание – это поведение в конфликтной ситуации, которое выражается самоустранением, игнорированием или фактическим отрицанием конфликта.

Сотрудничество – это стратегия поведения, при которой на первое место ставится не решение конкретной конфликтной ситуации, а удовлетворение интересов всех её участников.

Стратегия сотрудничества будет наиболее эффективной, если: решение проблемы очень важно для обеих сторон, и никто не хочет полностью от него отстраниться; конфликтующие стороны имеют длительные и взаимозависящие отношения; есть время поработать над возникшей проблемой; стороны способны изложить суть своих интересов и выслушать друг друга; участники конфликта обладают равной властью или хотят игнорировать разницу в положении для того, чтобы на равных искать решение проблемы.

Тест «Лидер ли Вы?»

Предлагается 50 вопросов, к каждому из которых дано два варианта ответа. Отметьте выбранный вариант и с помощью ключа к тесту подсчитайте свои баллы.

1. Часто ли Вы бываете в центре внимания окружающих?

- а) да;
- б) нет.

2. Считаете ли Вы, что многие из окружающих Вас людей занимают более высокое положение в обществе, пользуются большим уважением, чем Вы?

- а) да;
- б) нет.

3. Находясь на собрании людей, равных Вам по общественному положению, испытываете ли Вы желание не высказывать своего мнения, даже когда это необходимо?

- а) да;
- б) нет.

4. Когда Вы были ребенком, нравилось ли Вам руководить играми Ваших маленьких друзей?

- а) да;
- б) нет.

5. Испытываете ли Вы большое удовольствие, когда Вам удастся убедить кого-либо, кто до этого Вам возражал?

- а) да;
- б) нет.

6. Случается ли, что Вас называют нерешительным человеком?

- а) да;
- б) нет.

7. Согласны ли Вы с утверждением «Все самое полезное в мире есть творение небольшого числа выдающихся личностей».

- а) да;
- б) нет.

8. Испытываете ли Вы настоятельную необходимость в советчике, который бы мог направлять Вашу профессиональную активность?

- а) да;
- б) нет.

9. Теряете ли Вы иногда хладнокровие в беседе с людьми?

- а) да;
- б) нет.

10. Доставляет ли Вам удовольствие, видеть, что окружающие побаиваются Вас?

- а) да;
- б) нет.

11. Во всех обстоятельствах (рабочее собрание, дружеская компания) стараетесь ли Вы сесть таким образом, чтобы легче всего было контролировать ситуацию и привлекать к себе некоторое внимание?

- а) да;
- б) нет.

12. Считаете ли Вы, что Ваша внешность производит впечатление на сверстников?

- а) да;
- б) нет.

13. Считаете ли Вы себя мечтателем?

- а) да;
- б) нет.

14. Легко ли Вы теряетесь, если окружающие не согласны с Вашим мнением?

- а) да;
- б) нет.

15. Случалось ли Вам по личной инициативе заниматься организацией рабочих (спортивных, развлекательных и т.п.) групп?

- а) да;
- б) нет.

16. Если мероприятие, которым Вы занимаетесь, не дает намечавшихся результатов:

а) Вы рады, если ответственность возложат на кого-то другого;

б) Вы сумеете взять на себя всю ответственность за решение, которое было принято?

17. Какое из двух мнений приближается к Вашему собственному?

а) настоящий руководитель должен сам делать дело, даже в мелочах;

б) настоящий руководитель должен уметь управлять.

18. С кем Вы предпочитаете работать, сотрудничать:

а) с людьми покорными;

б) с людьми строптивыми.

19. Стараетесь ли Вы избегать горячих дискуссий, споров?

а) да;

б) нет.

20. Когда Вы были ребенком, часто ли Вы сталкивались с властностью Вашего отца или матери?

а) да;

б) нет.

21. Умеете ли Вы в профессиональной дискуссии уговорить тех, кто раньше с Вами был не согласен?

а) да;

б) нет.

22. Представьте себе ситуацию: во время прогулки с друзьями в лесу вы потеряли дорогу. Нужно принять решение:

а) Вы считаете, что вопрос должен решить человек, наиболее компетентный в группе;

б) Вы просто полагаетесь на решение других.

23. Есть выражение: «Лучше быть первым в деревне, чем вторым в городе». Если бы Вы делали выбор, что бы Вы предпочли?

а) быть первым в деревне;

б) быть вторым в городе.

24. Считаете ли Вы себя человеком, сильно влияющим на других людей?

а) да;

б) нет.

25. Может ли неудачный прошлый опыт в определенном вопросе заставить Вас никогда больше не проявлять значительной личной инициативы в данном деле?

- а) да;
- б) нет.

26. С Вашей точки зрения, истинный лидер группы тот, кто:

- а) самый компетентный;
- б) у кого самый сильный характер?

27. Всегда ли Вы стараетесь входить в положение людей?

- а) да;
- б) нет.

28. Соблюдаете ли Вы дисциплину?

- а) да;
- б) нет.

29. Какой из двух типов руководителей кажется Вам предпочтительнее?

- а) тот, который все решает сам;
- б) тот, который постоянно советуется.

30. Какой из двух типов руководства, по Вашему мнению, является более благоприятным для хорошей работы предприятия?

- а) коллегиальный тип;
- б) авторитарный тип.

31. Часто ли у Вас бывает впечатление, что другие Вами злоупотребляют?

- а) да;
- б) нет.

32. Какой из двух портретов больше приближается к Вашему образу?

- а) громкий голос, экспрессивные жесты, за словом в карман не полезет;
- б) негромкий голос, неторопливые ответы, сдержанные жесты, задумчивый взгляд.

33. На собрании у Вас одного сложилось мнение, противоположное мнению других, но Вы уверены в своей правоте. Как Вы поведете себя?

- а) будете молчать;
- б) будете отстаивать свою точку зрения.

34. Хотя бы иногда называли Вас человеком, который подчиняет и свои, и чужие интересы только интересам дела?
- а) да;
 - б) нет.
35. Если на Вас возлагается очень большая ответственность за какое-то дело, испытываете ли Вы при этом чувство тревоги?
- а) да;
 - б) нет.
36. Что Вы предпочли бы в своей профессиональной деятельности?
- а) работать под руководством хорошего руководителя;
 - б) работать независимо.
37. Как Вы относитесь к такому утверждению: «Семейная жизнь удачна там, где важные решения принимаются одним из супругов»?
- а) это верно;
 - б) это неверно.
38. Случалось ли Вам покупать что-то, в чем Вы не испытывали нужды, – лишь под влиянием мнения других лиц?
- а) да;
 - б) нет.
39. Считаете ли Вы, что Ваши организаторские способности выше средних?
- а) да;
 - б) нет.
40. Как Вы обычно ведете себя, встретившись с трудностями?
- а) трудности обескураживают, подавляют Вас;
 - б) трудности заставляют Вас действовать активнее.
41. Часто ли Вы делаете резкие упреки своим знакомым, когда они их заслуживают?
- а) да;
 - б) нет.
42. Считаете ли Вы, что Ваша нервная система успешно выдерживает напряженность жизни?
- а) да;
 - б) нет.

43. Если Вам предстоит произвести реорганизацию, то как Вы поступаете?

а) ввожу изменения немедленно;

б) осуществляю медленные, эволюционные изменения.

44. Если это необходимо, сумеете ли Вы прервать слишком болтливого собеседника?

а) да;

б) нет.

45. Согласны ли Вы с такой мыслью: «Чтобы быть счастливым, надо жить незаметно»?

а) да;

б) нет.

46. Считаете ли Вы, что каждый человек, благодаря своим способностям, должен сделать что-то выдающееся?

а) да;

б) нет.

47. Кем в ранней юности Вам хотелось стать?

а) известным художником, композитором, поэтом, космонавтом;

б) руководителем коллектива (уважаемым, солидным человеком)

48. Какую музыку Вам приятней слушать?

а) торжественную, могучую;

б) тихую, лирическую.

49. Испытываете ли Вы некоторое волнение при встрече с важными личностями?

а) да;

б) нет.

50. Часто ли Вы встречаете человека с более сильной волей, чем у Вас?

а) да;

б) нет.

Ключ к тесту

Ключ: 1а, 2а, 3б, 4а, 5а, 6б, 7а, 8б, 9б, 10а, 11а, 12а, 13б, 14б, 15а, 16б, 17б, 18б, 19б, 20а, 21а, 22б, 23а, 24а, 25б, 26а, 27б, 28а, 29б, 30б, 31а, 32а, 33а, 34а, 35б, 36б, 37а, 38б, 39а, 40б, 41а, 42а, 43а, 44б, 45б, 46а, 47б, 48а, 49б, 50б.

За каждый ответ, совпадающий с ключевым, испытуемый получает 1 балл, в другом случае – 0 баллов.

Если сумма баллов оказалась: – до 25 баллов, то качества лидера выражены слабо – от 26 до 35, то качества лидера выражены средне – от 36 до 40, то лидерские качества выражены сильно – свыше 40, то данный человек, как лидер, склонен к диктату.

Тест «Уровни социализации личности»

(Р.И. Мокшанцева)

В бланке для заполнения следует обвести кружочком номер пункта утверждения, с которым имеется любая степень согласия.

1. Комфортнее всего я чувствую себя среди похожих на меня людей.

2. Я чувствую себя обязанным помогать несчастным и обездоленным.

3. Я очень суверен.

4. Занимайся своим делом и не вмешивайся в мои.

5. Жизнь – это соревнование, и ты должен быть вереди того, кто бежит по соседней дорожке.

6. Люди незнакомые, тем более иностранцы, вызывают у меня ощущение неудобства, неловкости.

7. По большей части жизнь – очень сложная штука.

8. Я – это одно, а окружающий меня мир – совсем другое.

9. Природа – наш главный учитель.

10. Мне нравится крепко поработать и выбиться вперед.

11. Что действительно необходимо этой стране, так это побольше порядка и строгости закона.

12. Сердце мое открыто для людей.

13. В мире так много нового, неожиданного, поражающего воображение.

14. Душе нужны неоткрытые земли.

15. Главное в жизни – это успех.

16. Никогда не следует забывать о вирусах и микробах – они проникают повсюду.

17. Я хочу лучше себя узнать.

18. Мои родственники, клан, компания – все на свете для меня, без них я просто не мог бы жить.

19. Я верю, что между людьми существует глубокая духовная связь.

20. Я способен постоянно думать о том, как извлечь пользу из вещи или события.

21. Я все тщательно мою и вытираю – слишком чисто

никогда не бывает.

22. Мне нравится изучать людей и разбираться в том, почему они поступают именно так, а не иначе.

23. В жизни все так запутано – я часто даже не понимаю, что к чему.

24. Я не могу причинить другому боль, не причиняя ее себе.

25. Люди слишком много о себе думают – лучше бы столько же работали.

26. Людям следует знать свое место.

27. Я часто прихожу в замешательство и ищу ответы на мучающие меня вопросы.

28. Я часто чувствую себя потерянным, и мне нужен человек, способный научить, что нужно делать.

29. В конце концов, все проблемы по большому счету будут решены.

30. Вокруг столько лентяев, которым никогда не добиться успеха в жизни.

31. Старое и испытанное – лучше всего.

32. Меня интересуют различные религии мира – в каждой из них есть частица правды.

33. Я сторонник естественного отбора – побеждает сильнейший.

34. Духу закона я верю больше, чем букве.

35. Глупец с деньгами быстро растает – он и заслуживает то, что имеет.

36. Я делаю так, как говорит мой врач, – докторам лучше знать.

37. Я люблю пробовать новые блюда.

38. Насколько я понимаю, каждый в жизни должен поступать так, как ему нравится.

39. Свободное от работы время я посвящаю своим собственным интересам.

40. Я верю в прогресс, любое коммерческое начинание должно быть по достоинству вознаграждено.

41. Я обычно поступаю так, как мне говорят.

42. Я верю, что по большому счету все мы – братья и сестры в этом мире.

43. Иногда попытки просто необходимы.

44. Окружающие иногда считают мои проступки эксцентричными; у меня есть собственные представления, идущие вразрез с общепринятыми.

45. Людям следует дать свободу в разработке природных ресурсов.

46. Если не соблюдать заповедей, Господь обязательно накажет.

47. Я еще не пришел к ясному пониманию собственного предназначения в этой жизни.

48. Каждый в этом мире – сам за себя.

49. Я хочу быть таким, какой я есть.

50. Свободное предпринимательство – это как раз то, что нужно: никто не имеет права вмешиваться в чужие дела.

51. Я верю в добро и зло, правду и неправду.

52. Когда у меня возникают проблемы, я всегда обращаюсь окружающим за помощью.

53. Если кто-то стоит у тебя на пути – избавься от него.

54. Иногда я замечаю, что у меня развита интуиция, возможно, даже слишком развита.

55. Мне в голову приходят отличные идеи. Людям следует быть похожими на меня.

56. Искушение дьявола или сатаны действительно имеет большую силу.

57. У меня были моменты, когда я подумывал, уж не сошел ли я с ума.

58. Соблюдающий правила игры – наивный простак.

59. Прежде чем съесть сыр и хлеб, я обрезаю у них корочку.

60. Те, кто обращается к психиатру, просто сумасшедшие – я не из их числа.

61. Мне нравятся старые добрые традиции и старинные украшения.

62. Я часто имел дело с людьми, которые меня не понимали.

63. Я все время выгляжу несколько испуганным или настороженным.

64. Окружающие считают меня добрым и сострадательным.

65. Важно уметь правильно себя преподнести: это уже само по себе – половина дела.

66. Мне не нравятся незнакомые и заграничные продукты.

67. Я люблю животных; иногда они кажутся мне большими друзьями, чем люди.

68. Есть несколько этнических групп которые затевают все время беспорядки. Нужно их каким-то образом держать в узде.

69. Я ощущаю в себе глубокую духовность, которую нет необходимости связывать с религией.

70. Первое впечатление наиболее важное. Вы с самого начала должны сделать решительны шаг к успеху.

71. Хороша она или нет, мне нравится моя страна.

72. Я считаю, что у животных есть свои права.

73. Только запугиванием и можно по-настоящему добиться того, чего хочешь.

74. Я ощущаю глубокую связь с природой и животными.

75. Одежда делает и мужчину, и женщину.

76. Животные разносят столько микробов!

77. Я считаю, что окружающая среда должна быть защищена от безжалостного разграбления.

78. Болезнетворные микробы меня не очень беспокоят — я считаю, что в большинстве случаев эмоции и собственные настроения являются источниками болезней.

79. Неудачники не вызывают у меня сочувствия.

80. Я всегда говорю: сэкономишь на подзатыльниках — испортишь ребенка.

81. Я бы с радостью присоединился к маршу протеста за то, что считаю правильным и справедливым.

82. Внешность не так уж важна — в жизни гораздо большее значение имеют внутренние качества человека.

83. Главная задача каждого — поддерживать о себе репутацию сильного человека.

84. Лишняя осторожность никогда не повредит.

85. Иногда я смущаюсь и чувствую, что меня не понимают.

86. Я без труда нахожу общий язык с людьми разных общественных слоев.

87. Простакон вокруг хоть пруд пруди.

88. Не следует особенно доверять людям незнакомым — лучше держаться людей своего круга.

89. Мне кажется, что в мире слишком много несправедливости, и мне следует содействовать ее исправлению.

90. Проявление жизни гораздо многообразнее того, что

мы наблюдаем.

91. Если собираетесь посетить врача, выберите самого высокооплачиваемого и требуйте, чтобы все было сделано, как надо.

Таблица 5

Бланк для заполнения

0	1	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91
2:	2	7	12	17	22	27	32	37	42	47	52	57	62	67	72	77	82	87	92
3:	3	8	13	18	23	28	33	38	43	48	53	58	63	68	73	-	-	-	-
4:	4	9	14	19	24	29	34	39	44	49	54	59	64	69	74	79	84	89	94
5:	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95

Степень выраженности признака определяется путем подсчета числа обведенных пунктов по каждой строке:

По шкале 3: 1-5 – низкая, 6-10 ~ средняя, 11-15 – высокая.

По шкалам 1, 2, 4, 5: 1-6 – низкая, 7-13 – средняя, 14-19 – высокая.

Интерпретационная база теста

1. Младенец. Низший уровень социальной зрелости.

Взрослый человек, остановившийся на этой стадии развития, способен воспринимать «не себя» как нечто таящее опасность и пугающее – и этим может быть чрезвычайно опасен. У него развивается тенденция к нападению и уничтожению всего, чего он не понимает. Подобным образом он склонен поступать и из чувства простого любопытства. Эти выросшие младенцы обычно не знают, почему они поступают так, а не иначе. На вопросы о мотивах их действий они обычно отвечают: «Не знаю. Просто так». Абстрактное мышление у них отсутствует, мыслят они грубо и конкретно, ищут удовольствия и избегают боли. Их действиями управляют примитивные эмоции – гнев, желание, страх. Окружающих воспринимают исключительно как средство для достижения собственных целей. При общении отводят взгляд. Искренних привязанностей не испытывают.

При полном отсутствии критического анализа, они нуждаются в указаниях и руководстве, без этого часто попадают

в затруднительные положения. При отсутствии надлежащего контроля проявляют преступные наклонности. Зачастую вообще предпочитают тюремное заключение приводящему их в замешательство внешнему миру. Действия и поступки их отличаются беспомощностью.

Идея «выжить» – прежде всего. «Мне первому» – основной лозунг во всем.

Способны выполнять только простую, чаще всего рутинную работу. Сексуальная близость основана лишь на половом влечении.

2. Малыш. Низкий уровень социальной зрелости. Взрослый человек, остановившийся на этой стадии развития, стремится быть на кого-то похожими. Для него характерно желание иметь такую же машину, носить такую же одежду, что и соседи, знакомые. Эти люди боятся тех, кто отличается от них. Испытывают слепую приверженность установившимся традициям и предубеждение против «других», выглядящих и поступающих «не так». Оказавшись вне привычного окружения, теряются, забывают о своих правилах и нормах поведения и зачастую поступают совершенно непредсказуемым образом. В разговоре они с трудом выдерживают прямой взгляд собеседника и часто пугаются людей, особенно незнакомых. Они способны тщательно придерживаться полученных инструкций; добросовестно следуют букве закона, даже если не понимают его сути; готовы выполнять привычные задания, могут быть даже незаменимы при выполнении определенного рода работ, но не способны к творческому мышлению. Наиболее подходят для бюрократической сферы деятельности.

Стремясь следовать мыслям стоящих над ними авторитетов, не задают лишних вопросов: «Я всего лишь исполнял приказ...». Испытывают замешательство, сталкиваясь с идеями, отличными от тех, на которых воспитывались. Муслят категориями «хорошее» и «плохое», «правильно» и «неправильно», без полутонов. Основные свои усилия направляют на изучение правил, норм; не анализируя, воспринимают все, что является для них авторитетом. Однако столь же быстро готовы разрушить эти правила и подвергнуть свои воспринятые авторитеты бескомпромиссной проверке на прочность.

Провозглашая законность, они очень легко отказываются от нее и становятся на путь преступления. При этом обычно не берут на себя ответственность за совершенные преступления и пытаются переложить вину за них на какие-то не зависящие от них обстоятельства. «Черт попутал», – типичный для них ответ в подобной ситуации.

Вместе с тем, исповедуют концепцию неотвратимости наказания. Они и власть почитают лишь потому, что она несет с собой наказания за проступки.

В духовном плане они без лишних вопросов принимают веру, в которую обращены. Привержены идее: «Инакомыслящего следует или обратить в свою веру, или уничтожить». «Кто не с нами, тот против нас».

Своеобразно их отношение к пище. Они едят то, что им полезно, а не то, что им нравится. Разнообразие блюд практически не требуется. Пищу они предпочитают хорошенько прожаренную и с небольшим количеством специй. Импортные продукты воспринимаются пренебрежительно. Все, что их окружает, непременно должно быть тщательно вымыто и вычищено – и от пыли, и от разносящих заразу микробов. Секс эти люди рассматривают как выполнение супружеского долга, необходимого для продолжения рода. Эта стадия развития человека является «досексуальной», и поэтому любое его сексуальное поведение инфантильно по своей природе.

3. Подросток. Переходный уровень социальной зрелости. Взрослые люди, остановившиеся на этой стадии развития, во всем проявляют заложенный в них дух соперничества и стремления к победе. Они твердо уверены, что в каждой игре должен быть проигравший, и не хотят оказаться на его месте. Они делят весь мир на победителей и побежденных, сильных и слабых, богатых и бедных. Они шумны, амбициозны и дергают за все поводья, лишь бы оказаться впереди.

С их точки зрения жульничество и обман вполне оправданы для достижения успеха. Жизнь – это сплошное соревнование, и победа в нем очень заманчива. Эти люди зачастую оказываются весьма компетентными во многих вещах, развитое чувство дипломатичности позволяет им выходить без потерь из любой ситуации.

Они могут быть настоящими мастерами в общении

и обычно добиваются своего, говоря окружающим именно то, что те хотят от них услышать. Они значительно рациональнее, чем их собратья, застывшие на более низкой ступени развития. Они знают, как пользоваться убеждением, как избежать подводных рифов в беседе, способны наперед просчитывать свои ходы. Иногда создается впечатление, что в них начисто отсутствует сердце или чувство сострадания, они редко прислушиваются к голосу эмоций. Оказавшись в затруднительном положении, они склонны решать проблему одним махом, не откладывая дело в долгий ящик. С работой предпочитают справляться самостоятельно, не обращаясь за помощью к окружающим. Обращение к кому-то за помощью заставляет их чувствовать себя побежденными.

Все внимание таких людей направлено на достижение победы любой ценой. Они пытаются навязать свою точку зрения – всеми доступными им способами: преследованием оппонентов, запугиванием их, подтасовкой фактов, подкупом. Их внимание сконцентрировано исключительно на победе, славе, богатстве, общественном положении и власти.

Эти люди способны очень упорно работать, чтобы добиться успеха и вырваться вперед, даже за счет сокращения времени, уделяемого семье. Им нравится путешествовать, особенно если это каким-то образом можно связать с освоением новых территорий или повышением общественного статуса. Иногда из любопытства они изучают различные культурные традиции и религии. Собственные взгляды на подобные вещи они также способны изменить довольно быстро, если это обещает какую-то выгоду немедленно или определенный рост в отдаленном будущем.

Взрослые подростки всегда чувствуют себя неуютно, когда речь заходит о смерти. Они подсознательно воспринимают смерть как поражение и пытаются укрыться от нее эвфемистическим ее отрицанием, например, желая быть похороненным где-нибудь на вершине холма, Откуда открывается живописный вид. Эти люди очень озабочены своей внешностью, любой ценой стремятся выглядеть молодыми и бодрыми. Старость – это проигрыш. Именно они прибегают к пластическим операциям для поддержания своей молодости.

Отношения с окружающими у них редко бывают рав-

ными, поскольку кто-то, по их мнению, непременно должен быть победителем в повседневной борьбе за пальму первенства, а кому-то суждено стать побежденным, или, в лучшем случае, уступить пьедестал почета. Эти люди зачастую смотрят в глаза собеседнику, но в основном чтобы оказать на него давление или придать большую убедительность своим словам. Если разговор переходит на предметы личного характера, зрительный контакт прерывается.

4. Юноша. Высокий уровень социальной зрелости. Взрослый человек, остановившийся на этой стадии развития, очень восприимчив к чувствам окружающих. Эмоционально он отождествляет себя с другими людьми, что способствует развитию глубоких, продолжительных взаимоотношений. Однако эти взаимоотношения нередко и осложняются, поскольку такой человек не всегда способен точно определить искренность и направленность чувств.

Взрослые юноши обладают высокоразвитыми способностями, которые позволяют им достичь заметных высот во многих областях жизни и сделать значительный вклад в развитие человечества. Обостренное восприятие окружающего мира и чувство личной ответственности помогают им в проведении в жизнь прогрессивных мероприятий и реформ. Эти люди не боятся выразить несогласие с политикой правительства, руководства компании; как правило, они упорно трудятся во имя принципов, в которые верят, и получают за свою работу более чем скромное вознаграждение. Деньги не стоят для них на первом месте. Очень идеалистичные в своих мыслях, они нередко выступают основателями новейших философских и идеологических взглядов, направленных на искоренение существующей в мире несправедливости. Предлагаемые ими социальные реформы тщательно продуманы, но обычно содержат в себе изъяны, которые впоследствии их и разрушают. Творцы и созидатели, они эмоционально очень привязаны к своим идеям и нередко не жалеют ради них жизни. Тем не менее, они столь же открыты для восприятия идей и чувств окружающих. В жизни их часто царит беспорядок, и окружающим бывает нелегко их понять. Они не сориентированы на славу и богатство, хотя на них каким-то образом может свалиться и то, и другое. Они ищут ответы на свои

действительно нелегкие вопросы и проникнуты чувством необходимости внести свой вклад в развитие мира. Эти люди могут быть высокоуважаемыми членами общества, показывая прекрасные результаты во всем, за что бы они ни брались.

В разговоре, если они не испытывают сильного внутреннего напряжения или приливов самоуничтожения, взрослые юноши обычно поддерживают хороший зрительный контакт. Вообще же, понимая беды и чаяния людей, они не склонны ни воспринимать их как свои собственные, ни перекладывать свои беды на плечи окружающих. Для этих людей характерна привязанность к животным, с которыми они способны эмоционально идентифицировать себя.

5. Взрослый. Высший уровень социальной зрелости. Основное отличие взрослого от предшествующих ему типов зрелости состоит в том, что его действия не привязаны к его эмоциям. Его перспективы основаны на приобретенном опыте. Точка зрения взрослого: «Я признаю, что есть я и есть ты – и мы оба личности, и ты имеешь право быть таким, какой ты есть. Иными словами – живи сам и дай жить другому». Этот человек способен воспринимать всю картину окружающего целиком, он знает, как применить уроки, вынесенные из одной жизненной ситуации, к другой.

Поведение такого человека стабильно, и эмоции уравновешены с мыслями и действиями практически в любой ситуации. Эти люди в большей степени раскрепощены и не стремятся идентифицировать себя с заботами окружающих и мировыми проблемами. Вместо проявления сострадания, они предпринимают конкретные действия, способные разрешить возникающую проблему. Они любят поспорить на философские темы, но предпочитают развивать свой взгляд на вещи и понимание мира. Их подход к делу отличается конкретностью, выявлением сути проблемы и одновременно дипломатичностью. Они могут быть развиты в интеллектуальном плане, но обычно изъясняются простым языком, легкодоступным для понимания.

Устремления взрослого направлены на развитие личности и внесение своего вклада в благосостояние окружающих. Когда что-то не ладится, вместо обвинений в этом окружающих, они склонны брать ответственность за происходящее на

свои плечи и ищут возможность исправить положение.

Устремления взрослого направлены на поиск дела, приносящего ему чувство удовлетворения, независимо от уровня оплаты или прибыльности. Они предпочитают сами выбирать удобные для себя часы работы и выполнять ее с максимальной степенью независимости. При этом трудятся настолько высокоэффективно, что выполняют больший объем работы за более короткий период времени, чем другие. Обладая врожденными талантами во многих областях человеческой деятельности, они обычно знают, как добиться максимального результата при минимальных затратах сил. Они прекрасно чувствуют себя среди представителей разных слоев общества, держатся со всеми на равных и не испытывают потребности причислять себя к той или иной рациональной категории.

Взрослые любят занимательные игры и хороший отдых, им нравятся чувственные удовольствия. Любят они и послоняться без дела. Это потому, что эти люди больше ценят «бытие», а не «деятельность», сущность, а не внешний лоск. Они скорее предпочтут удобное, чем модное. Им безразлично, что о них думают окружающие, раз они сами чувствуют себя удовлетворенными. Они умеют приспосабливать нормы поведения к самым неожиданным ситуациям, в которых чувствуют себя не менее комфортно.

Их отношения с людьми наполнены теплотой, взаимопониманием и способны продолжаться очень долго. Для них не характерны психологические драмы и тем более трагедии, у них философский взгляд на отношения между людьми: прерывая эти отношения, они не опускаются до мести. В их восприятии окружающих присутствует? взаимопонимание и уважение к чужой, отличной от их собственной, точке зрения, к индивидуальности в каждом человеке. Они остро ощущают непостоянство жизни и готовы к внезапным переменам связанным с переменой места жительства или даже со смертью. Они способны горько переживать утрату, но лишь еще с большим упорством погружаются в повседневные дела и обязанности. В общении они поддерживают длительный зрительный контакт с собеседником.

Тест «Конструктивный рисунок человека из геометрических фигур»

Нужно нарисовать фигуру человека, составленную из 10 элементов, среди которых могут быть треугольники, круги, квадраты. Вы можете увеличивать или уменьшать эти геометрические фигуры, накладывать друг на друга по мере надобности. Важно, чтобы все 10 элементов присутствовали в изображении человека. Если при рисовании вы использовали большее количество фигур, то нужно зачеркнуть лишние, если же вами использовано фигур меньше, чем десять, необходимо дорисовать недостающие.

Испытуемым предлагается три листа бумаги размером 10х10 см, каждый лист нумеруется и подписывается. На листе № 1 выполняется пробный рисунок, далее соответственно на листе № 2 – второй, на листе № 3 – третий. После выполнения трех рисунков данные обрабатываются.

Обработка данных производится следующим образом: подсчитывается количество затраченных в изображении человека треугольников, кругов и квадратов (по каждому рисунку отдельно) и результат записывается в виде трехзначных чисел, где сотни будут обозначать количество треугольников, десятки – количество кругов, единицы – количество квадратов. Эти трехзначные цифры составляют так называемую «формулу рисунка», по которой происходит отношение рисующих к соответствующим типам и подтипам, которые представлены в таблице.

Интерпретация данных. Эмпирические исследования показали, что соотношение различных элементов в конструктивных рисунках не случайно. Выделяют восемь основных типов – типологических характеристик.

Интерпретация теста основана на том, что геометрические фигуры, использованные в рисунках, различаются по семантике. Треугольник обычно относят к острой, наступательной фигуре, связанной с мужским началом. Круг фигура обтекаемая, более созвучна с сочувствием, мягкостью, округлостью, женственностью. Из элементов квадратной формы

строить что-либо легче, чем из других, поэтому квадрат, прямоугольник интерпретируются как специфически техническая конструктивная фигура, «технически модуль».

Типология, основанная на предпочтении геометрических фигур, позволяет сформировать своего рода «систему» индивидуально-типологических различий (см. рис. 9).

Типологические характеристики

Нужно помнить, что проявление различных качеств зависит от уровня психического развития. При высоком уровне развития индивидуальные черты реализуемы, достаточно хорошо осознаются, при низком уровне они проявляются в профессиональной деятельности ситуативно и даже неадекватно ситуациям. Это относится ко всем характеристикам.

901	802	703	604	505	406	307	208	109	
910	811	712	613	514	415	316	217	118	019
	820	721	622	523	424	325	226	127	028
		730	631	532	433	334	235	136	037
			640	541	442	343	244	145	046
				550	451	352	253	154	055
					460	361	262	163	064
						370	271	172	073
							280	181	082
								190	091

Рисунок 9. Система индивидуально-психологических различий, выявленных при выполнении конструктивных рисунков на основе предпочтения геометрических фигур

1 тип – «руководитель». Обычно это люди, имеющие склонность к руководящей и организаторской деятельности, ориентированные на социально-значимые нормы поведения. Они могут обладать даром рассказчика, хорошо адаптируются в социальной сфере, доминируют над другими в определенных границах. Такие люди обычно выбирают зеленый цвет (по М. Люшеру) и рисуют «елку» в тесте «Дерево».

Формулы рисунков: 901, 910, 802, 811, 820, 703, 712, 721, 730, 604, 613, 622, 631, 640.

Наиболее жестко доминирование над другими выражено у подтипов 901, 910, 802, 811, 820; ситуативно – 703, 712, 721, 730; при воздействии речью на людей – вербальный руководитель или «преподавательский подтип» – 604, 613, 622, 631, 640.

2 тип – «ответственный исполнитель». Он обладает многими чертами типа «руководитель», однако, принимая ответственные решения, часто колеблется. Этот тип людей более ориентирован на «умение делать дело», высокий профессионализм, обладает высоким чувством ответственности и требовательности к себе и другим (повышенная чувствительность к правдивости). Часто такие люди страдают соматическими заболеваниями нервного происхождения как следствие перенапряжения.

Формулы рисунков: 505, 514, 523, 532, 541, 550.

3 тип – «тревожно-мнительный». Он характеризуется разнообразием способностей и одаренности. Обычно людям этого типа тесно в рамках одной профессии, они могут поменять ее на совершенно противоположную и неожиданную, часто их хобби становится второй профессией. Физически они не переносят беспорядок и грязь, конфликтуют из-за этого с другими людьми. Они отличаются повышенной ранимостью и часто сомневаются в себе. Нуждаются в мягком подбадривании.

Формулы рисунков: 406, 415, 424, 433, 442, 451, 460. Кроме того, 415 – «поэтический подтип» – обычно лица, имеющие такую формулу рисунка, обладают поэтической одаренностью; 424 – подтип людей, узнаваемых по фразе: «Как это можно плохо работать? Я себе не представляю, как

это можно плохо работать». Люди такого типа отличаются особой тщательностью в работе.

4 тип – «ученый». Эти люди легко абстрагируются от реальности, обладают «концептуальным умом», отличаются способностью разрабатывать научные теории. Обычно обладают душевным равновесием и рационально продумывают свое поведение.

Формулы рисунков: 307, 316, 325, 334, 343, 352, 361, 370. Подтип 316 характеризуется способностью создавать теории, по преимуществу глобальные, или осуществлять большую и сложную координационную работу; 325 – подтип, увлекающийся познанием жизни, здоровья, биологическими дисциплинами, медициной.

Представители этого типа часто встречаются среди лиц занимающихся синтетическими видами искусства (кино, цирк, театрально-зрелищная режиссура, мультипликации и др.).

5 тип – «интуитивный». Люди этого типа обладают сильной чувствительностью нервной системы и ее высокой истощаемостью. Они легче работают при возможности переключения от одной деятельности к другой, обычно выступают «адвокатами меньшинства», обладают повышенной чувствительностью к новизне. Они имеют хорошие ручные навыки и образное воображение, что дает возможность заниматься техническими видами творчества. Обычно вырабатывают свои нормы морали, обладают внутренним самоконтролем, т.е. предпочитают самоконтроль, отрицательно реагируя на посягательства, касающиеся их свободы. Альтруистичны, часто проявляют заботу о других.

Формулы рисунков: 208, 217, 226, 235, 244, 253, 262, 271, 280. Подтип 235 часто встречается среди профессиональных психологов или лиц с повышенным интересом к психологии, подтип 244 обладает способностью к литературному творчеству; 217 – способностью к изобретательской деятельности; подтип 226 чувствует потребность в новизне, обычно ставит очень высокие критерии достижений для себя.

6 тип – «изобретатель, конструктор, художник». Это люди, обладающие богатым воображением, пространственным видением, часто занимаются различными видами технического, художественного и интеллектуального творчества.

Чаще интравертированы и, как интуитивный тип, живут собственными моральными нормами, не приемлют никаких воздействий со стороны. Эмоциональны, одержимы собственными оригинальными идеями.

Формулы рисунков: 109, 118, 127, 136, 145, 019, 028, 037, 046. Подтип 109 встречается среди лиц, хорошо владеющих аудиторией; у подтипа 118 наиболее выражены конструктивные и изобретательские способности.

7 тип – «эмотивный». Обладают повышенным сопереживанием, ранимы, могут надолго быть выбитыми из колеи и потрясенными жестокими событиями. Боли и заботы других людей находят в них участие, сопереживание и сочувствие, на которое они тратят много собственной энергии, в результате им трудно реализовать собственные способности.

Формулы рисунков: 550, 451, 460, 352, 361, 370, 253, 262, 271, 280, 154, 163, 172, 181, 190, 055, 064, 073, 082, 091.

8 тип – противоположный эмотивному. Обычно не чувствует переживаний других людей или относится к ним с невниманием, равнодушием. Если он хороший специалист, то может заставить других делать то, что считает нужным. Для него характерна черствость, которая возникает ситуативно, когда в силу каких-либо причин человек замыкается в кругу собственных проблем.

Формулы рисунков: 901, 802, 703, 604, 505, 406, 307, 208, 109.

Несмотря на относительную ненадежность диагностики, методика может служить хорошим посредником в процессе общения педагога, психолога-консультанта с контролируемым.

Задание. Выявите индивидуально-типологические различия у 3-5 человек при помощи теста «Конструктивный рисунок человека из геометрических фигур». Сформулируйте выводы по каждому испытуемому.

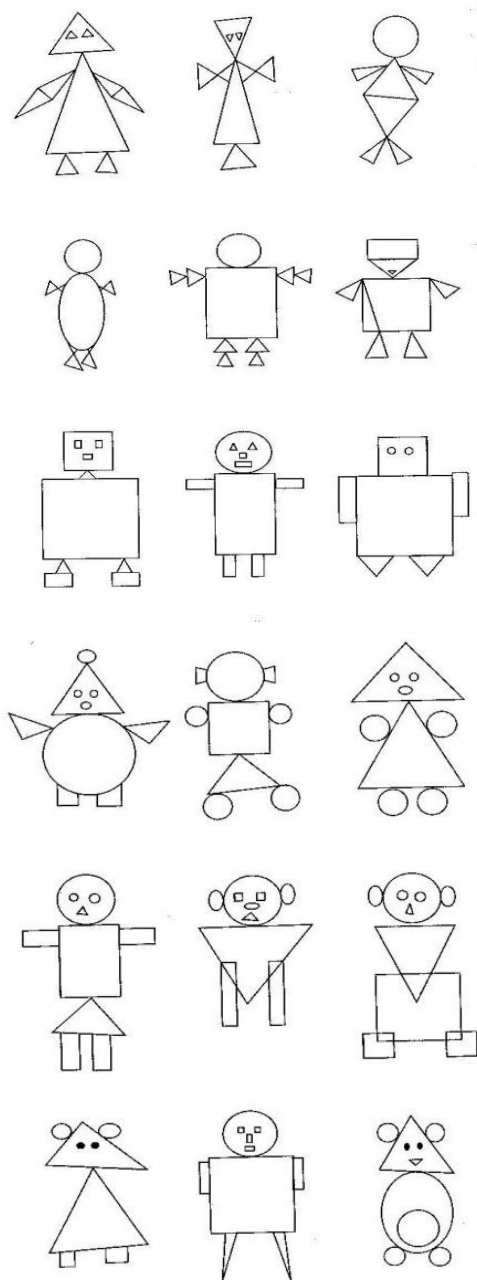


Рисунок 10. Виды изображений к тесту «Конструктивный рисунок человека из геометрических фигур»

Тест «Способность действовать в социально-напряженных обстоятельствах»

В каждом вопросе обведите кружочком ту букву, которая определяет Ваш выбор. Затем, пользуясь ключом, подсчитайте число баллов по каждому из четырех факторов теста.

1. В каких случаях Вы успешнее выступаете в соревнованиях, в конкурсах, на экзаменах?
 - а) в спокойном состоянии, практически не волнуясь;
 - б) в состоянии повышенного возбуждения;
 - в) в состоянии сильного возбуждения.
2. Сильно ли Вы волнуетесь на таких мероприятиях?
 - а) да;
 - б) иногда;
 - в) нет.
3. Точно ли Вы оцениваете степень своего волнения и других эмоциональных состояний в напряженных: ситуациях?
 - а) обычно не задумываюсь об этом;
 - б) иногда;
 - в) да.
4. Нравится ли Вам выступать в контрольных упражнениях на результат?
 - а) да;
 - б) не могу сказать определенно;
 - в) нет.
5. Можете ли Вы в течение наиболее важного для вас периода поддерживать стабильный уровень высоких результатов?
 - а) да;
 - б) бывают колебания;
 - в) нет.
6. Стабильна ли Ваша техника исполнения заданий в ситуациях соревнования, конкурса, экзамена?
 - а) да;
 - б) бывают колебания;
 - в) нет.

7. Сильно ли Вам мешают неожиданные помехи?

- а) да;
- б) иногда;
- в) нет.

8. Мешает ли Вам волнение выступить наилучшим образом в соревнованиях, на конкурсе, на экзамене?

- а) да;
- б) иногда;
- в) нет.

9. Вы полностью «выкладываетесь» на важных соревнованиях?

- а) да;
- б) не всегда;
- в) нет.

10. Вы охотно выполняете объемные, интенсивные нагрузки?

- а) да;
- б) не всегда;
- в) нет

11. Сильно ли действуют на Вас неудачи?

- а) да, сильно расстраивают;
- б) быстро забываются;
- в) не придаю им большого значения.

12. В каких случаях Вы достигаете наилучшего результата?

- а) при строгом сознательном контроле своих действий;
- б) при автоматическом выполнении;
- в) нечто среднее.

13. Бывают ли у Вас во время действия в социально-напряженных обстоятельствах серьезные, необъяснимые ошибки, влияющие на результат Ваших действий?

- а) да;
- б) иногда;
- в) практически не бывает.

14. Возникает ли у Вас при успешном сопротивлении трудным обстоятельствам чувство «скорее бы все заканчивалось»?

- а) да;
- б) иногда;
- в) нет.

15. Когда Вы обычно начинаете испытывать волнение перед социально-напряженными обстоятельствами?

- а) за несколько дней до их наступления;
- б) накануне;
- в) непосредственно перед их наступлением.

16. Трудно ли Вам отключаться от мыслей о предстоящем выступлении на ответственных соревнованиях, конкурсах, экзаменах?

- а) да;
- б) нет;
- в) могу отключиться, но не надолго.

17. Проводите ли Вы специальную психологическую настройку самого себя непосредственно перед началом соревнования, конкурса, экзамена?

- а) нет, не провожу;
- б) стараюсь успокоиться, снять напряжение;
- в) стараюсь думать о чем-нибудь приятном;
- г) сосредоточиваюсь на предстоящем выступлении;
- д) стараюсь активизироваться, поднять физический тонус;

е) стараюсь отвлечься от мыслей о предстоящем выступлении;

- ж) стараюсь вызвать в себе спортивную злость;
- з) перебираю в уме тактические и технические моменты предстоящего выступления;
- и) использую разминку в качестве психологической настройки.

18. Можете ли Вы, если считаете это нужным, быстро переключаться с одного вида настройки на другой?

- а) нет;
- б) обычно не нуждаюсь в этом;
- в) да.

19. Можете ли Вы в ходе спортивной, конкурсной борьбы, экзамена при необходимости заставить себя быстро успокоиться?

- а) нет;
- б) не всегда;
- в) как правило, могу.

20. Пользуетесь ли Вы для этих целей словесными приказами самому себе?

- а) нет;
- б) обычно не нуждаюсь в этом;
- в) да.

21. Вы многим готовы пожертвовать в жизни ради успехов в спорте, на ответственном для Вас конкурсе и т.п.?

- а) да, могу отказаться от многих жизненных благ;
- б) этой проблемы передо мной не возникало;
- в) нет.

22. Каково Ваше отношение к социально-напряженным ситуациям, типа спортивных соревнований, конкурсов, экзаменов и т.п.?

- а) это весьма трудное дело;
- б) это праздник;
- в) и то и другое.

Таблица 6

Подсчет баллов

	а	б	в		а	б	в		а	б	в
1	-2	-1	+1	8	-2	-1	+1	15	-2	-1	0
2	-2	0	+1	9	+1	-1	-2	16	-2	+1	-1
3	-2	-1	+1	10	+1	-1	-2	17	-	-	-
4	+1	0	-1	11	+1	-1	-2	18	-2	-1	+1
5	+1	-1	-2	12	+1	-1	0	19	-2	-1	+1
6	+1	-1	-2	13	-2	0	+1	20	-1	0	+1
7	-2	-1	+1	14	-2	0	+1	21	+1	-1	-2
8								22	-1	+1	+1

Степень выраженности фактора:

1. Эмоциональная устойчивость:

- 0 баллов: средний уровень устойчивости и надежности;

- от – 1 до – 12: пониженный уровень устойчивости и надежности;

- от + 1 до +5: повышенный уровень устойчивости и надежности.

2. Способность к саморегуляции:

- 0 баллов: средний уровень;

- от – 1 до – 10: пониженный уровень;

- от+1 до+6: повышенный уровень.

3. Мотивационно-энергетический компонент:

- 0 баллов: средний уровень;

- от – 1 до – 10: пониженный уровень;

- от +1 до +8: повышенный уровень.

4. Стабильность действий, помехоустойчивость:

- 0 баллов: средний уровень;

- от - 1 до - 6: пониженный уровень;

- от +1 до +3: повышенный уровень.

Характерологические свойства:

1. Эмоциональная устойчивость:

- интенсивность предситуационного эмоционального возбуждения;

- колебания этого возбуждения;

- степень влияния его на характер действий и поведения в социально-напряженных обстоятельствах.

2. Способность к саморегуляции:

- умение правильно осознавать и оценивать свое эмоциональное состояние;

- умение влиять на него, в частности, путем словесных самовнушений и самоприказов;

- умение перестраиваться в процессе действий;

- развитие функции самоконтроля над своими действиями.

3. Мотивационно-энергетический компонент:

- терпимость к социально-напряженным ситуациям, любовь к соревновательным видам взаимодействия;

- стремление к любой форме соревновательного взаимодействия;

- полная отдача в ходе действий в социально-напряженных ситуациях.

4. Стабильность действий, помехоустойчивость:

- устойчивость внутреннего функционального состояния;
- стабильность двигательных навыков и приемов в процессе действий в социально-напряженных обстоятельствах;
- невосприимчивость к воздействиям разного рода помех.

Составители:

Мороденко Евгения Васильевна
Медовикова Евгения Александровна

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебное пособие

Подписано в печать 11.05.2021. Печать офсетная.
Формат 60х84 1/16. Объем 14,1 п. л. Тираж 500 экз. Заказ 445.

Сверстано в филиале КузГТУ в г. Прокопьевске
653039, г. Прокопьевск, ул. Ноградская, 19а

Отпечатано в издательстве ООО «Статус-Кво»
650000, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Кузнецкий 33д.

Филиал КузГТУ в г. Прокопьевске,
653039, г. Прокопьевск, ул. Ноградская, 19а

