
Министерство просвещения Российской Федерации
Нижегородский государственный социально-педагогический институт
(филиал) федерального государственного автономного
образовательного учреждения высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический
университет»
федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Уральский государственный педагогический университет»



М. В. Манакова

ПРАКТИКУМ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Учебное пособие для студентов
педагогических вузов



Нижний Тагил – Екатеринбург 2022

ББК 316.6(075.8)
УДК Ю95я7
М23



Печатается по решению Ученого совета НТГСПИ (филиала) РГППУ
(протокол № 5 от 24 декабря 2020 г.)

Рецензенты:

Малева Е. В., канд. пед. наук, доцент кафедры психологии и педагогики дошкольного и начального образования Нижнетагильского государственного социально-педагогического института (филиала) ФГАОУ РГППУ;

Малева А. Л., канд. психол. наук, доцент филиала УрГУПС в г. Нижнем Тагиле

Манакова, М. В.

М23 Практикум по социальной психологии : учеб. пособие для студентов педагогических вузов / М. В. Манакова ; Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал) ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет» ; Уральский государственный педагогический университет. – Электрон. дан. – Нижний Тагил : [б. и.] ; Екатеринбург : [б. и.], 2022. – 1 CD-ROM. – Текст : электронный.

ISBN 978-5-7186-1992-8

Предлагаемое учебное пособие предназначено для студентов педагогических вузов очной и заочной форм обучения. В «Практикуме по социальной психологии» представлено краткое изложение теоретических вопросов курса, а также диагностический инструментарий для самостоятельной работы, которую студенты выполняют во время практических занятий по данному курсу. Социально-психологические методики можно использовать при проведении диагностики в рамках написания курсовых и дипломных работ.

«Практикум по социальной психологии» адресован студентам педагогических колледжей и вузов, преподавателям психологических дисциплин, школьным психологам.

Публикуется в авторской редакции.

ББК 316.6(075.8)
УДК Ю95я7

© Манакова М. В., 2022
© Нижнетагильский государственный
социально-педагогический институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет», 2022
© ФГБОУ ВО «УрГПУ», 2022

ISBN 978-5-7186-1992-8

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ.....	6
1.1. Теории личности	6
1.2. Структура личности.....	16
1.3. Типология личности	24
1.4. Диагностический инструментарий.....	30
1.4.1. Личностный опросник Айзенка (ЕРІ). Определение типа темперамента	30
1.4.2. Характерологический опросник К. Леонгарда	38
1.4.3. Социально-психологические установки личности (О. Ф. Потемкина).....	46
1.4.4. Определение направленности личности (ориентационная анкета Б. Басса).....	53
2. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ	59
2.1. Психологическая структура малой группы	59
2.2. Лидерство в малой группе.....	64
2.3. Динамические процессы в малой группе.....	64
2.4. Взаимоотношения в малой группе	69
2.5. Диагностический инструментарий.....	72
2.5.1. Методика оценки психологической атмосферы в коллективе (по А. Ф. Фидлеру).....	72
2.5.2. Тест «Формирование положительной групповой мотивации» В. А. Розановой	73
2.5.3. Тест Ярошевского. Исследование ролей в творческой группе	75
2.5.4. Коммуникативные и организаторские склонности (КОС-1) В. В. Сияевского, Б. А. Федоришина	78
2.5.5. Методика В. В. Бойко «Диагностика уровня эмпатии».....	82
2.5.6. Методика «Шкала межличностного (социального) доверия» Дж. Б. Роттера (адаптированная С. Г. Достоваловым)	85
3. СОЦИАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ.....	87
3.1. Понятие, признаки, функции, виды и стили социального общения и взаимодействия	87
3.2. Барьеры в общении	89
3.3. Стереотипы в общении.....	92
3.4. Конфликты.....	94
3.5. Кибербуллинг	97
3.6. Диагностический инструментарий.....	101
3.6.1. Шкала социальной дистанции (Э. Богардус).....	101

3.6.2. Опросник межличностных отношений В. Шутца	102
3.6.3. Методика С. Л. Братченко «Направленность личности в общении»	109
3.6.4. Упражнение «Российский экспресс»	116
3.6.5. Методика диагностики предрасположенности личности к конфликтному поведению» К. Томаса	118
ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ	122
ТЕСТ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	124
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	127
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	128



ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие по проведению практических занятий по социальной психологии является практическим руководством для преподавателей высших учебных заведений, читающих курс «Социальная психология». Качественная подготовка современного специалиста в любой отрасли знания не может быть ограничена усвоением только лишь теоретических знаний – необходимым компонентом профессиональной подготовки является формирование практических умений и навыков. Поэтому в организации учебного процесса в высшей школе практические занятия являются важным и необходимым этапом подготовки будущего специалиста к профессиональной деятельности. Предлагаемое пособие «Практикум по социальной психологии» вносит определенный вклад в решение проблемы внедрения активных методов обучения в процесс преподавания социальной психологии в высшей школе.

Данное пособие по структуре и содержанию соответствует программе курса по социальной психологии, разработанной в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования для психологических и педагогических специальностей. Темы практических занятий соотносятся с темами лекций, а содержательная часть занятий дополняет и углубляет лекционный материал.

В качестве основных целей практических занятий по социальной психологии можно выделить следующие: во-первых, практические занятия должны помочь студентам лучше осмыслить теоретический материал, систематизировать и структурировать полученную на лекциях информацию, сформировать понятийный аппарат, необходимый для осмысления основных социально-психологических проблем. Во-вторых, на практических занятиях студенты должны учиться связывать теоретический материал с социально-психологическими явлениями повседневной жизни, формировать навыки психологического анализа социальной реальности, развивать умения анализа своих социально-психологических характеристик и особенностей поведения.

Учебное пособие направлено на формирование системы психолого-педагогических знаний, общепрофессиональных и профессиональных компетенций в процессе подготовки к освоению будущей профессиональной деятельности.

«Практикум по социальной психологии» адресован студентам педагогических колледжей и вузов, преподавателям психологических дисциплин, школьным психологам.

1. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

1.1. Теории личности

Теория личности Эрика Хомбургерга Эриксона (Эпигенетическая концепция развития)

Э. Эриксон (1902–1994) разделил жизнь человека на восемь отдельных стадий психосоциального развития «Я». Каждая стадия жизненного цикла наступает в определенное для нее время, а полноценно функционирующая личность формируется только путем прохождения в своем развитии последовательно всех стадий [7, с. 16].



Рис. 1. Э. Х. Эриксон

Каждая психосоциальная стадия сопровождается *кризисом* – поворотным моментом в жизни индивидуума, который возникает как следствие

достижения определенного уровня психологической зрелости и социальных требований, предъявляемых к индивидууму на этой стадии. Иначе говоря, каждая из восьми фаз жизненного цикла человека характеризуется специфичной именно для данной фазы («фазо-специфической») эволюционной задачей – проблемой в социальном развитии, которая в свое время предъявляется индивидууму, но не обязательно находит свое разрешение.

Таким образом, каждый психосоциальный кризис содержит и позитивный, и негативный компоненты. Если конфликт разрешен удовлетворительно, то «Я» вбирает в себя новый позитивный компонент, и, напротив, если конфликт остается неразрешенным или получает неудовлетворительное разрешение – негативный.

Таблица 1
Восемь стадий психосоциального развития Э. Х. Эриксона

Стадия	Возраст	Психосоциальный кризис	Сильная сторона
Младенчество (орально-сенсорная)	Рождение – 1 год	Базальное доверие / Недоверие	Надежда
Раннее детство (мышечно-анальная)	1–3 года	Автономия / Стыд и сомнение	Сила воли
Возраст игры (локо-моторно-генитальная)	3–6 лет	Инициативность / Вина	Цель
Школьный возраст (латентная)	6–12 лет	Трудолюбие / Неполноценность	Компетентность
Юность (подростковая)	12–19 лет	Эго-идентичность / Рольное смешение	Верность
Ранняя зрелость	20–25 лет	Интимность / Изоляция	Любовь
Средняя зрелость	26–64 года	Продуктивность / Застой	Забота
Поздняя зрелость	65 лет – смерть	Эго-интеграция / Отчаяние	Мудрость

1 стадия. Младенчество (орально-сенсорная)

Эта стадия охватывает первый год жизни. На этой стадии идет созревание сенсорных систем – развиваются зрение, слух, обоняние, вкус, тактильная чувствительность. Человек испытывает жажду новых впечатлений, он осваивает мир.

На этой стадии, как и на всех последующих, есть два пути развития: позитивный и негативный.



Таблица 2

Описание первой стадии развития

Позитивный путь	Негативный путь
Ребенок получает все, что хочет. Все потребности ребёнка быстро удовлетворяются. В итоге, мир – это уютное место, где людям можно доверять	В центре внимания мамы не ребенок, а уход за ним или воспитательные меры, или собственная карьера, разногласия с родственниками, тревоги разнообразного характера и т. д.
<p>Итог позитивного пути: У ребенка вырабатывается способность формировать теплые, глубокие, эмоциональные отношения с другими людьми, оптимизм.</p> <p>Если бы маленький ребенок умел говорить, он бы сказал: «Я любим», «Я чувствую заботу, надежность»</p>	<p>Итог негативного пути: Формируется недоверие, подозрительность, боязливость к миру и людям, пессимизм</p>

2 стадия. Раннее детство (мышечно-анальная)

Эта стадия охватывает второй и третий годы жизни. Вторая стадия развития личности состоит в формировании и отстаивании ребенком своей автономии и независимости. Она начинается с того момента, как ребенок начинает ходить. На этой стадии ребенок осваивает различные движения, учится не только ходить, но и лазать, открывать и закрывать, держаться, бросать, толкать и т. п. Дети наслаждаются и гордятся своими новыми способностями и стремятся все делать сами.

Таблица 3

Описание второй стадии развития

Позитивный путь	Негативный путь
Родители дают возможность ребенку делать то, что он в состоянии делать, не ограничивают его активность, поощряют ребенка. В то же время родители должны ненавязчиво, но четко ограничивать ребенка в тех сферах жизни, которые являются опасными для самих детей и окружающих. Ребенок не получает свободу, его свобода ограничена	Родители ограничивают действия ребёнка, родители нетерпеливы, они спешат сделать за ребенка то, на что он и сам способен, родители стыдят ребенка за нечаянные проступки (разбитые чашки); либо наоборот, когда родители ожидают, что дети сделают то, что они сами еще сделать не в состоянии
<p>Итог позитивного пути: У ребенка появляется самостоятельность; автономия; вырабатывается ощущение, что он владеет своим телом, своими стремлениями, в значительной степени владеет своей средой; закладываются основы свободного самовыражения и сотрудничества; вырабатываются навыки самоконтроля без ущерба для своей самооценки; воля</p>	<p>Итог негативного пути: У ребенка закрепляется нерешительность и неуверенность в своих способностях; сомнение; зависимость от других; закрепляется чувство стыда перед другими; закладываются основы скованности поведения, малой общительности, постоянной настороженности</p>



3 стадия. Возраст игры (локо-моторно-генитальная)

Дети в возрасте 4–5 лет переносят свою исследовательскую активность за пределы собственного тела. Они пытаются стать независимыми и исследовать границы своих возможностей.

Они узнают, как устроен мир и как можно на него воздействовать. Мир для них состоит как из реальных, так и из воображаемых людей и вещей.

Таблица 4

Описание третьей стадии развития

Позитивный путь	Негативный путь
Родители, поощряя энергичные и самостоятельные начинания ребёнка, признавая его права на любознательность и фантазию, способствуют становлению инициативности, расширению границ независимости, развитию творческих способностей	Близкие взрослые, жестко ограничивающие свободу выбора, чрезмерно контролирующие и наказывающие детей, вызывают у них слишком сильное чувство вины. Фразы родителей: «Тебе нельзя, ты еще маленький», «Не трогай!», «Не смей!», «Не лезь, куда не следует!», «У тебя все равно не получится, дай я сама», «Смотри, как мама из-за тебя расстроилась»
Итог позитивного пути: Если исследовательская деятельность детей в целом эффективна, они научаются обращаться с людьми и вещами конструктивным способом и обретают сильное чувство инициативы	Итог негативного пути: Дети, охваченные чувством вины, пассивны, скованны и в будущем мало способны к продуктивному труду

4 стадия. Школьный возраст (латентная)

В возрасте от 6 до 12 лет дети развивают многочисленные навыки и умения в школе, дома и среди своих сверстников.

Согласно теории Эриксона, чувство «Я» значительно обогащается при реалистичном росте компетенции ребенка в различных областях.

Ребенок задает себе вопрос: А способен ли я? Все большее значение приобретает сравнение себя со сверстниками. В этот период особенно сильный вред наносит негативное оценивание себя по сравнению с другими.

Чувство компетентности и трудолюбие у ребенка также сильно зависят от школьной успеваемости. Если школьник усваивает учебный материал медленнее, чем сверстники, и не может с ними соревноваться, то непрерывное отставание в классе развивает у него чувство неполноценности.

Таблица 5

Описание четвертой стадии развития

Позитивный путь	Негативный путь
Детей поощряют заниматься любимым делом, учиться новым навыкам (мастерить, готовить, заниматься рукоделием, даже если у них не так хорошо и аккуратно получается), им разрешают довести начатое дело до конца, хвалят и награждают за результаты, и у ребенка вырабатывается умелость и способности к техническому творчеству	Родители, которые видят в трудовой деятельности детей одно «баловство» и «пачкотню», способствуют развитию у них чувства неполноценности
Итог позитивного пути: У ребенка развивается умение оценивать свои силы и пробовать новое, укрепляется уверенность в себе и желание работать над собой, не боясь ошибок.	Итог негативного пути: Формируется стойкое чувство неполноценности, неуверенности в себе и своих силах, нежелание пробовать новое

5 стадия. Юность (подростковая)

До наступления юности дети узнают целый ряд разных ролей – ученика или друга, старшего брата или сестры, ученика спортивной или музыкальной школы и т. п. В отрочестве и юности важно разобраться в этих различных ролях и интегрировать их в одну целостную идентичность.

Подросток ищет уверенность, безопасность, стремясь быть похожим на других подростков своей возрастной группы. У него развиваются стереотипные поведение и идеалы и, он часто вступает в различные группировки или кланы. Группы «равных» очень важны для восстановления самоощущения.

Это вторая важная попытка развития автономности (после 2-й стадии), и она требует бросить вызов родительским и общественным нормам.

Таблица 6

Описание пятой стадии развития

Позитивный путь	Негативный путь
Родители и близкие активно поддерживают ребёнка, не посягают на его автономность, самостоятельность, взрослость и чувство идентичности, допускают только конструктивную критику	Юноши и девушки ищут базисные ценности и установки, охватывающие все их социальные роли. Если им не удастся интегрировать стержневую идентичность или разрешить серьезный конфликт между двумя важными ролями с противоположными системами ценностей, результатом становится диффузия идентичности
Итог позитивного пути:	Итог негативного пути:

Подросток безболезненно решает внутренний конфликт, не портит отношения с родными и близкими, уверенно чувствует себя в компании	Подросток становится недоверчивым, стыдливым, неуверенным, исполненным чувства вины и сознания своей неполноценности
--	--

6 стадия. Ранняя зрелость

В поздней юности и ранней взрослости центральным противоречием развития является конфликт между близостью и изоляцией. В описании Эриксона близость включает в себя нечто большее, чем сексуальную близость. Это так же и как сокровенное чувство, которое мы испытываем к супругам, друзьям, братьям и сестрам, родителям или другим родственникам.

Это способность отдать часть себя другому человеку любого пола, не боясь потерять собственную идентичность. Успех при установлении такого рода близких отношений зависит от того, как были разрешены пять предыдущих конфликтов.

- Человеку, который испытывает трудности в том, чтобы доверять другим (1 стадия), будет трудно любить;
- Человеку, которому необходимо контролировать себя (3 стадия), будет трудно позволить другим пересечь свою границу;
- Тому, кто чувствует себя неадекватно, будет трудно быть близким с другими (4 стадия);
- Если человек не уверен в своей идентичности (5 стадия), то ему будет трудно поделиться с другим тем, кто он есть.

Таблица 7

Описание шестой стадии развития

Позитивный путь	Негативный путь
Молодой человек охотно и разумно налаживает социальные связи, умеет любить и быть любимым, открываться людям, делаться эмоциями с окружающими	Неспособность устанавливать спокойные доверительные личные отношения и (или) излишняя поглощенность собой ведет к чувству одиночества, социального вакуума и изоляции
Итог позитивного пути: Налаженная общественная жизнь, вовлечённость во множество социальных отношений, чувство уверенности при нахождении в любой кампании, прочные и доверительные отношения	Итог негативного пути: Погруженные в себя люди могут вступать в совершенно формальное личностное взаимодействие и устанавливать поверхностные контакты, без проявления настоящей вовлеченности в отношения, потому что повышенные требования и риск, связанные с интимностью, представляют для них угрозу

7 стадия. Средняя зрелость

Во взрослости, после того как предыдущие конфликты частично разрешены, мужчины и женщины могут уделить больше внимания и оказать помощь другим людям. Родители иногда находят себя, помогая своим детям. Но не только. Продуктивность выступает как забота более старшего поколения о тех, кто придет им на смену – о том, как помочь им упрочиться в жизни и выбрать верное направление.

Некоторые люди могут бесконфликтно направить свою энергию на решение социальных проблем. Но неудача при разрешении предыдущих конфликтов часто приводит к чрезмерной поглощенности собой: своим здоровьем, стремлению непременно удовлетворять свои психологические потребности, уберечь свои покой и т. д.

Таблица 8

Описание седьмой стадии развития

Позитивный путь	Негативный путь
Человек охотно участвует в предложенных авантюрах, мягко переживает «кризис средних лет», отдает достаточное количество времени и внимания детям и внукам, не забывает про себя, налаживает личную жизнь и имеет окрепшие со временем социальные связи	Человек озлоблен и зажат, поддается идее удовлетворения всех, даже самых малозначимых и мелочных своих потребностей, не имеет семьи или отдаляется от неё, не хочет пробовать новое
Итог позитивного пути: Добродушие, забота о подрастающем поколении, желание делаться опытом, любовь к приключениям и открытость миру	Итог негативного пути: Усталость от жизни, скопидомство, уход от жизни, консервативность, замкнутость, нежелание налаживать социальные связи, прислушиваться к людям, навязывание своей точки зрения

8 стадия. Поздняя зрелость

На последних этапах жизни люди обычно пересматривают прожитую жизнь и по-новому оценивают ее.

Если жизнь человека была наполнена смыслом и активным участием в событиях, то он приходит к выводу, что жил не зря и полностью реализовал то, что было ему отпущено судьбой.

Тогда он принимает свою жизнь целиком, такой, какая она есть. Но если жизнь кажется ему напрасной тратой сил и чередой упущенных возможностей, у него возникает чувство отчаяния.

Очевидно, что то или иное разрешение этого последнего в жизни человека конфликта зависит от совокупного опыта, накопленного в ходе решения всех предыдущих конфликтов.

Описание восьмой стадии развития

Позитивный путь	Негативный путь
Пожилый человек радуется прожитому опыту, находится в окружении родных и друзей, не унывает, не жалеет об упущенном	Пожилый человек озлоблен на весь мир, ссорится по пустякам в очередях и госслужбах, критикует новое молодое поколение, отрекается от всего нового и непонятного
Итог позитивного пути: Чувство удовлетворённости и внутреннего покоя, позитивный взгляд на мир, способность дать мудрый совет, умение адекватно воспринимать новую информацию	Итог негативного пути: Безразборная обида на окружающих, социальная изоляция, необоснованная агрессия к окружающим, неудовлетворенность пройденным жизненным путем, отстраненность, одиночество

Теория развития личности Абрахама Маслоу (гуманистическая теория личности)

Концепция развития личности, по мнению А. Маслоу (1908–1970), представляется как *восхождение по «лестнице» потребностей* – от примитивных физиологических (еда, вода и т. д.) до высоких духовных (самоактуализация, познание и т. д.) [7, с. 22].

Психолог считал, что люди изначально мотивированы на поиск высших целей.

Иерархия потребностей человека и составляет структуру личности по Маслоу.

Она включает пять уровней:

1. Физиология – поддержка внутренней среды организма;
2. Безопасность подразумевает свободу от страха и уверенность. Перестает мотивировать при регулярном удовлетворении;
3. Любовь и привязанность – желание иметь место в семье, социальной группе;
4. Уважение и уверенность в себе – желание иметь хорошую репутацию, признание;
5. Самоактуализация, самореализация и творчество.



Рис. 2. А. Маслоу

Маслоу утверждал, что все потребности человека, предусмотренные в иерархии, являются врожденными. По мере насыщения потребностей начальных уровней возникают желания следующей позиции иерархии.

Особенности самоактуализирующейся личности заключаются в следующем:

- знает и понимает жизнь, не пользуется психологическими приемами защиты;

- принимает окружающих и позволяет им иметь свое мнение, не вступая в споры, независима от окружения;

- увлечена любимым делом, ставит задачи и решает их;

- понимает других членов социума, относится к ним доброжелательно;

А также такая личность:

- стремится к познанию нового;

- различает добро и зло, убеждена, что цель не оправдывает средства;

- ее поведение естественно;

- проявляет творческие способности на работе и в отношениях с людьми;

- осознает трудности и решает проблемы.

Лишь около 2–5% людей соответствуют этим особенностям.





Рис. 3. Пирамида (иерархия) потребностей А. Маслоу

Столь минимальная цифра объясняется неблагоприятными социальными условиям и психологическими проблемами. Большинство людей избегает рисков, даже если они могут удовлетворить более высокие потребности.

Теорию Маслоу часто критиковали, но следует понимать, что пирамида потребностей, как и любая другая психологическая теория, не претендует на математически точную всеобщность.

Мир знает немало людей, которые во имя высоких идей подвергали себя лишениям, голоду и даже шли на смерть. По этому поводу Маслоу говорил, что некоторые люди, в силу своих индивидуальных особенностей, способны создавать собственную иерархию потребностей, отличающуюся от представленной.

Это допущение было очевидным и хорошо согласовалось со второй позицией гуманистической психологии, где утверждался тезис об уникальности каждой личности.

1.2. Структура личности

Психологическая структура личности – это целостная модель, система качеств и свойств, которая полно характеризует психологические особенности личности (человека, индивида) [5, с. 111-116].

Традиционно в структуру личности включают:

- Способности (возможности личности).
- Темперамент как динамическую характеристику личности.
- Характер, направленность.
- Волевые качества.
- Социальные установки.
- Самосознание.
- Психические процессы и состояния.

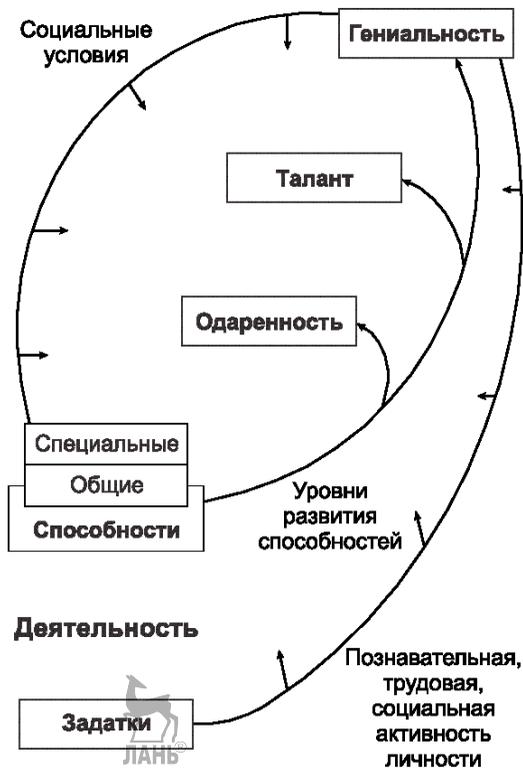


Рис. 4. Сущность способностей

Способности – индивидуально-психологические особенности, которые представляют сумму врожденных и приобретенных свойств, определяющих возможности человека в конкретном виде деятельности.

В основе способностей лежат врожденные анатомо-физиологические особенности организма человека, именуемые задатками. Задатки многозначны, на основе одних и тех же задатков могут развиваться разные способности под влиянием прижизненных особенностей деятельности и условий жизни личности.

Задатки выступают в роли «почвы», благоприятствуют развитию одних способностей и не способствуют другим.



Рис. 5. Классификация способностей

Классификация способностей:

1. *Природные (естественные)* – биологически обусловленные, связанные с задатками; формируются при наличии элементарного жизненного опыта через механизмы научения;

2. *Специфические* – способности, имеющие общественно-историческое происхождение, обеспечивающие жизнь и развитие в социальной среде.

Специфические способности подразделяются на:

– общие – определяют успех в различных видах деятельности и общения (внимательность, работоспособность, обучаемость, интеллект);



– специальные определяют успех в видах деятельности и общения, где необходимы задатки особого рода и их развитие (музыкальные, изобразительные, математические, лингвистические);

– теоретические – склонность к абстрактно-логическому мышлению;

– практические – склонность к конкретно-практическим действиям;

– учебные влияют на успешность педагогического воздействия, усвоение знаний, умений, навыков, формирование качеств личности;

– творческие связаны с успешностью в создании произведений материальной и духовной культуры, новых открытий, изобретений.

Совершенство способностей – одаренность, а наиболее благоприятное сочетание способностей – талант, способность к эпохальным достижениям – гениальность.

Темперамент – совокупность врожденных свойств психики. Он служит основой для формирования характера. Это то биологическое, что есть в человеке.



Рис. 6. Типы темперамента

От темперамента зависит:

– скорость возникновения и затухания психической деятельности;

– устойчивость психических процессов;

-
- психический темп и ритм;
 - интенсивность психических процессов;
 - направленность психической деятельности.

От темперамента также зависит тревожность, импульсивность, эмоциональность, впечатлительность и другие свойства личности.

Самые первые представления о темпераментах принадлежат Гиппократу. Древнегреческий философ и врач классифицировал людей по преобладающей в них жидкости. Сангвиник – кровь, холерик – желчь, флегматик – слизь, меланхолик – черная желчь.

Современные представления о темпераментах несколько изменились, хотя названия и остались прежними.

Характер – это комплекс устойчивых черт человека, представляющих собой единство индивидуального и типического в личности. Черты характера помогают или мешают личности устанавливать правильные взаимоотношения с людьми, проявлять выдержку и самообладание в решении сложных жизненных вопросов, отвечать за свои действия или поведение в обществе. Познание характера позволяет со значительной долей вероятности предвидеть поведение индивида и корректировать ожидаемые действия и поступки.

Сочетание устойчивых свойств поведения проявляется в системе отношений субъекта:

- к другим людям (например, доверчивость – недоверчивость, сочувствие – безразличие, общительность или замкнутость и т. п.);
- самому себе (скромность или самовлюбленность, самокритичность или самоуверенность);
- деятельности (трудолюбие – лень, ответственность – безответственность и др.);
- собственности (щедрость или жадность, аккуратность или неряшливость).

Характер формируется и утверждается под воздействием влияния среды, деятельности и воспитательных действий других людей. Личность в своем развитии может отталкиваться от характера и менять его. Часто эта тенденция реализуется не до конца, а иногда на пути встречаются серьезные препятствия в виде резко выраженных черт характера, которые еще более усугубляются внешними условиями. В таком случае личность оказывается не в состоянии преодолеть или переработать свой характер, который и определяет поведение.

Темперамент часто путают с характером. Однако:

- Если характер – продукт социализации, то темперамент – врожденная неизменная особенность индивида.

- Изменить темперамент нельзя, но можно научиться им управлять. Характер изменить можно.

– Черты темперамента могут маскироваться чертами характера, отчего бывает сложно определить, к какому типу темперамента относится конкретный человек.

Направленность личности – это совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих ее деятельность, относительно независимых от текущих ситуаций. Она может быть узколичной или носить широкий общественный характер, являться неустойчивой (зависеть от ситуации) или же устойчивой (длительно определять линию поведения). Структура направленности складывается из следующих компонентов:

– Потребности (естественные и социальные как выражение нужды человека в определенных объектах, необходимых для его физического существования и культурного развития).

– Интересы (форма познавательной направленности, влияющей на выбор профессии, занятие определенной должности в коллективе и т. д.).

– Идеалы (ориентация на конкретные образцы поведения, эталоны профессиональной деятельности).

Волевые качества (черты) личности – это не переходные состояния, а относительно постоянные, ситуативно-зависимые, устойчивые психологические образования личности. Воля человека – это не что иное, как определенный набор его свойств, выработанных в жизненном процессе, которые характеризуют достигнутый уровень сознательной саморегуляции поведения.

К характеристикам воли человека относятся: целеустремленность, инициативность, решительность, настойчивость, независимость, организованность, смелость, деловые способности, самоконтроль и т. д.

Человеческая слабость характеризуется такими понятиями, как: бескомпромиссность, безынициативность, неумеренность, лень, трусость, упрямство и т. д.

Моральная оценка волевых свойств зависит от содержания ориентации человека. Инициатива, целеустремленность, настойчивость человека с развитыми взглядами и высокой нравственной целеустремленностью – его положительные качества. Подобные качества карьериста, преступника же отрицательны, так как направлены против поступательного развития общества и самой личности.

Социальная установка (аттитюд) – это определенное состояние сознания, основанное на предыдущем опыте, регулирующее отношение и поведение человека.

Этапы формирования социальных установок по Ж. Годфруа:

1) до 12 лет установки, развивающиеся в этот период, соответствуют родительским моделям;

2) с 12 до 20 лет установки приобретают более конкретную форму, что связано с усвоением социальных ролей;

3) от 20 до 30 лет происходит кристаллизация социальных установок, формированием на их основе системы убеждений, которая является весьма устойчивым психическим новообразованием;

4) от 30 лет – установки отличаются значительной стабильностью, фиксированностью, плохо поддаются изменениям.

Изменения установок преследует цель добавить знание, изменить отношение, взгляды. Оно зависит от новизны информации, индивидуальных особенностей человека, порядка поступления информации и системы установок, которые уже у него имеются. Установки более успешно меняются через изменение отношения, что может быть достигнуто внушением, убеждением близких и родных, авторитетных личностей, средств массовой информации.

Признаки социальной установки:

– социальный характер объектов, с которыми связаны отношение и поведение человека;

– осознанность этих отношений и поведения;

– эмоциональный компонент этих отношений и поведения;

– регулятивная роль социальной установки.

Функции аттитюда:

– автомативная – упрощение контроля сознания за деятельностью в стандартных, ранее встречавшихся ситуациях;

– адаптивная – направление субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей;

– защитная способствует разрешению внутренних конфликтов личности;

– когнитивная установка помогает выбрать способ поведения по отношению к конкретному объекту;

– регулятивная – средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения;

– ригидная установка затрудняет приспособление к новым ситуациям;

– стабилизирующая установка определяет устойчивый, последовательный, целенаправленный характер деятельности в изменяющихся ситуациях.

Самосознание – это некая установка человека на отношение к самому себе, осознание себя, своего места, интересов, переживаний, поведения и другого. Это не данность, а результат развития.

Источник развития самосознания – обобщение знаний человека о других людях, сравнение их опыта со своим (жизненным, профессиональным, любовным). Чем больше развивается самосознание, тем больше человеку открывается его внутренний мир.

Результат самосознания личности – Я-концепция, то есть теория человека о самом себе.

Я-концепция – обобщенное, относительно устойчивое и длительное, ценностное представление о себе, своих физических, физиологических и психологических особенностях. На основе данной системы представлений о самом себе человек строит свое взаимодействие с другими людьми и относится к себе. Я-концепция меняется по мере накопления жизненного социального опыта [3, с. 84].



Рис. 7. Структура личности в Я-концепции

Я-концепция личности имеет свою внутреннюю структуру. В ней выделяют Я-образ, Я-идеальное, Я-отраженное.

Я-образ может быть адекватным и неадекватным. Неадекватность ведет к отсталости в интеллектуальном развитии, снижению критичности, задержке личностного развития. При этом стремление к отставанию собственного «Я» у таких личностей толкает их на поступки противоположного характера.

Самооценка – оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей. Она является важным регулятором поведения. Самооценка тесно связана с *уровнем притязаний* – степенью трудностей целей, которые человек ставит перед собой.

Однако же, центральным звеном Я-концепции считается *самоуважение*. Самоуважение – уважение (или неуважение) человека к самому себе, основанное на объективных достоинствах и успехах личности.

У. Джемсом была предложена психологическая формула: Самоуважение = Успех : Притязания.

Л. Н. Толстой говорил: «Человек подобен дроби: в числителе то, что он есть на самом деле, в знаменателе то, что он о себе думает».

Самоуважение выражается в *чувстве собственного достоинства*. Оно не дается человеку от рождения и напрямую не связано с результатами деятельности. Чаще чувство собственного достоинства усваивается на основе осознанного или неосознанного копирования внешних образцов окружающих или в результате обучения (воспитания). От факторов самооценки, уровня притязаний и самоуважения зависит поведение человека, они указывают на удовлетворенность человека самим собой.

Оценивая личность, люди также оценивают и то, какие социальные и психологические роли она играет, как она их играет и насколько успешно, какой опыт она приобрела на жизненном пути. Изучая личность, описывая ее, психологи говорят о ее структуре. Каждое психологическое течение, каждый исследователь истолковывают ее по-своему, давая собственную интерпретацию. Элементами психологической структуры личности являются ее психологические свойства и особенности.

Среди многочисленных работ по теории личности и ее структуре в психологии следует особенно отметить работы Г. Айзенка, Р. Кеттела, Г. Олпорта, З. Фрейда, К. Г. Юнга, а также отечественных психологов А. Г. Ковалева, В. А. Крутецкого, В. С. Мерлина, В. Н. Мясищева, К. К. Платонова, С. Л. Рубинштейна, А. И. Щербакова, интересен подход Н. И. Козлова и других психологов.

Самосознание включает в себя три элемента.

– Когнитивный (самопонимание) характеризуется как представление человека о своих способностях, внешности, темпераменте и так далее. То есть речь идет о самопознании как элементе самосознания.

– Эмоционально-оценочный (самоотношение) предполагает адекватную оценку своих особенностей, то есть себялюбие (самопринятие), самоуважение, самокритичность, самооценку, самоконтроль и другое.

– Поведенческий, или волевой (саморегуляция), выражается в стремлении быть понятым и принятым обществом, получить уважение со стороны, приобрести определенный статус.

Психические процессы – это условное разделение психики на составные элементы, которые позволяют познавать внешний и внутренний мир.

Развитие психических процессов происходит в конкретных условиях взаимодействия с окружающим миром: особые свойства нашей планеты, переход от зимы к лету, изменение силы тяжести и многое другое – выдвигают человеку определенные требования. Поэтому психика выступает в качестве регулятора поведения организма.

Функции психических процессов целиком и полностью зависят от вида. Все психические процессы можно разделить на три вида:



- Познавательные:*
- восприятие;
 - память;
 - мышление;
 - ощущение;
 - воображение;
 - представление;
 - речь;
 - внимание

- Эмоциональные:*
- чувства;
 - эмоции;
 - стресс;
 - аффекты

- Волевые:*
- воля;
 - постановка цели;
 - принятие решения

Также существует неотделимая взаимосвязь психических процессов, которая выражается, например, в том, что память невозможна без внимания, восприятие невозможно без памяти и т. д.

1.3. Типология личности

Типология личности основана на разделении людей на *психотипы*.

Психотип – это система доминирующих поведенческих установок личности при взаимодействии с окружающим миром, основанная на индивидуальных типологических особенностях отдельного человека.

В психологии с помощью типологии составляют индивидуальный психологический портрет личности, который включает такие *качества*, как:

- темперамент;
- характер;
- способности;
- склонности;
- эмоциональность;
- мотивацию;
- личные ценности.



Несмотря на то, что выделенные психотипы по любой из теорий в чистом виде практически не встречаются, каждый может определить у себя преобладающие черты одного из типажей.

Вот некоторые из теорий, которые используются чаще:

- разделение на 4 типа темперамента по Гиппократу;
- теория характеров Кречмера;
- классификация темпераментов Шелтона;
- типология личности Юнга и Майерс-Бриггс;
- акцентуации личности по Леонгарду;
- разделение на психотипы по Ганнушкину и Личко;
- соционические типы Аушры Аугустинавичюте.

На психотипы людей подразделяют в зависимости от особенностей **темперамента и характера**.

Классификация в зависимости от темперамента

Как уже говорилось ранее, Гиппократ одним из первых предпринял попытку разделения людей на психотипы в зависимости от темперамента [5, с. 118-122].

Таблица 10

Деление Гиппократом на психотипы в зависимости от темперамента

Тип темперамента	Основные черты	Положительная сторона	Отрицательная сторона	Преобладающая жидкость
Холерик	Эмоциональность Импульсивность Быстрота реакции Горячность Страсть	Пылкий энтузиаст	Необдуманное принятие решений	Желтая желчь (холе)
Сангвиник	Подвижность Богатые эмоции Оптимизм Продуктивность в работе Стабильность Веселый характер	Энергичный и гибкий специалист в любой области	Непостоянство, поверхностные увлечения	Кровь (сангвис)
Флегматик	Невозмутимость Спокойствие Отсутствие эмоций Медлительность Устойчивые установки и стремления	Высокий уровень ответственности и выдержка в любых ситуациях	Сухость в общении, безразличие к другим людям	Лимфа (флегма)
Меланхолик	Слабая воля Постоянные переживания Замкнутость в себе Тоскливость Грусть	Глубокие переживания, эмоции	Застенчивость, склонность к депрессиям	Черная желчь (мелэна холе)

К. Г. Юнг также считал правильным разделение человечества на психотипы, исходя из врожденного темперамента [7, с. 15].

В своей теории он пошел дальше Гиппократа, его классификация основана на разделении на два основных типа по направленности восприятия:

- интроверты – внимание направлено внутрь себя, оценка события и действий происходит, исходя из личного восприятия.

- экстраверты – направленность на социум, больше сосредоточены на окружающей реальности, чем на внутренних переживаниях.

Дополнение классификации Юнг основал на 4 чувствах:

- мышление;

- интуиция;

- эмоции;
- ощущения.

Таблица 11

Деление К. Г. Юнгом на психотипы в зависимости от темперамента

Тип личности	Основные положительные качества	Недостатки
Мыслящий экстраверт	Рассудительности в принятии решений, объективная оценка реальности	Отсутствие эмоций, игнорирование моральных законов
Интуитивный экстраверт	Активность, способность увлечь за собой	Типаж авантюристов, которые быстро загораются идеями и также быстро остывают
Эмоциональный экстраверт	Способность к правильной эмоциональной оценке партнеров и ситуаций, любовь к искусству	Эмоциональность холодная, без внешнего проявления чувств
Чувствительный экстраверт	Радующиеся жизни эстеты	Чрезмерная тяга к наслаждениям и удовольствию любой ценой
Мыслящий интроверт	Высокая интеллектуальная общительность, направленная на углубление знаний	Трудности в общении с окружающими людьми, плохие учителя и советчики
Интуитивный интроверт	Способность к фантазированию, искусству. Тип художников, мистиков	Творчество не всегда понятно окружающим
Эмоциональный экстраверт	Повышенная чувствительность к нуждам других	Эмоции скрыты, склонность к меланхолии
Чувствительный интроверт	Акцент на сенсорное восприятие	Трудности в общении, если объект не вызывает сильных ощущений

Классификация в зависимости от характера

Типология личности, основанная на особенностях характера, определяет типы людей по совокупности постоянных способов поведения и естественной реакции на определенные события.

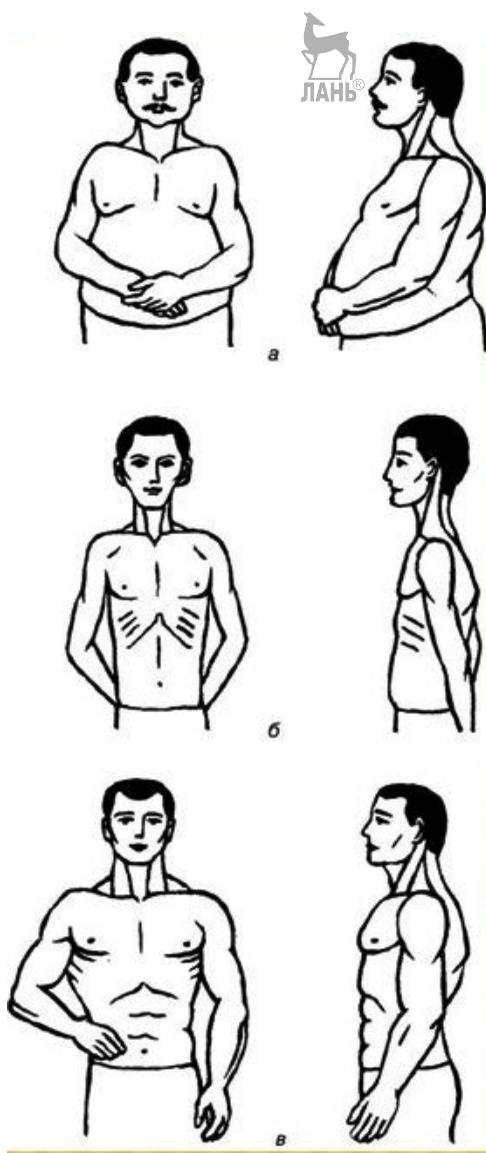


Рис. 8. Типология личности по Э. Кречмеру

Распространенная в широких кругах теория определения типов характеров **Э. Кречмера** предлагает разделение на три вида телосложения, которым соответствует три типа характеров [5, с. 117].

а. Пикник – человек среднего роста, с плотной фигурой, широкой грудной клеткой и массивным животом. Характер – циклотим, определяется повышенной возбудимостью, общительностью, высокой степенью приспособляемости к окружающему миру.

б. Астеник – худощавый человек с длинными конечностями, узкой грудной клеткой, животом без жира. Такому типу соответствует характер шизотим. В поведении этих людей преобладает серьезность, холодность. Общение с окружающими поверхностное, без глубокого внутреннего содержания. Шизотимы – люди со стальной энергией, устойчивые и непоколебимые.

в. Атлетик – человек статного, пропорционального телосложения. Характер – иксотим. Такие люди спокойны, сдержаны, склонны к адекватной оценке событий. Порой тяжело переносят перемены.

Классификация характеров по **К. Леонгарду** выделяет 12 типов индивидуальности.

Таблица 12

Деление К. Леонгардом на психотипы в зависимости от характера

Тип индивидуальности	Описание
Гипертимный	Общительны, любят быть среди людей, легко заводят новые контакты. У них выраженная жестикуляция, живая мимика, громкая речь. Лабильны , склонны к перепадам настроения, часто не выполняют свои обещания. Оптимистичны, активны, инициативны. Стремятся к новому
Дистимический	Неразговорчивы, держится в стороне от шумных компаний. Излишне серьезны, малоулыбчивы, недоверчивы. К себе критичны, от чего часто страдают заниженной самооценкой. Пессимистичны. Педантичны. Надежны в близких отношениях. Если дают обещания – стремятся выполнить
Аффективно-лабильный (циклоидный)	Люди настроения, которое у них меняется по несколько раз на дню и влияет на манеру общения с окружающими. Периоды активной деятельности сменяются полным бессилием. Человек «крайностей»
Аффективно-экзальтированный	Эмоциональны, при этом искренни. Впечатлительны, влюбчивы, быстро воодушевляется. Эти люди творческие, среди них много поэтов, художников, актеров. Могут быть тяжелы во взаимодействии, так как склонны преувеличивать. В сложной ситуации подвержены панике
Тревожный	Не уверены в себе, сложно идут на контакт, стеснительны. Пугливы, что ярко проявляется в детстве. Мнительны, часто видят опасность там, где ее нет, долго переживают неудачи. Примеры положительных сторон тревожного типа – ответственность, исполнительность, доброжелательность
Эмотивный	Чувствительны и впечатлительны. Их основное отличие – сложность выражения эмоций, они долго копят их в себе, что приводит к истерике и слезам. Отзывчивы, жалостливы, охотно помогают беспомощным людям и животным. Любая жестокость способна погрузить их надолго в пучину депрессии и горя
Демонстративный	Артистичны, подвижны, эмоциональны. Стремятся произвести впечатление на окружающих, при этом не гнушаются притворством и ложью и сами верят в то, что говорят. Склонны вытеснять из памяти любые неприятные воспоминания. Подвержены влиянию лести. Непостоянны и редко держат слово
Педантичный	Медлительны, старательно обдумывают любое решение. Стремятся к упорядоченной профессиональной деятельности, усидчивы и доводят дело до конца. Любые виды изменений воспри-

	нимают болезненно, трансформации под новые задачи трудно-выполнимы. Не конфликтны, спокойно уступают лидирующие позиции в профессиональной среде
Застревающий	Надолго сохраняют в памяти эмоциональные переживания, как бы «застревают» в определенном состоянии. Чаще всего это уязвленное самолюбие. Злопамятны, мнительны, недоверчивы. В личных отношениях ревнивы и требовательны. Амбициозны и упорны в достижении своих целей, поэтому бывают успешны в профессиональной жизни
Возбудимый	В моменты эмоционального возбуждения сложно контролировать желания, склонны к конфликтам, агрессивны. Разумность отступает, проанализировать последствия своего поведения не в состоянии. Живут настоящим, не умеют строить долговременные отношения



Рис. 9. Типология личности по Э. Кречмеру



1.4. Диагностический инструментарий

1.4.1. Личностный опросник Айзенка (EPI). Определение типа темперамента

Личностный опросник Айзенка (Eysenck Personality Inventory, или EPI) опубликован в 1963 г. и содержит 57 вопросов, 24 из которых направлены на выявление экстраверсии-интроверсии, 24 других – на оценку эмоциональной стабильности-нестабильности (нейротизма), остальные 9 составляют контрольную группу вопросов, предназначенную для оценки искренности испытуемого, его отношения к обследованию и достоверности результатов. Г. Айзенк разработал два варианта данной методики (А и В), которые отличаются только текстом опросника. Инструкция, ключ и обработка данных дублируются. Наличие двух форм позволяет психологу проводить повторное исследование.

Инструкция

Респонденту предлагается ответить на 57 вопросов. Вопросы направлены на выявление обычного способа поведения. Нужно стараться представить типичные ситуации и дать первый «естественный» ответ, который придет в голову. Отвечать следует быстро и точно. Нет «хороших» или «плохих» ответов. Если респондент согласен с утверждением, рядом с его номером ставится знак «+» (да), если нет – знак «-» (нет).

Тексты опросников

Вариант А

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытывать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить или посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли трудно вам отказываться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если это вам невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите, не тратите ли много времени на обдумывание?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что на спор вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?

-
12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?
 13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
 14. Часто ли вас беспокоят мысли о том, что вам не следовало чего-либо делать или говорить?
 15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
 16. Верно ли, что вас легко задеть?
 17. Любите ли вы часто бывать в компании?
 18. Бывают ли иногда у вас такие мысли, которыми вам не хотелось бы делиться с другими людьми?
 19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?
 20. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомых небольшим числом самых близких друзей?
 21. Много ли вы мечтаете?
 22. Когда на вас кричат, отвечаете ли вы тем же?
 23. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
 24. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
 25. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлечься с веселой компанией?
 26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
 27. Слывете ли вы за человека живого и веселого?
 28. После того как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что могли бы сделать лучше?
 29. Чувствуете ли вы себя беспокойно, находясь в большой компании?
 30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
 31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?
 32. Что вы предпочитаете, если хотите узнать что-либо: найти в книге или спросить у друзей?
 33. Бывают ли у вас сильные сердцебиения?
 34. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточения?
 35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
 36. Всегда ли вы говорите только правду?
 37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где все подшучивают друг над другом?
 38. Раздражительны ли вы?
 39. Нравится ли вам работа, требующая быстрого действия?
 40. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти, хотя все кончилось благополучно?

-
41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?
 42. Опаздывали ли вы когда-нибудь на работу или на встречу с кем-либо?
 43. Часто ли вам снятся кошмары?
 44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого удобного случая побеседовать с новым человеком?
 45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
 46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться со своими друзьями?
 47. Можете ли вы назвать себя нервным человеком?
 48. Есть ли среди ваших знакомых такие, которые вам явно не нравятся?
 49. Могли бы вы сказать, что вы уверенный в себе человек?
 50. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или вашей работы?
 51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народа?
 52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
 53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?
 54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
 55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
 56. Любите ли вы подшутить над другими?
 57. Страдаете ли вы бессонницей?

Вариант Б

1. Нравится ли вам оживление и суета вокруг вас?
2. Часто ли у вас бывает беспокойное чувство, что вам что-нибудь хочется, а вы не знаете что?
3. Вы из тех людей, которые не лезут за словом в карман?
4. Чувствуете ли вы себя иногда счастливым, а иногда печальным без какой-либо причины?
5. Держитесь ли вы обычно в тени на вечеринках или в компании?
6. Всегда ли в детстве вы делали немедленно и безропотно то, что вам приказывали?
7. Бывает ли у вас иногда дурное настроение?
8. Когда вас втягивают в ссору, предпочитаете ли вы отмолчаться, надеясь, что все обойдется?
9. Легко ли вы поддаетесь переменам настроения?
10. Нравится ли вам находиться среди людей?
11. Часто ли вы теряли сон из-за своих тревог?
12. Упрямитесь ли вы иногда?

-
13. Могли бы вы назвать себя бесцелестным?
 14. Часто ли вам приходят хорошие мысли слишком поздно?
 15. Предпочитаете ли вы работать в одиночестве?
 16. Часто ли вы чувствуете себя апатичным и усталым без серьезной причины?
 17. Вы по натуре живой человек?
 18. Смеетесь ли вы иногда над неприличными шутками?
 19. Часто ли вам что-то так надоедает, что вы чувствуете себя «сытым по горло»?
 20. Чувствуете ли вы себя неловко в какой-либо одежде, кроме повседневной?
 21. Часто ли ваши мысли отвлекаются, когда вы пытаетесь сосредоточиться на чем-то?
 22. Можете ли вы быстро выразить ваши мысли словами?
 23. Часто ли вы бываете погружены в свои мысли?
 24. Полностью ли вы свободны от всяких предрассудков?
 25. Нравятся ли вам первоапрельские шутки?
 26. Часто ли вы думаете о своей работе?
 27. Очень ли вы любите вкусно поесть?
 28. Нуждаетесь ли вы в дружески расположенном человеке, чтобы выговориться, когда вы раздражены?
 29. Очень ли вам неприятно брать займы или продавать что-нибудь, когда вы нуждаетесь в деньгах?
 30. Хвастаетесь ли вы иногда?
 31. Очень ли вы чувствительны к некоторым вещам?
 32. Предпочли бы вы остаться в одиночестве дома, чем пойти на скучную вечеринку?
 33. Бываете ли вы иногда беспокойными настолько, что не можете долго усидеть на месте?
 34. Склонны ли вы планировать свои дела тщательно и раньше чем следовало бы?
 35. Бывают ли у вас головокружения?
 36. Всегда ли вы отвечаете на письма сразу после прочтения?
 37. Справляетесь ли вы с делом лучше, обдумав его самостоятельно, а не обсуждая с другими?
 38. Бывает ли у вас когда-либо одышка, даже если вы не делали никакой тяжелой работы?
 39. Можно ли сказать, что вы человек, которого не волнует, чтобы все было именно так, как нужно?
 40. Беспокоят ли вас ваши нервы?
 41. Предпочитаете ли вы больше строить планы, чем действовать?

42. Откладываете ли вы иногда на завтра то, что должны сделать сегодня?

43. Нервничаете ли вы в местах, подобных лифту, метро, туннелю?

44. При знакомстве вы обычно первыми проявляете инициативу?

45. Бывают ли у вас сильные головные боли?

46. Считаете ли вы обычно, что все само собой уладится и придет в норму?

47. Трудно ли вам заснуть ночью?

48. Лгали ли вы когда-нибудь в своей жизни?

49. Говорите ли вы иногда первое, что придет в голову?

50. Долго ли вы переживаете после случившегося конфуза?

51. Замкнуты ли вы обычно со всеми, кроме близких друзей?

52. Часто ли с вами случаются неприятности?

53. Любите ли вы рассказывать истории друзьям?

54. Предпочитаете ли вы больше выигрывать, чем проигрывать?

55. Часто ли вы чувствуете себя неловко в обществе людей выше вас по положению?

56. Когда обстоятельства против вас, обычно вы думаете тем не менее, что стоит еще что-либо предпринять?

57. Часто ли у вас сосет под ложечкой перед важным делом?

Ключ

Ответы, совпадающие с ключом, оцениваются в 1 балл.

Шкала «Экстраверсия – интроверсия» (Ось абсцисс):

«да» (+): 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56;

«нет» (-): 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51.

Шкала «Нейротизм (эмоциональная стабильность – эмоциональная нестабильность)» (Ось ординат):

«да» (+): 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

«Шкала лжи»:

«да» (+): 6, 24, 36;

«нет» (-): 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Интерпретация результатов

Экстраверсия:

больше 19 – яркий экстраверт

больше 15 – экстраверт

12 – среднее значение

меньше 9 – интроверт

меньше 5 – глубокий интроверт

Нейротизм:

больше 19 – очень высокий уровень нейротизма,

больше 14 – высокий уровень нейротизма,
9...13 – среднее значение,
меньше 7 – низкий уровень нейротизма.

Ложь:

больше 4 – неискренность в ответах, свидетельствующая также о некоторой демонстративности поведения и ориентированности испытуемого на социальное одобрение,
меньше 4 – норма.

Описание шкал

Экстраверсия – интроверсия

Характеризуя типичного экстраверта, автор отмечает его общительность и обращенность индивида вовне, широкий круг знакомств, необходимость в контактах. Он действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив, беззаботен, оптимистичен, добродушен, весел. Предпочитает движение и действие, имеет тенденцию к агрессивности. Чувства и эмоции не имеют строгого контроля, склонен к рискованным поступкам. На него не всегда можно положиться.

Типичный интроверт – это спокойный, застенчивый, интроективный человек, склонный к самоанализу. Сдержан и отдален от всех, кроме близких друзей. Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям серьезно относится к принятию решений, любит во всем порядок. Контролирует свои чувства, его нелегко вывести из себя. Обладает пессимистичностью, высоко ценит нравственные нормы.

Нейротизм

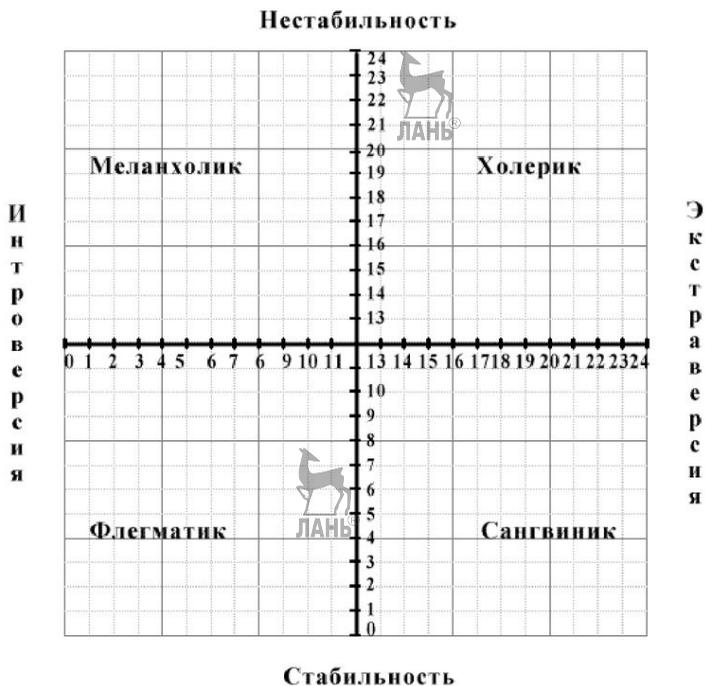
Характеризует эмоциональную устойчивость или неустойчивость (эмоциональная стабильность или нестабильность). Нейротизм, по некоторым данным, связан с показателями лабильности нервной системы. Эмоциональная устойчивость – черта, выражающая сохранение организованного поведения, ситуативной целенаправленности в обычных и стрессовых ситуациях.

Характеризуется зрелостью, отличной адаптацией, отсутствием большой напряженности, беспокойства, а также склонностью к лидерству, общительности. Нейротизм выражается в чрезвычайной нервности, неустойчивости, плохой адаптации, склонности к быстрой смене настроений (лабильности), чувстве виновности и беспокойства, озабоченности, депрессивных реакциях, рассеянности внимания, неустойчивости в стрессовых ситуациях.

Нейротизму соответствует эмоциональность, импульсивность; неровность в контактах с людьми, изменчивость интересов, неуверенность в себе, выраженная чувствительность, впечатлительность, склонность к раздражительности. Нейротическая личность характеризуется неадекватно сильными реакциями по отношению к вызывающим их стимулам. У лиц с

высокими показателями по шкале нейротизма в неблагоприятных стрессовых ситуациях может развиваться невроз.

Представление результатов по шкалам экстраверсии и нейротизма осуществляется при помощи **системы координат**. Интерпретация полученных результатов проводится на основе психологических характеристик личности, соответствующих тому или иному квадрату координатной модели с учетом степени выраженности индивидуально-психологических свойств и степени достоверности полученных данных.



Описание результата

Привлекая данные из физиологии высшей нервной деятельности, Айзенк высказывает гипотезу о том, что сильный и слабый типы, по Павлову, очень близки к экстравертированному и интровертированному типам личности. Природа интроверсии и экстраверсии усматривается во врожденных свойствах центральной нервной системы, которые обеспечивают уравновешенность процессов возбуждения и торможения.

Таким образом, используя данные обследования по шкалам экстраверсии, интроверсии и нейротизма, можно вывести показатели темперамента личности по классификации Павлова, который описал четыре классических

типа: **сангвиник** (по основным свойствам центральной нервной системы характеризуется как сильный, уравновешенный, подвижный), **холерик** (сильный, неуравновешенный, подвижный), **флегматик** (сильный, уравновешенный, инертный), **меланхолик** (слабый, неуравновешенный, инертный).

Сангвиник быстро приспосабливается к новым условиям, быстро сходится с людьми, общителен. Чувства легко возникают и сменяются, эмоциональные переживания, как правило, неглубоки. Мимика богатая, подвижная, выразительная. Несколько непоседлив, нуждается в новых впечатлениях, недостаточно регулирует свои импульсы, не умеет строго придерживаться выработанного распорядка, жизни, системы в работе. В связи с этим не может успешно выполнять дело, требующее равной затраты сил, длительного и методичного напряжения, усидчивости, устойчивости внимания, терпения. При отсутствии серьезных целей, глубоких мыслей, творческой деятельности вырабатываются поверхностность и непостоянство.

Холерик отличается повышенной возбудимостью, действия прерывисты. Ему свойственны резкость и стремительность движений, сила, импульсивность, яркая выраженность эмоциональных переживаний. Вследствие неуравновешенности, увлекшись делом, склонен действовать изо всех сил, истощаться больше, чем следует. Имея общественные интересы, темперамент проявляет в инициативности, энергичности, принципиальности. При отсутствии духовной жизни холерический темперамент часто проявляется в раздражительности, эффективности, несдержанности, вспыльчивости, неспособности к самоконтролю при эмоциональных обстоятельствах.

Флегматик характеризуется сравнительно низким уровнем активности поведения, новые формы которого вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обладает медлительностью и спокойствием в действиях, мимике и речи, ровностью, постоянством, глубиной чувств и настроений. Настойчивый и упорный «труженик жизни», он редко выходит из себя, не склонен к аффектам, рассчитав свои силы, доводит дело до конца, ровен в отношениях, в меру общителен, не любит попусту болтать. Экономит силы, попусту их не тратит. В зависимости от условий в одних случаях флегматик может характеризоваться «положительными» чертами – выдержкой, глубиной мыслей, постоянством, основательностью и т. д., в других – вялостью, безучастностью к окружающему, ленью и безволием, бедностью и слабостью эмоций, склонностью к выполнению одних лишь привычных действий.

Меланхолик. У него реакция часто не соответствует силе раздражителя, присутствует глубина и устойчивость чувств при слабом их выражении. Ему трудно долго на чем-то сосредоточиться. Сильные воздействия часто вызывают у меланхолика продолжительную тормозную реакцию (опускаются руки). Ему свойственны сдержанность и приглушенность моторики

и речи, застенчивость, робость, нерешительность. В нормальных условиях меланхолик – человек глубокий, содержательный, может быть хорошим тружеником, успешно справляться с жизненными задачами. При неблагоприятных условиях может превратиться в замкнутого, боязливого, тревожного, ранимого человека, склонного к тяжелым внутренним переживаниям таких жизненных обстоятельств, которые вовсе этого не заслуживают.

1.4.2. Характерологический опросник К. Леонгарда

Опросник предназначен для выявления акцентуаций характера, т. е. определенного направления характера. Включает 88 вопросов, 10 шкал, соответствующих определенным акцентуациям характера. Первая шкала характеризует личность с высокой жизненной активностью, вторая шкала показывает возбудимую акцентуацию. Третья шкала говорит о глубине эмоциональной жизни испытуемого. Четвертая шкала показывает склонность испытуемого к педантизму. Пятая выявляет повышенную тревожность, шестая – склонность к перепадам настроения, седьмая шкала говорит о демонстративности поведения испытуемого, восьмая – о неуравновешенности поведения. Девятая шкала показывает степень утомляемости, десятая – силу и выраженность эмоционального реагирования. Перед проведением опроса дается инструкция. Время ответов не ограничивается.

Инструкция

Вам будут предложены утверждения, касающиеся Вашего характера. Если Вы согласны с утверждением, рядом с его номером поставьте знак «+» (да), если нет – знак «-» (нет). Над вопросами долго не думайте, правильных и неправильных ответов нет.

Текст опросника

1. У Вас чаще бывает веселое и беззаботное настроение?
2. Вы чувствительны к оскорблениям?
3. Бывает ли так, что у Вас на глаза навертываются слезы в кино, театре, в беседе и т.п.?
4. Сделав что-либо, Вы сомневаетесь, все ли сделано правильно, и не успокаиваетесь до тех пор, пока не убедитесь еще раз в этом?
5. В детстве Вы были таким же смелым, как другие Ваши сверстники?
6. Часто ли у Вас резко меняется настроение от состояния безграничного ликования до отращения к жизни, к себе?
7. Являетесь ли Вы обычно центром внимания в обществе, в компании?
8. Бывает ли так, что Вы беспричинно находитесь в таком ворчливом настроении, что с Вами лучше не разговаривать?
9. Вы серьезный человек?
10. Способны ли Вы восхищаться, восторгаться чем-нибудь?
11. Предприимчивы ли Вы?

-
12. Вы быстро забываете, если Вас кто-то обидит?
 13. Мягкосердечны ли Вы?
 14. Опуская письмо в ящик, проверяете ли Вы, проводя рукой по щели ящика, что письмо упало в него?
 15. Стремитесь ли Вы всегда считаться в числе лучших работников?
 16. Бывало ли Вам в детстве страшно во время грозы или при встрече с незнакомой собакой (а может быть, такое чувство бывает и теперь)?
 17. Вы стремитесь во всем и повсюду соблюдать порядок?
 18. Ваше настроение зависит от внешних обстоятельств?
 19. Любят ли Вас Ваши знакомые?
 20. Часто ли у Вас бывает чувство внутреннего беспокойства, ощущение возможной неприятности, беды?
 21. У Вас часто бывает несколько подавленное настроение?
 22. Переживали ли Вы хотя бы раз истерику или нервный срыв?
 23. Трудно ли Вам долго усидеть на месте?
 24. Если по отношению к Вам несправедливо поступили, Вы обычно считаете нужным энергично отстаивать свои интересы?
 25. Можете ли Вы зарезать курицу или овцу?
 26. Вас раздражает, если дома занавес или скатерть висят неровно, и Вы сразу же стараетесь поправить их?
 27. Вы в детстве боялись оставаться в одиночестве дома?
 28. Часто ли у Вас бывают беспричинные колебания настроения?
 29. Вы стремитесь быть высококвалифицированным работником в своей профессии?
 30. Быстро ли Вы начинаете сердиться или впадать в гнев?
 31. Можете ли Вы быть абсолютно беззаботным?
 32. Бывает ли так, что ощущение полного счастья буквально пронизывает Вас?
 33. Как Вы думаете, получился бы из Вас ведущий в юмористическом концерте?
 34. Вы обычно высказываете свое мнение достаточно откровенно и прямо?
 35. Вам трудно переносить вид крови, он вызывает у Вас неприятные ощущения?
 36. Нравится ли Вам работа с большой личной ответственностью?
 37. Вы склонны выступать в защиту лиц, по отношению к которым допущена несправедливость?
 38. Было бы Вам страшно спускаться в темный подвал?
 39. Вы предпочитаете работу, в которой надо действовать быстро, но требования к качеству выполнения невысоки?
 40. Общительны ли Вы?
 41. В школе Вы охотно декламировали стихи?

-
42. Убегали ли Вы в детстве из дома?
 43. Кажется ли Вам жизнь трудной?
 44. Бывает ли так, что после конфликта, обиды Вы были до того расстроены, что идти на работу казалось просто невыносимым?
 45. Можно ли сказать, что при неудаче Вы не теряете чувства юмора?
 46. Если бы Вас кто-либо обидел, предприняли бы Вы первым шага к примирению?
 47. Вы очень любите животных?
 48. Вы иногда возвращаетесь, чтобы убедиться, что оставили дом или рабочее место в порядке, и там ничего непредвиденного не случилось?
 49. Вас иногда преследует неясная мысль, что с Вами или Вашими близкими может случиться что-то страшное?
 50. Считаете ли Вы, что Ваше настроение очень изменчиво?
 51. Трудно ли Вам выступать перед большим количеством людей?
 52. Вы можете ударить обидчика, если он Вас оскорбит?
 53. У Вас очень велика потребность в общении с другими людьми?
 54. Вы относитесь к тем, кто при каких-либо разочарованиях впадает в глубокое отчаяние?
 55. Вам нравится работа, требующая энергичной организаторской деятельности?
 56. У Вас хватает настойчивости добиваться поставленной цели, несмотря на то, что на пути к ней приходится преодолевать много препятствий?
 57. Трагический фильм может взволновать Вас так, что на глазах выступают слезы?
 58. Часто ли Вам бывает трудно уснуть из-за того, что проблемы прошлого или будущего дня все время крутятся в голове?
 59. В школе Вы подсказывали или давали списывать товарищам?
 60. Вам потребовалось бы большое напряжение воли, чтобы пройти ночью одному через кладбище?
 61. Тщательно ли Вы следите за тем, чтобы дома каждая вещь была всегда на своем месте?
 62. Бывает ли так, что Вы ложитесь вечером спать в хорошем настроении, а наутро встаете в подавленном, которое длится чуть ли не весь день?
 63. Легко ли Вы привыкаете к новым ситуациям?
 64. Бывают ли у Вас головные боли?
 65. Вы часто смеетесь?
 66. Вы можете быть приветливым даже с теми, кого Вы явно не цените и не уважаете?
 67. Вы подвижный человек?
 68. Вы очень переживаете из-за несправедливости?
 69. Вы настолько любите природу, что можете назвать ее своим другом?

70. Уходя из дома или ложась спать, проверяете ли Вы, закрыт ли газ, погашен ли свет, заперты ли двери?

71. Вы очень боязливы?

72. Изменяется ли Ваше настроение при приеме алкоголя?

73. В юности Вы охотно участвовали в художественной самодеятельности?

74. Вы расцениваете жизнь несколько пессимистически, без ожидания радости?

75. Часто ли Вас тянет путешествовать?

76. Ваше настроение может изменяться так резко, что состояние радости вдруг сменяется угрюмостью и подавленностью?

77. Легко ли Вам удастся поднять настроение друзей в компании?

78. Долго ли Вы переживаете обиду?

79. Долго ли Вы переживаете горести других людей?

80. Будучи школьником, Вы нередко переписывали страницу, если случайно ставили на ней кляксу?

81. Вы относитесь к людям скорее с осторожностью и недоверием, чем доверчивостью?

82. Часто ли Вы видите страшные сны?

83. Бывает ли, что Вы остерегаетесь того, что броситесь под колеса проходящего поезда или выпадете из окна, расположенного на высоком этаже?

84. В веселой компании Вы обычно веселы?

85. Способны ли Вы отвлечься от трудных проблем, требующих Вашего решения?

86. Вы становитесь менее сдержанным и чувствуете себя свободнее под влиянием алкоголя?

87. В беседе Вы скупы на слова?

88. Если бы Вам надо было играть на сцене, Вы смогли бы войти в роль настолько, чтобы забыть, что это только игра?

Ключи к тесту

Гипертимность (× 3):

ответы «да» (+): 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77

ответы «нет» (-): 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88

Застревание (× 2):

ответы «да» (+): 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81

ответы «нет» (-): 12, 46, 59

Эмотивность (× 3):

ответы «да» (+): 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79

ответы «нет» (-): 25

Педантичность (× 2):

ответы «да» (+): 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83

ответы «нет» (-): 36

Тревожность (× 3):

ответы «да» (+): 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82

ответы «нет» (-): 5

Циклоидность (× 3):

ответы «да» (+): 6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84

ответы «нет» (-): –

Демонстративность (× 2):

ответы «да» (+): 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88

ответы «нет» (-): 51

Возбудимость (× 3):

ответы «да» (+): 8, 20, 30, 42, 52, 64, 75, 86

ответы «нет» (-): –

Дистимность (× 3):

ответы «да» (+): 9, 21, 43, 74, 87

ответы «нет» (-): 31, 53, 65

Экзальтированность (× 6):

ответы «да» (+): 10, 32, 54, 76

ответы «нет» (-): –

Подсчет ответов осуществляется в соответствии с ключом к тесту. За каждое совпадение с ключом к тесту начисляется 1 балл. Значение каждой шкалы умножается на определенное число, указанное в ключе к тесту (в круглых скобках рядом с типом характера). Черта характера является акцентуированной, если конечная сумма баллов равна или больше 19. О тенденции судим в случае, если конечная сумма баллов по черте характера находится в диапазоне от 15 до 19.

Анализ теста и интерпретация результатов

Гипертимность. Людей этого типа отличает большая подвижность, общительность, болтливость, выраженность жестов, мимики, пантомимики, чрезмерная самостоятельность, склонность к озорству, недостаток чувства дистанции в отношениях с другими. Часто спонтанно отклоняются от первоначальной темы в разговоре. Везде вносят много шума, любят компании сверстников, стремятся ими командовать. Они почти всегда имеют очень хорошее настроение, хорошее самочувствие, высокий жизненный тонус, нередко цветущий вид, хороший аппетит, здоровый сон, склонность к чревоугодию и иным радостям жизни. Это люди с повышенной самооценкой, веселые, легкомысленные, поверхностные и вместе с тем деловитые, изобретательные, блестящие собеседники; люди, умеющие развлекать других, энергичные, деятельные, инициативные. Большое стремление к самостоятельности может служить источником конфликтов. Для них характерны вспышки гнева, раздражения, особенно когда они

встречают сильное противодействие, терпят неудачу. Склонны к аморальным поступкам, повышенной раздражительности, прожектерству. Испытывают недостаточно серьезное отношение к своим обязанностям. Они трудно переносят условия жесткой дисциплины, монотонную деятельность, вынужденное одиночество.

Застревание. Его характеризует умеренная общительность, занудство, склонность к нравоучениям, неразговорчивость. Часто страдает от мнимой несправедливости по отношению к нему. В связи с этим проявляет настороженность и недоверчивость по отношению к людям, чувствителен к обидам и огорчениям, уязвим, подозрителен, отличается мстительностью, долго переживает происшедшее, не способен легко отходить от обид. Для него характерна заносчивость, часто выступает инициатором конфликтов. Самонадеянность, жесткость установок и взглядов, сильно развитое честолюбие часто приводят к настойчивому утверждению своих интересов, которые он отстаивает с особой энергичностью. Стремится добиться высоких показателей в любом деле, за которое берется, и проявляет большое упорство в достижении своих целей. Основной чертой является склонность к аффектам (правдолюбие, обидчивость, ревность, подозрительность), инертность в проявлении аффектов, в мышлении, в моторике.

Эмотивность. Этот тип родственен экзальтированному, но проявления его не столь бурны. Для них характерны эмоциональность, чувствительность, тревожность, болтливость, боязливость, глубокие реакции в области тонких чувств. Наиболее сильно выраженная их черта – гуманность, сопереживание другим людям или животным, отзывчивость, мягкосердечность, они радуются чужим успехам. Впечатлительны, слезливы, любые жизненные события воспринимают серьезнее, чем другие люди. Подростки остро реагируют на сцены из фильмов, где кому-либо угрожает опасность, сцена насилия может вызвать у них сильное потрясение, которое долго не забудется и может нарушить сон. Редко вступают в конфликты, обиды носят в себе, не выплескивая их наружу. Им свойственно обостренное чувство долга, исполнительность. Бережно относятся к природе, любят выращивать растения, ухаживать за животными.

Педантичность характеризуется ригидностью, инертностью психических процессов, тяжестью на подъем, долгим переживанием травмирующих событий. В конфликты такой тип вступает редко, выступая скорее пассивной, чем активной стороной. В то же время очень сильно реагирует на любое проявление нарушения порядка. На службе ведет себя как бюрократ, предъявляя окружающим много формальных требований. Пунктуален, аккуратен, особое внимание уделяет чистоте и порядку, скрупулезен, добросовестен, склонен жестко следовать плану, в выполнении действий нетороплив, усидчив, ориентирован на высокое качество ра-

боты и особую аккуратность, склонен к частым самопроверкам, сомнениям в правильности выполненной работы, брезжанию, формализму. С охотой уступает лидерство другим людям.

Тревожность. Людям данного типа свойственны низкая контактность, минорное настроение, робость, пугливость, неуверенность в себе. Дети тревожного типа часто боятся темноты, животных, страшатся оставаться одни. Они сторонятся шумных и бойких сверстников, не любят чрезмерно шумных игр, испытывают чувство робости и застенчивости, тяжело переживают контрольные, экзамены, проверки. Часто стесняются отвечать перед классом. Охотно подчиняются опеке старших, нотации взрослых могут вызвать у них угрызения совести, чувство вины, слезы, отчаяние. У них рано формируется чувство долга, ответственности, высокие моральные и этические требования. Чувство собственной неполноценности стараются замаскировать в самоутверждении через те виды деятельности, где они могут в большей мере раскрыть свои способности. Свойственные им с детства обидчивость, чувствительность, застенчивость мешают сблизиться с теми, с кем хочется, особо слабым звеном является реакция на отношение к ним окружающих. Непереносимость насмешек, подозрения сопровождаются неумением постоять за себя, отстоять правду при несправедливых обвинениях. Редко вступают в конфликты с окружающими, играя в них в основном пассивную роль, в конфликтных ситуациях они ищут поддержки и опоры. Они обладают дружелюбием, самокритичностью, исполнительностью. Вследствие своей беззащитности нередко служат козлами отпущения, мишенями для шуток.

Циклоидность характеризуется сменой гипертимных и дистимных состояний. Таким людям свойственны частые периодические смены настроения, а также зависимость от внешних событий. Радостные события вызывают у них картины гипертимии: жажда деятельности, повышенная говорливость, скачка идей; печальные – подавленность, замедленность реакций и мышления, так же часто меняется их манера общения с окружающими людьми. В подростковом возрасте можно обнаружить два варианта циклоидной акцентуации: типичные и лабильные циклоиды. Типичные циклоиды в детстве обычно производят впечатление гипертимных, но затем проявляется вялость, упадок сил, то, что раньше давалось легко, теперь требует непомерных усилий. Прежде шумные и бойкие, они становятся вялыми домоседами, наблюдается падение аппетита, бессонница или, наоборот, сонливость. На замечания реагируют раздражением, даже грубостью и гневом, в глубине души, однако, впадая при этом в уныние, глубокую депрессию, не исключены суицидальные попытки. Учатся неровно, случившиеся упущения наверстывают с трудом, порождают в себе отвращение к занятиям. У лабильных циклоидов фазы смены настроения обычно короче, чем у типичных циклоидов. Плохие дни отмечаются более насыщенными дурным

настроением, чем вялостью. В период подъема выражены желания иметь друзей, быть в компании. Настроение влияет на самооценку.

Демонстративность характеризуется повышенной способностью к вытеснению, демонстративностью поведения, живостью, подвижностью, легкостью в установлении контактов. Склонен к фантазерству, лживости и притворству, направленным на приукрашивание своей персоны, к авантюризму, артистизму, позерству. Им движет стремление к лидерству, потребность в признании, жажда постоянного внимания к своей персоне, жажда власти, похвалы; перспектива быть незамеченным отягощает его. Он демонстрирует высокую приспособляемость к людям, эмоциональную лабильность (легкую смену настроений) при отсутствии действительно глубоких чувств, склонность к интригам (при внешней мягкости манеры общения). Отмечается беспредельный эгоцентризм, жажда восхищения, сочувствия, почитания, удивления. Обычно похвала других в его присутствии вызывает у него особо неприятные ощущения, он этого не выносит. Стремление к компании обычно связано с потребностью ощутить себя лидером, занять исключительное положение. Самооценка сильно далека от объективности. Может раздражать своей самоуверенностью и высокими притязаниями, сам систематически провоцирует конфликты, но при этом активно защищается. Обладая патологической способностью к вытеснению, он может полностью забыть то, о чем он не желает знать. Это расковывает его во лжи. Обычно лжет с невинным лицом, поскольку то, о чем он говорит, в данный момент для него является правдой; по-видимому, внутренне он не осознает свою ложь или же осознает очень неглубоко, без заметных угрызений совести. Способен увлечь других неординарностью мышления и поступков.

Возбудимость. Недостаточная управляемость, ослабление контроля над влечениями и побуждениями сочетаются у людей такого типа с властью физиологических влечений. Для них характерна повышенная импульсивность, инстинктивность, грубость, занудство, угрюмость, гневливость, склонность к хамству и брани, к трениям и конфликтам, в которых сам и является активной, провоцирующей стороной. Раздражителен, вспыльчив, часто меняет место работы, неуживчив в коллективе. Отмечается низкая контактность в общении, замедленность вербальных и невербальных реакций, тяжеловесность поступков. Для него никакой труд не становится привлекательным, работает лишь по мере необходимости, проявляет такое же нежелание учиться. Равнодушен к будущему, целиком живет настоящим, желая извлечь из него массу развлечений. Повышенная импульсивность или возникающая реакция возбуждения гасятся с трудом и могут быть опасны для окружающих. Он может быть властным, выбирая для общения наиболее слабых.

Дистимность. Люди этого типа отличаются серьезностью, даже подавленностью настроения, медлительностью слабостью волевых усилий. Для них характерны пессимистическое отношение к будущему, заниженная самооценка, а также низкая контактность, немногословность в беседе, даже молчаливость. Такие люди являются домоседами, индивидуалистами; общества, шумной компании обычно избегают, ведут замкнутый образ жизни. Часто угрюмы, заторможены, склонны фиксироваться на тeneвых сторонах жизни. Они добросовестны, ценят тех, кто с ними дружит, и готовы им подчиниться, располагают обостренным чувством справедливости, а также замедленностью мышления.

Экзальтированность. Яркая черта этого типа – способность восторгаться, восхищаться, а также улыбочивость, ощущение счастья, радости, наслаждения. Эти чувства у них могут часто возникать по причине, которая у других не вызывает большого подъема, они легко приходят в восторг от радостных событий и в полное отчаяние – от печальных. Им свойственна высокая контактность, словоохотливость, влюбчивость. Такие люди часто спорят, но не доводят дела до открытых конфликтов. В конфликтных ситуациях они бывают как активной, так и пассивной стороной. Они привязаны к друзьям и близким, альтруистичны, имеют чувство сострадания, хороший вкус, проявляют яркость и искренность чувств. Могут быть паникерами, подвержены сиюминутным настроениям, порывисты, легко переходят от состояния восторга к состоянию печали, обладают лабильностью психики.

1.4.3. Социально-психологические установки личности (О. Ф. Потемкина)

Методика диагностики социально-психологических установок личности позволяет изучить мотивационно-потребностную сферу и определить, что важнее для человека: альтруизм или эгоизм, процесс или результат; что имеет большую значимость – свобода или власть, содержание работы или деньги.

Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О. Ф. Потемкиной состоит из 80 вопросов о том, что важно в жизни.

Первая часть (40 вопросов) показывает, что важнее для человека: альтруизм или эгоизм, процесс или результат.

Вторая часть (следующие 40 вопросов) направлена на оценку значимости свободы или власти, содержания работы или денег.

Инструкция

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

Тестовое задание

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

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

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

Часть II. Выявление степени выраженности социально-психологических установок, направленных на «свободу – власть», «труд – деньги».

1. Вы согласны, что самое главное в жизни – быть мастером своего дела?
2. Вы более всего дорожите возможностью самостоятельного выбора решения?
3. Ваши знакомые считают Вас властным человеком?
4. Вы согласны, что люди, которые не умеют заработать деньги, не стоят уважения?
5. Творческий труд для Вас является главным наслаждением в жизни?
6. Основное стремление в Вашей жизни – свобода, а не власть и деньги?
7. Вы согласны, что иметь власть над людьми – наиболее важная ценность?
8. Ваши друзья состоятельные в материальном отношении люди?
9. Вы стремитесь, чтобы все вокруг Вас были заняты увлекательным делом?

10. Вам всегда удается следовать своим убеждениям вопреки требованиям со стороны?

11. Считаете ли Вы, что самое важное качество для власти – это ее сила?

12. Вы уверены, что все можно купить за деньги?

13. Вы выбираете друзей по деловым качествам?

14. Вы стараетесь не связывать себя различными обязательствами перед другими людьми?

15. Вы испытываете чувство негодования, если кто-либо не подчиняется Вашим требованиям?

16. Деньги куда надежнее, чем власть и свобода?

17. Вам бывает невыносимо скучно без любимой работы?

18. Вы убеждены, что каждый должен обладать свободой в рамках закона?

19. Вам легко заставить людей делать то, что Вы хотите?

20. Вы согласны, что лучше иметь высокую зарплату, чем высокий интеллект?

21. В жизни Вас радует только отличный результат работы?

22. Самое главное стремление в Вашей жизни – быть свободным?

23. Вы считаете себя способным руководить большим коллективом?

24. Является ли для Вас заработок главным стремлением в жизни?

25. Любимое дело для Вас ценнее, чем власть и деньги?

26. Вам обычно удается отстоять свое право на свободу?

27. Испытываете ли Вы жажду власти, стремление руководить?

28. Вы согласны, что деньги не пахнут, и не важно, как они заработаны?

29. Даже бывая на отдыхе, Вы не можете не работать?

30. Вы готовы многим жертвовать, чтобы быть свободным?

31. Вы чувствуете себя хозяином в своей семье?

32. Вам трудно ограничить себя в денежных средствах?

33. Ваши друзья и знакомые ценят Вас как специалиста?

34. Люди, ущемляющие Вашу свободу, вызывают у Вас наибольшее негодование?

35. Власть может заменить Вам многие другие ценности?

36. Вам обычно удается накопить нужную сумму денег?

37. Труд – наибольшая ценность для Вас?

38. Вы уверенно и непринужденно чувствуете себя среди незнакомых людей?

39. Вы согласны ущемить свободу, чтобы обладать властью?

40. Наиболее сильное потрясение для Вас – отсутствие денег?



Ключ

Часть I. Выявление установок «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат»:

ориентация на процесс: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;

ориентация на результат: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;

ориентация на альтруизм: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39;

ориентация на эгоизм: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Часть II. Выявление установок «свобода – власть», «труд – деньги»:

ориентация на труд: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;

ориентация на свободу: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;

ориентация на власть: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39;

ориентация на деньги: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

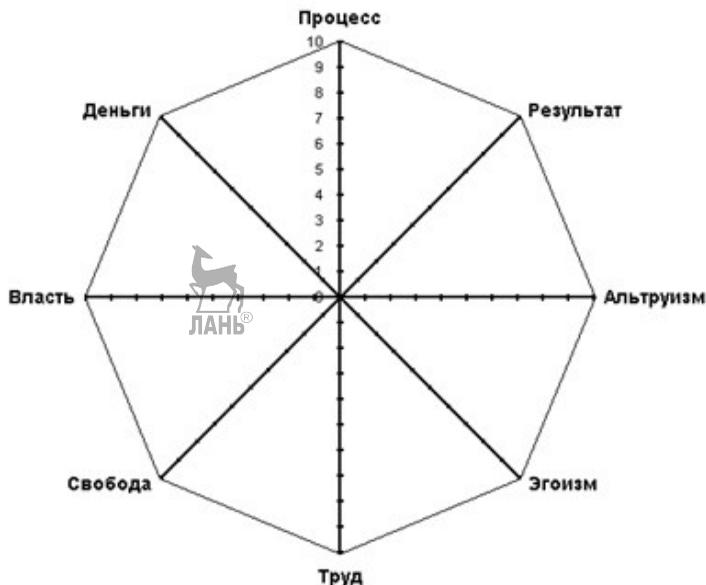
Обработка и анализ

За каждый ответ «да» начисляется 1 балл. Вычисляется сумма значений по каждой из восьми установок личности.

Результаты, полученные с помощью данных методик, целесообразно представить графически.

Для этого необходимо начертить четыре вертикальные пересекающиеся прямые и отложить на каждой из них от центра (точка 0) количество баллов согласно ключам опросника.

Далее следует эти точки соединить. В результате получится профиль (в виде лепестковой диаграммы или радиограммы), отражающий особенности социально-психологических установок.



Интерпретация результата

Значения по шкалам обозначают важность для человека каждого из описываемых ниже типов мотивов. Важно не только то, какое (или какие) из этих значений наиболее велико, но и то, как они соотносятся между собой и какое из них наименьшее.

Ориентация на процесс

При больших значениях по шкале человек имеет установку на процесс. В работе или другой деятельности ему важно, чтобы само занятие было интересным. Над достижением цели он относительно мало задумывается, поэтому, например, может опоздать со сдачей работы. А уж если процесс стал ему неинтересен, он может и вовсе забросить данное занятие, не задумываясь о последствиях. Но зато человеку с такой установкой легче справиться с задачей, где важен именно сам процесс, например, игра в театре.

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

Ориентация на результат

Большие значения по шкале обозначают установку на результат. Человек стремится достигать результата в своей деятельности вопреки всему – суете, помехам, неудачам. Он может входить в число самых надежных сотрудников. Но он может за стремлением к достижению результата забыть обо всем остальном, например, кому-то ненамеренно навредить или просто сделать дело быстро, но некрасиво («проехать на бульдозере»).

Ориентация на альтруизм

При больших значениях по шкале человек имеет установку на альтруизм, на то, чтобы действовать прежде всего на пользу другим, часто в ущерб себе (и делу). Это люди, о которых стоит позаботиться. Альтруизм – наиболее ценная общественная мотивация, наличие которой отличает зрелого человека. Традиционно эта установка считается ценной, а человек, обладающий ею, – заслуживающим всяческого уважения. Действительно, наверное, величайшие деяния добра совершались из альтруизма – но и зла тоже. Альтруист может быть весьма опасен для себя и окружающих, когда начинает самоотверженно загонять человечество (или просто семью или группу) в счастье. Но если он не позволяет себе такого, то может быть чрезвычайно полезен окружающим и при этом чувствовать себя от этого счастливым вне зависимости от личного положения. Хотя подпускать его, скажем, к финансовому управлению коммерческой организацией

опасно... Если же альтруизм чрезмерно вредит, он, хотя и может казаться неразумным, но приносит счастье.

Ориентация на эгоизм

Когда имеется большое значение по шкале, человек сосредоточен в основном на своих личных интересах. Это не обязательно означает, что его интересы сводятся к материальной выгоде – просто при принятии решений он весьма серьезно учитывает то, как их последствия отразятся на нем лично. Обладать такой установкой могут как злобный вор и скряга, так и просто вполне моральный и добрый человек, придерживающийся разумного эгоизма. Люди с чрезмерно выраженным эгоизмом встречаются довольно редко. Известная доля разумного эгоизма не может навредить человеку. Скорее, более вредит его отсутствие, причем это среди людей интеллигентных профессий встречается довольно часто.

Ориентация на труд

Большое значение по шкале говорит об установке на труд. Человек все время использует для того, чтобы что-то сделать, не жалея выходных дней, отпуска и т. д. Труд сам по себе приносит ему больше радости и удовольствия, чем другие занятия. В отличие от установки на процесс здесь человеку важно чувствовать, что он не просто занят, а именно работает. При этом то, насколько этот труд на самом деле результативен, имеет мало значения, но важно, насколько он одобряем руководством или обществом. Так, такая установка – одна из причин продолжения работы, когда зарплату не платят и заплатить не могут в принципе, поскольку продукция никому не нужна.

Ориентация на деньги

При больших значениях по шкале человек имеет установку на деньги. Ведущей ценностью для людей с этой ориентацией является стремление к увеличению своего благосостояния. Когда у такого человека денег нет, он думает в основном о том, как их достать, а когда они есть – как их не потерять и преумножить их количество. Деньги для него имеют ценность сами по себе, а не только как средство приобретения чего-либо. Он не обязательно станет их, скажем, воровать, но при выборе работы для себя, скорее всего, обратит внимание на зарплату, чем на интересность.

Ориентация на свободу

При больших значениях по шкале человек имеет установку на свободу. Она для него – главная ценность. Он не терпит никаких ограничений и готов идти на жертвы ради отстаивания своей независимости (иногда от мнимой опасности). Очень часто ориентация на свободу сочетается с ориентацией на труд, реже это сочетание свободы и денег.

Ориентация на власть

Большое значение по шкале означает, что человек имеет установку на власть. Он хочет чувствовать контроль над другими людьми и на многое

готов ради этого. Он может оказаться в результате тираном, но может стать и неплохим руководителем. Для людей с подобной ориентацией ведущей ценностью является влияние на других, на общество.

Человек с любой установкой (точнее с набором установок, довольно редко лишь одна установка оказывается полностью доминирующей, т. е. значения по остальным шкалам резко меньше) может найти как свое вполне полезное место в обществе, так и свой способ разрушить все вокруг себя. Но то, зачем (и частично – каким образом) человек сделает то или другое, и показывается результатами данного теста и опросника Томаса «Методика диагностики предрасположенности личности к конфликтному поведению». Знание особенностей мотивационной сферы человека важно при профотборе, профориентации и личном консультировании, в частности, семейном. Различия между супругами в установках часто вносят разлад в семейные отношения.

Следует отметить, что можно на основании результатов использования методик выявить несколько групп испытуемых:

- 1) группа высокомотивированных испытуемых с гармоничными ориентациями. Все ориентации выражены сильно и в равной степени;
- 2) группа низкомотивированных испытуемых, у которых все ориентации выражены чрезвычайно слабо;
- 3) группа испытуемых с дисгармоничными ориентациями, у которых некоторые ориентации выражены сильно, а другие могут даже отсутствовать.

1.4.4. Определение направленности личности (ориентационная анкета Б. Басса)

Для определения личностной направленности в настоящее время используется ориентационная (ориентировочная) анкета, впервые опубликованная Б. Бассом в 1967 г.

Анкета состоит из 27 пунктов-суждений, по каждому из которых возможны три варианта ответов, соответствующие трем видам направленности личности. Респондент должен выбрать один ответ, который в наибольшей степени выражает его мнение или соответствует реальности, и еще один, который, наоборот, наиболее далек от его мнения или же наименее соответствует реальности.

С помощью методики выявляются следующие направленности:

– направленность на себя (Я) – ориентация на прямое вознаграждение и удовлетворение безотносительно работы и сотрудников, агрессивность в достижении статуса, властность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность;

– направленность на общение (О) – стремление при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентация на совместную деятельность, но часто в ущерб выполнению конкретных заданий или оказанию искренней помощи людям, ориентация на социальное одобрение, зависимость от группы, потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с людьми;

– направленность на дело (Д) – заинтересованность в решении деловых проблем, выполнение работы как можно лучше, ориентация на деловое сотрудничество, способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели.

Инструкция

Опросный лист состоит из 27 пунктов. По каждому из них возможны три варианта ответов: А, Б, В.

Из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который лучше всего выражает вашу точку зрения по дан ному вопросу. Возможно, что какие-то из вариантов ответов покажутся вам равноценными. Тем не менее, мы просим вас отобрать из них только один, а именно тот, который в наибольшей степени отвечает вашему мнению и более всего ценен для вас. Букву, которой обозначен ответ (А, Б, В), напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта (1–27) под рубрикой «больше всего».

Затем из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который дальше всего отстоит от вашей точки зрения, наименее для вас ценен. Букву, которой обозначен ответ, вновь напишите на листе для записи ответов рядом с номером соответствующего пункта, в столбце под рубрикой «меньше всего».

Таким образом, для ответа на каждый из вопросов Вы используете две буквы, которые и запишите в соответствующие столбцы бланка тестируемого. Остальные ответы нигде не записываются.

Старайтесь быть максимально правдивым. Среди вариантов ответа нет «хороших» или «плохих», поэтому не старайтесь угадать, какой из ответов является «правильным» или «лучшим» для вас.

Тест

1. Наибольшее удовлетворение я получаю от...
 - А. Одобрения моей работы.
 - Б. Сознания того, что работа сделана мною хорошо.
 - В. Сознания того, что меня окружают друзья.
2. Если бы я играл в футбол (волейбол, баскетбол), то хотел бы быть...
 - А. Тренером, который разрабатывает тактику игры.
 - Б. Известным игроком.
 - В. Выбранным капитаном команды.

-
3. По-моему, лучшим педагогом является тот, кто...
- А. Проявляет интерес к учащимся и имеет к каждому индивидуальный подход.
 - Б. Вызывает интерес к предмету, так что учащиеся с удовольствием углубляют свои знания по этому предмету.
 - В. Создает в коллективе такую атмосферу, при которой никто не боится высказать свое мнение.
4. Мне нравится, когда люди...
- А. Радуются выполненной работе.
 - Б. С удовольствием работают в коллективе.
 - В. Стремятся выполнить свою работу лучше других.
5. Я хотел бы, чтобы мои друзья были...
- А. Отзывчивы и помогали людям, когда для этого представляется возможность.
 - Б. Верны и преданы мне.
 - В. Умными и интересными людьми.
6. Лучшими друзьями я считаю тех...
- А. С кем складываются хорошие взаимоотношения.
 - Б. На кого всегда можно положиться.
 - В. Кто сможет многого достичь в жизни.
7. Больше всего я не люблю, когда...
- А. У меня что-то не получается.
 - Б. Портятся отношения с товарищами.
 - В. Меня критикуют.
8. По-моему, хуже всего, когда педагог...
- А. Не скрывает, что некоторые учащиеся ему несимпатичны, насмехается и подшучивает над ними.
 - Б. Вызывает в коллективе дух соперничества.
 - В. Недостаточно хорошо знает предмет, который преподает.
9. В детстве мне больше всего нравилось...
- А. Проводить время с друзьями.
 - Б. Ощущение выполненных дел.
 - В. Когда меня за что-нибудь хвалили.
10. Я хотел бы быть похожим на тех, кто...
- А. Добился успеха в жизни.
 - Б. По-настоящему увлечен своим делом.
 - В. Отличается дружелюбием и доброжелательностью.

-
11. В первую очередь школа должна...
- А. Научить решать задачи, которые ставит жизнь.
 - Б. Развивать индивидуальные способности ученика.
 - В. Воспитывать качества, помогающие взаимодействовать с людьми.
12. Если бы у меня было больше свободного времени, охотнее всего я использовал бы его для...
- А. Общения с друзьями.
 - Б. Отдыха и развлечений.
 - В. Своих любимых дел и самообразования.
13. Наибольших успехов я добиваюсь, когда...
- А. Работаю с людьми, которые мне симпатичны.
 - Б. У меня интересная работа.
 - В. Мои усилия хорошо вознаграждаются.
14. Я люблю, когда...
- А. Другие люди меня ценят.
 - Б. Испытываю удовлетворение от хорошо выполненной работы.
 - В. Приятно провожу время с друзьями.
15. Если бы обо мне решили написать в газете, то хочется, чтобы...
- А. Рассказали о каком-либо интересном деле, связанном с учебой, работой, спортом, в котором мне довелось участвовать.
 - Б. Написали о моей деятельности.
 - В. Обязательно рассказали о коллективе, в котором я работаю.
16. Лучше всего я учусь, если преподаватель...
- А. Имеет ко мне индивидуальный подход.
 - Б. Сумеет вызвать у меня интерес к предмету.
 - В. Устраивает коллективные обсуждения изучаемых проблем.
17. Для меня нет ничего хуже, чем...
- А. Оскорбление моего личного достоинства.
 - Б. Неудача при выполнении важного дела.
 - В. Потеря друзей.
18. Больше всего я ценю...
- А. Успех.
 - Б. Возможность хорошей совместной работы.
 - В. Здоровый, практичный ум и смекалку.
19. Я не люблю людей, которые...
- А. Считают себя лучше других.
 - Б. Часто ссорятся и конфликтуют.
 - В. Возражают против всего нового.

-
- 
20. Мне приятно, если...
- А. Занимаюсь делом, важным для всех.
 - Б. Имею много друзей.
 - В. Вызываю восхищение и всем нравлюсь.
21. По-моему, руководитель в первую очередь должен быть...
- А. Доступным.
 - Б. Авторитетным.
 - В. Требовательным.
22. В свободное время я охотно прочитал бы книги...
- А. О том, как находить друзей и поддерживать хорошие отношения с людьми.
 - Б. О жизни знаменитых и интересных людей.
 - В. О последних достижениях науки и техники.
23. Если бы у меня были способности к музыке, я предпочел бы быть...
- А. Дирижером.
 - Б. Композитором.
 - В. Солистом.
24. Мне бы хотелось...
- А. Придумать интересный конкурс.
 - Б. Победить в конкурсе.
 - В. Организовать конкурс и руководить им.
25. Для меня важнее всего знать...
- А. Что я хочу сделать.
 - Б. Как достичь цели.
 - В. Как организовать людей для достижения цели.
26. Человек должен стремиться к тому, чтобы...
- А. Другие были им довольны.
 - Б. Прежде всего выполнить свою задачу.
 - В. Его не нужно было упрекать за выполненную работу.
27. Лучше всего я отдыхаю в свободное время...
- А. В общении с друзьями.
 - Б. Просматривая развлекательные фильмы.
 - В. Занимаясь своим любимым делом.

Обработка результатов



Ответ «наиболее» получает 2 балла, «наименее» – 0, оставшийся невыбранным – 1 балл. Баллы, набранные по всем 27 пунктам, суммируются отдельно для каждого вида направленности [4].



Ключ

№ вопроса	Я	О	Д	№ вопроса	Я	О	Д
1	А	В	Б	15	Б	В	А
2	Б	В	А	16	А	В	Б
3	А	В	Б	17	А	В	Б
4	В	Б	А	18	А	Б	В
5	Б	А	В	19	А	Б	В
6	В	А	Б	20	В	Б	А
7	В	Б	А	21	Б	А	В
8	А	Б	В	22	Б	А	В
9	В	А	Б	23	В	А	Б
10	А	В	Б	24	Б	В	А
11	Б	А	В	25	А	В	Б
12	Б	А	В	26	В	А	Б
13	В	А	Б	27	Б	А	В
14	А	Б	В				



2. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ

2.1. Психологическая структура малой группы

Малая группа – это немногочисленная по составу, хорошо организованная, самостоятельная единица социальной структуры общества, члены которой объединены общей целью, совместной деятельностью и находятся в непосредственном личном контакте (общении) и эмоциональном взаимодействии продолжительное время [5, с. 152].

Ей обязательно должны быть присущи такие конкретные **черты и признаки**, как:

- наличие двух и более людей;
- осуществление непрерывных контактов и общение между ними;
- наличие общей цели и совместной деятельности;
- возникновение взаимных эмоциональных и других связей; проявление чувства принадлежности к данной группе;
- осознание членами группы себя как «мы», а других как «они»;
- формирование приемлемых для всех членов группы общих норм и ценностей;
- функционирование качественной организационной структуры и системы руководства (власти);
- наличие достаточного времени взаимного существования людей.



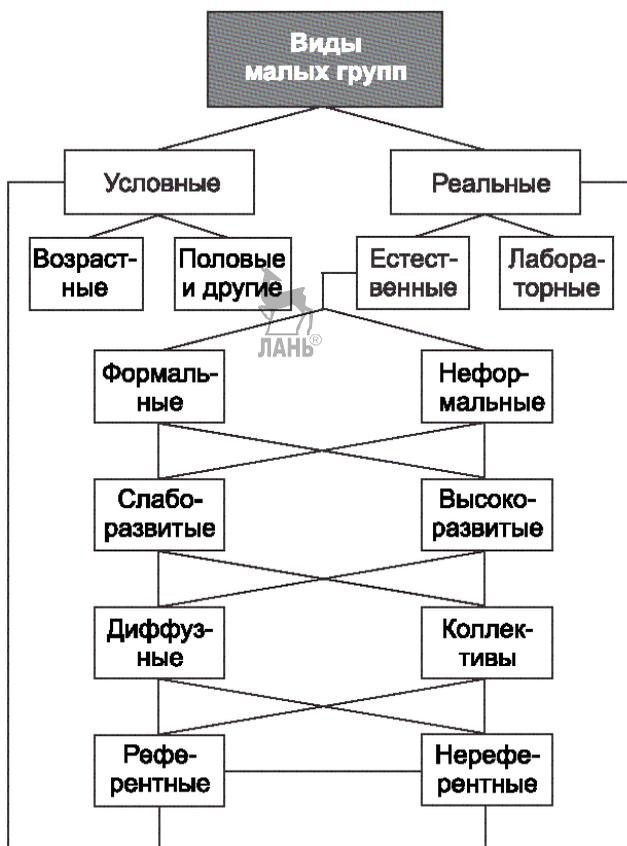


Рис. 10. Виды малых групп

Малые группы делятся на следующие **виды**: условные и реальные, формальные и неформальные, слаборазвитые и высокоразвитые, диффузные, референтные и нереферентные.

Условные группы – это группы, объединенные по какому-то общему признаку, например по возрасту, полу и т. д.

Реальные группы – это группы, в которых люди постоянно находятся в повседневной жизни и деятельности. Они бывают естественными и лабораторными.

Естественные – это группы, реально существующие в обществе.

Лабораторные – это группы, созданные в интересах их научного изучения.

Формальные группы – это группы, которые имеют официально заданную извне структуру.

Неформальные группы – это группы, которые образуются на основе личностных предпочтений. Формальная группа функционирует в соответствии с заранее установленными, обычно общественно фиксируемыми целями, положениями, инструкциями, уставами. Неформальная группа складывается на основе личных симпатий и антипатий ее членов.

Слаборазвитые группы – это группы, находящиеся на начальном этапе своего существования.

Высокоразвитые группы – это группы давно созданные, отличающиеся наличием единства целей и общих интересов, высокоразвитой системы отношений, организации, сплоченности и т. д.

Диффузные группы – это группы случайные, в которых люди объединены лишь общими эмоциями и переживаниями.

Референтные (эталонные) группы – это группы, на которые люди ориентируются в своих интересах, личностных предпочтениях, симпатиях и антипатиях.

Нереферентные группы (группы членства) – это группы, в которых люди реально включены и трудятся.

Социально-психологическая структура малой группы включает следующие подструктуры: композиционную, межличностных предпочтений, коммуникативную, функциональных (ролевых) отношений [5, с. 181].

Композиционная подструктура малой группы – это совокупность устойчивых социально-психологических характеристик ее членов, чрезвычайно

значимых с точки зрения состава группы как целого. Необходимо принимать во внимание количество членов группы, от которого зависит функционирование в ней многих социально-психологических процессов, например сплочение и руководство, распределение ролей и функций ее членов и т. д.

Подструктура *эмоциональных межличностных предпочтений* в малой группе – это проявление совокупности реальных межличностных связей ее

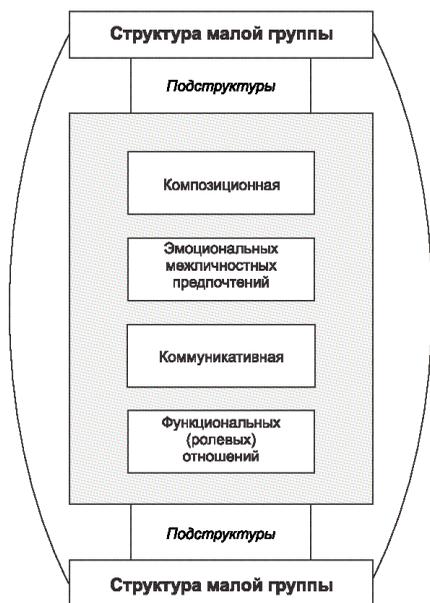


Рис. 11. Психологическая структура малой группы

членов, существующих между людьми симпатий и антипатий. Они первоначально очень быстро фиксируются с помощью метода *социометрии*.

Социометрия – разработанная **Дж. Морено** психологическая теория общества и одновременно социально-психологический тест, применяемый для оценки межличностных эмоциональных связей в группе. В основе теоретической лежит стремление объяснить все стороны социальной жизни – экономические, политические – состоянием эмоциональных отношений между людьми, их симпатиями и антипатиями по отношению друг к другу.

Коммуникативная подструктура малой группы – это совокупность позиций членов малой группы в системах информационных потоков, существующих как между ними, так и во внешней среде и отражающих, кроме того, концентрацию у них того или иного объема различных сведений и знаний.

Подструктура функциональных отношений в малой группе – это совокупность проявления различных взаимозависимостей, являющихся следствием способности членов группы играть определенную роль. Группа представляет собой чрезвычайно сложный организм, в котором люди занимают в силу специфики их индивидуально- и социально-психологических качеств разное положение. Метод социометрии позволяет быстро выявить социометрический статус каждого члена малой группы, отражающий его реальную роль внутри нее, а также дающий определенное представление об общем статусе его личности.

Структурными системообразующими компонентами психологии малой группы выступают такие **социально-психологические явления**, как:

- внутригрупповые межличностные отношения;
- групповые устремления;
- групповое мнение;
- групповые настроения;
- групповые традиции, являющиеся непосредственным отражением реальной жизни и деятельности ее членов.

Наличие и четкое очертание социально-психологической структуры малой группы обеспечивают реализацию ею своих **функций**:

- социализации – только в группе человек может обеспечить свое выживание и воспитание подрастающих поколений, именно в ней он овладевает всесторонними необходимыми социальными навыками и умениями;
- инструментальной, состоящей в осуществлении той или иной совместной деятельности людей. Многие виды деятельности невозможны в одиночку. Кроме того, она, как правило, обеспечивает человека материальными средствами к жизни, предоставляет ему возможности самореализации;
- экспрессивной, состоящей в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии;

– поддерживающей, проявляющейся в том, что люди стремятся к объединению в трудных для них ситуациях, ищут психологическую поддержку в группе, чтобы ослабить неприятные чувства.

Распределение ролей между членами группы в значительной мере *облегчает задачу функционирования группы*, быстроту, точность, эффективность решения групповых задач. Так, во всякой группе существуют полярные амплуа *лидера* и *отверженного*, а между ними можно выделить довольно много других ролей различной направленности и содержания.

Роль – это социальная функция личности; соответствующий принятым нормам способ поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений.

В 1957 г. **Р. Шиндлер** выделил 5 основных групповых ролей:

– лидер – человек, импонирующий группе, побуждающий её к действиям, составляющий программу и придающий отваги;

– эксперт, имеющий нужные группе или уважаемые ею специальные знания, навыки и способности. Поведение его рационально, самокритично, нейтрально;

– конформист – пассивный и легко приспособляющийся член группы;

– аутсайдер – самый «крайний» член, который отстает от группы в силу какого-то отличия или страха;

– противник – оппозиционер, активно выступающий против лидера.

Выделяются также и другие, менее распространенные групповые роли, например:

– мученик – вызывающий о помощи и одновременно отказывающийся от нее;

– моралист – искренне считающий себя правым в любой ситуации группового действия;

– агрессор;

– шут;

– провокатор;

– педант и др.

Любая группа всегда стремится к расширению репертуара ролей.

Социометрический статус члена группы – величина достаточно устойчивая. Он не только имеет тенденцию сохраняться в данной конкретной группе, но очень часто «переходит» с человеком в другую группу. Объясняется это тем, что статус – категория групповая и вне группы не существует, человек привыкает выполнять роли, предписываемые его постоянным статусным положением. В его поведении закрепляются определенные привычные формы реагирования на слова и поступки других; мимика, позы, жесты и прочие невербальные реакции тоже «подстраиваются» под определенную роль.

2.2. Лидерство в малой группе

Лидеры нужны для определения целей и задач, для организации, координации, обеспечения межличностных контактов с подчиненными и выбора оптимальных, эффективных путей решения тех или иных проблем.

Лидерство определяют как процесс социального влияния, при котором лидер ищет добровольного участия подчиненных в деятельности по достижению организационных целей; или как процесс оказания влияния на групповую активность, которое направлено на достижение целей [5, с. 164].

Некоторые исследователи предлагают отличать феномен лидерства как явления, основанного на социально-психологических качествах личности лидера, от руководства, основанного на командно-административных методах воздействия. В этой связи часто делается разграничение между **неформальным лидерством** (лидер не обладает официальными командно-административными функциями) и **формальным** (лидер как официальный руководитель наделен этими функциями со стороны организации или социального института).

Отношения при формальном и неформальном лидерстве выстраиваются по двум типам: руководитель – подчиненные или лидер – последователи. Эти типы лидерства либо дополняют друг друга (в лице авторитетного руководителя), либо вступают в противоречие, ведя к снижению эффективности организации.

По **стилю** различают:

- авторитарное лидерство, предполагающее единоличное управление деятельностью группы;
- демократическое, вовлекающее в управление членов группы;
- либеральное, когда группа предоставлена самой себе.

В разных типах организации различные типы лидерства могут оказываться эффективными в разной степени.

2.3. Динамические процессы в малой группе

В малой группе обычно имеют место следующие **процессы**: руководства и лидерства (см. выше), образования и развития, сплочения, группового давления, решения конфликтов, принятия решений [1, с. 203-217].



Рис. 12. Психологические процессы в малой группе

Образование и развитие малой группы включает несколько стадий:

– Первая стадия – *знакомство ее членов*. Они изучают друг друга, в том числе и индивидуально- и социально-психические качества каждого, в результате чего формируются начальные представления людей друг о друге. Общение протекает на основе взаимных пристрастий, в ходе него и осуществляется первичная адаптация людей друг к другу. В это же время проходит ознакомление с целями и задачами совместной деятельности, перспективами совместного сотрудничества.

– Вторая стадия – *период первичного взаимного сближения членов группы*. Образуются основы системы межличностных отношений, формирования групповых норм, возникновения группового самосознания. В процессе более интенсивных и продуманных контактов люди начинают вырабатывать общие правила поведения, ценностные ориентации. В это же время группе присуща лишь формальная (внешняя) целостность, а это значит, что могут обостряться межличностные отношения, а также появиться эмоционально-психологический дискомфорт, возникать на различной почве конфликты. Однако в процессе развития группы появляются зачатки неформальной структуры, определяются взаимные пристрастия и антипатии.

– Третья стадия – *формирование актива*. Общение между людьми становится более открытым и конструктивным, начинает проявляться групповая солидарность и сплоченность, формируется подструктура добросовестных исполнителей, которые твердо осознают свои обязанности и

необходимость совместной деятельности. Постепенно оформляется групповое мнение, появляются действительно общие настроения и совместные переживания людей.

– Четвертая стадия – *становление общности*. Становится ярко выраженным чувством «мы», определяются поддерживаемые всеми единые групповые цели и интересы. В группе в это время складываются условия для проявления самых различных взаимоотношений и разрешения любых проблем и конфликтов. При этом может присутствовать расхождение во взглядах, но только до тех пор, пока не выработана общая точка зрения на проблему, не достигнут социально-психологический и эмоциональный консенсус. Групповое мнение должно быть адекватно индивидуальным суждениям. Социально-психологический климат и атмосфера взаимоотношений в группе в этот период полностью способствует совместной деятельности, наблюдается полное единство воли, установок и интересов всех ее членов.



Рис. 13. Признаки, пути и условия сплоченности малой группы

В итоге малая группа превращается в *коллектив*, где человек развивается всесторонне и творчески. Коллективу присущи строгая организация

и регламентация жизни и деятельности, наличие пользующегося уважением руководителя, отсутствие конфликтов, высокий моральный и нравственный климат, добропорядочные отношения и сплоченность между его членами. Процесс сплочения членов малой группы осуществляется на всех этапах развития.

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.

Важным показателем эффективности процесса образования и развития группы выступает ее *социально-психологический климат* – качественная сторона межличностных отношений в группе, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию людей в группе.

Нормы и ценности группы должны принимать и соблюдать все. На тех, кто им не подчиняется или игнорирует их, оказывается психологическое или иное воздействие, которое проявляется как **групповое давление**. Можно выделить следующие *функции* такого давления:

- стремление обеспечить достижение групповых целей;
- сохранение группы как целого;
- разъяснение членам группы тех принципов жизни и деятельности, на которые они должны ориентироваться;
- определение членами группы своего отношения к социальному окружению.

Осуществляется групповое давление в форме *санкций*, применяемых к тем членам группы, которые не соблюдают общепринятых норм или ведут себя вызывающе, конфликтно по отношению ко всем другим. Санкции обычно бывают двух видов – поощрительные и запретительные.

Конфликт в группе – это сложившаяся дисгармония межличностных отношений между ее членами или нарушение равновесия между существующими в ней структурами.

Обычно к конфликтам приводят следующие *причины*:

- наличие противоречий между интересами, ценностями, целями, мотивами, ролями членов группы;
- присутствие противоборства между различными людьми (руководителя с неформальными лидерами, неформальными микрогруппами и разностатусными членами группы, разными микрогруппами);
- разрыв отношений внутри определенных микрогрупп;
- появление и устойчивое доминирование негативных эмоций и чувств как фоновых характеристик взаимодействия и общения между членами малой группы.

Конфликт играет как *конструктивную роль* в малой группе (дает возможность более глубоко оценить индивидуально-психологические особенности членов группы, оказывает позитивное влияние на эффективность совместной деятельности, устраняет противоречия между людьми, позволяет ослабить состояние психологической напряженности), так и *деструктивную* (оказывает негативное воздействие на психическое состояние членов группы, ухудшает взаимоотношения между ними, негативно отражается на эффективности совместной деятельности).

Обычно конфликты имеют следующую *динамику*:

- при появлении предконфликтной ситуации фиксируется возникновение противоречий между членами группы;
- приходящее через определенное время осознание предконфликтной ситуации активизирует участников конфликта на принятие необходимых мер;
- конфликтное взаимодействие вызывает острое противоборство сторон;
- разрешение конфликта приводит к снятию или избавлению от противоречий конфликтующих людей;
- на послеконфликтной стадии происходит разрядка напряженности

В своей жизнедеятельности, развитии и в процессе руководства группа постоянно сталкивается с ситуациями, требующими группового обсуждения с целью прояснения позиций ее членов, оценки различных ситуаций, поиска возможных путей выхода из них, выработки единой точки зрения. Совокупность всех перечисленных действий и составляет **процесс принятия группового решения**.

Можно выделить ряд последовательных *этапов* данного процесса:

1. *Информационно-поисковый*, включающий выявление и уяснение истинной сущности возникшей проблемы. Ее могут четко охарактеризовать или руководитель группы, или сами ее члены. В это время осуществляется сбор дополнительной информации, ее соответствующая подготовка и осмысление.

2. *Промежуточный этап*. Формулируется возникшая задача, ставятся цели, выявляются альтернативные действия для ее достижения.

3. *Оценочно-прогностический* – осуществляется обмен мнениями, включающий всестороннее обсуждение способов решения поставленной задачи, выработка общей точки зрения, путей достижения намеченной цели. Он может проходить в разных формах – дискуссии, «мозгового штурма», интервью и т. д. На этом этапе, как отмечает американский психолог, могут проявляться *особенности* тех, кто участвует в принятии решения:

- некоторые люди склонны говорить больше, чем другие;
- индивиды с высоким статусом оказывают большее влияние на решение, чем индивиды с низким статусом;

– группы часто тратят значительную долю времени на устранение межличностных разногласий;

– группы могут упустить из виду свою цель и отделаться несообразными выводами;

– члены группы часто испытывают исключительно сильное давление, побуждающее их к конформности.

4. *Заключительный этап.* Происходит окончательный выбор и принятие такого решения, которое получило бы наивысшую оценку и признательность всех членов малой группы.

2.4. Взаимоотношения в малой группе

Взаимоотношения в малой группе бывают разных **видов** [5, с. 63-66]:

– *общественно-политические взаимоотношения* возникают и функционируют в процессе подготовки и проведения общественных и других мероприятий в группе;

– *служебные взаимоотношения* складываются в процессе совместной профессиональной деятельности членов малой группы при решении различного рода задач, достижения важных для ее членов целей;

– *внеслужебные взаимоотношения* складываются между членами малой группы вне их служебной (профессиональной) деятельности: в часы досуга, в процессе совместного отдыха и т. д.

Взаимоотношения в малой группе должны отвечать требованиям определенных **принципов**:

– *принцип уважения и субординации* предусматривает учет индивидуальных и социально-психологических особенностей всех ее членов, внимательное отношение к их интересам, склонностям и запросам. Этот же принцип требует субординации в отношениях между всеми членами группы, сохранения личного достоинства, профессионального и социального статуса каждого человека;

– *принцип сплоченности* обязует членов малой группы высоко ценить принадлежность к ней, помогать и поддерживать друг друга, удерживать своих товарищей от недостойных поступков;

– *принцип гуманизма* предполагает чуткость, отзывчивость, справедливость и человечность во взаимоотношениях в малой группе, которые должны характеризоваться доверием, искренностью, доступностью.

На основе и в ходе межличностных отношений формируются **групповые устремления** – цели, задачи, потребности, мотивы (интересы, ценности, идеалы, склонности, убеждения), лежащие в основе поведения и совместных усилий членов малой группы.

В системе совместной деятельности членов малой группы устремления выполняют следующие **функции**:

– ценностно-нормативную, свидетельствующую о возможности групповых устремлений отражать запросы всех членов группы;

– организационно-функциональную, в ходе реализации которой групповые устремления в контексте средств и условий их реализации выступают в качестве способа организации внутри- и межгруппового взаимодействия;

– индивидуально-мотивационную, фиксирующую личностный смысл, значимость совместной деятельности для членов малой группы.

Цели – это наиболее значимые для группы предметы, явления, задачи и объекты, достижение и обладание которыми составляют существо ее деятельности.

Цели могут быть близкими и дальними, общественно значимыми и важными только для конкретной группы в зависимости от того, какую значимость она им придает, и какую роль в социально жизни они играют.

Потребности группы – это то, в чем она и ее члены нуждаются. Мотивами для малой группы выступают побудительные силы совместной деятельности ее членов, заставляющие их заниматься той или другой деятельностью, ради которой она, как правило, и объединились.

Групповое мнение – это совокупность оценочных суждений, в которой выражается общее или преобладающее отношение членов малой группы к определенным фактам, событиям или явлениям, имеющим место как внутри нее, так и за ее пределами.

Групповое мнение выступает показателем развитости группы, ее сплоченности, эффективности совместных усилий ее членов, а в некоторых случаях и идеологической направленности ее психологии. Групповое мнение предопределяет выполнение конкретных *функций*:

– *информационной*, показывающей на каком этапе своего развития находится малая группа, какова ее сплоченность, каков характер взаимоотношений между ее членами и т. д.;

– *функции воздействия*, посредством которой оказывается влияние на всех членов группы и интересах совместной деятельности, выработки общего мнения и суждений и т. д.;

– *Оценочной*, с помощью которой члены группы выражают свое отношение к тем или иным событиям и явлениям, происходящим внутри малой группы и вне ее.

Сложившееся общее мнение группы – реальная и действенная нравственная сила. Через него она влияет на каждого своего члена прежде всего посредством:

– информирования его о реакциях на его действия и поступки со стороны других людей;

– предъявления к нему определенных требований, соответствующих групповым или общественным нормам и ценностям;

– постоянного контроля и оценки его поступков, поведения, выражаемых в форме оценки, похвалы, одобрения, порицания, осуждения.

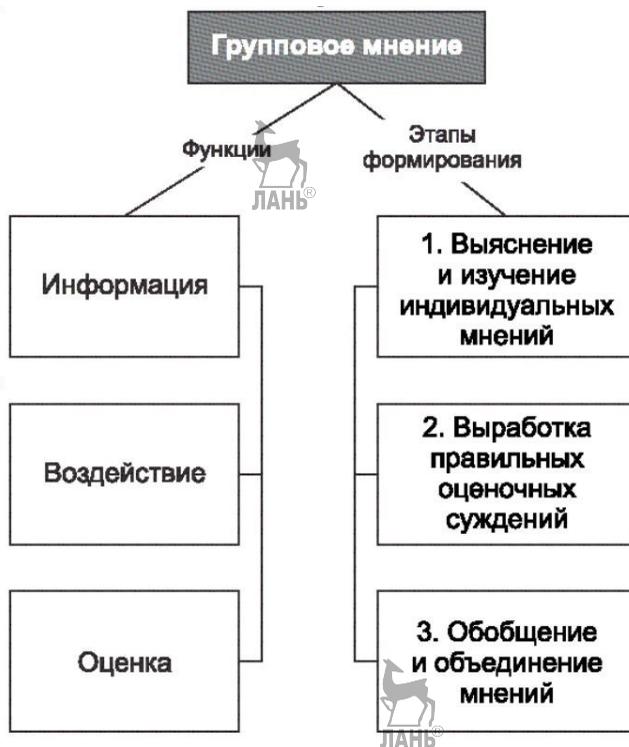


Рис. 14. Психологические особенности группового мнения

Однако следует иметь в виду, что психологический механизм воздействия группового мнения может проявляться не только в положительном, но и отрицательном влиянии на личность. Наряду с официальным мнением в группе может существовать и неофициальное, которое, как правило, публично не высказывается. Это мнение может и не совпадать с официальным и даже противодействовать ему.

Групповые настроения – это сложные эмоциональные состояния, общий эмоциональный настрой членов группы, совокупность переживаний, овладевших в определенный период ими, которые в значительной степени определяют направленность, ориентацию и характер всех проявлений психологии группы и отдельных ее членов.

К групповым настроениям относятся: совместные переживания конкретных событий, фактов; сходные эмоциональные состояния, овладевшие на какое-то время группой или ее частью; устойчивый настрой эмоций и чувств, опосредующий действий и поведение всех членов группы.

Групповые традиции – это сложившиеся на основе длительного опыта совместной деятельности ее членов и прочно укоренившиеся в их жизни нормы, правила и стереотипы поведения и действий, повседневного общения между людьми, соблюдение которых стало потребностью каждого члена малой группы.

Виды традиций:

- по содержанию: трудовые, учебные, бытовые спортивные и т. д.;
- по принадлежности к различным группам: общенародные, национальные, классовые, территориальные, возрастные, внутригрупповые, профессиональные и т. д.;
- по сферам проявления: политические, моральные, художественные, правовые, религиозные.

2.5. Диагностический инструментарий

2.5.1. Методика оценки психологической атмосферы в коллективе (по А. Ф. Фидлеру)

Бланк методики представляет собой таблицу, в которой приведены противоположные по смыслу пары слов, характеризующие атмосферу в коллективе. Ответ отмечается на бланке в виде знака «×». Чем ближе к правому или левому слову в каждой паре будет поставлен знак «×», тем более выражен этот признак в коллективе. Столбец под номером 1 имеет крайнюю выраженность положительного признака, а столбец под номером 8 имеет крайнюю выраженность отрицательного признака, указанного в паре.

	1	2	3	4	5	6	7	8	
1. Дружелюбие									Враждебность
2.Согласие									Несогласие
3.Удовлетворенность									Неудовлетворенность
4.Продуктивность									Непродуктивность
5.Теплота									Холодность
6.Сотрудничество									Несогласованность
7.Взаимная поддержка									Недоброжелательность
8.Увлеченность									Равнодушие
9.Занимательность									Скука
10.Успешность									Безуспешность

Ключ

Ответ по каждому из 10 пунктов оценивается слева на право от 1 до 8 баллов. Чем левее расположен знак «×», тем ниже балл, тем благоприятнее психологическая атмосфера в коллективе, по мнению отвечающего.

1. Для каждого опрошенного вычисляется субъективная оценка психологической атмосферы в коллективе ($K_{со}$): складываются баллы по всем 10 пунктам таблицы.

2. Вычисляется средний коэффициент субъективных оценок психологической атмосферы в коллективе ($K_{ср}$): складываются коэффициенты субъективных оценок всех членов группы, полученная сумма делится на количество опрошенных. Чем ниже коэффициент, тем благоприятнее оценка психологической атмосферы в коллективе.

3. Для получения вывода о наиболее выраженных признаках в коллективе, вызывающих трудности в его становлении, вычисляются средние коэффициенты субъективных оценок для каждого из 10 пунктов таблицы: $K_{пр.1}$, $K_{пр.2}$, $K_{пр.3}$ и т. д. Для этого необходимо суммировать показатели по каждому признаку и разделить на количество опрошенных в коллективе.

2.5.2. Тест «Формирование положительной групповой мотивации»

В. А. Розановой

Настоящий тест составлен по типу семантического дифференциала. Он может применяться как для индивидуального пользования, так и для коллективной оценки факторов, относящихся к формированию общегрупповой мотивации.

Возле каждого пункта опросника имеется шкала оценок в баллах от 1 до 7. В левой части теста представлены положительные факторы, характеризующие групповую мотивацию. В правой части его представлены факторы, отрицательно характеризующие групповую мотивацию.

Инструкция

Перед вами тест, содержащий 25 факторов (положительных и отрицательных). Эти факторы позволяют оценить степень сформированности групповой мотивации. Просим вас внимательно оценить эти факторы и выбрать соответствующий балл (обведите кружком соответствующую вашим представлениям цифру), который характеризует состояние мотивации в группе, членом которой вы являетесь. Затем суммируйте все отмеченные баллы.

Желательно выполнить это задание всеми членами вашей группы и получить средний результат оценок.

№	Преобладающие факторы	Оценка в баллах	Преобладающие факторы
1	Высокий уровень сплоченности группы	7 6 5 4 3 2 1	Низкий уровень сплоченность группы
2	Высокая активность членов группы	7 6 5 4 3 2 1	Низкая активность членов группы
3	Нормальные межличностные отношения в группе	7 6 5 4 3 2 1	Плохие межличностные отношения в группе
4	Отсутствие конфликтов в группе	7 6 5 4 3 2 1	Наличие конфликтов в группе
5	Высокий уровень групповой совместимости	7 6 5 4 3 2 1	Низкий уровень групповой совместимости
6	Личностное осмысление организационных целей и их принятие	7 6 5 4 3 2 1	Непринятие работниками организационных целей
7	Признание авторитета руководителя	7 6 5 4 3 2 1	Члены группы не принимают авторитета руководителя
8	Уважение к компетентности руководителя	7 6 5 4 3 2 1	Члены группы не отдают должного компетентности руководителя
9	Признание лидерских качеств руководителя	7 6 5 4 3 2 1	Члены группы не считают своего руководителя лидером
10	Наличие доверительных отношений членов группы с руководителем	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие доверительных отношений членов группы с руководителем
11	Участие членов группы в процессе принятия решений	7 6 5 4 3 2 1	Непринятие членами группы участия в обсуждении и принятии решений
12	Есть условия для выражения творческого потенциала членов группы	7 6 5 4 3 2 1	Нет условий для выражения творческого потенциала
13	Стремление принять ответственность членами группы за выполняемую работу	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие стремления у членов группы принимать ответственность за выполняемую работу
14	Наличие хорошего психологического климата в группе	7 6 5 4 3 2 1	Наличие плохого психологического климата в группе
15	Высокий уровень контроля за действиями каждого члена группы	7 6 5 4 3 2 1	Низкий уровень контроля за действиями каждого члена группы
16	Наличие активной жизненной позиции внутри группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие активной жизненной позиции внутри группы
17	Стремление к самореализации у членов группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие стремления к самореализации у членов группы

18	Высокая степень согласованности действий у членной группы	 7 6 5 4 3 2 1	Слабая степень согласованности действий у членной группы
19	Сформированность общегрупповых ценностей	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие общегрупповых ценностей
20	Отсутствие стрессов внутри группы	7 6 5 4 3 2 1	Наличие стрессов внутри группы
21	Желание работать в группе	7 6 5 4 3 2 1	Стремление членов группы работать индивидуально
22	Положительное отношение руководителя к подчиненным	7 6 5 4 3 2 1	Отрицательное отношение руководителя к подчиненным
23	Положительное отношение членов группы к своему руководителю	7 6 5 4 3 2 1	Отрицательное отношение членов группы к своему руководителю
24	Принятие нравственных норм поведения внутри группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие нравственных норм поведения внутри группы
25	Умение проявлять самостоятельность в решении поставленных задач членами группы	7 6 5 4 3 2 1	Отсутствие стремления самостоятельно решать поставленные задачи у членов группы

Оценка результатов

25–48 баллов – группа отрицательно мотивирована; 49–74 баллов – группа слабо мотивирована; 75–125 баллов – группа недостаточно мотивирована на получение положительных результатов; 126–151 баллов – группа в достаточной степени мотивирована на достижение успеха в деятельности; 152–175 баллов – группа положительно мотивирована на успех в деятельности.

2.5.3. Тест Ярошевского. Исследование ролей в творческой группе

Для выявления ролевых типажей в творческом коллективе и выделения трех основных ролей сотрудника, активно проявляющихся в ситуации творческого взаимодействия.

Инструкция

Прочитайте представленные ниже утверждения и выразите свое мнение, выбирая вариант ответа.





Тестовое задание

№	Вопрос	Ответ	
		Да	Нет
Шкала А			
1	Каждая новая творческая тема связана с большим числом возникающих у меня новых идей		
2	В своем коллективе чаще всего новые идеи предлагаю я		
3	Мои идеи всегда понятны окружающим		
4	Ряд моих идей воспринимается окружающими лишь после многократного их предъявления		
5	Иногда я бываю так поглощен какой-то творческой идеей, что, вероятно, произвожу странное впечатление на окружающих		
6	Я сам хороший критик собственных идей		
7	Я не испытываю трудности и не чувствую неудовольствие, когда вынужден переключать свои мысли на другой предмет		
8	Я считаю, что идея хороша лишь в том случае, когда с самого начала очевидна возможность ее использования		
9	Я против сумасшедших идей в науке		
10	Я не люблю фантазировать		
Шкала Б			
1	Мне сразу бросаются в глаза слабые места работы		
2	В коллективе многие признают мои способности критически оценивать работу		
3	Я часто убеждаюсь, что новые идеи, которые возникают у меня, на поверку оказываются далеко не новыми		
4	Я больше, чем другие, вижу, что в моем коллективе есть люди, которым не стоит заниматься творческой работой		
5	Следует выдвигать только принципиально новые идеи		
6	Я могу не заметить какие-то недостатки в работе, если меня восхищает в ней какая-то идея		
7	Я не люблю и не умею давать оценку чьей-нибудь работе		
8	Частые дискуссии только мешают установить истину		
9	Я бы с большим удовольствием разработал какой-нибудь вопрос сам, чем писать критику		
10	Заниматься доработкой сырых идей не доставляет мне никакого удовольствия		
Шкала В			
1	Больше меня привлекает та часть работы, которая связана с использованием литературных источников		
2	Лучше не пожалеть времени и искать материал для решения проблемы в литературе, чем решать проблему самому		
3	Я очень люблю слова и термины		
4	Я не представляю исследователя, основательно не знакомого с литературой по своему предмету		

5	Нужно особое умение и интуиция, чтобы найти необходимую информацию в потоке литературы		
6	Избыточная научная информация подавляет мою инициативу		
7	Я читаю достаточно много новой литературы, не имеющей непосредственного отношения к проблемам, которыми я занимаюсь		
8	Я не люблю делать литературные обзоры		
9	Я не люблю тратить рабочее время, чтобы консультировать своих сотрудников		
10	В научном плане я не чаще, чем другие сотрудники, информирую коллег		

В творческой группе выделяют три роли, активно проявляющиеся в ситуации творческого взаимодействия: Генератор идей, Критик, Эрудит.

М. Г. Ярошевский предложил методiku выявления данных ролевых типов в творческом коллективе.

Ключ

Подсчитайте совпадения с ключом.

Шкала А. Генератор идей: а) 1, 2, 3, 4, 5; б) 6, 7, 8, 9, 10.

Шкала Б. Критик: а) 1, 2, 3, 4, 5; б) 6, 7, 8, 9, 10.

Шкала В. Эрудит: а) 1, 2, 3, 4, 5; б) 6, 7, 8, 9, 10.

Интерпретация результата

Генератор идей – автор многих интеллектуальных начинаний, создающий до этого не известные или ранее не воспринимаемые знания. Генерирование нового он склонен рассматривать как основную свою функцию в коллективе. Увлекающийся новыми, кажущимися порой фантастическими идеями, испытывающий потребность в критике со стороны.

Своеобразная отрешенность, погруженность в проблему, которой занимается, создает порой для него затруднения в межличностных отношениях, в контактах с окружающими.

Критик – строгий в оценках, проявляющий повышенную требовательность к качеству творческой работы, новизне идей, чистоте эксперимента, логичности выводов, точности определений, надежности результатов. В коллективе ориентирован в основном на оценочную деятельность, которая определяется им как основная функция. Это судья в коллективе. Его нельзя назвать беспристрастным, так как он заинтересован в реализации той работы, которую ведет коллектив.

Эрудит – наиболее разносторонний, образованный сотрудник, к которому постоянно и часто обращаются за информацией. Такой сотрудник обладает наибольшей интуицией и умением в работе с литературными источниками, в поисках необходимой информации. Свободно и лучше других ориентируется в информационном поле по обсуждаемым проблемам, постоянно стремится к расширению своих знаний и словаря [6].

2.5.4. Коммуникативные и организаторские склонности (КОС-1)

В. В. Сиявского, Б. А. Федоришина

Методика для изучения коммуникативных и организаторских склонностей личности разработана В. В. Сиявским и Б. А. Федоришиным и базируется на принципе отражения и оценки человеком некоторых особенностей своего поведения в различных ситуациях.

Методика «КОС-1» представляет собой опросник, включающий 40 вопросов, 20 из которых направлены на изучение коммуникативных склонностей, а 20 – на изучение организаторских склонностей. Ответы клиента строятся на основе анализа опыта его поведения в той или иной ситуации.

Инструкция

Вам предлагается ответить на ряд вопросов, касающихся особенностей поведения человека в различных жизненных ситуациях. На специальном бланке рядом с номером вопроса зачеркните квадратик, соответствующий Вашему варианту ответа («Да» или «Нет»).

Обращайте внимание на первые слова вопроса. Ваш ответ должен быть точно согласован с этими словами. Например, как следует отвечать на вопрос «Правда ли, что Вам не нравится заниматься математикой?». Если Вам действительно не нравится заниматься математикой, то отвечайте на этот вопрос положительно: «Да» (то есть с утверждением Вы согласны). Но если Вам нравится заниматься математикой, то на тот же самый вопрос «Правда ли, что Вам не нравится заниматься математикой?», отвечайте отрицательно: «Нет» (то есть с утверждением Вы не согласны). Желаем Вам успешной работы над тестом!

Вопросы

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли Вам удается убедить своих друзей в правоте Вашего мнения?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших друзей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с различными людьми?
6. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за какими-либо другими занятиями, чем с людьми?
8. Если возникли помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?



9. Легко ли Вам устанавливать контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?

10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими друзьями различные игры и развлечения?

11. Трудно ли Вам включиться в новые для Вас компании?

12. Часто ли Вы откладываете на другие дни дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?

13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты с новыми людьми?

14. Стремитесь ли Вы добиться, чтобы Ваши друзья действовали в соответствии с Вашим мнением?

15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?

16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с друзьями из-за невыполнения ими своих обещаний, обязанностей, обязательств?

17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?

18. Часто ли Вы при решении важных дел принимаете инициативу на себя?

19. Часто ли Вас раздражают окружающие люди, и хочется ли Вам побыть одному?

20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?

21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?

22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?

23. Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?

24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с друзьями?

25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?

26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших друзей?

27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых Вам людей?

28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?

29. Считаете ли Вы, что Вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую для Вас компанию?

30. Принимали ли Вы участие в общественной работе?

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 сразу было принято Вашими друзьями?

33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, если попали в незнакомую для Вас компанию?

34. Охотно ли Вы организуете различные мероприятия для своих друзей?

35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?

36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?

37. Верно ли, что у Вас много друзей?

38. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания у своих друзей?

39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?

40. Правда ли, что Вы не очень уверенно себя чувствуете в окружении большой группы своих друзей?

Обработка и интерпретация результатов

Результаты обрабатываются с помощью ключа. Подсчитывается количество совпадений ответов с ключом по шкале коммуникативных и шкале организаторских склонностей. Количество баллов, набранных по каждой шкале, дает представление о выраженности у человека тенденции к проявлению соответствующих форм поведения.

Ключ

Шкала коммуникативных склонностей: 1+, 3-, 5+, 7-, 9+, 11-, 13+, 15-, 17+, 19-, 21+, 23-, 25+, 27-, 29+, 31-, 33+, 35-, 37+, 39-;

Шкала организаторских склонностей: 2+, 4-, 6+, 8-, 10+, 12-, 14+, 16-, 18+, 20-, 22+, 24-, 26+, 28-, 30+, 32-, 34+, 36-, 38+, 40-.

Уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей определяется по следующей таблице.

Шкала	Количество баллов	Уровень развития
<i>Коммуникативные склонности</i>	8 и менее	Низкий
	9–16	Средний
	17 и более	Высокий
<i>Организаторские склонности</i>	12 и менее	Низкий
	13–16	Средний
	17 и более	Высокий

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 низкий уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей, то это не означает, что они останутся неизменными в процессе дальнейшего развития личности.

При наличии положительной мотивации, целеустремленности и надлежащих условий деятельности данные склонности могут развиваться.

Характеристики коммуникативных склонностей

1. **Высокий уровень.** Такие люди – прекрасные коммуникаторы. В общении с другими они ведут себя непринуждённо, легко осваиваются в новом коллективе, заводят знакомства, включаются в новые компании. Другие видят в них заинтересованных собеседников, готовых оказать помощь и поддержку. Эти люди охотно проявляют инициативу, ведут себя с другими уверенно и комфортно. Известно немало профессий, требующих от специалиста достаточно развитой потребности в общении и умения выстраивать отношения грамотно, корректно, доброжелательно. Это профессии врача, психолога, тренера, продавца, торгового и рекламного агентов и т. д.

2. **Средний уровень.** В целом, такие люди – хорошие коммуникаторы. Они стремятся к контактам с другими людьми, при необходимости готовы проявить инициативу в процессе общения, оказать помощь и поддержку тем, кто в ней нуждается. Охотно могут поддержать беседу. Без особого труда осваиваются в новом коллективе. В общении с другими такие люди чувствуют себя достаточно уверенно.

3. **Низкий уровень.** О таких, как правило, говорят, что это – «человек в себе». Это стеснительные люди, которые любят проводить время наедине с самими собой. Они не стремятся к расширению круга своих знакомств, предпочитая близких людей. При этом нередко они отличаются искренностью и глубиной переживаний. В компании такие люди чувствуют себя достаточно скованно и небезопасно. Склонны переживать из-за неудач в общении, неумения выстроить отношения эффективно для себя. При желании они могут развить в себе коммуникативные навыки.

Характеристики организаторских склонностей

1. **Высокий уровень.** Эти люди – природные организаторы. Они инициативны и деятельны в решении коллективных задач, способны организовать других на проведение тех или иных мероприятий. Им всегда удается убедить других в чем-то важном, отстоять свою точку зрения. Они быстро ориентируются в затруднительных ситуациях и принимают самостоятельное решение. Способны повлиять на ситуацию и изменить ее в нужном направлении. Как правило, находчивы, требовательны, способны проявить выдержку и быть достаточно самокритичными. Могут быть успешны в роли менеджера, предпринимателя, руководителя.

2. **Средний уровень.** Такие люди имеют достаточный организаторский потенциал. При необходимости могут убедить других в правильности своей точки зрения. В затруднительных ситуациях способны принять самостоятельное решение. Охотно принимают участие в организации и проведении коллективных мероприятий. Они имеют определенные задатки управленца, которые можно целенаправленно развивать и совершенствовать.

3. Низкий уровень. Для этой группы характерен узкий круг взаимодействия с другими людьми. Они не любят проявлять инициативу в организации коллективных мероприятий и занимают здесь, скорее, позицию «наблюдателя». Принятию самостоятельного решения часто предпочитают мнение других, более авторитетных лиц. Как правило, не стремятся к роли организатора и руководителя. При этом могут проявлять искреннюю заинтересованность в успехе дела. При желании могут развить в себе навыки организаторской работы

2.5.5. Методика В. В. Бойко «Диагностика уровня эмпатии»

Инструкция

Если вы согласны сданными утверждениями, ставьте рядом с их номерами знак «+», если не согласны, то знак «-».

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности – бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.

18. Мне легко удается, подражая людям, копировать их интонацию, мимику.

19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.

20. Чужой смех обычно заражает меня.

21. Часто, действуя наугад, я тем не менее нахожу правильный подход к человеку.

22. Плакать от счастья глупо.

23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.

24. Мне редко встречались люди, которых я понимал «бы без лишних слов».

25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.

26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуется.

27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».

28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.

29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настроженным, замкнутым человеком.

30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистичная.

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

Обработка результатов и интерпретация

Ниже приводятся шесть шкал с номерами определенных утверждений. Подсчитывается число ответов, соответствующих «ключу» каждой шкалы (каждый совпавший ответ, с учетом знака, оценивается 1 баллом), а затем определяется их общая сумма.

1. Рациональный канал эмпатии: +1, +7, -13, +19, +25, -31.

2. Эмоциональный канал эмпатии: -2, +8, -14, +20, -26, +32.

3. Интуитивный канал эмпатии: -3, +9, +15, +21, +27, -33.

4. Установки, способствующие эмпатии: +4, -10, -16, -22, -28, -34.

5. Проникающая способность в эмпатии: +5, -11, -17, -23, -29, -35.

6. Идентификация в эмпатии: +6, +12, +18, -24, +30, -36.

Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки на каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра (канала) в структуре эмпатии. Шкальные оценки выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии. Суммарный показатель теоретически может изменяться в пределах от 0 до 36 баллов.

Значимость конкретного канала в структуре эмпатии

Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления эмпатирующего на сущность любого другого человека – на его состояние, проблемы, поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий слюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера. В рациональном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет эмпатирующему не предвзято выявлять его сущность.

Эмоциональный канал эмпатии. Фиксируется способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими – сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством «вхождения» в энергетическое поле партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно воздействовать возможно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к эмпатируемому. Соучастие и сопереживание выполняют роль связующего звена, проводника от эмпатирующего к эмпатируемому и обратно.

Интуитивный канал эмпатии. Балльная оценка свидетельствует о способности респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах. Интуиция, надо полагать, менее зависит от оценочных стереотипов, чем осмысленное восприятие партнеров.

Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно, облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Эффективность эмпатии, вероятно, снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умонастроения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия. Напротив, различные каналы эмпатии действуют активнее и надежнее, если нет препятствий со стороны установок личности.

Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу

открытости, доверительности, задушевности. Каждый из нас своим поведением и отношением к партнерам способствует информационно-энергетическому обмену или препятствует ему. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

Идентификация – еще одно неперемное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживания, постановки себя на место партнера. В основе идентификации легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.

При суммарном уровне по всем шкалам:

30 баллов и выше – у человека очень высокий уровень эмпатии;

29–22 – средний;

21–15 – заниженный;

менее 14 баллов – очень низкий.

2.5.6. Методика «Шкала межличностного (социального) доверия» Дж. Б. Роттера (адаптированная С. Г. Достоваловым)

Инструкция

Пожалуйста, проиндексируйте степень вашего согласия или несогласия по каждому утверждению, используя следующую шкалу: 1 – абсолютно согласен; 2 – согласен; 3 – затрудняюсь ответить; 4 – не согласен; 5 – абсолютно не согласен.

Текст опросника

1. В обществе возрастает лицемерие.
2. В общении с незнакомыми людьми лучше быть осторожным до тех пор, пока они не докажут, что им можно доверять.
3. Будущее нашей страны останется мрачным до тех пор, пока в политику не будут привлечены лучшие люди.
4. Страх, презрение общества или наказание предохраняют большинство людей от нарушения закона лучше, чем их собственная совесть.
5. Выполнение письменного экзамена без присутствия преподавателя приведет к возрастанию списывания.
6. Обещаниям родителей обычно можно верить.
7. Организация Объединенных Наций никогда не будет являться эффективной силой для поддержания мира на планете.
8. Судебная система – это место, где к каждому проявляется беспристрастное отношение.
9. Большинство людей ужаснулись бы, если бы узнали, как искажаются новости, которые публика слышит и видит.
10. Самое надежное – это верить, что вопреки тому, что говорят люди, они, прежде всего, заинтересованы в собственном благе.

11. Даже имея информацию из газет, радио и телевидения, все равно очень трудно получить объективное представление о событиях в обществе.

12. Будущее кажется многообещающим.

13. Если бы мы на самом деле знали о том, что происходит в международной политике, то общество имело бы причины быть более испуганным, чем оно является сейчас.

14. Большинство избранных официальных лиц искренни в своих предвыборных обещаниях.

15. Результаты многих главных национальных спортивных состязаний тем или иным образом predetermined заранее.

16. Большинству экспертов можно сказать в глаза правду о пределах их знаний.

17. Большинству родителей можно верить в то, что они выполняют свои угрозы наказаний.

18. Можно считать, что большинство людей сделают то, что говорят.

19. В наше конкурентное время каждый должен быть начеку, иначе кто-нибудь может использовать его в своих целях.

20. Большинство идеалистов искренни и часто используют на практике то, что исповедуют.

21. Большинство продавцов честны в описании продаваемого товара.

22. Большинство учащихся в школе не будут списывать, даже если будут уверены в безнаказанности.

23. Большинство специалистов по ремонту не будут завышать цену на услуги, обнаружив вашу некомпетентность.

24. Большая доля обращений в страховые компании по поводу выплаты страховки по несчастным случаям является ложной.

25. Большинство людей честно отвечают на опросы общественного мнения.

Ключ

Результат показывает уровень доверия: чем больше набранное количество баллов, тем большую степень социального доверия проявляет человек. Согласно методике, полученные результаты варьируются в границах от 25 (абсолютное недоверие) до 125 баллов (абсолютное доверие). Среднее значение составляет 75 баллов [6].

3. СОЦИАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

3.1. Понятие, признаки, функции, виды и стили социального общения и взаимодействия

Социальное общение – социальное взаимодействие между людьми посредством знаковых систем в целях трансляции (передачи) общественного опыта, культурного наследия и организации совместной деятельности [5, с. 72].

Четыре **признака** социального взаимодействия:

– *предметность*: есть внешняя цель, причина по отношению к взаимодействующим лицам или группам лиц;

– *внешняя выраженность*: доступно наблюдению, потому что взаимодействие происходит посредством обмена знаками и символами, которые должна расшифровать другая сторона;

– *ситуативность* характеризуется привязкой к событию, условиям протекания, например, устройство на работу;

– *субъективность намерений участников*.

Четыре основные **функции** общения:

– информационно-коммуникативная (прием и передача информации);

– регулятивно-коммуникативная (организация взаимодействия людей в их совместной деятельности);

– перцептивно-аффективная (восприятие людей как социальных объектов, воздействие на их эмоциональную сферу);

– аффективно-экспрессивная (эмоциональное самовыражение человека).

Социальные взаимодействия классифицируют по разным основаниям. Социолог **П. Сорокин** определил **виды социальных взаимодействий** следующим образом:

– *по количеству субъектов взаимодействия*: взаимодействие двух индивидов, взаимодействие одного индивида со многими, взаимодействие многих индивидов со многими;

– *по продолжительности*: кратковременные и долговременные взаимодействия;

– *по характеру*: односторонние и многосторонние взаимодействия;

– *по организованности*: организованные и неорганизованные взаимодействия;

– *по сознательности*: стихийные и сознательные взаимодействия;

– *по «материи» обмена*: интеллектуальные, чувственно-эмоциональные и волевые взаимодействия.

Также социальные взаимодействия могут быть *непосредственными* (складываются в ходе межличностного общения) и *опосредованными* (в результате совместного участия людей в сложных системах).

Два основных **типа** социального взаимодействия:

– сотрудничество;

– соперничество.

Сотрудничество строится на основе взаимопомощи и предполагает наличие общих целей и интересов. Основной формой сотрудничества является кооперация. При кооперации происходит обмен интеллектуальными, материальными, управленческими и другими видами услуг.

Соперничество – тип социального взаимодействия, которые предполагает наличие единого неделимого объекта притязаний субъектов взаимодействия и характеризуется стремлением опередить или подчинить соперника.

Соперничество бывает двух видов:

– Конкуренция (субъекты взаимодействия пытаются только опередить друг друга).

– Конфликт (прямое столкновение противоборствующих сторон).

Стиль общения – это совокупность методов взаимодействия с партнером или партнерами, воплощаясь в определенных формах и имея соответствующий характер реализации, способствуют созданию межличностных отношений.

Как считает **Э. Коуэн**, почти каждый человек имеет предпочитаемый или доминантный стиль взаимодействия. Это стиль, который соответствует его Я-концепции, стиль, который ему наиболее удобен. Одни люди очень различны по своему межличностному стилю дома, на работе, с друзьями и т. д. Другие демонстрируют лишь легкие вариации их свойственного им стиля. **Стили взаимодействия** по Э. Коуэну:

– первый из них выражается в общепринято вежливых формах взаимодействия, когда люди руководствуются социальными условиями, что обычно рассматривается как *«приемлемое и вежливое» поведение*. С этого стиля чаще начинают те, кто встречается впервые. Их разговор обычно ведется на безличном и приветливом уровне, а его содержание остается в границах того, о чем легче всего говорить;

– второй стиль взаимодействия – *умозрительно-экспериментальный*. Человек, который предпочитает этот стиль, рассматривает, исследует и оценивает все и всякого тщательным образом с намерением изучить и понять. Его выводы основаны на опыте и могут видоизменяться, но в соответствии с установленной позицией, которая меняется редко. Главное качество процесса взаимодействия, создаваемого этим стилем, – это открытый обмен действиями, которые редко имеют эмоциональную окраску;



ретий стиль взаимодействия – *агрессивно-аргументированный*, когда человек энергично занимает твердую позицию по какому-либо вопросу и выдвигает свои собственные аргументы. Чувства человека при этом могут быть сильными, хотя он глух к аргументам другой стороны. Такой стиль часто приводит к доминированию. Взаимодействия с подобным индивидом могут быть стимулирующими или, наоборот, фрустрирующими. Иначе говоря, эти взаимодействия редко бывают монотонными, вялыми и требуют энергичных ответных реакций;

– четвертый стиль взаимодействия – *экспрессивно-конфронтационный*. При этом человек высказывает свои мысли и чувства открыто и прямо. Люди, которые ведут себя таким образом, часто развивают очень тесные деловые взаимоотношения и глубокие дружеские. Ряд выражаемых чувств здесь очень широк и варьируется от гнева до нежности – все, что действительно переживается.

3.2. Барьеры в общении

Барьер общения – это трудность, возникающая при коммуникативном взаимодействии, из-за которой случаются конфликты, ссоры, недопонимание [5, с. 87-88].

Виды барьеров общения:

1. Барьеры непонимания

Барьеры непонимания связаны с неэффективной вербальной коммуникацией (трудности в передаче и понимании информации):

– *семантические барьеры* – коммуникативные помехи, возникающие вследствие неправильного понимания значения символов, используемых в коммуникациях (слов, жестов, интонации);

– *невербальные барьеры* связаны с противоречием смысла (неконгруэнтностью), заложенного в произносимые слова (сознательном аспекте) и невербальных сигналов (бессознательном аспекты), сопровождающих процесс коммуникации;

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

– *стилистические барьеры* – это нарушения соотношения формы представления информации с ее содержанием (стиль изложения информации может быть неуместным, слишком тяжелым или легковесным, не соответствующим ситуации и намерениям партнера);

– *логические барьеры* – коммуникативные помехи, возникающие вследствие несовпадения логических действий и умозаключений партнеров по общению;

– *коммуникативные перегрузки* связаны с трудностью или невозможностью переработать и упорядочить большой объем информации.

2. Личностные барьеры

Личностные барьеры связаны с психологической несовместимостью собеседников и с их негативными установками, которые создают помехи в общении. К личностным барьерам относят:

– *индивидуальные различия* в характере, темпераменте, эмоциональных состояниях. Они могут стать существенной помехой на пути эффективного обмена информацией;

– *идеологические барьеры* – барьеры, формирующиеся при наличии у партнеров различных стереотипов, мировоззрений, ценностных ориентаций; несовпадения социальных установок;

– *негативный прошлый опыт общения* с данным собеседником может стать причиной страха вступления в коммуникацию, нежелание испытать негативные эмоции в процессе общения;

– *барьеры предвзятости* заключаются в том, что человек без видимых весомых причин начинает отрицательно относиться к тому или иному человеку, что существенно затрудняет коммуникацию. Обычно это связано с негативным восприятием внешнего облика или манеры поведения собеседника;

– *барьеры отрицательной установки*. Возникают из-за изначально навязанной негативной установки по отношению к человеку до личного контакта с ним;

– *барьеры ожидания непонимания*: человек перед коммуникацией волнуется, правильно ли его поймёт партнер. Причем здесь нередко исходят из того, что партнер обязательно должен понять неверно. При этом начинают прогнозировать последствия этого неверного понимания, предвосхищать неприятные ощущения;

– *барьеры возраста* возникают между людьми разных поколений;

– *барьеры недостаточного понимания важности общения* возникают, когда собеседники по-разному оценивают степень значимости контакта. Например, один стремится к эффективному разговору, другой пытается уклониться от беседы, не давать ответы на вопросы. У первого это вызывает напряженность, недоверие, обиду.

3. Культурные барьеры

Культурные барьеры – это коммуникативные помехи, возникающие вследствие культурных различий отправителя и получателя, незнания национальных обычаев, традиций, норм и этикета общения, системы жизненных ценностей:

– *национальные барьеры* возникают между представителями двух разных культур и проявляются, например, в пунктуальности, в установлении дистанции между общающимися, в манере держаться, использовании

различных жестов, тона, громкости голоса, принятых в качестве нормы в различных странах;

– *религиозные барьеры* – это проявление в деловом общении религиозной неприязни, предвзятости к людям другого вероисповедания, интерпретации определенных поступков человека на основе религиозных различий;

– *этические барьеры* – результат несовпадения этических ценностей и норм собеседников;

– *эстетические барьеры* – проявляются в несовпадении вкусов, манер, взглядов собеседников на эстетическую составляющую.

4. Социальные барьеры

Социальные барьеры – это коммуникативные помехи, возникающие из-за несовпадения социальных ценностей, установок, противоборства социальных ролей:

– *когнитивные барьеры* возникают из-за разности знаний о предмете общения, различного уровня профессиональной компетенции. Вызваны неразвитостью абстрактного мышления, памяти, навыков восприятия;

– *различия в статусе* также может быть барьером на пути коммуникаций;

– *профессиональные барьеры* могут возникнуть между представителями различных профессий, негативно настроенных или плохо отзывающихся о профессиональных качествах собеседника;

– *барьеры образования* – это барьеры информационного несоответствия позиций субъектов общения, возникающие из-за разности социального опыта партнеров, из-за различия уровней образования.

5. Физические барьеры

Физические барьеры – объективные помехи, возникающие в материальной среде коммуникации:

– *пространственные барьеры* возникают в случае нерационального расстояния между людьми во время коммуникаций, наличия множества отвлекающих деталей в интерьере (яркие картины, фотографии, элементы декора);

– *временные барьеры* обусловлены дефицитом времени, отведенного на общение. Стремление побыстрее закончить разговор приводит к невнимательному слушанию, свертыванию обратной связи, невозможности эмпатии и глубокого понимания информации;

– *технические барьеры* вызваны временными трудностями коммуникации, связанными с неисправностью технических средств, а также отвлекающим шумом, временно заглушающим голос говорящего.

Кроме этого, стоит отметить **индивидуальные психологические проблемы**, которые *могут стать барьерами* в общении:

– комплекс неполноценности;

– заниженная самооценка и неуверенность;

- завышенная самооценка;
- зависимость от чужого мнения;
- страх неудачи;
- боязнь ошибиться;
- страх выглядеть глупо.



3.3. Стереотипы в общении

Стереотип в широком понимании – устоявшийся шаблон поведения, штамп, предрассудок [5, с. 97-98].

Нередко стереотипы не имеют никакого отношения к реальности, они созданы мышлением людей на основе поверхностных данных.

Функции стереотипов если не положительны, то логичны:

– Во-первых, это возможность «считать» незнакомого человека и понять, что от него можно ждать, как установить с ним коммуникацию.

– Во-вторых, объединение группы. С одной стороны, стереотипы сами по себе объединяют людей (в народ, этнос и пр.), с другой – они позволяют отделить своих от чужих. Это было особенно актуально в древние времена, когда от ответа на вопрос «свой – чужой» в прямом смысле зависела жизнь.

– В-третьих, стереотипы помогают мозгу оптимизировать работу: минимизировать усилия на анализ личности в самом начале общения.

Существуют автостереотипы, отражающие то, что люди думают сами о себе, и гетеростереотипы, относящиеся к другому народу, и как раз они более критичны. Например, то, что у своего народа считается проявлением расчетливости, у другого народа – проявлением жадности.

Н. В. Уфимцева дифференцирует **этнические** стереотипы (недоступны саморефлексии члена этноса и являются фактами поведения и коллективного бессознательного, им невозможно специально обучать) и **культурные** стереотипы (доступны саморефлексии и являются фактами бессознательного и сознания, им уже можно обучать).

В. В. Красных делит стереотипы на два вида – **стереотипы-образы** и **стереотипы-ситуации**. Примеры стереотипов-образов: пчела – труженица, баран – упрямый, а стереотипов-ситуаций: билет – компостер, аист – капуста.

Существуют еще две категории стереотипов: поверхностные и глубинные.

Поверхностные стереотипы – это те представления о том или ином народе, которые обусловлены исторической, международной, внутриполитической ситуацией или другими временными факторами. Эти стереотипы меняются в зависимости от ситуации в мире и обществе. Продолжительность их бытования зависит от общей стабильности общества. Это,

как правило, образы-представления, связанные с конкретными историческими реалиями.

Глубинные стереотипы неизменны. Они не меняются в течение времени. Глубинные стереотипы обладают удивительной устойчивостью, и именно они представляют наибольший интерес для исследователя особенностей национального характера: сами стереотипы дают материал для изучения того народа, который является объектом стереотипизации, а оценки характеризуют особенности той группы, в которой они распространены.

Представители разных наук выделяют социальные стереотипы, стереотипы общения, ментальные стереотипы, стереотипы мышления и поведения личности.

Под **социальным стереотипом** обычно понимают упрощенный, схематизированный, эмоционально окрашенный и чрезвычайно устойчивый образ какой-либо социальной группы или общности, с легкостью распространяемый на всех ее представителей. Нередко при определении социального стереотипа подчеркивают его *целостность*, ярко выраженную *оценочную и ценностную окраску*, *нагруженность* его так называемым *ошибочным компонентом* и т. д. В других случаях акцентируются его *динамические характеристики* – устойчивость, ригидность, консерватизм – свидетельствующие о способности успешно сопротивляться любой информации, направленной на его изменение.

Общим местом в определениях социального стереотипа является также признание его преимущественно негативным феноменом, препятствующим полному, адекватному взаимопониманию людей, трактовка его в качестве своеобразных шор, искажающих видение социальной реальности.

Когда речь заходит о социальных стереотипах, часто появляются ещё два термина: предрассудки и социальные установки.

Предрассудки порой считают синонимом социальных стереотипов («американцы тупые», «красивые девушки добиваются всего только через постель» и пр.).

Предрассудок – это предвзятое, негативное отношение к человеку, группе людей или социальному явлению, основанное на внешнем признаке, принадлежности к какой-либо группе (как правило, речь о национальности, религии, ориентации, поле, возрасте и т. д.).

Социальные стереотипы – это *необязательно отрицательное*, неприязненное отношение к представителям других возрастов, наций, религий и т. д. Это просто некое лекало, которое примеряют на всех представителей той или иной группы. Например, считается, что все немцы очень педантичны, а программисты не умеют общаться с людьми, только с техникой. У стереотипов куда более широкая область применения по сравнению с предрассудками.

Чаще всего социальные стереотипы используются тогда, когда человеку не хватает информации для более взвешенных суждений, причем делаем мы это бессознательно. В условиях недостатка фактов люди отталкиваются от того, что есть, а судить человека проще всего по внешним признакам.

В процессе общения и получения информации о том или ином человеке или социальном явлении, стереотип перестает работать и уступает место более объективному восприятию.

3.4. Конфликты

Конфликт – это способ разрешения противоречий, заключающийся в противодействии субъектов конфликта (обычно сопровождается негативными эмоциями) [3, с. 123-125].

Необходимое **условие** для возникновения конфликта: наличие у субъектов социального взаимодействия противоположно направленных мотивов или суждений (предмета конфликта).

Основные **структурные элементы** конфликта [5, с. 171-174].

– стороны конфликта[®] это субъекты социального взаимодействия, находящиеся в состоянии конфликта или же явно или неявно поддерживающие конфликтующих;

– предмет конфликта – это то, из-за чего возникает конфликт;

– образ конфликтной ситуации – это отображение предмета конфликта в сознании субъектов конфликтного взаимодействия;

– мотивы конфликта – это внутренние побудительные силы, подталкивающие субъектов социального взаимодействия к конфликту (мотивы выступают в форме потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений).

Конфликт может иметь **деструктивные** и **конструктивные функции**.

Конструктивные функции:

– предоставляет возможность полностью или частично устраняет противоречия;

– позволяет более полно оценить индивидуально-психологические особенности людей;

– способствует ослаблению психологической напряженности;

– служит источником развития личности, межличностных отношений;

– способствует самоутверждению личности.

Деструктивные функции:

– негативно действует на психическое состояние участников;

– может сопровождаться психическим и физическим насилием оппонентов;

– сопровождается стрессом;



– формирует негативный «образ врага».

Основными **элементами конфликтного взаимодействия** являются:

– объект конфликта;

– субъекты (участники) конфликта;

– социальная среда, условия конфликта;

– субъективное восприятие конфликта и его личностные элементы.

По своему характеру и природе все **элементы конфликта** могут быть разделены на два вида: **объективные** (внеличностные) и **личностные**.

К объективным элементам конфликта относятся такие его составляющие, которые не зависят от воли и сознания человека, от его личностных качеств (психологических, нравственных, ценностных ориентаций и т. д.). Такими элементами являются: объект конфликта, участники конфликта, среда конфликта.

К личностным элементам конфликта относятся психофизиологические, психологические, этические и поведенческие свойства отдельной личности, которые оказывают влияние на возникновение и развитие конфликтной ситуации.

Существуют несколько типологий конфликтов. Американский психолог М. Дойч, например, в качестве основания для классификации называет «отношение между объективным состоянием дел и состоянием дел, как оно воспринимается конфликтующими сторонами».

М. Дойч выделяет следующие шесть типов конфликта:

1. **«Подлинный конфликт»**. Это конфликт, «который существует объективно и воспринимается адекватно». (Если жена хочет использовать свободную комнату в доме для занятия живописью, а муж в качестве кабинета, они вступают в «истинный» конфликт.)

2. **«Случайный, или условный, конфликт»**. Существование этого типа конфликта «зависит от легко изменяемых обстоятельств, что, одна ко, не осознается сторонами». («Подлинный конфликт» предыдущего примера превращается в «случайный», если допустить, что жена и муж не замечают, что имеется еще мансарда, гараж или какое-то другое помещение, которое легко может быть преобразовано в кабинет или студию.)

3. **«Смещенный конфликт»**. В этом случае имеется в виду «явный конфликт», за которым скрывается некоторый другой, скрытый конфликт, лежащий в основе явного. (Предыдущий пример модифицируется в пример «смещенного конфликта», если энергичный спор по поводу свободной комнаты происходит в условиях, когда муж и жена фактически мало или совсем не заинтересованы в студии или кабинете, а возникшее столкновение служит проявлением какого-то другого, более серьезного, возможно даже неосознаваемого конфликта);

4. **«Неверно приписанный конфликт».** Это конфликт «между ошибочно понятыми сторонами и как результат – по поводу ошибочно истолкованных проблем». (Когда, например, порицают ребенка за что-то, что он был вынужден сделать, исполняя предписание родителей.)

5. **«Латентный конфликт».** Это конфликт, «который должен был бы произойти, но которого нет», поскольку он по тем или иным причинам не осознается сторонами.

6. **«Ложный конфликт».** Это случай, когда отсутствуют «объективные основания» для конфликта, и последний существует только в силу ошибок восприятия, понимания.

Динамика конфликта:

- возникновение объективной конфликтной ситуации;
- осознание объективной конфликтной ситуации;
- переход к конфликтному поведению;
- разрешение конфликта.

Разрешение конфликта:

- за счет преобразования самой объективной конфликтной ситуации;
- за счет преобразования образов ситуации, имеющих у сторон.

Методы разрешения конфликта: уточнения – разъяснения, поощрения-наказания, сглаживания, консенсуса, «третьего судьи», переговоров.

1. **Метод уточнения-разъяснения.** Уточнить необходимо претензии, права и обязанности конфликтующих. Это может существенно изменить ситуацию. Вполне возможно, что претензии конфликтующего необоснованны, что он не знает своих обязанностей. Не исключено, что конфликтующие, в пылу эмоций, просто не поняли друг друга.

Разъяснить участникам следует возможные результаты конфликта, и их ответственность за него и его последствия. Возможно, отрицательные последствия будут несоизмеримо велики по сравнению с той выгодой, которую можно достичь в результате конфликта.

2. **Метод поощрения-наказания.** Поощрение предлагается конфликтующим за отказ или смягчение претензий, вызвавших острое противоречие. Вознаграждение выступает своеобразной компенсацией уступки, а также возможного недовольства, дискомфорта, ощущения несправедливости, которые вызвали противоречие.

Наказание обещается за участие в конфликте, если конфликтующий не успокоится, и не снимет свои претензии. Участнику предлагается выбор: продолжить конфликт и получить взыскание, или отказаться от конфликта и избежать наказания.

3. **Метод сглаживания.** Он заключается в убеждении одного или обеих конфликтующих сторон в том, что предмет противоречия недостаточно серьезен, он не заслуживает того, чтобы из-за него создавать нервное напряжение и портить отношения.

Действием, направленным на снятие напряжения, может послужить «жест доброй воли». Это шаг к примирению, сделанный одним из участников.

У метода сглаживания есть 2 варианта: переоценки и общих целей.

Метод переоценки – это убеждение участников конфликта в том, что значимость их противоречия в действительности невелика.

Метод общих целей – конфликтующим сторонам предлагается совместная цель, которая по своей значимости существенно превосходит причину их конфликта. В случае принятия подобной цели, предмет конфликта просто утрачивает свой вес.

4. Метод консенсуса. Он заключается во встречных шагах с целью найти взаимоприемлемое решение конфликта.

Консенсус – это нахождение при двух противоречивых точках третьей, которая примирила бы соперников. Консенсус может иметь два варианта: прямой и непрямой.

5. Метод «третейского судьи». Это привлечение к конфликту третьего лица в качестве общественного судьи. Третье лицо оказывается в конфликте незаинтересованной стороной. Отсюда и название такого судьи – «третейский».

Третейский судья должен быть уважаем обеими конфликтующими сторонами и пользоваться их доверием. Он не должен иметь в конфликте никаких личных интересов, то есть быть полностью нейтральным. Его влияние на исход конфликта полностью опирается на его личный авторитет, нейтралитет и объективность.

И еще одна важная особенность: до включения третейского судьи в работу обе конфликтующих стороны должны признать полномочия судьи, и заранее согласиться с его будущим решением.

Американские психологи Д. Черткофф и Д. Эссер пришли к любопытному заключению. Для разрешения конфликта наличие посредника важно обеим сторонам в психологическом плане. Оно позволяет участникам конфликта, при взаимных уступках, «сохранить лицо», якобы поддавшись уговорам посредника, а не уступая сопернику.

6. Метод переговоров. Это взаимное сотрудничество конфликтующих с целью поиска разрешения противоречия. В современной теории управления этот метод разрешения конфликтов считается наиболее эффективным и конструктивным.

3.5. Кибербуллинг

Кибербуллинг – это вид травли с применением интернет-технологий, включающий оскорбления, угрозы, клевету, компромат и шантаж, с использованием личных сообщений или общественного канала [12].

Все действия совершаются с использованием имейлов, сообщений в мессенджерах и соцсетях, а также посредством выкладывания фото- и видеоматериалов, содержащих губительную для репутации жертвы информацию, в общественную сеть.

Жертвы кибербуллинга обычно более уязвимы, чем те, кто подвергается непосредственным нападениям. Это объяснимо самими **особенностями травли в интернет-пространстве**, происходящей постоянно.

– Нет защиты в виде прекращения учебного дня – в личную жизнь могут вмешиваться постоянно, в любое время суток и по всевозможным источникам. Спрятаться дома не получится, точно так же, как и попросить защиты у старших или руководителей – регламент общения онлайн не подразумевает вмешательства других людей.

– Скорость распространения информации. В интернете информация распространяется в секунды, и компрометирующее видео может быть просмотрено всеми общими знакомыми и сотней посторонних людей в течение десяти минут после съемки. Все файлы хранятся в сети и могут быть вновь подняты даже после того, как первая волна улеглась.

– Удалить полностью информацию, попавшую в сеть, практически невозможно и требует больших затрат как времени, так и сил.

– Возможность анонимности. В большинстве случаев для кибербуллинга создаются искусственные страницы и адреса, человек не выдает своей личности и продолжает нервировать жертву, не раскрывая своей личности.

Категория риска – подростки, для которых крайне важна оценка окружающих и собственная внешняя презентация в мире. Это повышает чувствительность к любым высказываниям, начиная от характеристик личности и ума и заканчивая комментариями аватарки.

Кибербуллинг в социальных сетях не заметен для взрослых, а сами дети не спешат сознаваться в подобном и просить помощи. Понять, что происходит, можно по **косвенным признакам**:

- закрытость;
- уход человека в мир фантазий или компьютерных игр;
- нарушение сна из-за постоянного стресса;
- понижение настроения;
- появление различных болей;
- ухудшение общего состояния здоровья;
- снижение посещаемости школы;
- снижение успеваемости;
- пропажа личных вещей;
- при сочетании с непосредственным буллингом – ссадины и синяки от побоев.

Последствия интернет-террора могут вызвать как протест в посещении школы, так и тяжелые личностные изменения. В особо тяжелых формах, когда атаки производятся регулярно и используются крайне жестокие методы, возможны случаи клинической депрессии, неврологические расстройства и суицидальные попытки.

Причины распространения:

– кажущаяся анонимность и безнаказанность. Вседозволенность и большие возможности сети провоцируют к раскрытию уже имеющиеся качества или тенденции личности;

– страх самому оказаться жертвой. Когда происходит массовое издевательство над кем-то, то инстинкт самосохранения подсказывает держаться тех, кто сильнее, а значит вести себя, как они. Кто-то подобным образом пытается завоевать себе авторитет, такие личности не используют анонимные аккаунты;

– объединение людей различных стран и культур в одном месте общения не только способно сближать, но является лишним раздражающим фактором для нетолерантных людей. Те, кто просто непримирим с чужими традициями и культурой, теперь могут преследовать человека исключительно по национальному признаку;

– демонстрация силы или восполнение её недостатка в реальной жизни. Невозможность быть лучшим в реальности, показать стоящие достижения или просто сниженная самооценка, комплексы могут провоцировать человека на унижение других. В таких вариантах жертвой нападок становятся те, кто чем-то лучше и успешнее;

– жестокое чувство юмора и избавление от скуки при помощи издевательства над другими. Яркое эмоциональное реагирование жертвы на постоянные уколы рождает интерес, повышает уровень адреналина, дает ложное ощущение власти;

– желание мести из-за завершения любых отношений, зависти и ссор, часто приводящее к размещению провокационной информации и преследованию с намерением вернуть;

– внутренние предпосылки, пример в семье или ощущение дозволенности.

Кибербуллинг, как и прямое психологическое насилие, **является уголовно наказуемым**, и, несмотря на анонимность, трафики, историю браузера и подобные вещи, предоставляемые интернет-компанией, при нанесении реального ущерба довольно легко помогут установить реальную личность агрессора.

Поэтому первоочередным **для защиты** от подобных атак является:

– сохранение в качестве доказательства страницы с сообщениями или материалами при фактах угроз, преследований, шантажа и т. д. Лучше

всего сделать скрин-шот или распечатать, поскольку агрессор может удалить все невыгодные ему данные;

– игнорирование единичных негативных актов, особенно от незнакомцев. Не получая должного отзыва и эмоциональной реакции, буллер не станет ввязываться в дальнейшее общение;

– блокировка обидчика. Такое прерывание общения может помочь избежать продолжения кибербуллинга, но бесполезно, если используется распространение видео или фотографий через другие сервисы общего доступа. В этих случаях можно обратиться к администрации сайта, ведущим группы или чата, в зависимости от платформы размещения компрометирующей информации;

– неподчинение требованиям агрессора. Не стоит вступать в переговоры или пытаться откупиться. Содержание угроз, скорее всего, будет нарастать и тут главное удержаться и не ответить, тогда, потеряв интерес, буллер оставит в покое жертву;

– улучшение качества отношений с ребенком со стороны родителей.

Методы профилактики кибербуллинга:

– обучение ребенка грамотной реакции на критику, а также разграничение ситуаций на те, в которых уместно доказывать свое мнение, и на те, в которых лучшим решением будет покинуть ресурс, в котором происходит общение;

– формирование культуры поведения в сети, поскольку многие, не осознавая ответственности, могут вести себя довольно агрессивно или ранить другого человека неаккуратным высказыванием, за что потом получают длительную атаку;

– проведение бесед о необходимости правильных настроек приватности при выкладывании в сеть информации о себе, личных видео, фотографий и т. д.;

– объяснение важности создания сложных паролей для учетных записей и устройств с персональной информацией (ноутбуки, смартфоны, планшеты и прочее) и сохранения их недоступности для других с целью предотвращения возможности взлома или рассылки неподобающей информации от имени жертвы;

– оповещение о данных ситуациях администраторов сайтов и провайдеров услуг.

3.6. Диагностический инструментарий

3.6.1. Шкала социальной дистанции (Э. Богардус)

В 1920-х гг. американский социолог Эмори Богардус разработал шкалу для измерения социальной дистанции, рассматриваемой им как степень близости или отчужденности между двумя группами людей.

Богардус сформулировал список из семи суждений, отражающих различную степень социальной дистанции. При опросе респонденты отмечали то суждение, которое соответствовало допускаемой ими близости с членами заданной группы.

Инструкция

Перед Вами список утверждений (А) и список групп (Б).

А. Для каждой группы из предложенного списка укажите единственно верное для Вас утверждение, которое может стать завершением следующей фразы: «Для меня лично возможно и желательно принять представителя данной группы...»

1. Как близкого родственника (например, партнера по браку).
2. Как близкого друга.
3. Как соседа по дому.
4. Как коллегу по работе.
5. Как гражданина моей страны.
6. Как гостя (туриста) в моей стране.
7. Я не хотел бы видеть его в моей стране.

Б. Список групп составляется в соответствии с целями исследования. При необходимости в список могут быть включены представители сексуальных меньшинств, приверженцы политических партий и общественных движений. Таким образом, шкала Богардуса может быть использована при измерении социальной дистанции не только между расовыми и этническими группами, но также между группами, различающимися по самым разнообразным признакам: возрасту, полу, профессии, религии и т. п.

Обработка результатов

Номер утверждения на шкале отражает величину социальной дистанции (1 – минимальная, 7 – максимальная). Социальная дистанция членов одной группы (респондентов) по отношению к другим группам (указанным в стимульном материале) вычисляется как среднее арифметическое индивидуальных ответов. Соответственно, чем меньше этот показатель, тем короче социальная дистанция между двумя группами и тем сильнее выражены позитивные чувства одной группы по отношению к другой. Возможна также оценка каждого пункта шкалы как отдельного утверждения, например, в диапазоне: абсолютно согласен (1) – абсолютно не согласен (7), что предполагает соответствующую обработку результатов [6].

3.6.2. Опросник межличностных отношений В. Шутца

Опросник *FIRO-B* был разработан для того, чтобы помочь человеку понять собственное поведение и поведение других людей, объяснить, как потребности личности влияют на межличностные взаимоотношения. Его валидность и надежность подтверждены многочисленными исследованиями. Русскоязычный адаптированный вариант *FIRO-B* известен как опросник межличностных отношений (ОМО). С его помощью измеряются личностные характеристики и оцениваются отношения между людьми. Тип поведения диагностируется в трех областях – включение (I), контроль (C), и аффект (A), по шести шкалам:

Включенность

- **Ie** (демонстрируемое поведение самого индивида): стремлюсь принимать других людей, поддерживать их интерес ко мне и участие в моей деятельности; активно стремлюсь принадлежать к различным социальным группам и как можно чаще быть среди людей;

- **Iw** (поведение, ожидаемое индивидом от окружающих): стараюсь, чтобы другие люди вовлекали меня в свою деятельность и стремились быть в моем обществе.

Контроль

- **Се** (демонстрируемое поведение самого индивида): пытаюсь контролировать других людей и влиять на них; стремлюсь руководить и принимать решения;

- **Sw** (поведение, ожидаемое индивидом от окружающих): стараюсь, чтобы другие люди меня контролировали, влияли на меня и говорили мне, что я должен делать.

Аффект

- **Ae** (демонстрируемое поведение самого индивида): стремлюсь быть в близких, интимных отношениях с остальными, проявлять к ним теплые дружеские чувства;

- **Aw** (поведение, ожидаемое индивидом от окружающих): стараюсь, чтобы другие стремились быть ко мне эмоционально более близкими и делились со мной своими интимными чувствами.

Опросник ОМО содержит 54 утверждения. При тестировании рекомендуется соблюдать принцип добровольности. Давление на испытуемого повышает вероятность искажения результатов. Время на ответы не ограничивается (в среднем заполнение бланка занимает 15 минут).

Инструкция

Опросник предназначен для определения типичных способов Вашего отношения к людям. Здесь нет правильных или неправильных ответов, правилен каждый правдивый ответ.

Иногда люди стремятся отвечать так, как, по их мнению, они должны себя вести. Но сейчас нас интересует то, как Вы ведете себя в действительности.

Некоторые вопросы очень похожи друг на друга, но все же они подразумевают разные вещи. Отвечайте, пожалуйста, по каждому пункту опросника отдельно, без оглядки на другие утверждения. Время для ответа не ограничено, но не стоит размышлять слишком долго.

Для каждого утверждения выберите вариант ответа, который кажется Вам самым подходящим.

№ п/п	Утверждение	Ответ					
		Обычно 1	Часто 2	Иногда 3	По случаю 4	Редко 5	Никогда 6
1	Стремлюсь быть вместе со всеми						
2	Предоставляю право другим решать вопрос о том, что необходимо сделать	ЛАНЬ®					
3	Становлюсь членом различных групп						
4	Стремлюсь иметь близкие отношения с остальными членами групп						
5	Когда представляется случай, я склонен стать членом интересных организаций		ЛАНЬ®				
6	Допускаю, чтобы другие оказывали сильное влияние на мою деятельность						
7	Стремлюсь влиться в неформальную общественную жизнь						
8	Стремлюсь иметь близкие и сердечные отношения с другими						
9	Стремлюсь задействовать других в своих планах						
10	Позволяю другим судить о том, что я делаю						

11	Стараюсь быть среди людей						
12	Стремлюсь устанавливать с другими близкие и сердечные отношения						
13	Имею склонность присоединяться к остальным всякий раз, когда делается что-то совместно						
14	Легко подчиняюсь другим						
15	Стараюсь избегать одиночества						
16	Стремлюсь принимать участие в совместных мероприятиях						
17	Стремлюсь относиться к другим по-приятельски						
18	Предоставляю право другим решать вопрос о том, что необходимо сделать						
19	Мое личное отношение к окружающим – холодное и безразличное						
20	Предоставляю право другим руководить ходом событий						
21	Стремлюсь иметь близкие отношения с остальными						
22	Допускаю, чтобы другие оказывали большое влияние на мою деятельность						
23	Стремлюсь установить близкие и сердечные отношения с другими						
24	Позволяю другим судить о том, что я делаю						

25	С другими веду себя холодно и безразлично						
26	Легко подчиняюсь другим						
27	Стремлюсь иметь близкие и сердечные отношения с другими						
28	Люблю, когда другие приглашают меня участвовать в чем-нибудь						
29	Мне нравится, когда остальные люди относятся ко мне непосредственно и сердечно						
30	Стремлюсь оказывать сильное влияние на деятельность других						
31	Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в их деятельности						
32	Мне нравится, когда другие относятся ко мне непосредственно						
33	В обществе других стремлюсь руководить ходом событий						
34	Мне нравится, когда другие подключают меня к своей деятельности						
35	Я люблю, когда другие ведут себя со мной холодно и сдержанно						
36	Стремлюсь, чтобы остальные поступали так, как я хочу						
37	Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их дискуссиях						

38	Я люблю, когда другие относятся ко мне по-приятельски						
39	Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их деятельности						
40	Мне нравится, когда окружающие относятся ко мне сдержанно						
41	В обществе стараюсь играть главенствующую роль						
42	Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в чем-нибудь						
43	Мне нравится, когда другие относятся ко мне непосредственно						
44	Стремлюсь, чтобы другие делали то, что я хочу						
45	Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в своей деятельности						
46	Мне нравится, когда другие относятся ко мне холодно и сдержанно						
47	Стремлюсь сильно влиять на деятельность других						
48	Мне нравится, когда другие подключают меня к их деятельности						
49	Мне нравится, когда остальные люди относятся ко мне непосредственно и сердечно						
50	В обществе стараюсь руководить ходом событий						

51	Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их деятельности						
52	Мне нравится, когда ко мне относятся сдержанно						
53	Стараюсь, чтобы остальные делали то, что я хочу						
54	В обществе руковожу ходом событий						

Ключ

Слева приводятся пункты шкал, справа – номера правильных (работающих) ответов. При совпадении с ключом ответ оценивается в 1 балл, при несовпадении – 0 баллов.

Ie		Ce		Ae	
1	1, 2, 3, 4	30	1, 2, 3, 4	4	1, 2
3	1, 2, 3, 4, 5	33	1, 2, 3, 4	8	1, 2
5	1, 2, 3, 4, 5	36	1, 2, 3	12	1
7	1, 2, 3	41	1, 2, 3, 4, 5	17	1, 2, 3
9	1, 2, 3	44	1, 2, 3, 4	19	3, 4, 5, 6
11	1, 2	47	1, 2, 3, 4, 5	21	1
13	1	50	1, 2	23	1
15	1	53	1, 2, 3, 4	25	3, 4, 5, 6
16	1	54	1, 2, 3	27	1
Iw		Cw		Aw	
28	1, 2	2	1, 2, 3, 4, 5	29	1
31	1, 2	6	1, 2, 3	32	1, 2
34	1	10	1, 2, 3	35	5, 6
37	1	14	1, 2, 3	38	1, 2, 3
39	1	18	1, 2, 3, 4	40	5, 6
42	1, 2, 3	20	1, 2, 3, 4	43	1
45	1, 2, 3	22	1, 2, 3, 4	46	4, 5, 6
48	1, 2, 3, 4	24	1, 2	59	1
51	1, 2, 3	26	1, 2	52	5, 6

Таким образом, получают баллы по всем основным шести шкалам (Ie, Iw, Ce, Cw, Ae, Aw), которые представляют собой целые числа в интервале от 0 до 9.

Интерпретация результатов

Общий ход интерпретации данных целесообразно осуществлять, следуя порядку.

Прежде всего, анализируются оценки, полученные по основным шкалам. Характеристика поведения субъекта дается на основании следующих описаний:

Ie – выраженное поведение в области «включения». Высокие значения по этой шкале означают активное стремление человека принадлежать к различным группам, быть включенным, как можно чаще находиться среди людей; стремление принимать окружающих, чтобы они, в свою очередь, принимали участие в его деятельности, проявляли к нему интерес. Низкие значения говорят о том, что индивид не чувствует себя хорошо среди людей и будет иметь склонность избегать контактов.

Iw – требуемое поведение в области «включения». Высокие значения по этой шкале свидетельствуют о стремлении индивида к тому, чтобы окружающие приглашали его принимать участие в их делах, «приглашали», прилагали усилия, чтобы быть в его обществе, даже в тех случаях, когда он сам ничего не делает для этого. Низкие значения предполагают, что человек проявляет тенденцию общаться с малым количеством людей, не проявляет поведения, направленного на поиски контактов, на стремление принадлежать к группам и общностям.

Се – выраженное поведение в области «контроля». Высокие значения свидетельствуют о стремлении индивида контролировать и влиять на окружающих, брать в свои руки руководство и принятие решений за себя и других. Низкие – показатель того, что индивид активно избегает принятия решений и взятия на себя ответственности.

Cw – требуемое поведение в области «контроля». Высокие значения отражают потребность индивида в зависимости, в ожидании контроля и руководства со стороны окружающих, говорят о нежелании брать и, а себя ответственность. Низкие значения предполагают, что индивид не принимает контроля над собой.

Ae – выраженное поведение в области «аффекта». Высокие значения отражают стремление человека быть в близких, интимных отношениях с другими и проявлять к ним свои теплые и дружеские чувства. Низкие – показатель большой осторожности и избирательности в установлении близких чувственных отношений.

Aw – требуемое поведение в области «аффекта». Высокие показатели говорят о потребности индивида в том, чтобы окружающие стремились быть к нему эмоционально более близкими, делились своими интимными чувствами, вовлекали в глубокие эмоциональные отношения. Низкие показатели означают, что человек очень осторожен при выборе лиц, с которыми создает интимные, глубокие отношения.

Количество баллов, которое может быть набрано по каждой из шести шкал опросника, колеблется от 0 до 9. От величины баллов зависит степень применимости приведенных выше описаний;

0–1 и 8–9 – экстремально низкие и экстремально высокие баллы, при этом поведение индивида приобретает компульсивный характер;

2–3 и 6–7 – низкие и высокие баллы, поведение индивида может быть описано в соответствующем направлении;

4–5 – пограничные баллы и в поведении человека могут наблюдаться тенденции, характерные как для высокого, так и для низкого уровня [15].

3.6.3. Методика С. Л. Братченко «Направленность личности в общении»

Инструкция

Ниже перечислены варианты поведения в различных ситуациях общения. Вам предлагается выбрать для каждой ситуации тот вариант, который в наибольшей степени соответствует предпочитаемому вами стилю общения с людьми (с друзьями, знакомыми и т. п.). Предложенные пять вариантов не исчерпывают все многообразие общения. Поэтому, если ни один из предложенных вариантов не соответствует вашему представлению об общении, сформулируйте свой вариант и впишите его под № 6. Номер выбранного вами (или сформулированного самостоятельно) варианта для каждой ситуации напишите на отдельном листе.

Будьте внимательны и аккуратны. Отвечать следует строго в порядке предъявления ситуаций; не допускается добавлять или исправлять ответы после ознакомления с последующими ситуациями. Постарайтесь быть искренними: помните, что здесь не может быть «хороших» или «плохих» ответов, важно лишь, чтобы они отражали ваше мнение.

Текст опросника

1. Чтобы собеседник правильно понял меня, ...
 1. я должен говорить о том, что его волнует и интересует;
 2. у него должна быть одинаковая со мной точка зрения;
 3. главное, чтобы он хорошо разобрался в обсуждаемом вопросе;
 4. я должен говорить то, что ему понятно и с чем он согласен;
 5. я не всегда буду стараться достичь этого;
 6. ...
2. Я ожидаю от собеседника...
 1. четкой и твердой позиции;
 2. согласия со мной;
 3. какой-либо пользы для себя;
 4. участия в решении деловых вопросов;
 5. открытости, готовности принять мою помощь;
 6. ...

-
3. То, что чувствует и переживает собеседник, ...
 1. я принимаю близко к сердцу;
 2. может влиять на моё поведение;
 3. может представлять интерес;
 4. не должно мешать делу;
 5. не следует показывать окружающим;
 6. ...

 4. Я хотел бы, чтобы собеседник занимал в общении со мной позицию...
 1. удобную для меня;
 2. все равно какую;
 3. лидера;
 4. сочувствующего слушателя;
 5. удобную для него;
 6. ...

 5. Доверие собеседника ко мне...
 1. не имеет существенного значения для дела;
 2. нужно, если мне важен этот человек;
 3. должно быть полным;
 4. сделает общение более спокойным и легким;
 5. мне очень дорого, и я буду стараться оправдать его;
 6. ...

 6. Если в общении между нами назревает конфликт, собеседник...
 1. должен уступить;
 2. может рассчитывать на мою готовность помочь, уступить;
 3. не должен делать того, чего я не хочу;
 4. лучше пусть займется делом;
 5. должен его не допустить;
 6. ...

 7. Когда собеседник меня не понимает, ...
 1. значит, я плохо объясняю и должен ему помочь;
 2. должен выслушать его точку зрения;
 3. меня это не волнует, если это не мешает делу;
 4. я прекращаю с ним общаться;
 5. я буду ему объяснять, если мне это надо;
 6. ...



8. Для меня важно, чтобы собеседник в общении со мной исходил из...

1. моих интересов;
2. желания не обострять отношения;
3. того, что приятно для меня;
4. того, что его волнует;
5. интересов дела;
6. ...

9. Если собеседник перестаёт меня слушать, ...

1. меня это не волнует;
2. я обижаюсь и прекращаю разговор;
3. значит, в этом виновен я;
4. попробую повлиять на него по-другому;
5. я буду слушать его;
6. ...

10. Мне нравится такое общение, когда...

1. оно проходит спокойно, и я согласен с собеседником;
2. я получаю от него пользу;
3. я чувствую, что нужен собеседнику;
4. когда есть практический результат;
5. когда я получаю удовольствие;
6. ...

11. Чтобы я правильно понял собеседника, ...

1. он должен быть моим единомышленником;
2. надо меньше разговоров, а больше дела;
3. я должен согласиться с его точкой зрения;
4. надо внимательно за ним понаблюдать;
5. мне надо полностью сосредоточиться на его проблемах;
6. ...

12. Я считаю правильным, если собеседник ожидает от меня...

1. согласия;
2. того, что я намерен ему предложить;
3. ничего не ожидает;
4. помощи, участия;
5. четкой и твердой позиции;
6. ...



-
13. То, что я чувствую и переживаю...
1. зависит от переживаний собеседника;
 2. не должно быть заметно собеседнику;
 3. не должно мешать делу;
 4. должно быть важно для собеседника, и он тоже должен переживать;
5. не должно беспокоить собеседника;
6. ...

14. Я стараюсь занять в общении позицию...

1. удобную для собеседника;
2. все равно какую;
3. сочувствующего слушателя;
4. удобную для меня;
5. лидера;
6. ...

15. Доверять собеседнику...

1. можно только в очень редких случаях (если в этом есть смысл);
2. надо, если это в интересах дела;
3. можно, если его позиция убедительна;
4. можно, если наши взгляды совпадают;
5. надо, потому что это поможет ему;
6. ...

16. Если в общении назревает конфликт, я...

1. займусь делом;
2. постараюсь его сгладить;
3. буду действовать в соответствии со своими интересами;
4. уступлю, чтобы помочь собеседнику;
5. буду доказывать свою правоту;
6. ...

17. В общении я исхожу из...

1. стремления утвердить свою точку зрения;
2. желания получить максимум пользы для себя;
3. необходимости решить проблемы другого человека, помочь ему;
4. необходимости избежать конфликта;
5. интересов дела;
6. ...



18. Когда я не понимаю собеседника, ...

1. меня это не беспокоит;
2. я очень переживаю и ищу свою ошибку;
3. пересматриваю свою точку зрения;
4. значит он плохо объясняет;
5. буду стараться понять, если мне это надо;
6. ...

19. Для меня главная цель общения – это...

1. помочь, поддержать собеседника;
2. решить деловой вопрос;
3. получить удовольствие;
4. избежать конфликта;
5. извлечь какую-нибудь пользу;
6. ...

20. Если я считаю, что собеседник неправ, то...

1. я теряю к нему интерес;
2. думаю, чем могу ему помочь;
3. буду добиваться, чтобы он признал и исправил свою ошибку;
4. не буду обострять ситуацию;
5. это меня не беспокоит, это его проблема;
6. ...

Обработка и интерпретация результатов

Респондент должен выбрать один ответ (или предложить его), который в наибольшей степени выражает его мнение или соответствует реальности. Ответ респондента соотносится со шкалами «ключа» и в случае совпадения получает 1 балл. Подсчет полученных баллов производится по каждой шкале отдельно и результаты соотносятся между собой.

Ключ

№утверждения	№ ответов					
	1	2	3	4	5	6
1	АЛ	АВ	И	К	М	
2	К	АВ	М	И	АЛ	
3	АЛ	К	И	АВ		
4	М	И	К	АВ	АЛ	
5	И	М	АВ	К	АЛ	
6	АВ	АЛ	М	И	К	
7	АЛ	К	И	АВ	М	
8	М	К	АВ	АЛ	И	

9	И	АВ	АЛ	М	К	
10	К	М	АЛ	И	АВ	
11	АВ	И	К	М	АЛ	
12	К	М	И	АЛ	АВ	
13	АЛ	М	И	АВ	К	
14	К	И	АЛ	М	АВ	
15	М	И	К	АВ	АЛ	
16	И	К	М	АЛ	АВ	
17	АВ	М	АЛ	К	И	
18	И	АЛ	К	АВ	М	
19	АЛ	И	АВ	К	М	
20	М	АЛ	АВ	К	И	

Диапазон количества «сырых» баллов по шкалам – от 0 до 20 (без учета индивидуальных вариантов ответов). Максимальное количество баллов по той или иной шкале показывает наиболее предпочитаемый личностью способ поведения в коммуникативной ситуации, а наименьшее – отвергаемый или вытесненный способ поведения.

Типология направленности личности в общении, предложенная С. Л. Братченко, выглядит следующим образом.

Диалогическая направленность личности в общении. Для нее характерен высокий уровень развития всех трех личностных коммуникативных установок, то есть

- ориентация на равноправное, этическое межличностное общение, основанное на взаимном доверии и уважении;
- стремление к взаимопониманию и взаимному «раскрытию» в общении, к коммуникативному сотрудничеству;
- стремление к взаимному развитию, творчеству в межличностном общении. Иными словами, характеристика диалогической направленности личности в общении соответствует описанию интенциональных особенностей диалога как наиболее эффективного стиля общения.

Авторитарная направленность личности в общении характеризуется:

- ориентацией на доминирование в общении, стремление «подавить» партнера, подчинить его действия своим целям;
- эгоцентризмом, «требованием» понимания (а точнее – согласия); неуважением к чужой точке зрения;

– ригидностью, ориентацией на штампы и стереотипы, на «общение – функционирование». Авторитарная направленность личности в общении есть крайняя форма выражения монологизма.

Между диалогическим и авторитарным полюсами можно выделить несколько «переходных» видов направленности личности в общении.

Для манипулятивной направленности личности в общении свойственны:

– ориентация на использование партнера и всего процесса общения в своих целях, отношение к партнеру как к средству, объекту своих скрытых манипуляций;

– стремление понять партнера с целью использования и управления его поведением, получения необходимой информации, выгоды в сочетании с собственной закрытостью, неискренностью;

– ориентация на развитие и даже «творчество» в общении, но ориентация односторонняя – для себя за счет другого.

Конформная направленность личности в общении. Особенности составляющих ее личностных коммуникативных установок таковы:

– отказ от равноправия в межличностном общении в пользу партнера, готовность отказаться от своей точки зрения, ориентация на подчинение силе, авторитету, отношение к себе как к объекту («объектная» позиция);

– ориентация на некритическое «согласие», отсутствие стремления к глубокому пониманию партнера и желания быть понятым;

– ориентация на подражание, готовность изменять свое мнение в зависимости от обстоятельств.

Альтероцентристская направленность личности в общении отличается:

– добровольной «центрацией на другом» и бескорыстным отказом от себя, ориентацией на цели и потребности партнера;

– стремлением глубже понять запросы другого с целью наиболее полного их удовлетворения, безразличным отношением к тому, как понимает и воспринимает тебя партнер;

– стремлением способствовать развитию другого в ущерб своему собственному развитию.

Индифферентная направленность личности в общении.

С. Л. Брачченко предположил, что возможен такой вид направленности личности в общении, при котором будет игнорироваться само общение со всеми его проблемами, т. е. отсутствие в явном виде всех трех личностных коммуникативных установок, ориентация на «внекоммуникативные» проблемы. В сущности, это как бы скрытая авторитарность, при которой другой и общение с ним настолько обесцениваются, что вовсе вытесняются. Нельзя представлять себе процессы общения всегда и при всех обстоятельствах гладко протекающими и лишенными внутренних противоречий. В

некоторых ситуациях обнаруживается антогонизм позиций, отражающий наличие взаимоисключающих ценностей, задач и целей, что иногда оборачивается взаимной враждебностью – возникает межличностный конфликт.

Причиной возникновения конфликтов являются также непреодоленные смысловые барьеры в общении, препятствующие налаживанию взаимодействия общающихся. Смысловой барьер в общении – это несовпадение смыслов высказанного требования, неконгруэнтность индивидуальных стилей общения.

Каждому человеку присущ свой целостный стиль общения, который накладывает вполне узнаваемый, характерный отпечаток на его поведение и общение в любых ситуациях. Причем, этот стиль не может быть выведен только из каких-либо индивидуальных особенностей и личностных черт людей – вспыльчивости или пассивности, доверчивости или закрытости и т. п. Он отражает именно особенности общения человека, характеризующие его общий подход к построению взаимодействия с другими людьми. Стиль общения, который присущ каждому из них, по-видимому, зависит от очень разных моментов – и от истории жизни, и от отношения к людям, и от того, какое общение наиболее предпочтительно в обществе, в котором они живут. Вместе с тем стиль общения, определяя то, как человек склонен строить и понимать различные ситуации, сам оказывает огромное влияние на его жизнь формируя его отношение к людям, способы решения проблем и его личность.

3.6.4. Упражнение «Российский экспресс»

Цель: осознание собственных предрассудков.

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

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

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

Список пассажиров

1. Цыганка
2. Явный гомосексуал
3. Скинхед
4. ВИЧ-инфицированный молодой человек

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

Затем студенты делятся на группы по три человека. Каждая группа представляет собой купе. Если участников четное количество, то некоторые группы можно объединить в четверки или двойки. Цель задания: во-первых, проранжировать список пассажиров с тем, чтобы выбрать еще одного попутчика, во-вторых, определить, с кем не поедет вся группа. Обсуждение в микрогруппах ведется 5–7 минут. После этого разговора группа собирается вместе и представляет результаты.

Ответы записываются на доске. По итогам определяется результат (самый предпочитаемый и самый непреподобляемый).

Каждая из микрогрупп получает следующее задание:

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

Групповая дискуссия

Вопросы для групповой дискуссии:

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

3.6.5. Методика диагностики предрасположенности личности к конфликтному поведению К. Томаса

Вам предлагается 30 пар вопросов, в каждой из которых нужно выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики вашего поведения.

Опросник

1. а) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса;
б) Вместо того, чтобы обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем мы оба согласны.
2. а) Я стараюсь найти компромиссное решение;
б) Я пытаюсь уладить его с учетом всех интересов другого человека и моих собственных.
3. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;
б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
4. а) Я стараюсь найти компромиссное решение;
б) Я стараюсь не задеть чувств другого человека.
5. а) Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого;
б) Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. а) Я пытаюсь избежать неприятности для себя;
б) Я стараюсь добиться своего.
7. а) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, с тем чтобы со временем решить его окончательно;
б) Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.
8. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;
б) Я первым делом стараюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
9. а) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий;
б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. а) Я твердо стремлюсь добиться своего;
б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. а) Первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;
б) Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12. а) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры;

б) Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу.

13. а) Я предлагаю среднюю позицию;

б) Я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.

14. а) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах;

б) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.

15. а) Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения;

б) Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.

16. а) Я стараюсь не задеть чувств другого;

б) Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться, своего;

б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. а) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем;

б) Я дам другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.

19. а) Первым делом я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;

б) Я стараюсь отложить спорные вопросы с тем, чтобы со временем решить их окончательно.

20. а) Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия;

б) Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. а) Ведя переговоры, стараюсь быть внимательным к другому;

б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. а) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и позицией другого человека;

б) Я отстаиваю свою позицию.

23. а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас;

б) Иногда предоставляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу;

б) Я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.

25. а) Я пытаюсь убедить другого в своей правоте;

б) Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.

26. а) Я обычно предлагаю среднюю позицию;
б) Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.
27. а) Зачастую стремлюсь избежать споров;
б) Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;
б) Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.
29. а) Я предлагаю среднюю позицию;
б) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.
30. а) Я стараюсь не задеть чувств другого;
б) Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

По каждому из пяти разделов опросника (соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление) подсчитывается количество ответов, совпадающих с ключом.

Ключ

Соперничество: 3 А, 6 Б, 8 А, 9 Б, 10 А, 13 Б, 14 Б, 16 Б, 17 А, 22 Б, 25 А, 28 А.

Сотрудничество: 2 Б, 5 Б, 8 Б, 11 А, 14 А, 19 А, 20 А, 21 Б, 23 А, 26 Б, 28 Б, 30 Б.

Компромисс: 2 А, 4 А, 7 Б, 10 Б, 12 Б, 13 А, 18 Б, 20 Б, 22 А, 24 Б, 26 А, 29 А.

Избегание: 1 А, 5 Б, 6 А, 7 А, 9 А, 12 А, 15 Б, 17 Б, 19 Б, 23 Б, 27 А, 29 Б.

Приспособление: 1 Б, 3 Б, 4 Б, 11 Б, 15 А, 16 А, 18 А, 21 А, 24 А, 25 Б, 27 Б, 30 А.

Полученные количественные оценки сравниваются между собой для выявления наиболее предпочитаемой формы социального поведения испытуемого в ситуации конфликта, тенденции его взаимоотношений в сложных условиях.

Соперничество. Для данной стратегии поведения в конфликте характерна ориентация на удовлетворение своих интересов и на получение индивидуального результата. При этом игнорируются как потребности и интересы партнера, так и взаимоотношения с ним, что ярко проявляется в открытом противоборстве. Соперничество связано с демонстрацией напориности, настойчивости и целенаправленности, умением настоять на своем и отстоять собственную позицию. Это активные и индивидуальные действия, которые ещё называют борьбой.

Сотрудничество можно определить как максимализацию выигрыша: максимально полное удовлетворение интересов всех участников взаимодействия. Достигается желаемый результат при создании благоприятных взаимоотношений. Это активные совместные действия, равноправные отношения.

Компромисс. При нем участники конфликта удовлетворяют свои потребности и интересы лишь наполовину, что позволяет минимизировать проигрыш, в отличие от сотрудничества, направленного на максимализацию выигрыша. Компромисс сочетает в себе направленность на результат и на сохранение отношений, активные и пассивные действия, и индивидуальные, и совместные действия.

Избегание. Такую стратегию поведения часто определяют уход от конфликта, что подчеркивает невозможность удовлетворения интересов ни одного из участников, как отказ от достижения результата и от каких-либо взаимоотношений. Это пассивные, индивидуальные действия, которые направлены на удовлетворение иных потребностей и интересов, вне контекста конфликтной ситуации.

Приспособление. Выбор этой стратегии поведения в конфликте позволяет одному человеку полностью удовлетворить свои потребности и достичь результата, при том что другому субъекту, вынужденному приспособиться, не удастся удовлетворить свои непосредственные интересы в конфликте. Эта стратегия поведения имеет замещающий результат в виде благоприятных и добрых взаимоотношений и характеризуется совместными, но, в то же время пассивными действиями. Часто она именуется по-другому – уступкой.



ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Предмет и виды социальной психологии.
2. Этапы становления социальной психологии.
3. Теоретические и методологические особенности первых социально-психологических теорий.
4. Основные теоретические направления западной социальной психологии.
5. Особенности исторического развития социальной психологии в России.
6. Понятие о межличностной аттракции.
7. Исследования дружеских отношений в социальной психологии.
8. Виды обратной связи в общении.
9. Правила коммуникации. Умение слушать.
10. Массовые коммуникации. Функции и модели.
11. Понятие о невербальном общении. Структура невербального общения.
12. Влияние внешнего облика и невербального поведения на возникновение симпатии к партнеру.
13. Виды взаимодействия в общении. Стратегии взаимодействия.
14. Понятие о затрудненном общении. Психологические барьеры общения.
15. Социально-психологические причины возникновения затрудненного общения.
16. Роль предрассудков в возникновении трудностей взаимодействия.
17. Агрессивные формы взаимодействия.
18. Теоретические предпосылки возникновения психологии социального познания.
19. Специфика социально-психологического подхода: социальное восприятие и социальное познание.
20. Категоризация и идентификация как механизмы социального познания.
21. Понятие о социально-перцептивной стороне общения. Виды социальной перцепции.
22. Феномены познания человека человеком (первое впечатление, понятие, представление о личности партнера).
23. Каузальная атрибуция. Обыденные схемы объяснения причин поведения человека в общении.
24. Оценки и самооценки в межличностном познании.
25. Понятие о малых группах. Структура малой группы.
26. Динамические процессы в группе. Уровни развития группы.
27. Особенности влияния членов группы друг на друга.

-
28. Понятие о лидере и лидерстве в социальной психологии.
 29. Критерии определения стиля руководства группой.
 30. Феномены группового поведения: конформизм, групповая поляризация; сплоченность, ценностно-ориентационное единство и др.
 31. Виды больших социальных групп.
 32. Интерпретация общественно-психологических явлений (общественное мнение, настроение, ценностные ориентации, обычаи, традиции).
 33. Представление об этнических группах в социальной психологии. Этнические стереотипы, предрассудки, этноцентризм.
 34. Социально-психологические особенности поведения спонтанно возникающих групп (толпа, очередь, демонстрация).
 35. Механизмы межгруппового восприятия.
 36. Эффекты внутригруппового и внешнегруппового фаворитизма.
 37. Стереотипизация и групповая каузальная атрибуция в межгрупповых отношениях личности.
 38. Основные этапы и механизмы социализации индивида.
 39. Я-концепция личности как результат социализации.



ТЕСТ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Инструкция

Вам предлагается контрольный тест с целью проверки теоретических знаний, полученных на занятиях. Выберите правильный вариант ответа.

1. Социальная психология – это отрасль:
 - а) психологии;
 - б) социологии;
 - в) философии;
 - г) все варианты верны.
2. Социальная психология изучает:
 - а) общение людей в социальных группах;
 - б) поведение людей в социальных группах;
 - в) психологические характеристики социальных групп;
 - г) все варианты верны.
3. Выберите современное понимание предмета социальной психологии:
 - а) ... – это изучение массовидных явлений психики;
 - б) ... – это изучение личности, ее черт, положения в группе;
 - в) ... – это изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы.
4. К социально-психологическим явлениям не относятся:
 - а) характерологические особенности личности;
 - б) слухи, паника, мода;
 - в) общение и взаимодействие между личностями, группами.
5. В России дискуссий по предмету социальной психологии было:
 - а) две и они проходили в конце XIX в. и в 50-х гг. XX в.;
 - б) одна, в 40-х гг. XX в.;
 - в) две, в 20-х и 60-х гг. XX в.;
 - г) три, в конце XIX в., в 20-х и 50-х гг. XX в.
6. Найдите правильный ответ: социально-психологическая концепция «психология масс» разрабатывалась исследователями:
 - а) В. Вундтом;
 - б) Г. Лебоном;
 - в) У. Мак-Дагулом;
 - г) Г. Тардом.



-
7. Вклад Н. К. Михайловского в зарождение социальной психологии в России:
- опубликовал в 1898 г. первое специальное социально-психологическое произведение «Коллективная рефлексология»;
 - представитель психологической школы, по его мнению, социально-психологическому фактору принадлежит решающая роль в ходе исторического процесса;
 - исследовал массовые психические процессы.
8. Что представляет собой скопление людей с точки зрения Лебона. Выберите правильный вариант ответа:
- массу;
 - элиту;
 - толпу.
9. Совокупность способов и приемов исследования, конкретных социально-психологических явлений и процессов – это:
- задачи исследования;
 - методы исследования;
 - категория исследования;
 - цели исследования.
10. Метод исследования в социальной психологии, который предполагает организацию ситуации исследования и позволяющий её контролировать:
- эксперимент;
 - наблюдение;
 - анкетирование;
 - все варианты верны.
11. Общение – это:
- многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми;
 - метод в социальной психологии в системе научных знаний и жизни общества;
 - социально-психологическая характеристика личности.
12. Информация в общении передается:
- с помощью знаковых систем;
 - с помощью невербальных сигналов;
 - с помощью паралингвистических средств;
 - все варианты верны.
13. Невербальное общение – общение с помощью:
- конфликта;
 - фонетических знаков;
 - миимики, жестов, телесных контактов.

14. Сторона общения связана с выявлением специфики информационного обмена между людьми как активными субъектами:

- а) коммуникативная;
- б) перцептивная;
- в) интерактивная.



15. Сторона общения связана с непосредственной организацией совместной деятельности людей, их взаимодействие:

- а) коммуникативная;
- б) перцептивная;
- в) интерактивная.

16. Какой термин в социальную психологию ввел Э. Холл при изучении пространственной организации общения:

- а) просодика;
- б) кинесика;
- в) кинология;
- г) проксемика.

17. Механизм межличностного восприятия, который представляет собой особый вид понимания другого человека, стремление эмоционально откликнуться на его проблемы:

- а) идентификация;
- б) эмпатия;
- в) рефлексия;
- г) каузальная атрибуция.



18. Определите эффект социального восприятия, более новая информация оказывается самой значительной.

- а) эффект стереотипизации;
- б) эффект ореола;
- в) эффект первичности;
- г) эффект новизны.

19. К коммуникативным барьерам непонимания относятся:

- а) фонетический;
- б) семантический;
- в) стилистический;
- г) логический;
- д) все ответы верны.

20. Малая группа, психология и поведение которой чужды для индивида или безразличны для него, называется:

- а) нереперентной;
- б) реперентной;
- в) слабо развитой;
- г) вторичной.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью Практикума по социальной психологии стало освещение широкого круга наиболее важных, узловых вопросов социальной психологии, раскрытие возможностей изучения конкретных социально-психологических феноменов, овладение студентами навыками по применению социально-психологической диагностики.

Настоящий практикум представляет собой комплекс методических материалов для проведения социально-психологической диагностики и поэтому автор надеется, что он будет полезным и станет своеобразной настольной книгой для практикующих социальных психологов, студентов педагогических колледжей и вузов, преподавателей психологических дисциплин, школьных психологов.



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева Г. М. Социальная психология: учеб. для вузов. М.: Аспект Пресс, 2017. 363 с.
2. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений / под ред. О. Кувакина СПб.: Питер, 2013. 576 с.: ил. (Серия «Мастера психологии»).
3. Клецина И. С. Практикум по социальной психологии. СПб.: Питер, 2008. 256 с.: ил. (Серия «Практикум»).
4. Крысько В. Г. Социальная психология: учеб. для бакалавров. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2016. 553 с.
5. Крысько В. Г. Социальная психология: курс лекций. М: ОМЕГА-Л, 2006. 352 с.
6. Овчарова Р. В. Практикум по социальной психологии. Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2012. 166 с.
7. Хоменко Н. В. Личность. Теории личности: учеб.-метод. пособие. Минск: БГМУ, 2017. 28 с.
8. Характерологический опросник Леонгарда [Электронный ресурс]. URL: <https://psychologys.ru/oprosnik-leongarda> (дата обращения: 30.11.2021).
9. Опросник личности Айзенка [Электронный ресурс]. URL: <https://www.delendik.com/wp-content/uploads/2019/10/Test-Temper.pdf> (дата обращения: 02.12.2021).
10. Социальная психология малых групп [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.google.com/document/d/12ZhR8LPCgoVXсуxLSHv2gNovdP2AmijwDHTсуwLu3w4/edit> (дата обращения: 03.12.2021).
11. Социальная психология [Электронный ресурс]: учебю и практикум для вузов / И. С. Клецина [и др.]; под ред. И. С. Клециной. М.: Юрайт, 2021. 348 с. (Высшее образование). URL: <https://urait.ru/bcode/469595> (дата обращения: 03.12.2021).
12. Мардахаев Л. В., Гречкина М. Э. Кибербуллинг и его влияние на социализацию младшего подростка [Электронный ресурс] // Электронный научно-публицистический журнал «Homo Cyberus». 2019. № 1 (6). URL: http://journal.homocyberus.ru/Mardahaev_LV_Grechkina_ME_1_2019 (дата обращения: 02.12.2021).
13. Социальная психология. Конфликты [Электронный ресурс]. URL: <https://works.doklad.ru/view/K4P8a55ODBo.html> (дата обращения: 30.11.2021).

Сетевые ресурсы

Электронно-библиотечная система IPRbooks. URL:
<http://www.iprbookshop.ru>.

Электронно-библиотечная система Айбукс. URL: <http://ibooks.ru>.

Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL:
<https://e.lanbook.com>.

Федеральный портал «Российское образование». URL:
<http://www.edu.ru>.

Российский общеобразовательный портал. URL:
<http://www.school.edu.ru>.



Учебное издание

**ПРАКТИКУМ
ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

The logo for 'ЛАНЬ' (Lan) features a stylized silhouette of a deer or stag standing on a small base, with the word 'ЛАНЬ' written in a bold, sans-serif font below it. A registered trademark symbol (®) is positioned to the upper right of the word.The logo for 'ЛАНЬ' (Lan) features a stylized silhouette of a deer or stag standing on a small base, with the word 'ЛАНЬ' written in a bold, sans-serif font below it. A registered trademark symbol (®) is positioned to the upper right of the word.

Уральский государственный педагогический университет.
620091 Екатеринбург, пр-т Космонавтов, 26.
E-mail: uspu@uspu.ru
