

**Армавирский государственный педагогический университет
Кафедра социальной, специальной психологии и педагогики**

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

(Учебно-методическое пособие для студентов)

**АРМАВИР
2021**

Социальная психология: Учебно-методическое пособие /Состав. О.В.Белоус, А.А. Костенко, К.Р. Капиева, Т.И. Олешко— Армавир :АГПУ, 2021—156с.

Учебно-методическое пособие написано в соответствии с новым образовательным стандартом по психологии для высших педагогических учебных заведений, включает в себя узловые вопросы учебного материала курса «Социальная психология».

Пособие предназначено для студентов высших учебных заведений, изучающих психологию, учащихся лицеев, гимназий, педагогических училищ, профильных классов, ориентированных на овладение профессиями, требующими психолого-педагогического образования.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современный человек в сложном, противоречивом обществе сталкивается с массой ситуаций, требующих оценки своего положения, принятия оптимального решения. Сложность современного общества постоянно ставит его в условия неопределенности, когда сложно произвести оценку ситуации и сделать правильный выбор.

Все это предопределяет необходимость изучения курса «Социальная психология» в высшей школе.

В процессе изучения данного курса получают дальнейшее развитие многие понятия курсов общей психологии и возрастной психологии. В этом своеобразном курсе социальной психологии личности, семьи, школы, мы рассматриваем проблемы развития личности в окружающем ее социуме.

В определенном смысле слова можно сказать, что социальная психология является компонентом культуры определенной части человечества. В связи с этим при составлении данного учебного пособия нами решались две задачи:

Во-первых, задача корректного отношения к зарубежной социальной психологии, прежде всего к содержанию ее теоретических концепций, а также методов и результатов исследований.

Во-вторых, задача тщательной отработки проблемы прикладного (практического) исследования в отечественной социальной психологии. Направления прикладных исследований определяются задачами, связанными с теми изменениями в массовом сознании, которые обусловлены радикализмом современных социальных преобразований в нашем обществе.

В ходе изучения курса «Социальная психология» рассмотрены следующие разделы:

1. Общие вопросы социальной психологии.
2. Специфика общения, как источника формирования и развития социальной психики.
3. Развитие личности в системе межличностных отношений.
4. Психология социальных групп.

При изложении материала данного курса мы руководствовались **требованиями Госстандарта**, предъявляемыми к дисциплине «Социальная психология».

Социальная психология.

Теоретические и прикладные задачи социальной психологии.

Психология общения. Содержание, цели и средства общения. Виды и уровни общения. Основные закономерности общения. Приемы и техники управления партнеров в процессе общения.

Группа как социально-психологический феномен. Виды групп. Формальная и неформальная структура группы. Нормативноролевые феномены малой группы. Лидерство. Групповая совместимость. Проблема групповой сплоченности. Проблема эффективности групповой деятельности. Феномены межгруппового взаимодействия. Механизмы развития группы. Эффективные способы управления малой группой. Феномены больших социальных групп. Проблема группового сознания. Социально-психологические аспекты этнопсихологии. Психология массовидных явлений.

Личность и общество. Понятие социализации. Содержание процесса социализации. Формирование и изменение социальных установок личности. Проблема прогнозирования социального поведения человека.

При изучении курса «Социальная психология» рекомендуется использовать следующую психолого-педагогическую литературу:

Основная литература: учебники, учебные пособия

5. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1989.
6. Битянова М.Р. Социальная психология. - М., 1994.
7. Донцов А.И. Психология коллектива. - М., 1984.
8. Основы педагогического мастерства /Под ред. И.А.Зязюна. - М., 1989.
9. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. - М., 1971.
10. Социальная психология / Под ред. А.В.Петровского. - М., 1990.
11. Флэйк-Хобсон К., Робинсон Б. Развитие ребенка и его отношений с окружающими. - М., 1993.
12. Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании. - М., 1995.

ТЕМА 1. Введение в социальную психологию

ПЛАН

13. Общее представление о социальной психологии.
14. Социальная психология и смежные науки.
15. Принципы и методы исследования в социальной психологии.

1.1 Общее представление о социальной психологии

Социальная психология в житейском понимании — это наука, изучающая то, как люди думают друг о друге, как они влияют друг на друга, и как относятся друг к другу.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ — это одна из отраслей психологической науки, изучающая закономерности общения, поведения и деятельности людей, обусловленных включенностью их в социальные группы, а также психологические особенности самих этих групп.

Социальная психология — область научно-исследовательской деятельности, возникшая на стыке психологии и социологии.

Социальная психология изучает механизмы сознания и поведения социальных общностей, групп, индивидов, их межличностных отношений, социальную детерминированность и роль этих механизмов в различных сферах общества и разных ситуациях.

Существует множество точек зрения по поводу определения предмета социальной психологии (Г.М.Андреева, Б.Д.Парыгин, В.Н.Мясищев и др.). Обобщая имеющиеся точки зрения, можно утверждать, что **предметом социальной психологии является:**

1. **общение** — как основа и источник социальной психики, исследуются механизмы и закономерности общения, формы, социальные и психологические технологии общения, взаимодействие людей в совместной деятельности;
2. **личность** — как субъект общения, исследуются особенности становления личности, развития личности в группе, взаимодействия индивидов в группе;
3. **социальная группа** — как совокупный субъект и совокупность субъектов общения, исследуются этапы развития группы, особенности внутригрупповых и межгрупповых отношений.

Объектом исследования социальной психологии является социальная психика, как функциональная динамическая система общества, формирующаяся в процессах общения людей, больших и малых групп и реализующая основную для их жизни и развития задачу — управление совместной деятельностью в социальных организациях и неформальных объединениях.

Социальная психика — сложное, динамическое, противоречивое, духовное и системное образование, имеющее свою структуру и свою динамику функционирования.

Существует различные классификации структуры социальной психики.

По одной из них социальная психика включает в себя: *массовые, групповые, межгрупповые, межличностные и личностные настроения; массовые, групповые и индивидуальные эмоции; массовые, групповые и индивидуальные действия; стереотипы; установки; сознательные и бессознательные, формальные и неформальные санкции человеческой деятельности.*

По Ковалеву А.Г. компонентами социальной психики являются:

- психические свойства — побуждения (мотивы) массового (коллективного) поведения, социальные потребности, социальные интересы, социальные установки и т.д.;
- психические явления (процессы) — социальное восприятие, социальное мышление, социальные эмоции и т.д.;
- социальные состояния — характеристика активности социально-психологических явлений - позитивные или негативные;
- социальные традиции, нравы, знания, навыки, определяющие готовность к определённой деятельности.
- Функции социальной психики:
 - усиление или парализация активности личности и группы,
 - регулирующее - тонизирующее действие,
 - определение формирования установок.
- Согласно другой точке зрения (более принятой), функции социальной психики определяются как:
 - «обслуживание практической деятельности» личности;
 - обеспечение социопсиходинамики общественной жизни;
 - интеграция, трансляция социального опыта — формирование единого направления мыслей и др. в данной социальной группе.
- Итак, социальная психика, как предмет социальной психологии — это своеобразная духовная связь личности с социальной группой, а через нее с обществом.
- Основными задачами социальной психологии являются:
 - изучение основных факторов, влияющих на развитие и поведение личности;
 - изучение уровней развития групп;
 - исследование механизмов, закономерностей общения как особой коммуникативной деятельности;

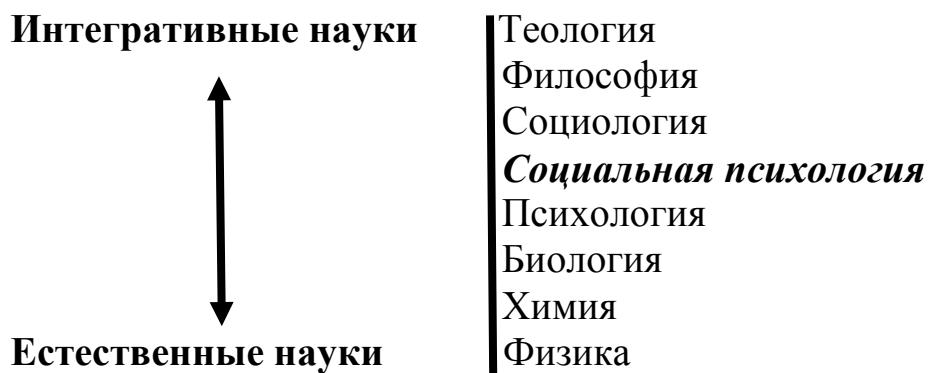
- исследование форм влияния на индивида в группе и зависимости направленности развития индивида от внутригрупповых взаимоотношений;
- изучение взаимоотношений и взаимовлияний в группе, коллективе;
- коррекция и регуляция взаимоотношений и взаимовлияний в группе, коллективе.

Социальная психология — это междисциплинарная научная теория, изучающая социальную психику, как динамическую систему, включающую в себя явления и законы, которые возникают в общении и объясняют его, а также механизм социальной регуляции человеческого общения.

1.2. Социальная психология и смежные науки

Можно отметить, что дисциплины ранжируются от фундаментальных наук, которые изучают материю и природу, до интегративных дисциплин, которые изучают комплексные системы.

Говоря о месте социальной психологии среди множества наук, можно отметить, что она находится на стыке интегративных и естественных наук, т.е.:



Успешное объяснение функционирования человека на одном уровне не обязательно противоречит объяснению на других уровнях. Например, изучая вопрос любви Физиолог описывает любовь как состояние возбуждения. Социальный психолог исследует, каким образом различные характеристики и условия (приятная внешность, сходство партнеров, абсолютная искренность) обогащают чувство, называемое любовью. Поэт говорит о величественности любви. Теолог описывает любовь как данное Богом предназначение человеческих взаимоотношений.

Отмечая общее и различное среди наук, можно сказать, что:

<i>Наука</i>	<i>Общее</i>	<i>Различное</i>
Общая психология	изучает процессы активного отражения объективной реальности в специфических явлениях психики	рассматривает психических состояний, процессы и личностные свойства индивидов в связи с принадлежностью к определенным социальным системам (общества, социальным группам и т.п.)
Социология	изучает поведение людей в группах	социологи изучают группы, а социальные психологи — индивидов (влияние группы на отдельных людей, а индивида на группу)
Психология личности	в центре внимания — индивид	внимание заострено на индивидуальных внутренних механизмах, на различиях между индивидами. Социальная психология изучает социальность характера, концентрацию на общей массе людей, то, как в целом люди оценивают и влияют друг на друга.

1.3. Принципы и методы исследования в социальной психологии

Принципы социальной психологии:

16. ***Принцип субъектности*** — признает человеческое общение присущим только людям как действительное отношение одного «Я» к другому, в результате чего возникает новая система — общность «Мы».

— ***Принцип полисубъектности*** — межличностное общение является основой взаимодействия на групповом, межгрупповом и других уровнях, т.е. субъектом общения является личность и социальная группа.

17. ***Принцип деятельностного опосредования*** — общение рассматривается как своеобразная коммуникативная деятельность. Исследование основано на концепции деятельности А.Н.Леонтьева, Л.В.Запорожца и Д.Б.Эльконина.

Принцип системности:

- многоплановость анализа социопсихических явлений — необходимость и возможность выделения различных сторон, аспектов социально-психологической реальности, образующих целостную картину;

19. понимание психофизических явлений как многомерных, требование использования различных систем измерения при их изучении;
20. понимание психических явлений как многоуровневых, имеющих сложное иерархическое строение, включающее в себя разные подсистемы;
21. рассмотрение психических явлений в их развитии, выявление того, как возникает и формируется целостность.

Методы социальной психологии

Существует несколько классификаций методов исследования в социальной психологии. Методы социальной психологии можно разделить на несколько групп по следующим основаниям:

4. ***по направленности*** — выделяются методы эмпирического исследования, методы моделирования, управленточно-воспитательные методы;
5. ***по целям действия*** — методы исследования (методы сбора и обработки информации), методы воздействия (методы социально-психологического тренинга, методы культурно-психологического тренинга и методы социально-психической регуляции);
6. ***по активности исследуемого*** — выделяются методы исследовательские, психокоррекционные (методы социально-психологического или культурно-психологического тренинга), психорегулирующие (методы социальной психорегуляции);
7. ***методы сбора информации*** — наблюдение (социально-психологическое), изучение документов (контент-анализ), опросы (анкетирование, беседы, интервьюирование), тестометрия (социометрия), эксперимент (лабораторный, естественный, социально-психологический) и т.д.

Раскроем несколько более подробно содержание некоторых методов социальной психологии:

1. ***Метод наблюдения*** — это преднамеренное, систематическое и целенаправленное восприятие внешнего поведения человека с целью его последующего анализа и объяснения. Наблюдение как научный метод должен отвечать следующим требованиям:

1. оно должно быть *избирательным*, то есть исходить из четко поставленной цели;
2. оно должно быть *плановым и систематическим*, то есть строиться на основе плана и проводиться на протяжении определенного периода времени;
3. должно быть *полным*, то есть необходимо как можно более подробно фиксировать изучаемое поведение.

22. **Метод эксперимента** как один из основных методов психологии предназначен для того, чтобы сделать доступным для объективного внешнего восприятия существенные особенности внутреннего психического процесса. Можно назвать ряд специфических особенностей эксперимента как метода социальной психологии:

во-первых, в эксперименте **исследователь сам вызывает изучаемое им явление** в отличие от наблюдения, при котором наблюдатель не может активно вмешиваться в ситуацию;

во-вторых, экспериментатор может **варьировать, изменять условия протекания** и проявления изучаемого процесса;

в-третьих, в эксперименте возможно **попеременное исключение отдельных условий** (переменных), с тем чтобы установить закономерные связи, определяющие изучаемый процесс;

в-четвертых, эксперимент позволяет варьировать также и количественное соотношение условий, **допускает математическую обработку полученных в исследовании данных**.

23. **Тестирование**, используется в целях психодиагностики, для распознания или оценки состояний, особенностей, характеристик конкретного человека, группы людей. Результат выполнения теста оценивается в количественных показателях.

24. **Опрос как метод** современной социальной психологии используется в трех формах:

8. **анкетирование** — сбор словесных данных, как правило, в письменной форме, предназначенный для получения информации от большого количества респондентов.

9. **беседа** — получение информации в процессе непосредственного общения исследователя с опрашиваемым.

10. **интервью** — получение также устной словесной информации, которое в отличие от беседы носит более официальный и систематический характер.

25. **Методы обработки информации:** методы математической статистики — факторный и корреляционный анализы; приемы логической и теоретической обработки — построение типологий, различные способы построения объяснений.

26. **Методы социально-психологического тренинга** — служат для того, чтобы посредством специально организованных действий изменить коммуникативную компетентность личности как субъекта общения, скорректировать взаимодействия в группе как совокупности субъектов общения. Например, тренинг социальной чувствительности, дискуссионный тренинг, игровой тренинг, театрализованный тренинг, психодраматический тренинг и др.

27. *Методы культурно-психологического тренинга* — методы социально-психологического обучения, использующие суггестивно-художественные и психодинамические возможности игры. Например, зрелищно-игровой тренинг, ритуально-игровой тренинг, спортивно-игровой, карнавально-игровой, танцевально-игровой и др.

28. *Методы социально-психической регуляции* — методы эмоционального напряжения, метод эмоционального насыщения, метод катарсиса, метод социально-психологической трансформации, метод деятельностного переключения и др. Особо выделяются методы: психодрама (социодрама Дж.Морено), трансактный анализ Э.Берна, психосинтез Ассаджиоли, психоанализ З.Фрейда, рационально-эмотивная социотерапия.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ:

11. Общее представление о социальной психологии.
12. Предмет, задачи социальной психологии.
13. Социальная психика, ее структура и содержание.
14. Функции социальной психики.
15. Принципы и методы социальной психологии.

РАЗДЕЛ I

Психология общения

Деятельность и общение составляют две стороны социального бытия человека, его способа жизни. Поэтому, когда мы изучаем образ жизни конкретного индивида, мы не можем ограничиться анализом только того, что и как делает человек, мы должны ответить на вопрос: с кем и как он общается, то есть изучить сферу, формы, способы общения.

Реальность и необходимость общения определена совместной жизнедеятельностью людей. Корни общения мы находим в самой их материальной жизнедеятельности. Чтобы жить, люди вынуждены взаимодействовать.

Именно в процессе общения и только через общение может проявиться сущность человека.

«Человеческая сущность, — писал Л.Фейербах, - налицо только в общении, в единстве человека с человеком, в единстве, опирающемся лишь на реальность различия между Я и Ты».¹

Так какие же существуют подходы к пониманию общения в психологии?

ТЕМА 2. Общее понятие об общении

ПЛАН

29. Аспекты изучения общения.
30. Коммуникативная деятельность человека.
31. Общие характеристики общения.

2.1. Аспекты изучения общения

Существуют разные аспекты изучения общения. Например, Буева Л.П. выделяет следующие аспекты изучения общения:

— информационно-коммуникативный — когда общение определяется как вид личностной коммуникации, как обмен информацией;

Фейербах Л. Избр. философские произведения. Т.1. С.203. 12

32. интеракционный — общение определяется как взаимодействие индивидов в процессе кооперации;
33. гносеологический — человек понимается как субъект и объект социального познания;
34. аксиологический — общение понимается как обмен ценностями;
35. «нормативный» — определяются место, роль общения в ходе нормативного регулирования поведения, анализируется процесс передачи, закрепления норм, стереотипов поведения;
36. семиотический — общение понимается как специфическая знаковая система, посредник в функционировании различных знаковых систем;
37. праксиологический (социально-практический) — общение определяется как обмен деятельностями, способностями, умениями и навыками.

На основании многочисленных аспектов изучения общения, существуют и различные определения данного психологического феномена:

Определение понятия общения

ОБЩЕНИЕ — ЭТО:

38. освоение личностью социокультурных ценностей,
39. самореализация в качестве творческой, уникальной индивидуальности в ходе социального взаимодействия с другими,
40. процесс передачи нормативных ценностей — социальный процесс, через который общество влияет на индивида, т.е. это коммуникативно-регулятивный процесс (Золотняко- ваВ.Г.),
41. взаимодействие людей, содержанием которого выступает обмен информации (БодалевА.А.),
42. процесс взаимодействия людей, информационный процесс, отношение людей друг к другу, как процесс взаимовлияния, процесс взаимопереживания и взаимопонимания (ПарыгинБ.Д.).
43. общение — это социальный феномен, условие любой деятельности человека (Леонтьев А.А),
44. общение — коммуникативный вид деятельности, который перерастает в практическую активность субъекта (Ка- ганП.А.),

45. форма деятельности, осуществляемая между людьми как партнерами, приводящая к возникновению психического контакта, обеспечивающая взаимообмен эмоциями.

Таблица 1. Виды общения

Основание для выделения видов общения	Виды общения	Сущность данного вида общения
Степень опосредованности актов общения £	Непосредственное	Форма общения людей друг с другом, представляющая полный психологический контакт между общающимися
	Опосредованное	Неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств
Характер используемых средств "общения M"	Вербальное (словесное)	Общение с помощью слов
	Невербальное	Общение с помощью жестов, мимики, пантомимики и других средств.
Количество участников акта общения	Межличностное	Общение, связанное с непосредственными контактами людей в парах.
	Массовое	Общение связанное с установлением множества непосредственных или опосредованных контактов людей.
Характер выполняемых ролей участниками общения	Межперсональное	Участниками общения являются конкретные люди, обладающие уникальными индивидуальными качествами, которые раскрываются партнеру по общению в процессе коммуникации или взаимодействия.
	Ролевое	Участники общения выступают как носители ролей (учитель-ученик и Т.Д.).
Положению партнеров в пространстве и времени	Контактное	Прямое, тесное общение: Я- Ты, здесь, сейчас.
	Дистантное	Общение на расстоянии.
Задачи общения £	Фатическое	Общение ради установления и поддержания акта общения различными средствами.
	Информационное	Общение ради только лишь сообщение, передача информации

В отечественной психологии принят тезис о взаимосвязи, единстве общения и деятельности. Он вытекает из понимания общения как реальности человеческих отношений. Любые формы

общения есть специфические формы совместной деятельности людей: люди не просто «общаются» в процессе выполнения ими различных

Учебно-методическое пособие для студентов пединститута

общественных функций, но они всегда общаются в некоторой деятельности, даже в процессе «недеяния».

Таким образом, общается всегда деятельный человек: его деятельность неизбежно пересекается с деятельностью других людей. Но именно это пересечение деятельности и создает определенное отношение этого деятельного человека не только к предмету своей деятельности, но и к другим людям.

Что же именно в деятельности может создавать общение? Помощью общения деятельность организуется и развивается (Г.М.Андреева).

Построение плана совместной деятельности требует от каждого ее участника оптимального понимания целей, задач деятельности, уяснения специфики ее объекта и возможностей каждого из участников. Включение участников в этот процесс позволяет осуществлять «согласование» или «рассогласование» их деятельности. Это согласование деятельности отдельных участников возможно осуществить благодаря функции воздействия, в которой и проявляется связь общения с деятельностью. Таким образом, деятельность посредством общения не просто организуется, но именно обогащается, в ней возникают новые связи и отношения между людьми.

Функции общения

Выделяют пять основных функций общения.²

46. *Прагматическая функция общения* — реагируется в групповом взаимодействии людей в процессе общения.

47. *Формирующая функция общения* проявляется во влиянии общающихся друг на друга с точки зрения формирования и изменения психологического облика. В ходе развития внешние, опосредованные общением формы взаимодействия ребенка и взрослого трансформируются во внутренние психические процессы функции, процессы, а также в самостоятельную внешнюю активность ребенка. Общение ребенка и взрослого — это не только передача первому суммы умений, навыков и знаний, которые он механически усваивает, но и сложный процесс взаимных влияний, обогащений и изменений.

48. *Функция подтверждения*. В процессе общения с другими людьми человек получает возможность познать, утвердить и под-

тврдить себя. Желая утвердиться в своем существовании и в своей ценности, человек ищет точку опоры в других людях. Уильям

" **Шевандрин Н И.** Социальная психология в образовании.-М.,1995.- С.94-96.

Джеймс писая, что для человека «не существует более чудовищного наказания, чем быть предоставленным в обществе самому себе и оставаться абсолютно незамеченным». В повседневном опыте мы постоянно сталкиваемся с процедурами «подтверждения»: ритуалы, знакомства, приветствия, именования, оказание различных знаков внимания. Указанные процедуры направлены на поддержание у человека «минимума подтвержденноTM».

49. *Внутриличностная функция общения* реализуется в общении человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога). Такое общение может рассматриваться как универсальный способ мышления.

50. *Функция организации и поддержания межличностных отношений.* Восприятие других людей и поддержание с ними различных отношений (от интимно-личностных до сугубо деловых) для любого человека неизменно связано с оцениванием людей и установлением определенных эмоциональных отношений - либо позитивных, либо негативных по своему знаку.

Типы межличностного общения

В социальной психологии выделяют три типа межличностного общения:

16. *Императивное общение* — это авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером по общению с целью достижения контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждения его к определенным действиям или решениям. Особенность императивного стиля общения состоит в том, что конечная цель общения - *принуждение партнера* - не завуалирована. В качестве средств оказания влияния используются приказы, предписания и требования. Императивный тип общения уместен в экстремальных условиях, в отношениях «начальник - подчиненный». Неуместно применять этот тип общения в интимно-личностных и супружеских отношениях, при осуществлении детско-родительских контактов, а также во всех ситуациях педагогического общения;

17. *Манипулятивное общение* — это тип межличностного общения, при котором воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется *скрытно*. Манипуляция предполагает объективное восприятие партнера по общению, стремление добиться

контроля над поведением и мыслями другого человека. Сферой «разрешенной манипуляции» является бизнес, деловые отношения вообще, пропаганда. В целом профессии педагога и психолога можно отнести к наиболее подверженным манипулятивной деформации. Например, в процессе обучения всегда присутствует элемент манипуляции (сделать урок интереснее, замотивировать учащихся, привлечь их внимание и т.д.) Это часто приводит к формированию у профессиональных педагогов устойчивой личностной установки на объяснение, научение, доказательство;

3. Диалогическое (гуманистическое) общение — это равноправное субъект-субъектное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание, самопознание партнеров по общению. Оно позволяет достичь более глубинного взаимопонимания, самораскрытия партнеров, создает условия для взаимного личностного роста.

Диалогическое общение возможно лишь в случае соблюдения ряда правил взаимоотношений:

51. Наличие психологического настроя на актуальное состояние собеседника и собственное актуальное психологическое состояние (следование принципу «здесь и теперь»),

52. Использование безоценочного восприятия личности партнера, априорная установка на доверие к его намерениям.

53. Восприятие партнера как равного, имеющего право на собственное мнения и решения.

54. Содержание общения должно включать проблемы и нерешиенные вопросы (проблематизация содержания общения).

55. Следует персонализировать общение, т.е. вести разговор от своего имени (без ссылки на мнения авторитетов), представлять свои истинные чувства и желания.

56. Для успешного, эффективного ведения диалога у каждого человека необходимо учитывать наличие у каждого человека личностного пространства, т.е. пространства между общающимися людьми, создающего наибольшие комфортные условия общения.

Выделяют четыре зоны «личной пространственной территории человека»:³

18. **Интимная зона** (от 15 до 45 см). Для человека это наиболее важная зона: нарушение ее воспринимается болезненно. Проникать в эту зону можно только лицам, находящимся в тесном эмоциональном контакте с этим человеком (дети, супруги, близкие друзья). Зона до 15 см - сверхинтимная.

19. **Личная зона** (45см-1,2м) — расстояние руки, протянутой для рукопожатия. Такое расстояние при межличностном общении

Аллан Пиз. Язык телодвижений. - Новгород: «Ай-Кью», 1992.

оптимально для разговора с другом, когда возможны (и приятны) прикосновения «на дистанции».

Нарушение этих зон, особенно интимной, человеком, не имеющим на то права, вызывает отрицательные реакции и может помешать установлению спокойного, доверительного контакта.

Вынужденное вторжение в интимную зону (в лифте, в тесном автобусе) следует по возможности нейтрализовать: *не двигаться, сохранять бесстрастное лицо и т.п.*

57. **Зона социального общения** (1,2-3,6м). Таково расстояние, наиболее удобное для неформальных социальных и деловых отношений — с сослуживцами, с людьми из сферы обслуживания.

58. **Общедоступная зона** (более 3,6 м) — расстояние, удобное для общения с группой, в которой тот или иной участник разговора при желании мог воздержаться от непосредственного вербального общения.

2.2 Коммуникативная деятельность человека

При условии определения общения как коммуникативной деятельности, естественно, привлекается теория деятельности для выделения основных ее составляющих.

Лисина М.И. определяет следующие компоненты коммуникативной деятельности: предмет общения — партнер по общению; потребность в общении; коммуникативные мотивы; задачи общения — цель; действия общения — инициативные акты и ответные действия; средства общения — операции; продукты общения.

Андреева Г.М. выделяет основные стороны коммуникативной деятельности:

20. **коммуникативную** — обеспечивает обмен информацией;
21. **интерактивную** — регулирование взаимодействия партнеров я общения (содружество, конкуренция, конфликт и др);
22. **перцептивную** — организует взаимовосприятие, взаимооценку, рефлексию.

Реальной единицей коммуникативной деятельности выступает диалог. Элементарные единицы диалога — **действия высказывания и слушания.**

Принципы организации диалога (по Ковалеву Л.Г.):

- эмоциональная, личностная раскрытость партнеров по общению;
- психологический настрой на актуальные состояния друг друга;
- безоценочность, доверительность, искренность выражения чувств и состояний.

Условия эффективного общения-диалога (по К. Роджерсу):

- 59. естественность, спонтанность в выражении чувств, ощущений;
- 60. безусловное позитивное отношение к другим людям и самому себе, заботу о других принятие другого как равноправного партнера по общению;
- 61. эмпатическое понимание, умение тонко и адекватно сопреживать чувствам, настроениям, мыслям другого человека в ходе контактов с ним.

Формы коммуникативной технологии — организация, управление формированием системы социальных позиций, взглядов, оценок:

- монологическая — преобладают коммуникативные действия, высказывания личности как субъекта-организатора действий слушания других субъектов - участников общения,
- диалогическая — субъекты взаимодействуют и взаимно активны, взаимно инициативны,
- 62. полилогическая — многостороннее общение, которое чаще всего носит характер своеобразной борьбы за овладение коммуникативной инициативой и связано со стремлением максимально эффективно ее реализовать.

2.3 Общая характеристика общения

Общение характеризуется содержанием, функцией, сторонами, манерой, стилем.

Содержание — передача информации, восприятие, взаимооценка, взаимовлияние, взаимодействие, управление.

Функции общения (ещё один из возможных подходов):

- 63. инструментальная — предполагается, что общение представляет собой социальный механизм управления, передачи информации, необходимых для определенных действий;

64. синдикативная — общение как средство объединения людей;

65. самовыражения — общение как форма взаимопонимания, психологического контакта;

66. трансляционная — общение подразумевает передачу конкретных способов деятельности, оценки;

67. экспрессивная — обязательно наличие взаимопонимания переживаний, эмоциональных состояний;

68. социальный контроль — в общении производится регламентация поведения и деятельности;

69. социализация — формирование навыков взаимодействия в обществе в соответствии с принятыми нормами и правилами.

Стороны общения:

70. *внешняя (поведенческая)*, операционно-техническая — выражается в коммуникативных действиях. Показатели — **коммуникативная активность, интенсивность, инициативность, технико-коммуникативное мастерство,**

71. *внутренняя (личностно-смысловая)* — отражает субъективное восприятие ситуации взаимодействия, реакции на реальный (ожидаемый) контакт, мотивы, цели.

Манеры общения определяются:

23. **тоном — спокойный, властный, и др;**

24. **поведением — беспокойное, спокойное,держанное, скованное;**

25. **дистанцией в общении — определяется характером общения.**

Стили общения — индивидуально-типологические особенности взаимодействия между людьми. В стилях общения находят свое выражение:

72. особенности партнера,

73. психолого-социальная индивидуальность человека,

74. характер отношений и др.

Стили общения:

75. творческий

76. продуктивный

77. дружеский,

- 78. дистанционный,
- 79. подавляющий,
- 80. требовательный
- 81. популистский,
- 82. заигрывающий,
- 83. деловой,
- 84. позиционный.

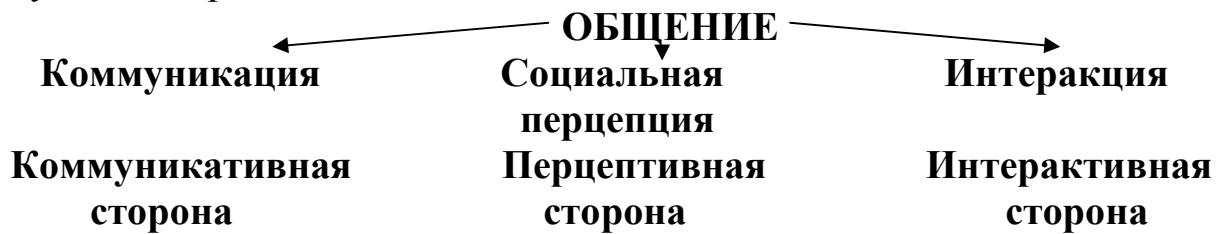
Тема 3. Многоплановый характер общения

ПЛАН

1. Коммуникативная сторона общения.
2. Интерактивная сторона общения.
3. Перцептивная сторона общения.

В психологии установлено, что общение представляет собой сложный и многогранный процесс, в общении можно выделить три взаимосвязанные стороны: коммуникативную, интерактивную и перцептивную.

Структура общения может быть схематично изображена следующим образом:



Коммуникативная сторона общения (коммуникация в узком смысле слова) представляет собой обмен информацией между общающимися людьми.

Интерактивная сторона общения представляет собой обмен действиями между общающимися людьми, т.е. заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями.

Перцептивная сторона общения представляет собой процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

В связи с этим в психологии используется следующее описательное определение общения, данное Б.Д.Парыгиным и указывающее на основные стороны общения.

Общение — это сложный и многогранный процесс, который может выступать в одно и то же время и как процесс взаимодействия индивидов, и как информационный процесс, и как отношение людей друг к другу, и как процесс их взаимовлияния друг на друга, и как процесс сопреживания и взаимного понимания друг друга.

3.1 Коммуникативная сторона общения

Коммуникация заключается в обмене информацией между общающимися людьми. Однако, общение не может быть приравнено ни к передаче сообщений, ни даже к обмену информацией.

Информация в процессе общения не только передается, но и формируется, уточняется, развивается. В связи с этим

Коммуникативное общение — это процесс выработки новой информации, общей для общающихся людей и рождающей их общность.

Простейшей моделью межличностного общения являются два человека, которые связаны между собой, вступая в диалог.

Таблица 2. Модель коммуникативного процесса (по Г.Лассуэллу)

Кто?	передает сообщение	коммуникатор
Что?	передается	сообщение (текст)
Как?	осуществляется передача	канал
Кому?	направлено сообщение	адресат - реципиент
С каким эффектом?		эффективность

Виды коммуникации

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее - знаковых систем. В зависимости от используемых знаковых систем выделяют различные виды коммуникации.

Таблица 3. Виды коммуникаций

Вербальное общение (речь)		Невербальное общение	
Vнешняя речь		Акустическое	Оптико-кинетическое
Устная речь	Письменная речь	Визуальное	Процессы
Монолог.		Тактильное	Ольфакторное
Диалог,речь			

Вербальное общение — общение, в котором в качестве знаковой системы используется речь человека. Речь является самым универсальным средством коммуникации.

Речь есть процесс общения человека с другими людьми посредством естественного языка.

В психологии речь разделяют на *внутреннюю и внешнюю*.

85. Внутренняя речь — речь, предназначенная для самого себя. Используется, прежде всего, как средство мышления.

86. Внешняя речь — речь, ориентированная на партнера по общению, на других людей. Внешняя речь может быть письменной и устной.

26. Письменная речь — речь, осуществляемая с помощью графических изображений, письменных знаков (букв), обозначающих звуки устной речи. Письменная речь из-за отсутствия непосредственного контакта с читающим более трудна в своем построении, требует большей развернутости и связности, чем устная речь.

27. Устная речь — речь, используемая при непосредственном общении с другими людьми. Приобретает форму либо **монолога**, либо **диалога**.

87. Монологическая речь существует в форме лекции, доклада, ораторского выступления.

88. Диалогическая речь предполагает и включает: уникальность и равенство партнеров; различие и оригинальность их точек зрения; ориентацию каждого на понимание и на активную интерпретацию его точек зрения партнером; ожидание ответа и его предвосхищение в собственном высказывании; взаимодополнение позиций участников общения, соотнесение которых и является целью диалога.

В процессе коммуникативного общения выделяют следующие *виды диалогов*:

89. *фатический диалог* — это обмен речевыми высказываниями с единственной целью поддержания диалога, разговора, разговор «ни о чем»;

90. *информационный диалог* — это обмен информацией самого различного свойства. Часто имеет место в преподавании (в форме сообщения, выступления и последующего обсуждения);

91. *дискуссионный диалог* —диалог, возникающий при столкновении различных, противоречивых точек зрения;
92. *исповедальный диалог* —самое доверительное общение - происходит в том случае, когда человек стремится выразить и разделить свои глубокие чувства и переживания. Это интимное общение,

основанное на взаимопринятии двух близких людей, на разделении ими общих смыслов и ценностей жизни.

Невербальное общение — *общение с использованием неречевых форм общения, неречевых знаковых систем. Невербальные средства общения:*

93. Акустические:

28. паралингвистические (качество голоса, его диапазон, тональность) - громкость, тембр, ритм, высота звука, фразовые и логические ударения и др.;
29. экстралингвистические — речевые паузы, смех, плач, вздохи, покашливание и др.;

94. Оптико-кинестетические:

30. кинесика — движения рук, головы, туловища, ног, походка;
31. поза — осанка, манера держать себя;
32. кожные реакции: покраснение, побледнение, вспотение;
33. вспомогательные средства общения — подчеркивание или скрытие особенностей телосложения (признаки пола, возраста, расы); средства преобразования природного телосложения (одежда, прическа, косметика, очки, украшения, татуировки, усы, борода, мелкие предметы в руках).

95. Визуальные:

34. выражение лица, выражение глаз;
35. «контакт глазами» - знаки, представляемые движением глаз (имеет важное значение в работе педагога).

96. Проксемические (пространственная и временная организация общения) - расстояние до собеседника, угол поворота к нему, персональное пространство.

97. Тактильные (такесика) — прикосновения, пожатие руки, объятие, поцелуй.

98. Ольфакторные:

36. приятные и неприятные запахи окружающей среды;
37. естественные и искусственные запахи человека.

На невербальные средства накладывает сильный отпечаток каждая конкретная культура, поэтому нет общих норм для всего человечества. Невербальный язык другой страны приходится учитывать так же, как и словесный.

Процессы и феномены коммуникативного общения

Специфика межличностной коммуникации раскрывается в ряде процессов и феноменов:

99. психологическая обратная связь;
100. коммуникативные барьеры;
101. коммуникативное влияние.

1. Психологическая обратная связь

Для межличностного общения характерен механизм обратной связи. Содержание данного механизма состоит в том, что в межличностной коммуникации процесс обмена информацией как бы удваивается: информация, поступающая от реципиента к коммуникатору, содержит сведения о том, как реципиент воспринимает и оценивает поведение коммуникатора.

Выделяют *прямую и косвенную обратную связь*:

— *прямая обратная связь* представляет собой открытую форму передачи информации от реципиента к коммуникатору.

— *косвенная обратная связь* — это завуалированная форма передачи партнеру психологической информации. Для этого обычно используются различные риторические вопросы, насмешки, иронические замечания, неожиданные для партнера эмоциональные реакции. В данном случае коммуникатор должен сам догадаться, что именно хотел сказать ему партнер по общению.

В процессе коммуникации наряду с задачей обмена информации стоит и еще одна не менее важная задача: *добиться адекватного понимания этой информации партнерами по общению*, что важно, 'т.к.:

102. форма и содержание сообщения существенно зависят от специфических особенностей самого коммуникатора, его представлений о реципиенте и от отношения к нему, а также от всей ситуации, в которой протекает общение.

103. посланное коммуникатором сообщение не остается неизменным оно трансформируется, изменяется под влиянием индиви-

дуально-психологических особенностей личности реципиента, а также отношения последнего к автору, самому тексту и ситуации общения.

В этом случае запускается в действие механизм преодоления коммуникативного барьера.

2. Коммуникативный барьер.

Коммуникативный барьер — это психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению.

В психологии принято выделять:

104. барьеры понимания;
105. барьеры социально-культурных различий;
106. барьеры отношений.

Барьеры понимания связаны с причинами как психологического, так и иного порядка. Выделяют:

38. *Барьер фонетического непонимания*, связанный с погрешностями в канале передачи информации - невыразительная быстрая речь, речь-скороговорка, речь с большим количеством звуковых паразитов.

39. *Семантический барьер непонимания*, связанный, прежде всего, с различиями в системах значений (тезаурусах) участников общения.

40. *Стилистический барьер непонимания*, возникающий при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента.

41. *Логический барьер непонимания*, возникающий в тех случаях, когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется неверной, либо противоречит присущей ему манере доказательства. Говорят о «женской» и «мужской» психологической логике, о детской «логике».

42. *Барьеры социально-культурных различий* — это социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, которые приводят к разной интерпретации тех или иных понятий, употребляемых в процессе коммуникации.

В качестве барьера может выступать и само восприятие партнера по общению как лица определенной профессии, определенной национальности, пола и возраста.

43. *Барьеры отношения* — чисто психологический феномен, возникающий в процессе общения коммуникатора и реципиента. Речь идет о возникновении чувства неприязни, недоверия к своему коммуникатору, которое распространяется и на передаваемую им информацию.

Любая поступающая к реципиенту информация несет в себе тот или иной элемент воздействия на его поведение, мнения, установки и желания с целью их частичного или полного изменения.

В этом смысле **коммуникативный барьер - это форма психологической защиты о постороннего психологического воздействия, проводимого в процессе обмена информацией между участниками общения.**

3. Коммуникативное влияние

Выделяют два основных типа коммуникативного влияния: авторитарную и диалогическую коммуникацию.⁴

Таблица 4. Типы коммуникативного влияния

Параметры процесса коммуникации	Авторитарная коммуникация	Диалогическая коммуникация
Психологическая установка коммуникатора	«Сверху - вниз»	«На равных»
Характеристика текста	Безличный характер, без учета особенностей слушателей, сокрытие чувств, аксиоматическое содержание	Персонификация, учет индивидуальных особенностей партнера, яркое выражение собственных чувств, дискуссионный характер содержания.
Форма коммуникации	Монофония	Полифония
Характер неверbalного поведения	Закрытые жесты и позиция «над аудиторией»	Открытая жестикуляция, один пространственный уровень.

В коммуникативном процессе можно выделить *три позиции* коммуникатора.

107. *Открытая позиция* — коммуникатор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения.

108. *Отстраненная позиция* — коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения, не исключая ориентации на одну из них, но не заявленную открыто.

109. *Закрытая позиция* — коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже прибегает иногда к специальным мерам, чтобы ее скрыть.

Битянова М.Р. Социальная психология. - М, 1994. - С. 12 - 26.

Итак, **коммуникация** между людьми имеет ряд специфических особенностей:

110. Наличие отношения двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом. При этом взаимное информирование их представляет налаживание совместной деятельности, в процессе которой люди вырабатывают общий смысл деятельности. Поэтому коммуникативный процесс представляет собой единство деятельности, общения и познания.

111. Обмен информацией между людьми предполагает воздействие на поведение партнера и изменение состояний участников коммуникативного процесса.

112. Коммуникативное влияние возможно лишь при наличии единой или сходной системы кодификации и декодификации у коммуникатора (человека, направляющего информацию) и реципиента (человека, принимающего ее).

113. Возможность возникновения коммуникативных барьеров, свидетельствующая о существовании тесной связи между общением и отношением.⁵

3.2 Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)

Интерактивная сторона общения включает в себя те компоненты общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности.

Взаимодействие — это не только обмен знаками, но и организация совместных действий, позволяющих группе реализовать общую деятельность⁶.

Таблица 5. Виды социальных взаимодействий

Отношения	Формы взаимодействий
Эмоционально-положительные	солидарность, ослабление напряжения, одобрение
Эмоционально негативные	отклонение напряженность, антагонизм
деловые	предложение, мнение, информация, просьба дать информацию, просьба высказать мнение, просьба высказать обращение.

Существуют *три основных стратегии поведения* в совместной деятельности:

1. *содействие* — действенная помощь другим, активная помощь по достижению общих целей,
2. *противодействие* — достижению целей другими участниками совместной деятельности,
3. *уклонение от воздействия* — активный уход, избегание взаимодействия.

Виды взаимодействий (интеракций)

В социальной психологии существуют разные подходы к выделению видов взаимодействия между людьми. Так, одним из оснований для выделения видов взаимодействия является характер **мотивов взаимодействия**.

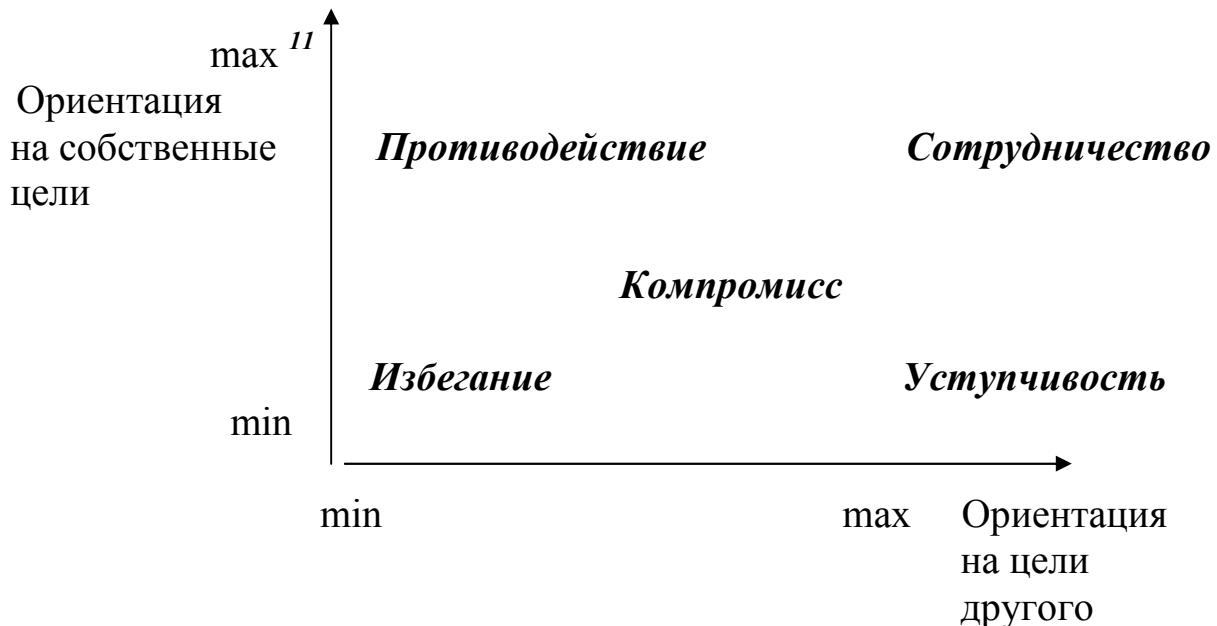
Социальные мотивы взаимодействия

Существует несколько видов социальных мотивов взаимодействия, то есть таких мотивов, по которым человек вступает во взаимодействие с другими людьми:

44. максимизация общего выигрыша (мотив кооперации);
45. максимизация собственного выигрыша (индивидуализм);
46. максимизация относительного выигрыша (конкуренция);
47. максимизация выигрыша другого (альtruизм);
48. минимизация выигрыша другого (агрессия);
49. минимизация различий в выигрышах (равенство).

Соответственно перечисленным мотивам можно определить **ведущие стратегии поведения** во взаимодействии:

1. **Сотрудничество** направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется либо мотив кооперации, либо конкуренции).
2. **Противодействие** предполагает ориентацию на свои цели без учета целей партнеров по общению (индивидуализм).
3. **Компромисс** реализуется в частном достижении целей партнеров ради условного равенства.
4. **Уступчивость** предполагает жертву собственных целей для достижения целей партнера (альtruизм).
5. **Избегание** представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого.⁷



Стиль взаимодействия по Т.Лири

Согласно исследованиям чешского психолога Т.Лири можно оценить стиль взаимоотношений человека с окружающими людьми по 8 вариантам взаимодействия.

1. **Властный — лидирующий.** При умеренно выраженных баллах проявляются уверенность в себе, умение быть хорошим советчиком, наставником и организатором, свойство руководителя. При высоких показателях характерны: нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей, дидактический стиль высказываний, императивная потребность командовать другими, черты деспотизма.

2. ***Независимый — доминирующий.*** Выявляет стиль межличностных отношений от уверенного, независимого, соперничающего до самодовольного, нарциссического, с выраженным чувством собственного превосходства над окружающими, с тенденцией иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, и занимать обособленную позицию в группе.
3. ***Прямолинейный — агрессивный.*** Проявляется искренность, непосредственность, прямолинейность, настойчивость в достижении цели или чрезмерное упорство, недружелюбие, несдержанность и вспыльчивость.

Битянова М.Р. Социальная психология. - М., 1994. - С. 42 - 45.

4. ***Недоверчивый — скептический.*** Реалистичность базы суждений и поступков, скептицизм и неконформность перерастают в крайне обидчивое и недоверчивое отношение к окружающим с выраженной склонностью к критицизму, недовольством окружающими и подозрительностью.
5. ***Покорно — застенчивый.*** Отражает такие особенности межличностных отношений, как скромность, застенчивость, склонность брать на себя чужие обязанности. При высоких баллах - полная покорность, повышенное чувство вины, самоуничтожение.
6. ***Зависимый — послушный.*** Потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, в их признании переходит в сверхконформность, полную зависимость от мнения окружающих.
7. ***Сотрудничающий — конвенциальный.*** Стиль, свойственный лицам, стремящимся к тесному сотрудничеству с референтной группой, к дружелюбным отношениям с окружающими. Избыточность в проявлении данного стиля межличностного отношения проявляется компромиссным поведением, несдержанность в излияниях своего дружелюбия по отношению к окружающим, стремлением подчеркнуть свою причастность к интересам большинства.
8. ***Ответственный — великодушный.*** Проявляется выраженная готовность помогать окружающим, развито чувство ответственности. Высокие баллы выявляют мягкое сердечность, сверхобязательность, гиперсоциальность установок, подчеркнутый альтруизм.⁸

Наряду с перечисленными классификациями в психологии все возможные виды взаимодействия разделяют на два противоположных вида: кооперацию (сотрудничество) и конкуренцию (конфликт).

50. **Кооперация** — взаимодействие, способствующее организации совместной деятельности, достижению групповой цели.

51. **Конкуренция** — взаимодействие, при котором происходит столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, взглядов субъектов взаимодействия. В результате многочисленных исследований установлено, что наряду с отрицательными последствиями конфликта существуют и позитивные стороны конфликта.

Собчик Л.Н. Диагностика межличностных отношений: Модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т.Лири. - М., 1990,- С.6-11.

3.3 Перцептивная сторона общения

В процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. Само взаимопонимание может иметь две формы:

114. понимание мотивов, целей, установок партнеров по общению;

115. понимание и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок, что позволяет не просто согласовывать действия, но и устанавливать особого рода отношения (близости, привязанности), выражающиеся в чувствах дружбы, симпатии, любви.

В процессе общения часто возникает необходимость на основании внешне наблюдаемых качеств человека определенным образом оценивать их и делать некоторые умозаключения (часто бессознательно) о внутренних психологических свойствах партнера по общению.

Восприятие определенной суммы свойств, приписываемых наблюдаемому в процессе взаимодействия на основе познания целей, мотивов и установок общения дает возможность человеку сформировать определенное отношение к партнеру по общению, что составляет понятие **социальной перцепции**.

Социальная перцепция — *восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретацию и прогнозирование на этой основе его поступков.*

На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» внутренний мир человека, пытаемся понять его и выработать собст-

венное отношение к воспринятым. В целом в ходе социальной перцепции осуществляется:

116. эмоциональная оценка другого;
117. попытка понять причины его поступков и прогнозирование его поведения;
118. построение собственной стратегии поведения.

Функции социальной перцепции:

119. познание себя;
120. познание партнера по общению;
121. организация совместной деятельности на основе взаимопонимания;
122. установление эмоциональных отношений.

Механизмы социальной перцепции

Можно выделить ряд универсальных психологических механизмов, обеспечивающих сам процесс восприятия и оценки другого человека и позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке, отношению и прогнозу. К механизмам социальной перцепции относятся:

123. познание и понимание людьми друг друга (идентификация, эмпатия, атракция);
124. познание самого себя (рефлексия) в процессе общения;
125. прогнозирование поведения партнера по общению (каузальная атрибуция).

1. **Идентификации** — это способ познания другого человека, при котором предположение о его внутреннем состоянии строится на основе попытки поставить себя на место партнера по общению. То есть происходит уподобление себя другому. При идентификации с другим познаются его нормы, ценности, поведение, вкусы и привычки.

2. **Эмпатия** — это эмоциональное вчувствование или сопреживание другому. Через эмоциональный отклик мы понимаем внутреннее состояние другого. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир.

3. **Атракция** (дословно - привлечение) — форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему. Понимание партнера по общению возникает

благодаря формированию привязанности к нему, дружеского или более глубокого интимно-личностного отношения.

4. **Рефлексия** — это механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению.

5. **Каузальная атрибуция** — механизм интерпретации поступков и чувств другого человека (каузальная атрибуция - стремление к выяснению причин поведения субъекта).

У разных людей существуют привычные для каждого схемы причинности, то есть *привычные объяснения чужого поведения*.

— люди с личностной атрибуцией в любой ситуации склонны ^ находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку;

126. в случае пристрастия к обстоятельственной атрибуции люди склонны прежде всего винить обстоятельства, не утруждая себя поисками конкретного виновника;

127. при стимульной атрибуции человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие или в самом пострадавшем (сам виноват, что попал под машину).

Именно поэтому причину успеха люди чаще всего приписывают себе, а неудачу — обстоятельствам.

Важной сферой исследования социальной перцепции является изучение процесса формирования первого впечатления о другом человеке.

Существуют *три наиболее типичные схемы формирования первого впечатления о человеке*. Каждая схема «запускается» определенным фактором, присутствующим в ситуации знакомства. Выделяют факторы *превосходства, привлекательности партнера и отношения к наблюдателю*.

1. **Фактор превосходства** — запускает схему социального восприятия в ситуации неравенства партнеров (точнее, когда наблюдатель ощущает превосходство партнера по какому-то важному для него параметру - уму, росту, материальному положению или другому параметру).

Ошибка восприятия заключается в том, что человек, который превосходит наблюдателя по важному параметру, оценивается им гораздо выше и по остальным значимым параметрам. Иначе говоря, происходит его общая личностная переоценка.

2. **Фактор привлекательности** — обеспечивает реализацию схемы, связанной с восприятием партнера как чрезвычайно привлекательного внешне.

Ошибка восприятия состоит в том, что внешне привлекательного человека люди склонны переоценивать по другим важным для них психологическим и социальным параметрам.

3. **Фактор отношения к наблюдателю** — регулирует включение схемы восприятия партнера, в основе которой лежит характер отношения к наблюдателю.

Ошибка восприятия состоит в том, что людей, которые хорошо к нам относятся или разделяют какие-то важные для нас идеи, мы склонны позитивно оценивать и по другим показателям.

Социальный стереотип оказывает большое влияние на восприятие других людей

Социальный стереотип — устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы.

Наиболее известны этнические стереотипы - образы типичных представителей определенных наций (чопорный и худой англичанин, легкомысленный француз, эксцентричный итальянец и другие).

Одним из результатов стереотипизации восприятия учителя является формирование в его сознании модели идеального ученика: готовый к сотрудничеству, стремящийся к знаниям, дисциплинированный и даже носящий имя, которое нравится учителю.

Стереотипы ожидания в педагогической практике:

1. Стереотип проявляется в отношении ответов учащихся. Хороших учеников вызывают чаще и активнее поддерживают. «Плохому» ученику учитель своими жестами и фразами с самого начала дает понять, что ничего хорошего он от него не ждет.

2. Стереотип сказывается и на характере помощи при ответах. Незаметно для себя учитель подсказывает и помогает «хорошим», чтобы подтвердить свои ожидания. Однако он убежден, что вытягиваем именно плохого ученика.

3. Стереотип порождает характерные высказывания в адрес успевающих и неуспевающих учащихся. Плохих критикуют больше и резче с использованием обобщений.

В процессе восприятия человека человеком существуют различные эффекты, приводящие к ошибкам восприятия.

1. **Эффект проекции** — приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному - свои недостатки, т.е. наиболее четко выявлять у других те черты, которые ярко представлены у нас самих.

2. **Эффект средней ошибки** — тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого в сторону среднего.

3. **Эффект ореола** — человека начинают считать выдающимся во всех отношениях после первой удачи или, наоборот, считать ущербным во всех отношениях после неудачи.

4. **Эффект порядка** — при дефиците информации о человеке наиболее значимой является информация, полученная вначале. При общении со знакомым человеком наиболее значимой является последняя информация о нем (Встречают по одежке, а провожают по уму).

ТЕМА.4 Педагогическое общение ПЛАН

1. Функции педагогического общения
2. Структура процесса педагогического общения.
3. Стили педагогического общения.

Педагогическое общение — общение педагога с детьми, их родителями, коллегами, при котором создаётся благоприятный психологический климат для успешного достижения целей профессионально-педагогической деятельности.

Роль правильно организованного педагогического общения особенно велика потому, что атмосферу обращенности к развитию личности ученика создает именно педагог. Если сравнить по психологической значимости роль педагогической деятельности и педагогического общения, то второе важнее.

Иными словами, технология передачи знаний отступает на второй план по сравнению с той атмосферой, которую создает педагог для развития личности ученика

4.1 Функции педагогического общения

Педагогическое общение как социально-психологический процесс характеризуется следующими **функциями**: познание личности; обмен информацией; организация деятельности; обмен ролями; сопререживание; самоутверждение.

Познавательная функция. Правильно организованное педагогическое общение создает благоприятные условия для познания школьником индивидуальных особенностей собственной личности, ее слабых и сильных сторон.

Информационная функция общения, обеспечивая процесс обмена материалами и духовными ценностями, создает условия для развития положительной мотивации учебно-воспитательного процесса, обстановки совместного поиска и раздумий.

Функция организации совместной деятельности позволяет учителю учить детей правильным, социально приемлемым формам совместной деятельности, планированию и достижению ее целей.

Функция обмена ролями позволяет в процессе педагогического общения программировать у учащихся тот или иной шаблон социального поведения (учитель и ученик). Смена социальных ролей способствует как многосторонним проявлениям личности - «сбросыванию масок», так и возможности войти в роль другого, содействуя процессу восприятия человека человеком.

Функцией общения выступает и самоутверждение личности. Задача педагога - способствовать осознанию школьником своего «Я», ощущению своей личной значимости, формированию адекватной самооценки и перспектив личности, уровня притязаний.

Функция сопереживания обеспечивает условия для понимания чувств другого человека, для формирования способности стать на точку зрения другого, что нормализует отношения в коллективе.

4.2 Структура процесса педагогического общения

По В.А.Кан-Калику структура процесса профессионально-педагогического общения имеет следующие компоненты:⁹

1. Моделирование педагогом предстоящего общения с классом (прогностический этап).
2. Организация непосредственного общения в момент начального взаимодействия (коммуникативная атака).
3. Управление общением в ходе педагогического процесса.
4. Анализ осуществленной системы общения и моделирование ее на предстоящую деятельность.

Этап моделирования требует знания особенностей аудитории: характера ее познавательной деятельности, вероятностных затруднений, динамики работы. Готовящийся к уроку материал должен быть мысленно представлен в ситуации предстоящего взаимодействия и

продуман не только от лица учителя, но и от лица школьников, по возможности в разных вариантах.

Этап «коммуникативной атаки» — быстрое включение класса в работу на основе владения приемами самопрезентации и динамического воздействия.

Этап управления общением предполагает реализацию умения учителя поддерживать инициативу школьников, организовывать диалогическое общение, корректировать свой замысел с поправкой на реальные условия.

Этап анализа общения направляется на соотнесение цели, средств и результатов педагогического общения.

4.3 Стили педагогического общения

В общении можно выделить две стороны: **отношение и взаимодействие**.

Это как бы подводная и надводная часть айсберга, где видимая часть (**взаимодействие**) — серия речевых и неречевых действий, а внутренняя, невидимая (**отношение**) — потребности, мотивы, интересы — все, что движет человеком в общении.

Выделяют следующие стили отношений:

1. **устойчиво-положительный** стиль отношения — человек всегда, при любых обстоятельствах сохраняет положительное отношение к окружающим его людям;
2. **пассивно-положительный** — человек положительно относится к окружающим его людям, однако собственную инициативу к общению далеко не всегда проявляет;
3. **неустойчивый** — человек чаще всего бывает в состоянии неопределенного отношения к окружающим его людям;
4. **ситуативно-отрицательный** — отношение такого человека к окружающим его людям носит неопределенный, но чаще всего отрицательный характер;
5. **отрицательный** — человек всегда, в любых ситуациях испытывает отрицательное отношение к окружающим его людям.

Стили взаимодействия (руководства по К. Левину):

Авторитарный стиль («разящие стрелы»). Учитель единолично определяет направление деятельности группы, указывает, кто с кем должен сидеть, работать, пресекает всякую инициативу учащихся,

учащиеся живут в мире догадок. Основные формы взаимодействия - приказ, указание, инструкция, выговор. Даже редкая благодарность звучит как команда, а то и как оскорбление: «Ты хорошо сегодня ответил. Не ожидала от тебя такого». Обнаружив ошибку, такой учитель высмеивает виновного, чаще всего не объясняя, как ее можно исправить. В его отсутствие работа замедляется, а то и вовсе прекращается. Учитель лаконичен, у него преобладает начальственный тон, нетерпение к возражениям.

Демократический стиль («возвращающийся бумеранг»). Проявляется в опоре руководителя на мнение коллектива. Учитель старается донести цель деятельности до сознания каждого, подключает всех к активному участию в обсуждении хода работы; видит свою задачу не только в контроле и координации, но и воспитании; каждый ученик поощряется, у него появляется уверенность в себе; развивается самоуправление. Демократичный-учитель старается наиболее оптимально распределить нагрузки, учитывает индивидуальные склонности и способности каждого; поощряет активность, развивает инициативу. Основные способы общения у такого учителя - просьба, совет, информация.

Либеральный стиль («плывущий плот») — анархический, попустительский. Учитель старается не вмешиваться в жизнь коллектива, не проявляет активности, вопросы рассматривает формально, легко подчиняется другим подчас противоречивым влияниям. Фактически самоустраняется от ответственности за происходящее. Об авторитете нет никакой речи.

Стили педагогического общения

Стиль отношений и характер взаимодействий в процессе руководства воспитанием детей создает в совокупности стиль педагогического общения. В.А.Кан-Калик выделяет следующие ***стили педагогического общения:***

1. **общение на основе увлеченности совместной творческой деятельностью;**
2. **общение на основе дружеского расположения;**
3. **общение—дистанция;**
4. **общение — устрашение;**
5. **общение — заигрывание.**

В основе общения на основе увлеченности совместной творческой деятельностью лежит устойчиво-положительное отно-

шение педагога к детям и делу, стремление совместно (а значит, и демократично) решать вопросы организации деятельности. Увлеченность совместным творческим поиском - наиболее продуктивный для всех участников педагогического процесса стиль общения, как свидетельствует опыт, вся система отношений с детьми у мастеров педагогического труда строится именно на этой основе.

Стиль педагогического общения на основе дружеского расположения тесно связан с первым. Показательным в этой связи является ответ Ш.А.Амонашвили на им же самим заданный вопрос «Как мы можем воспитать ребенка, если он убегает от нас?» И далее сам отвечает: «Только духовная общность - и ничего, что может расколоть эту общность». ¹⁰ Рассматривая систему взаимоотношений пе-

¹⁰ Амонашвили Ш.А. Единство цели: Пособие для учителя. - М.. 1987. -С.91.

дагога с воспитанниками, А.С.Макаренко неоднократно настаивал на формировании дружественного тона в отношениях педагога с коллективом: «По отношению к воспитанникам руководящий и педагогический персонал всегда должен быть вежлив,держан, за исключением тех случаев, когда требуется либо некоторое повышение тона в связи с новыми требованиями, либо такое же повышение в сторону большей его эмоциональности - во время общих собраний, общих работ, отдельных прорывов в коллективе. Во всяком случае, никогда педагоги и руководство не должны допускать со своей стороны тона фривольного: зубоскальства, рассказывания анекдотов, никаких вольностей в языке, передразнивания, кривляния и т.п. С другой стороны, совершенно недопустимо, чтобы педагоги и руководство в присутствии воспитанников были угрюмыми, раздражительными, крикливыми».¹¹

Стиль общение — дистанция. Суть его в том, что в системе взаимоотношений педагога и учащихся постоянно в качестве важного ограничителя фигурирует дистанция: «Вы не знаете - я знаю». У такого педагога в целом может быть положительное отношение к детям, но организация деятельности ближе к авторитарному стилю, что снижает общий творческий уровень совместной работы с учащимися.

Стиль общение — устрашение соединяет в себе отрицательное отношение к учащимся и авторитарность в способах органи-

зации деятельности. Такой стиль обычно создает на уроке атмосферу нервозности, эмоционального неблагополучия, тормозит творческую деятельность, так как ориентирует не на программу действий, а на ее ограничения и запреты.

Стиль общения — заигрывание представляет собой проявление либерализма, нетребовательности при возможном положительном отношении к детям. Оно вызвано стремлением завоевать ложный, дешевый авторитет. Причиной проявления этого стиля является, с одной стороны, стремление быстро установить контакт, желание понравиться классу, а с другой — отсутствие навыков профессиональной деятельности.

Макаренко А.С. Методика организации воспитательного процесса //Лед. Соч.: в 8 т. - Т. 1. - С. 319.

Тема 5. Конфликты в педагогической деятельности

ПЛАН

1. Понятие конфликта, виды конфликтов.
2. Конфликты педагогического общения.
3. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

Учитель — это человек, работающий с людьми, поэтому время от времени он становится участником или свидетелем конфликта.

5.1 Понятие конфликта, виды конфликтов

КОНФЛИКТ — это столкновение сторон, мнений, сил, интересов, позиций, взглядов. В основе конфликта лежит противоречие, ждающее своего разрешения. С течением времени противоречие «созревает» и превращается в конфликтную ситуацию.

КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ включает либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, противоположные цели или средства их достижения, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов.

ИНЦИДЕНТ (ПОВОД) — действие одной из сторон, ущемляющее (пусть даже неумышленно) интересы другой стороны и позволяющее обнаружить конфликтную ситуацию.

Чаще всего в качестве инцидента выступает незначительное событие: неосторожно сказанное слово или какое-либо действие, которое порой принимается за причину конфликта. На самом деле инцидент является лишь поводом для обнаружения конфликтной ситуации.

Таблица 6. Виды конфликтов

Основание для выделения вида	Виды конфликтов	Сущность данного вида конфликта
Направленность конфликта	«Горизонтальный» конфликт	Задействованы лица не находящиеся в подчинении друг к другу
	«Вертикальный» конфликт	Задействованы лица находящиеся в подчинении друг к другу (учитель - ученик)
Значение конфликта для развития деловых отношений в группе	Конструктивный конфликт	Оппоненты не выходят за рамки этических норм, деловых отношений и разумных аргументов
	Деструктивный конфликт	Одна из сторон упорно и жестко настаивает на своей позиции, прибегая порой к нравственно осуждаемым методам борьбы
Характер причин конфликта	Объективный конфликт	В основе конфликта лежат объективные причины
	Субъективный конфликт	В основе конфликта лежат субъективные причины
Сфера разрешения конфликта	Деловой конфликт	Конфликты, возникающие в сфере деловых отношений на производстве, в школе и др.
	Личностно эмоциональный конфликт	Конфликты, возникающие в сфере личностно-эмоциональных отношений.

Конструктивные и деструктивные конфликты

Причины конструктивных конфликтов:

- неблагоприятные условия труда и учения;
- недостатки в организации трудовой и учебной деятельности;
- несоответствие прав и обязанностей;

- неритмичность учебного процесса;
- отсутствие четкости в распределении обязанности;
- низкий уровень дисциплины.

Положительное разрешение конструктивного конфликта - это прежде всего устранение недостатков, причин, к нему приведших. А поскольку причины эти - объективные, отражающие несовершенство организации учебно-воспитательного процесса, то устранение их означает усовершенствование учебно-воспитательного процесса. Деловое решение конструктивных конфликтов - один из путей развития коллектива.

Причины деструктивных конфликтов:

Деструктивные конфликты, как правило, порождаются субъективными причинами. К ним можно отнести неправильные действия учителя или учащихся, а также психологическую несовместимость отдельных людей.

Выделяют три группы причин:

1. **Нарушения педагогической этики:**
 52. всевозможные проявления грубости, высокомерия, неуважительного отношения;
 53. обман (явный и неявный), невыполнение обещаний;
 54. нетерпимость к мнениям, отличным от собственного, зажим критики;
 55. критика призывающая достоинство учащегося;
 56. злоупотребление служебным положением.
2. **Несправедливая оценка учителем учащихся:**
 57. ошибки в применении поощрений и наказаний;
 58. недостатки в распределении работы между учащимися;
 59. огульная критика группы учеников;
 60. нечеткая формулировка поручаемых заданий;
 61. недооценка учителем разъяснительной работы.
3. **Конфликтная личность.** Причины деструктивных конфликтов в личностно-эмоциональной сфере состоят в психологической несовместимости оппонентов.

Для разрешения подобных конфликтов учитель должен уметь находить подходы к «скандальной» личности через тех членов коллектива, которые имеют реальное влияние на эту личность. Наряду с

этим учитель должен уметь улучшать личные взаимоотношения на основе рекомендаций в конце раздела.

5.2 Конфликты педагогического общения

К.М.Левитан описывает шесть типов конфликтов, характерных для педагогического общения.¹²

1. Конфликты., обусловленные многообразием профессиональных обязанностей педагога. Осознание невозможности одинаково хорошо выполнить все свои дела может привести добросовестного педагога к внутреннему конфликту, к потере уверенности в себе, разочарованию в профессии. Такой конфликт является следствием плохой организации труда педагога; его преодоление возможно на путях выбора главных, но в то же время реальных и посильных задач и рациональных средств и методов их решения.

Левитан КМ. Основы педагогической деонтологии. М., 1994. - С. 15 - 17.

2. Конфликты, возникающие из-за различных ожиданий тех людей, кто оказывает влияние на исполнение профессиональных обязанностей учителя. Работники органов образования, руководители школ, коллеги, ученики и родители могут оспаривать выбор учителем средств, методов, форм обучения и воспитания, правильность выставления оценок учащимся и т.д. Наличие педагогической позиции, высокая профессиональная культура помогут учителю психологически грамотно преодолевать подобные конфликты

3. Конфликты., возникающие из-за низкого престижа отдельных предметов школьной программы. Музыку, труд, изобразительное искусство, физкультуру причисляют к «второстепенным» предметом, в то время как престиж любого школьного предмета должен в конечном счете определяться личностью учителя, качеством его работы.

4. Конфликты связанные с чрезмерной зависимостью поведения учителя от различных директивных предписаний, планов, оставляющих малое пространство для самостоятельности.

5. Конфликты, в основе которых лежит противоречие между многогранными обязанностями и стремлением к профессиональной карьере. В условиях школы учитель имеет мало возможности сделать

служебную карьеру - немногие учителя занимают посты директора школы и его заместителей.

6. Конфликты, обусловленные несовпадением ценностей, которые пропагандирует учитель в школе, с ценностями, которые наблюдают ученики вне ее стен. Педагогу важно быть психологически готовым к проявлению эгоистичности, грубости, бездуховности в социуме и в школе, чтобы отстоять свою профессиональную позицию.

5.3 Стратегии поведения в конфликтных ситуациях

К.У.Томас и Р.Х.Килменн выделили следующие пять типовых стратегий (стилей) поведения в конфликтных ситуациях.¹¹

1. **Приспособление** (изменение своей позиции, перестройка поведения, сглаживание противоречий, поступаясь иногда своими интересами).

¹³ Алексина И.В., Симоненко В.Д. Самоменеджмент в деятельности учителя. - Брянск, 1995.

2. **Компромисс** (урегулирование разногласий через взаимные уступки).

3. **Сотрудничество** (совместная выработка решения, удовлетворяющего интересы всех сторон: пусть длительная и состоящая из нескольких этапов, но идущая на пользу делу).

4. **Игнорирование**, уклонение от конфликта (стремление выйти из конфликтной ситуации, не разрешая ее).

5. **Соперничество**, конкуренция (открытая борьба за свои интересы, упорное отстаивание своей позиции).

СОПЕРНИЧЕСТВО	СОТРУДНИЧЕСТВО
КОМПРОМИСС	
ИГНОРИРОВАНИЕ	ПРИСПОСОБЛЕНИЕ

Активные
действия

Пассивные
действия

Индивидуальные действия Совместные действия

Рекомендации по целесообразному использованию того или иного способа разрешения конфликта:

1. ПРИСПОСОБЛЕНИЕ:

- 128. наиболее важной задачей важнее для другого человека, чем для Вас является восстановление спокойствия и стабильности, а не разрешение конфликта;
- 129. предмет разногласия более существенен для оппонента, чем для Вас;
- 130. открывается возможность более сложных проблемных ситуаций по сравнению с той, которая рассматривается сейчас, а пока необходимо упрочить взаимное доверие;
- 131. существует возможность позволить другим действовать по собственному усмотрению с тем, чтобы они приобрели умения и навыки, извлекая уроки из собственных ошибок;
- 132. необходимо признать собственную неправоту;
- 133. отстаивание своей точки зрения требует много времени и значительных интеллектуальных усилий;
- 134. Вас не особенно волнует случившийся конфликт;

- 135. Вы понимаете, что итог намного важнее конфликта.

2. КОМПРОМИСС:

- 136. у сторон одинаково убедительны аргументы;
- 137. необходимо время для урегулирования сложных проблем;
- 138. сотрудничество и директивное утверждение своей точки зрения не приводят к успеху;
- 139. обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы;
- 140. Вас может устроить временное решение;
- 141. удовлетворение вашего желания имеет для Вас большое значение, и Вы можете несколько изменить поставленную вначале цель;
- 142. компромисс позволяет вам сохранить взаимоотношения, и Вы предпочитаете получить хоть что-то, чем все потерять.

3. СОТРУДНИЧЕСТВО.

- 143. необходимо найти общее решение, если каждый из подходов к проблеме слишком важен и не допускает компромиссных вариантов;
- 144. основной целью обсуждения является приобретение совместного опыта работы, получение широкой информации;
- 145. необходима интеграция и сближение точек зрения;
- 146. у Вас тесные, длительные взаимозависимые отношения с другой стороной;

147. у Вас есть время поработать над возникшей проблемой (это хороший подход к разрешению конфликтов на основе перспективных планов);

148. Вы и Ваш оппонент хотите поставить на обсуждение некоторые идеи и потрудиться над выработкой решения.

4. ИГНОРИРОВАНИЕ:

149. источник разногласий тривиален и несущественен по сравнению с более важными задачами;

150. необходимо время, чтобы восстановить спокойствие и создать условия для трезвой оценки ситуации;

151. предмет спора не имеет отношения к делу, уводит в сторону и при этом является симптомом других, более серьезных проблем;

152. конфликт может разрешиться и без Вашего участия;

153. напряженность слишком велика, и Вы ощущаете необходимость ослабления накала;

-т— пытаться немедленно решить проблему опасно, поскольку открытое обсуждение конфликта может только ухудшить ситуацию.

5. СОПЕРНИЧЕСТВО:

62. требуются быстрые решительные меры в случае непредвиденных и опасных ситуаций;

63. при решении глобальных проблем, связанных с эффективностью деятельности (при уверенности учителя в своей правоте);

64. идет взаимодействие с учениками, предлагающими авторитарный стиль;

65. исход очень важен для Вас, и Вы делаете большую ставку на свое решение возникшей проблемы;

66. Вы обладаете достаточным авторитетом для принятия решения и представляется очевидным, что предлагаемое Вами решение наилучшее;

67. Вы чувствуете, что у Вас нет иного выбора и что Вам нечего терять.

Тема 6. Методики изучения особенностей общения человека

ПЛАН

1. Методики диагностики коммуникативной сферы человека.

2. Правила поведения для конфликтных людей.

3. Рекомендации по оптимизации общения.

6.1 Методики диагностики коммуникативной сферы человека

В данной теме рассматриваются конкретные психодиагностические методики, с помощью которых можно оценить особенности коммуникативной сферы психики человек, получить рекомендации по оптимизации общения для тех, кто в этом нуждается.

МЕТОДИКА 1. «Общительны ли вы» (по В.Ф. Рощаовскому)

Цель: определение уровня общительности.

Оборудование: бланк с вопросами, протокол.

Методика работы: испытуемому задаются предложенные вопросы, после подсчета совпадений с ключом результаты интерпретируются.

Инструкция: «Ответьте, пожалуйста, однозначно «да», «иногда», «нет» на предложенные вопросы»

Бланк с вопросами:

1. Если вам предстоит обычная или деловая встреча, выбивает ли вас ее ожидание из колеи?
2. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?
3. Вызывает ли у вас смятение неожиданное поручение выступить с докладом, сообщением в незнакомой обстановке?
4. Если вам предложат поехать по делам в город, в котором вы никогда не бывали и не имеете никаких знакомых, приложите ли вы максимум усилий, чтобы этого не делать?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с малознакомыми людьми?
6. Раздражает ли вас на улице просьба незнакомца показать ему дорогу, назвать время, ответить на какой-либо вопрос?
7. Считаете ли вы, что людям разных поколений бывает трудно понять проблемы друг друга?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть небольшую сумму денег, взятую в долг несколько месяцев назад?

9. Если вам в ресторане или кафе подадут явно недоброкачественное блюдо, промолчите ли вы, рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если он заговорит первым?
11. Избегаете ли вы вставать в длинную очередь, где бы она ни была?
12. Избегаете ли вы участвовать в комиссии по рассмотрению конфликтной ситуации?
13. Вы всегда имеете собственное мнение по поводу прочитанных книг, просмотренных спектаклей и фильмов?
14. Предпочитаете ли вы промолчать, если услышите явно ошибочное суждение по хорошо известному вопросу или факту?
15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба разобраться в учебной теме или служебном деле?
16. Предпочитаете ли вы излагать свою точку зрения в письменной форме?

Обработка данных:

После ответов на все вопросы припишите каждому ответу «да» — 2 балла, «иногда» — 1 балл, ответу «нет» — 0 баллов. Сложите полученные баллы и определите по предлагаемой шкале уровень своей общительности.

Интерпретация данных:

30-32 балла. Вы явно некоммуникабельны, от чего сами сильно страдаете. Близким людям с вами нелегко. На вас трудно положиться в деле, требующем групповых усилий. Вам необходим интенсивный тренинг общения.

25-29 баллов. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете уединение. Вероятно, у вас мало друзей. Новая работа и необходимость контактов с новыми людьми тяготит вас. Вы это знаете и поэтому бываете недовольны собой. В вашей власти преодолеть особенности своего характера.

19-24 балла. Вы достаточно общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. При этом с новыми людьми вы сходитесь с некоторой осторожностью. В диспутах и спорах участвуете неохотно. В ваших вы-

сказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14-18 баллов. У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в отношениях с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспышчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время вы не любите шумных компаний. Экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

9-13 баллов. Вы весьма общительны, иногда даже сверх меры. Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, случается, раздражает окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите быть в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Можете всплыть, но быстро отходите. Чего вам недостает, так это усидчивости, терпения, отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы можете заставить себя не отступать от намеченного.

4-8 баллов. Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже при поверхностном представлении о нем, всюду чувствуете себя «в своей тарелке». Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете довести его до конца успешно. Задумайтесь над этими фактами!

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность для окружающих болезненна. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Больно или невольно становитесь причиной конфликтов в вашем окружении. Вспышчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Вам следует основательно поработать над собой.

МЕТОДИКА 2. Уровень развития эмпатии, сопереживания

ЭМПАТИЯ — это умение поставить себя на место другого, способность человека к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживания других людей.

СОПЕРЕЖИВАНИЕ — это принятие тех чувств, которые испытывает некто другой, так, как если бы они были вашими собственными.

Наибольший успех в общении имеют люди с развитой эмпатией. Это качество профессионально значимо в педагоге.

Цель: оценить имеющиеся эмпатийные тенденции у испытуемого.

Оборудование: бланк с утверждениями, протокол.

Методика работы: испытуемому внимательно прочитывается инструкция, далее предлагаются утверждения. Обязательное условие - невозможность повтора или объяснения утверждений. После подсчета совпадений с ключом результаты интерпретируются.

Инструкция: « Отвечая на каждое из 36 утверждений, приписывайте своим ответам следующее количество баллов: «не знаю»

154. О, «нет, никогда» — 1, «иногда» — 2, «часто» — 3, «почти всегда»

155. 4, «да, всегда» — 5. Отвечать нужно на все вопросы».

Утверждения:

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».

2. Взрослых детей раздражает забота родителей.

3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.

4. Среди всех музыкальных передач предпочитаю «Современные ритмы».

5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.

6. Больному человеку можно помочь одним словом.

7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.

8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.

9. Когда я в детстве слушал грустные истории, на уюи глаза сами по себе наворачивались слезы.

10. Раздраженное состояние Моих родителей влияет на мое настроение.

11. Я равнодушен к критике в мой адрес.

12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.

13. Я всегда все прощал родителям, даже если они были неправы.

14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
 15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую себя так, словно это происходит со мной.
 16. Родители относятся к своим детям справедливо.
 17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
 18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
 19. Я подолгу наблюдаю за поведением птиц и животных, откладывая другие дела.
 20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
 21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
 22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
 23. Все люди необоснованно озлоблены.
 24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
 25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
 26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
-
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
 28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
 29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
 30. Люди преувеличивают способность животного чувствовать настроение своего хозяина.
 31. Из конфликтной затруднительной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
 32. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
 33. Если ребенок плачет, на то есть причины.
 34. Мне хотелось разобраться, почему мои некоторые одноклассники иногда были задумчивы.
 35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

36. Если мои друзья начинают со мной обсуждать свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Обработка данных:

Прежде чем подсчитать полученные результаты, проверьте степень откровенности, с которой вы отвечали. Не ответили ли вы «не знаю» на некоторые из утверждений под номерами 3, 9, 11, 13, 28, 36, а также не пометили ли пункты II, 13, 15, 27 ответами «да, всегда»? Если это так, то вы не пожелали быть откровенными перед собой, а в некоторых случаях старались выглядеть в лучшем свете. Результатам тестирования можно доверять, если по всем перечисленным утверждениям вы дали не более трех неискренних ответов.

Теперь просуммируйте все баллы, приписанные ответам на пункты 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 27, 29, 32. Соотнесите результат со шкалой развития эмпатийных тенденций.

Интерпретация результатов:

82-90 баллов — это очень высокий уровень эмпатийности. У вас болезненно развито сопереживание. В общении вы как барометр, тонко реагирующий на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно оттого, что окружающие используют вас в качестве громоотвода, обрушивая на вас свое эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии "тяжелых" людей. Взрослые и дети охотно доверяют вам свои тайны, идут за советом.

Вы нередко испытываете комплекс вины, боясь причинить людям хлопоты. Беспокойство за родных и близких не покидает вас. В то же время вы сами очень ранимы. При таком отношении к жизни вы близки к невротическим срывам. Позаботьтесь о своем психическом здоровье.

63-81 балл — высокая эмпатийность. Вы чувствительны к проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится "читать" их лица и заглядывать в их будущее. Вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты и находите общий язык. Должно быть, и дети тянутся к вам. Окружающие ценят вас за душевность. Вы стараетесь не допускать конфликты и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах вы не всегда аккуратны

и точны в кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести вас из равновесия.

37-62 балла. Это нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут называть вас «толстокожим», но в то же время вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях вы более склонны судить о других по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении вы внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседником теряете терпение.

Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. У вас нет раскованности чувств, и это мешает вашему полноценному восприятию людей.

12-36 баллов — низкий уровень эмпатийности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в шумной компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся вам непонятными и лишенными смысла. Вы отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вероятно, у вас мало друзей, а тех, кто есть, цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят вам тем же: не слишком жалуют вас вниманием.

11 баллов и ниже — очень низкий уровень эмпатийности. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Вы затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком. Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые старше вас. Не находите взаимопонимания с окружающими. Вам необходима «гимнастика» чувств.

МЕТОДИКА З Диагностика межличностных взаимодействий (Т. Лири¹⁴)

Цель: определение особенностей взаимодействия с окружающими людьми.

Оборудование: опросник, бланк протокола.

Методика работы: Испытуемому предлагается бланк опросника, предлагается ответить на поставленные вопросы.

Инструкция: «Перед Вами опросник, содержащий различные характеристики. Следует внимательно прочесть каждую и подумать,

соответствует ли она Вашему представлению о себе. Если «Да», то в бланке ответов поставьте метку в клетке, соответствующей порядковому номеру характеристики. Если «Нет» или сомневаетесь — то не делайте никаких меток в бланке ответов. Страйтесь быть максимально внимательными и откровенными».

Итак, можно ли утверждать, что Вы являетесь человеком, который ... (далее вопросы из опросника)?

1. Умеет нравиться
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством собственного достоинства »
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявить безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
15. Способен проявлять недоверие

16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
19. Охотно подчиняется
20. Покладистый
21. Благодарный
22. Восхищающийся и склонный к подражанию
23. Уважительный
24. Ищущие одобрения
25. Способен к сотрудничеству, взаимопомощи
26. Стремится ужиться с другими
27. Доброжелательный
28. Внимательный и ласковый
29. Деликатный
30. Ободряющий
31. Отзывчивый к призывам о помощи
32. Бескорыстный

33. Способен вызывать восхищение
34. Пользуется у других уважением
35. Обладает талантом руководителя
36. Любит ответственность
37. Уверен в себе
38. Самоуверен и напорист
39. Деловитый, практичный
40. Соперничающий
41. Стойкий и крутой, где надо
42. Неумолимый, но беспристрастный
43. Раздражительный
44. Открытый и прямолинейный
45. Не терпит, чтобы им командовали
46. Скептичен
47. На него трудно произвести впечатление
48. Обидчивый, щепетильный
49. Легко смущается
50. Неуверенный в себе
51. Уступчивый
52. Скромный
53. Часто прибегает к помощи других
54. Очень почитает авторитеты
55. Охотно принимает советы
56. Доверчив и стремится радовать других
57. Всегда любезен в обхождении
58. Дорожит мнением окружающих
59. Общительный и уживчивый
60. Добросердечный
61. Добрый, вселяющий уверенность
62. Нежный и мягкосердечный
63. Любит заботиться о других
64. Щедрый
65. Любит давать советы
66. Производит впечатление значительности
67. Начальственно-повелительный
68. Властный
69. ХвастиливыЙ
70. Надменный и самодовольный
71. думает только о себе
72. Хитрый

73. Нетерпим к ошибкам других
74. Расчетливый
75. Откровенный
76. Часто недружелюбен
77. Озлоблен
78. Жалобщик
79. Ревнивый
80. Долго помнит обиды
81. Склонный с самобичеванию
82. Застенчивый
83. Безынициативный
84. Кроткий
85. Зависимый, несамостоятельный
86. Любит подчиняться
87. Предоставляет право друг им принимать решения
88. Легко попадает впросак
89. Легко поддается влиянию друзей
90. Готов довериться любому
91. Благорасположен ко всем без разбора
92. Всем симпатизирует
93. Прощает все
94. Переполнен чрезмерным сочувствием
95. Великодушен и терпим к недостаткам
96. Стремиться помочь каждому
97. Стремится к успеху
98. Ожидает восхищения от каждого
99. Распоряжается другими
100. Деспотичный
101. Относится к окружающим с чувством превосходства
102. Тщеславный
103. Эгоистичный
104. Холодный, черствый
105. Язвительный, насмешливый
106. Злой, жестокий
107. Часто впадает в состояние гнева
108. Бесчувственный, равнодушный
109. Злопамятный
110. Проникнут духом противоречия
111. Упрямый
112. Недоверчивый и подозрительный

113. Робкий
 114. Стыдливый
 115. Услужливый
 116. Мягкотелый
 117. Почти никому не возражает
 118. Навязчивый
 119. Любит, чтобы его опекали
 120. Чрезмерно доверчив
 121. Стремится снискать расположение каждого
 122. Со всеми соглашается
 123. Всегда со всеми дружелюбен
 124. Всех любит
 125. Слишком снисходителен к окружающим
 126. Стремится утешить каждого
 127. Заботится о других в ущерб себе
 128. Портит людей чрезмерной добротой.

**Интерпретация полученный ответов
 по октантам в зависимости от количества набранных баллов (А — 3-4балла; Б — до 12 баллов; В — свыше 12 баллов)**

I октант — Властный - лидирующий

А — способность наставника и организатора

Б — нетерпимость к критике, переоценка собственных возможностей

В — догматизм и деспотичность

II октант — Независимый - доминирующий

А — склонность к соревновательности, соперничеству

Б — обособленность позиции в группе

В — самодовольство, чувство превосходства по отношению к окружающим.

III октант — Прямолинейный - агрессивный

А — настойчивость в достижении цели

Б — чрезмерное упорство, недружелюбие

В — несдержанность и вспыльчивость

Бланк ответов к методике Т.Лири.

I октант				II октант				III октант				IV октант			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80

97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	ПО	111	112
V октант				VI октант				Vn октант				V III октант			
17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128

IV октант — Недоверчивый - скептический

А — реалистичность базы суждений

Б — обидчивость и недоверчивость, склонность к критицизму

В — недовольство окружающими, подозрительность

V октант — Покорно-застенчивый

А — охотное выполнение чужих обязанностей

Б — повышенное чувство вины, самоуничтожение

В — покорность

VI октант — Зависимый - послушный

А — потребность в помощи

Б — конформность

В — полная зависимость от мнения окружающих

VII октант — Сотрудничающий - конвенциальный

А — дружелюбие

Б — компромиссное поведение

В — несдержанность в излияниях своего дружелюбия

VIII октант — Ответственно-великодушный

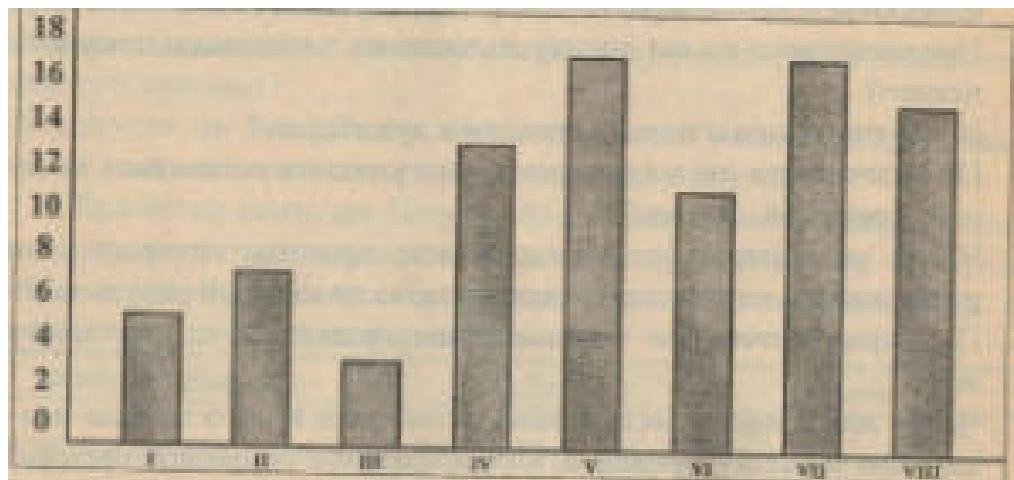
А — мягкосердечность, сверхобязательность

Б — гиперсоциальные установки

В — подчеркнутый альтруизм.

На основании полученных результатов составьте психодиагностограмму особенностей Вашего взаимодействия с окружающими людьми.

Диаграмма 1. Пчиходиагностограмма



Первые четыре типа межличностных отношений I, II, III и IV — характеризуются преобладанием не конформных тенденций и склонностью к конфликтным проявлениям, большей независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию.

Другие четыре октанта — V, VI, VII и VIII — представляют противоположную картину: преобладание конформных установок, неуверенностью в себе, податливость мнению окружающих, склонность к компромиссам.

Интерпретация данных методики Лири в основном должна ориентироваться на преобладание одних показателей над другими, и в меньшей степени на абсолютные величины.

МЕТОДИКА 4. Модели общения

Цель: определение стиля взаимодействия.

Оборудование: бланк с вопросами, протокол, ключ к ответам

Методика работы: после ответов испытуемого на вопросы проводится обработка данных.

Инструкция: «Точнее определить свой стиль взаимодействия с обучаемыми вам поможет тест. Просматривая каждый из предлагаемых вопросов, отмечайте символом "+" ответы «да», если вы согласны, и символом ответы «нет», если вы не согласны с утверждением.»

Бланк теста:

1. Нуждаетесь ли вы в тщательной подготовке выступления даже по известной и неоднократно прочитанной теме?
2. Предпочитаете ли вы логику изложения эмоциональному выступлению?
3. Волнуетесь ли вы перед выходом к аудитории?
4. Предпочитаете ли вы во время выступления оставаться за кафедрой, трибуной, столом?
5. Часто ли используете методические приемы, которые успешно применялись вами ранее и давали положительный результат?
6. Придерживаетесь ли заранее спланированной схемы выступления?
7. Часто ли по ходу выступления включаете в него только что пришедшие в голову примеры, иллюстрируете сказанное свежим слушаем, свидетелем которого стали?
8. Вовлекаете ли в обсуждение вопроса слушателей?
9. Стремитесь ли вы как можно больше рассказать по теме, не обращая внимания на лица слушателей?
10. Часто ли вам удается в ходе выступления удачно пошутить?
11. Предпочитаете ли вы выступать, не отрываясь от текста?
12. Выводит ли вас из равновесия непредвиденный гул и оживление среди слушателей?
13. Нуждаетесь ли вы в достаточно длительном времени (5-8 мин.), чтобы установить нарушенный контакт и привлечь к себе внимание?
14. Повышаете ли вы голос, делаете ли паузу, если чувствуете невнимание со стороны слушателей?
15. Стремитесь ли, задав полемический вопрос, самостоятельно на него ответить?
16. Предпочитаете ли вы, чтобы вам по ходу изложения задавали вопросы?
17. Забываете ли вы во время выступления о том, кто вас слушает?
18. Есть ли у вас привычка во время выступления выбирать два-три ряда и следить за их эмоциональными реакциями?
19. Выбывают ли вас из колеи скептические усмешки на лицах слушателей?
20. Замечаете ли вы во время выступления изменения в настроении аудитории?
21. Поощряете ли слушателей вступать с вами в диалог?
22. Отвечаете ли вы на реплики аудитории сразу же?
23. Используете ли вы одни и те же жесты для подкрепления своих фраз независимо от ситуации?

24. Увлекаетесь ли вы монологом настолько, что вам не хватает отведенного времени?

25. Чувствуете ли вы себя после выступления уставшим настолько, что не в состоянии в тот же день выступить еще раз?

Обработка данных: Посчитайте количество совпадений плюсов и минусов в соответствии с приведенным «ключом» и определите свою тенденцию. Если общая сумма составит не менее 80%, то выявленная склонность является стойкой.

<i>Модели общения</i>	<i>Да</i>	<i>Нет</i>
Диктаторская	4,6,11,15,17,23	1,7,8,9,12,13,14,16, 8,19,20,21,22,24
Неконтактная	9,11,13,14,15	1,7,8,12,16,18,19,20 21,22,24
Дифференцированного внимания	10,14,18,20,21	2,4,6,13,15,17,23
Гипорефлексивная	9,11,15,17,23,24	8,12,16,19,20,21,22
Гиперрефлексивная	3,12,14,18,19,20 0,22,25	2,5,6,11,13,23
Негибкого реагирования	1,2,5,6,13,15,23 5,10,14,15,18,24	7,8,9,16,21,24
А вторичарная		2,8,16,21
Активного взаимодействия	7,8,10,16,20,21,22	1,2,4,5,6,11,13,15,17 23

МЕТОДИКА 5. Опросник К. Томаса

Цель: определение стратегии поведения в конфликте.

Оборудование: бланк с заготовленными вопросами

Инструкция: «При ответе на вопросы теста из дзух предлагаемых вариантов ответа выберите один и зафиксируйте его».

Вопросы

1.

а) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

б) Чем 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 дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.

3.

- a) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
 - б) Я стремлюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
- 4.
- a) Я стараюсь найти компромиссное решение.
 - б) Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
- 5.
- a) Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
 - б) Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
- 6.
- a) Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
 - б) Я стараюсь добиться своего.
- 7.
- a) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
 - б) Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться своего.
- 8.
- a) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
 - б) Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
- 9.
- a) Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
 - б) Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
- 10.
- a) Я твердо стремлюсь достичь своего.
 - б) Я пытаюсь найти компромиссное решение.
- 11.
- a) Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
 - б) Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.
- 12.
- a) Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
 - б) Я даю возможность другому в чем-то оставаться при своем мнении, если он также идет навстречу мне.
- 13.
- a) Я предлагаю среднюю позицию.

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

14.

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

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

15.

а) Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

б) Я стремлюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

16.

а) Я стараюсь не задеть чувств другого.

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

19.

а) Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоит все затронутые интересы и спорные вопросы.

б) Я стремлюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его 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, я стремлюсь быть внимательным к желаниям другого.

б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22.

а) Я пытаюсь найти позицию, находящуюся посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.

б) Я отстаиваю свои желания.

23.

а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.

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

24.

а) Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь пойти навстречу его желаниям.

б) Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

25.

а) Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

б) Ведя переговоры, я стремлюсь быть внимательным к желаниям другого.

26.

а) Я предлагаю среднюю позицию.

б) Я обычно озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.

27.

а) Зачастую я избегаю позиции, которая может вызвать споры.

б) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28

. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего, б) Улаживая ситуацию, я часто стремлюсь найти поддержку у другого.

29.

а) Я предлагаю среднюю позицию.

б) Не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

30.

а) Я стараюсь не задеть чувств другого.

б) **Я** всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно с заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Обработка данных: подсчитывается количество совпадений с ключом.

14	П	С	К	И	у	TAK ТИКА	П	С	К	И	у
1				а	б	16	б				а
2		б	а			17	а			б	
3	а				б	18			б		а

4		a		b	19		a		b	
5		a		b	20		a	b		
6	b		a		21		b		a	
7		b	a		22	b		a		
8	a	b			23		a		b	
9	b		a		24			b		a
10	a		b		25	a				b
11		a		b	26		b			a
12			b	a	27				a	b
13	b		a		28	a	b			
14	b	a			29			a	b	
15				b	30		b			a

где: тактика **П** — противоборство, **С** — сотрудничество, **К** — компромисс, **И** — избегание, **У** — уступка

Интерпретация результатов:

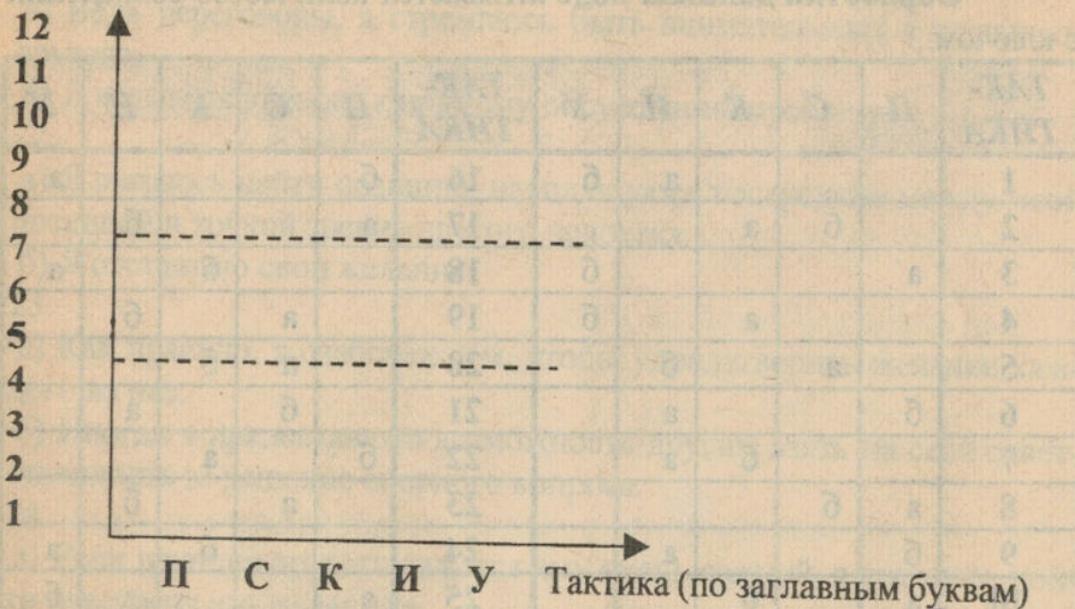
Оптимальной стратегией поведения в конфликте считается такая, когда применяются все 5 тактик поведения, и каждая из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. На графике результат оптимальной стратегии поведения попадает в «коридор», отмеченный штриховыми линиями.

Для оптимизации своего поведения в конфликте требуется привести значения всех пяти тактик в интервал от 5 до 7 баллов, то есть реже прибегать к тактике, имеющей завышенные значения и чаще использовать тактики, имеющие заниженные значения по результатам тестирования.

Специалисты утверждают, что необходимо применение всех пяти тактик — противоборства, сотрудничества, компромисса, избегания и уступки в зависимости от конкретных условий конфликтной ситуации.

Подсчитанная сумма набранных баллов по каждой из тактик наносится на график:

Балл



МЕТОДИКА 6. Тест на оценку уровня конфликтности

личности Цель: определить уровень конфликтности личности

Оборудование: бланк с вопросами теста **Инструкция:** «При ответе на вопросы теста из трех предлагаемых вариантов ответа выберите один и запишите его»

Вопросы

1. Характерно ли для вас стремление к доминированию, т.е. к тому, чтобы подчинить своей воле других?

- а) нет,
- б) когда как,
- в) да.

2. Есть ли на работе люди, которые вас побаиваются, а возможно, и ненавидят?

- а) да,
- б) затрудняюсь ответить,
- в) нет.

3. Кто вы в большей степени?

- а) пацифист,
- б) принципиальный,
- в) предприимчивый.

4. Как часто вам приходится выступать с критическими суждениями?

- а) часто,
- б) периодически,
- в) редко.

5. Что для вас было наиболее характерно, если бы вы возглавили новый коллектив?

- а) разработал бы программу работы коллектива на год вперед и убедил бы коллектив в его целесообразности,
- б) изучил бы, кто есть кто, и установил бы контакт с лидерами,
- в) чаще бы советовался с людьми.

6. В случае неудачи, какое состояние для вас наиболее характерно?

- а) пессимизм,
- б) плохое настроение,
- в) обида на самого себя.

7. Характерно ли дня вас стремление отстаивать и соблюдать традиции коллектива?

- а) да,
- б) скорее всего, да,
- в) нет.

8. Относите ли вы себя к людям, которым лучше сказать горькую правду в глаза, чем промолчать?

- а) да,
- б) скорее всего, да,
- в) нет.

9. Из трех личных качеств, с которыми вы боретесь, чаще всего стараетесь изжить в себе?

- а) раздражительность,
- б) обидчивость,
- в) нетерпимость критики других.

10. Кто вы в большей степени?

- а) независимый,
- б) лидер,
- в) генератор идей

11. Каким человеком считают вас ваши друзья?

- а) экстравагантным,
- б) оптимистом,
- в) настойчивым.

12. Против чего вам чаще всего приходится бороться?

- а) с несправедливостью,
- б) с бюрократизмом,
- в) с эгоизмом.

13. Что для вас наиболее характерное

- а) недооцениваю свои способности,
- б) оцениваю свои способности объективно,
- в) переоцениваю свои способности.

14. Что вас приведет к столкновению и конфликту с людьми чаще всего?

- а) излишняя инициативность,
- б) излишняя критичность,
- в) излишняя прямолинейность.

Обработка результатов: определяются совпадения с клю-

<i>Вопросы</i>	<i>Оценочные баллы ответов</i>	<i>Уровни развития конфликтности</i>	<i>Сумма баллов</i>
1	а)1, б)2, в)3	1 — очень низкий	14-17
2	а)3, б)2, в)1	2 — низкий	18-20
3	а)1, б)3, в)2	3 — ниже среднего	21-23
4	а)3, б)2, в)1	4 — чуть ниже среднего	24-26
5	а)3, б)2, в)1	5 — средний	27-29
6	а)2, б)3, в)1	6 — чуть выше среднего	30-32
7	а)3, б)2, в)1	7 — выше среднего	33-35
8	а)3, б)2, в)1	8 — высокий	36-38
9	а)2, б)1, в)3	9 — очень высокий	39-42
10	а)3, б)1, в)2		
11	а)2, б)1, в)3		
12	а)3, б)2, в)1		
13	а)3, б)2, в)1		
14	а)1, б)2, в)3		

А теперь проанализируем более подробно, какие черты характера, особенности поведения человека присущи конфликтной личности.

Обобщение результатов исследований психологов и педагогов, наблюдения и жизненный опыт показывают, что к таким качествам и особенностям могут быть отнесены следующие:

— стремление во что бы то ни стало доминировать, быть первым, там, где это возможно и невозможно, сказать свое последнее слово.

- быть настолько «принципиальным», что это подталкивает к враждебным действиям и поступкам;
- излишняя прямолинейность в высказываниях и суждениях;
- критика, особенно необоснованная, недостаточно аргументированная, не только раздражает, а часто просто порождает конфликт;
- плохое настроение, если оно к тому же периодически повторяется, часто бывает благодатной почвой для конфликта;
- консерватизм мышления, взглядов, убеждений, нежелание преодолеть устаревшие традиции в коллективе, которые стали тормозом в его развитии, с неизбежностью приводят к конфликту;
- стремление сказать правду в глаза. Иногда бесцеремонное вмешательство в личную жизнь также создает сложную, порой драматическую ситуацию;
- стремление к независимости - хорошее качество, но до определенных пределов. Если стремление к независимости перерастает в стремление делать «все, что хочу», и сталкивается с желаниями и мнениями других, то это грозит неминуемым конфликтом;
- быть настойчивым, как известно, особенно в условиях конкуренции, очень важно, но настойчивость не должна граничить с наязчивостью;
- несправедливая оценка поступков и действий других людей, уменьшение их роли и значимости вызывает, как правило, негативную реакцию;
- неадекватнаяоценка своих возможностей и способностей, особенно их переоценка, также приводит к конфликтным ситуациям;
- инициатива, особенно творческая, нужна, но, когда человек проявляет инициативу там, где его не просят, это создает напряженную и даже конфликтную ситуацию».
- Исходя из вышесказанного, напрашивается несколько правил поведения, направленных на то, чтобы преодолеть в себе негативные качества характера, поведения.

6.2 Правила поведения для конфликтных людей

- Не стремитесь доминировать во что бы то ни стало.
- Будьте принципиальны, но не боритесь ради принципа.
- Помните, прямолинейность хороша, но не всегда.
- Критикуйте, но не критиканствуйте.

- Чаще улыбайтесь! Улыбка дешево стоит, но дорого ценится.
- Традиции бывают хорошие и не очень.
- Сказать правду тоже надо уметь!
- Будьте независимы, но не самоуверенны!
- Не превращайте настойчивость в назойливость!
- Не ждите справедливости по отношению к себе, если вы несправедливы к другим.
- Не переоценивайте свои способности и возможности.
- Не проявляйте инициативу там, где в ней не нуждаются.
- Проявляйте доброжелательность!
- Проявляйте выдержку в любой ситуации.
- Реализуйте себя в творчестве, а не в конфликтах!

Этапы разрешения конфликтной ситуации.

- Создайте атмосферу сотрудничества.
- Стремитесь к ясности общения.
- Признайте наличие конфликта.
- Договоритесь о процедуре совместной деятельности по разрешению конфликта.
- Очертите конфликт в терминах той общей проблемы, которая подлежит урегулированию.
- Исследуйте возможные варианты решения.
- Добейтесь соглашения.
- Установите крайний срок решения.
- Воплощайте план в жизнь.
- Оцените принятное решение.

6.3 Рекомендации по оптимизации общения¹⁵

ПРАВИЛА ПОДАЧИ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

- Говорите о поведении партнера, а не о его личности.
- Говорите больше о своих наблюдениях, а не о заключениях, к которым Вы пришли.
- Больше описаний, меньше оценок.
- Описывая поведение другого человека, старайтесь больше пользоваться категориями типа «в большей или меньшей степени...», а не типа «ты всегда...» или «ты никогда...».

- Говорите больше о том, что происходит сейчас или было недавно. Не упоминайте далекого прошлого.
- Страйтесь давать как можно меньше советов, лучше выскаживайте свои соображения, как бы делясь мыслями и информацией с партнером.
- Выделяйте то, что может другому помочь, что он мог бы при желании изменить, а не то, что дает разрядку вам самим.
- Не давайте обратную связь слишком большими порциями – иначе партнер не успеет все осмыслить.
- Выбирайте подходящее время, место и ситуацию.
- Подача обратной связи – серьезная работа, требующая сосредоточенности, смелости, уважения к себе и другим.

ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ В РОЛИ ВОСПРИНИМАЮЩЕГО ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

- Сначала выслушать до конца партнера, не поддаваясь искушению выработать по ходу слушания контраргументы.
- Для преодоления излишней эмоциональной вовлеченности, по возможности, своими словами пересказать то, что услышали.
- Не забывать, что партнер представляет только самого себя, а не человечество в целом, и его сведения о Вас не могут быть полными.
- Учитывать, что из полученной обратной связи не должно автоматически вытекать намерение изменять свое поведение.
- Помочь партнеру в его трудной задаче, помочь ему рисковать.¹⁶

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИИ

- Перед тем, как вступить в деловую коммуникацию, четко представьте себе то, что вы хотите сообщить, обдумайте это во всех деталях.
- Будьте внимательны к возможным смысловым барьерам.
- Следите за своими позами, жестами, мимикой, интонацией.
- Будьте внимательны к чувствам партнера по общению, открытыми и способными к сопереживанию.
- Добивайтесь адекватной обратной связи.

ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОГО СЛУШАНИЯ

- Перестаньте говорить.
- Помогите говорящему раскрепоститься.
- Покажите ему, что вы готовы слушать.
- Устраните раздражающие моменты.
- Сопереживайте партнеру по общению.
- Наберитесь терпения.
- Сдерживайте свои эмоции.
- Не допускайте споров и критики.
- Задавайте вопросы.¹⁷

СПОСОБЫ КОРРЕКЦИИ ОШИБОК ВОСПРИЯТИЯ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ С ОПОРОЙ НА ЭТАЛОНЫ

- Больше внимания уделяйте неверbalному поведению партнера - мимике, позе, жестам, интонации, направлению взгляда походке, осанке и т.д.
- Обращайте внимание на ошибочные действия партнера (оговорки, забывания, замалчивания, ошибки слуха и т.п.), за которыми могут скрываться подавленные или сдерживаемые чувства.
- Отмечайте для себя, как у человека выражаются две основные социальные потребности - в эмоциональной поддержке и в признании. Это ключ к тому, как человек обращается с другими своими мотивами.
- Следите, в какую сторону партнер отклоняется от темы Вашего разговора. Отклонение от темы - признак скрытия чувств от собеседника

УЛУЧШЕНИЕ ЛИЧНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ (по Д. Карнеги)

- Искренне интересуйтесь другими людьми.
- Улыбайтесь.
- Помните, что имя человека - это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке.
- Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других говорить о самих себе.
- Говорите о том, что интересует Вашего собеседника.
- Внушайте Вашему собеседнику сознание его значимости и делайте это искренне.

ПРАВИЛА СКЛОНЕНИЯ ЛЮДЕЙ К СВОЕЙ ТОЧКЕ ЗРЕНИЯ (по Д.Карнеги)

- Единственный способ одержать верх в споре — это уклониться от него.
- Проявляйте уважение к мнению собеседника. Никогда не говорите человеку, что он не прав.
- Если Вы не правы, признайте это быстро и решительно.
- С самого начала придерживайтесь дружелюбного тона.
- Заставьте собеседника сразу ответить «ДА».
- Пусть большую часть времени говорит Ваш собеседник.
- Пусть Ваш собеседник считает, что данная мысль принадлежит ему.
- Искренне старайтесь смотреть на вещи с точки зрения Вашего собеседника.
- Относитесь сочувственно к мыслям и желаниям других.
- Взывайте к более благородным мотивам.
- Драматизируйте свои идеи, подавайте их эффектно.
- Бросайте вызов, задевайте за живое.

ПРАВИЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЛЮДЕЙ (по Д.Карнеги)

- Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника.
- Указывайте на ошибку других не прямо, а косвенно.
- Сначала поговорите о собственных ошибках, а затем уже критикуйте своего собеседника.
- Задавайте собеседнику вопросы, вместо того, чтобы ему что-то приказывать.
- Давайте людям возможность спасти свой престиж.
- Выражайте людям одобрение по поводу малейших их удач и отмечайте каждый их успех. Будьте чистосердечны в своей оценке и щедры на похвалу.
- Создавайте людям хорошую репутацию, которую они будут стараться оправдать.
- Прибегайте к поощрению. Создавайте впечатление, что ошибка, которую Вы хотите видеть исправленной, легко исправима; делайте так, чтобы то, на что Вы побуждаете людей казалось им не-трудным.
- Добивайтесь, чтобы люди рады были сделать то, что Вы предлагаете.

ТЕМА 7. Трансактный анализ в общении (управление партнером в общении)

ПЛАН

1. Структурный анализ эго-состояний человека.
2. Анализ трансакций.
3. Анализ игр.
4. Анализ жизненных позиций (сценариев).
5. Рекомендации по оптимизации развития личности и Общения

Трансактный анализ был создан Эриком Берном в 1955г. (США). В основе трансактного анализа лежит философское предположение о том, что каждый человек будет «в порядке» тогда, когда он будет сам держать свою жизнь в собственных руках и сам будет за нее нести ответственность.¹⁸

Трансакция — это действие (акция), направленная на другого человека.

Именно поэтому важно изучить основы трансактного анализа с позиции возможности осуществления управления партнером по общению тем людям, которые испытывают значительные проблемы в общении. Концепция Э.Берна была создана именно в ответ на необходимость оказания психологической помощи людям, имеющим трудности в общении.

Наблюдая поведение людей, Берн обратил внимание на тот факт, что один и тот же человек, прямо на глазах может измениться. При этом меняется одновременно выражение лица, речевые обороты, жесты, поза и т.п. Этот человек то ведет себя как взрослый, то плачет или смеется как ребенок, то копирует поведение своих родителей. Анализируя подобные наблюдения, Э.Берн пришел к идеи сложного строения личности, наличия в ее структуре трех составляющих «частей», которые обуславливают характер общения между людьми.

В трансактном анализе выделяют *четыре тематические части:*

4. Структурный анализ эго-состояний человека.
5. Анализ трансакций.
6. Анализ игр.
7. Анализ жизненных позиций (сценариев).

7.1. Структурный анализ эго-состояний человека

Теория эго-состояний Э.Берна основана на трех элементарных положениях: *каждый человек был когда-то ребенком, каждый человек имел родителей или заменявших их воспитывающих взрослых, каждый человек со здоровым мозгом способен адекватно оценивать окружающую реальность.*

Из этих положений вытекает представление о личности человека, содержащей три компонента, три особые функциональные структуры — эго-состояния: **«Родитель»**, **«Взрослый»** и **«Ребенок»** (**Дитя**).¹⁹

Эго-состояние «Родитель»

Эго-состояние Родитель — сохраненные внутри нас, внутри нашей психики значимые другие люди. Причем это эго-состояние «содержит» не просто воспоминания, образы значимых других, это как бы вложенные в нас другие люди со своим голосом, обликом, поведением, характерными жестами и словами.

Эго-состояние Родитель — это наши убеждения, верования и предрассудки, ценности и установки, многие из которых мы воспринимаем как свои собственные, принятые нами самими. Родитель - наш внутренний комментатор, редактор и оценщик.

Эго-состояние Родитель подразделяется на состояния:

- **Контролирующий Родитель** — состояние, характеризующееся низкой эмпатией, неспособностью сочувствовать, сопереживать другому, догматичностью, нетерпимостью и критичностью. Человек, находящийся в этом состоянии, видит причину неудач исключительно вне себя, перекладывает ответственность на других, но одновременно требует следования жестким нормам и от самого себя.
- **Заботящийся Родитель** — состояние, проявляющееся в заботе и беспокойстве о других, поддержке и успокаивании окружающих, в утешении и ободрении их. Но в обеих этих формах Родитель предполагает позицию сверху, требует от других быть Ребенком.

Эго-состояние «Взрослый»

Эго-состояние Взрослый отвечает за рациональное восприятие жизни, объективную оценку реальности. Взрослый, с опорой на мыслительную деятельность и используя прошлый опыт, принимает ре-

шения, исходя из ситуации, которая налицаует сейчас, в данный момент, здесь-и-теперь.

Это эго-состояние воплощает объективность, организацию, приведение всего в систему, достоверность, опору на факты. Взрослый действует наподобие компьютера, исследуя и оценивая имеющиеся вероятности и альтернативы, и принимает осознанное, рациональное решение, целесообразное в настоящее время и в данной ситуации. Эго-состояние Взрослый называют менеджером личности.

Эго-состояние «Ребенок» (Дитя)

Эго-состояние Ребенок — это сохраненные переживания прошлого, в основном детства, запечатленные состояния человека в особо значимой для него ситуации. На поведение в настоящем влияют скрытые чувства из детства. Это эго-состояние характеризуется интенсивными эмоциями, причем как свободно выражаемыми, так и сдерживаемыми, переживаемыми внутри.

Эго-состояние Ребенок подразделяется на состояния:

- **Естественный Ребенок** — состояние спонтанное, творческое, игривое, независимое и самопограничивающее. Для него характерны: естественный выход энергии, естественность самовыражения, непосредственность побуждений, импульсивность, поиск приключений, острых переживаний, риска.
- **Адаптированный Ребенок** — состояние, соответствующее потере способности к внутренне достоверным чувствам, проявлениям любознательности, способности испытывать и вызывать любовь, к замене собственных чувств и мыслей человека на ожидаемые от него чувства и мысли. Это может быть полное принятие родительских предписаний и реализация предписанного поведения и предписанных чувств. Такая форма поведения связана со стремлением умиротворить и угодить другим, с наличием у человека чувствами страха, вины и стыда.
- **Бунтующий Ребенок** — открытое противостояние Родительским предписаниям. Это состояние выражается в негативизме, неприятии любых правил и норм, чувстве гнева и возмущения.

Для каждого эго-состояния типичны определенные способы поведения и высказывания.

Таблица 7. Характеристики эго-состояний человека

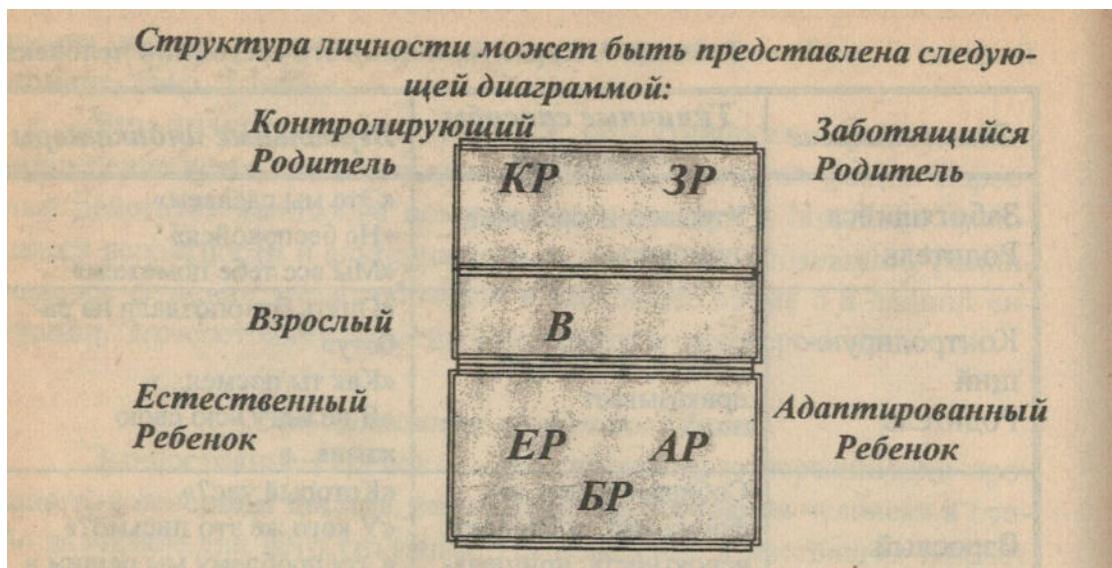
Эго-состояние	Типичные способы поведения	Вербальные индикаторы
Заботящийся Родитель	Утешает, исправляет, помогает.	«Это мы сделаем» «Не беспокойся» «Мы все тебе поможем»
Контролирующий Родитель	Грозит, критикует, приказывает	«Опять Вы опоздали на работу» «Как ты посмел...» «Я не могу всю свою жизнь...»
Взрослый	Собирает и даёт информацию, вероятность, решения.	«Который час?» «У кого же это письмо?» «Эту проблему мы решим в группе».
Естественный Ребенок	Естественное, импульсивное, хитroе, эгоцентричное поведение	«Вы это сделали просто замечательно» «Когда я ... (вырасту, окончу вуз, стану начальником и т.д.)»
Адаптированный Ребенок	Беспомощное, боязливое, приспособливающееся к нормам поведение	«Я бы с радостью, но у нас будут неприятности»
Бунтующий Ребенок	Бросает вызов, протестует	<01 это делать не буду» «Я хочу...» «Я буду...»

Каждое из эго-состояний выполняет определенные функции и вследствие этого является жизненно необходимым. Вопрос заключается в том, когда и какое эго-состояние активно, когда и для каких целей его использовать.

Для оптимального функционирования личности, с точки зрения трансактного анализа, необходимо, чтобы в человеке были гармонично представлены все три состояния Я-Родитель, Я-Взрослый и Я-Ребенок.

Для учителя важно знать собственные преобладающие эго-состояния, с тем, чтобы уметь ими оптимально пользоваться в своей педагогической деятельности.

Определить структуру личности с позиций трансактного анализа можно с помощью несложной методики «Три Я».



Бунтующий Ребенок

7.2. Анализ трансакций

Анализ трансакция составляет вторую часть трансактного анализа.

||| Трансакция — это единица коммуникации между двумя или более общающимися людьми, это обмен прикосновениями между эго-состояниями общающихся людей, со-
прикосновение (контакт) их эго-состояний.

Отдельная трансакция состоит из трансакции-стимула и трансакции-ответа.

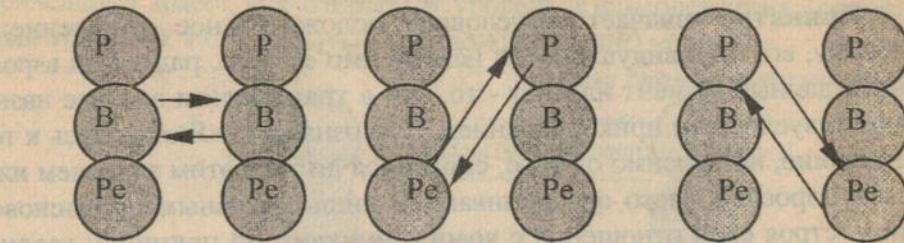
Трансакция исходит из определенного эго-состояния одного партнера по общению и направлена к определенному эго-состоянию партнера. Они являются открыто проявляющимся аспектом социальных связей людей.

Одни трансакции приводят к оптимальному взаимодействию, другие, наоборот, — к конфликту. Трансакции анализируются с точки зрения того, с позиции каких инстанций личности (эго-состояний) собеседников они осуществляются.

В трансактном анализе выделяются **типы трансакций**:

1. Дополнительные трансакции, посредством которых осуществляется такое взаимодействие, когда за прикосновением от первого вступающего в общение человека (посылом) следует соответствующая ему реакция-ответ от второго человека от того же эго-состояния, которому был направлен посыл.

Схемы дополнительных трансакций



Примеры:

Трансакция Взрослый — Взрослый:

- Как пройти к остановке автобуса № 5?
- На следующем квартале поверните за угол и там вы увидите остановку автобуса

Трансакция Ребенок — Взрослый:

- Мария Ивановна, можно я возьму эту книгу?
- Да, конечно же, Ирочка.

Трансакция Родитель — Ребенок:

- До каких же пор мне ждать от Ивана Ивановича сдачи отчета?
- **Я** сегодня обязательно сдам вам, Леонид Степанович, отчет.

В практике педагогического общения важно строить взаимодействие на основе одноуровневых трансакций в отличие от разноуровневых.

Примером одноуровневых трансакций являются взаимодействия типа: Родитель - Родитель; Взрослый - Взрослый; Ребенок - Ребенок - в полном смысле слова партнерские взаимоотношения.

Примером разноуровневых трансакций являются взаимодействия типа: Родитель -Ребенок; Взрослый - Ребенок и другие.

Другой важный трансактный аспект педагогического общения
* — необходимость ограничивать канал общения Родитель - Ребенок,

заменяя его на Взрослый - Ребенок, в котором педагог ориентируется на личность обучаемого и воспитываемого.

Воспитывающий взрослый строит свое общение с воспитанником на основе: **Понимания, Принятия и Признания:**

Понимание означает *умение видеть воспитанника «изнутри»*, умение взглянуть на мир одновременно с двух точек зрения: своей собственной и воспитанника, «чтение мотивов ребенка». Воспитатель должен иметь особый «код» общения, позволяющий ему понимать тайные чаяния детей и ориентироваться на них в своих сужде-

ниях и оценках. Трансактный анализ дает воспитателю возможность освоения такого «кода».

Принятие означает безусловное положительное отношение к ребенку, его индивидуальности независимо от того, радует он взрослых в данный момент или нет - то, что в трансактном анализе называют безусловным прикосновением. Это означает: «Я отношусь к тебе хорошо, независимо от того, справился ли ты с этим заданием или нет!» Взрослые часто ограничиваются лишь условным прикосновением, строя свои отношения с воспитанниками по принципу «если - то!».

У ребенка должно быть чувство, что его принимают и любят независимо от того, высоких или низких показателей он достиг. Таким отношением взрослый признает и утверждает уникальность ребенка, видит и развивает в нем личность: только идя «от ребенка», можно разглядеть заложенный в нем потенциал развития, то своеобразие и ту непохожесть, которые присущи подлинной личности, а не безликому индивиду, запроектированному родителями еще до его рождения и воспитателем - еще до того, как он переступит порог детского сада.

Признание — это прежде всего право ребенка в решении тех или иных проблем, по существу это право быть Взрослым. Ребенку часто нельзя обеспечить полного равенства прав, однако «совещательный голос» ребенок должен иметь.

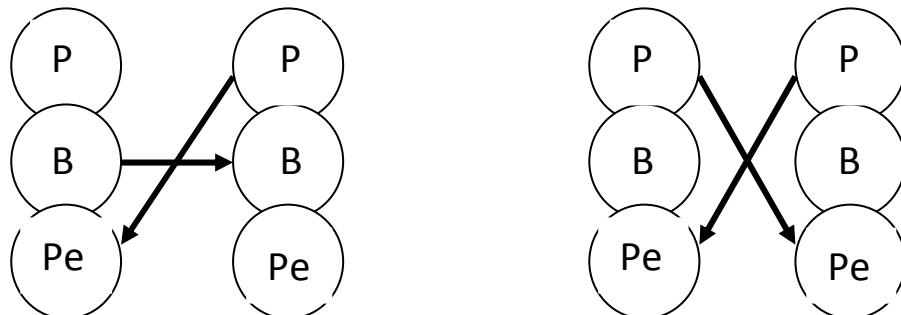
2. Перекрестные трансакции, при которых векторы посыла и реакции не параллельны, а пересекаются. В большинстве случаев такие трансакции ведут к конфликту, к прерыванию контакта.

Пример:

- Который час?
- Разуй глаза - вон часы!

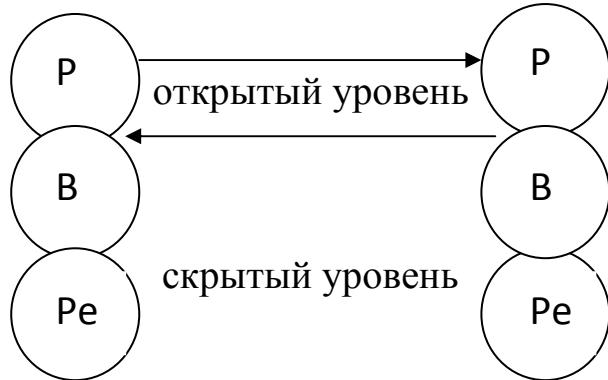
Здесь в ответ на посыл Взрослый - Взрослый следует реакция Родителя.

Схемы перекрестных трансакций



3. Скрытая трансакция, имеющая скрытый смысл. Скрытая трансакция имеет как открытый уровень взаимодействия (социальный уровень), так и скрытый (психологический) уровень.

Схема скрытой трансакции



Классический пример скрытой трансакции: муж на пыльном столе пишет пальцем «Я тебя люблю».

Открытый уровень — обращение от Ребенка мужа к Ребенку жены. **Скрытый** — Родительский укор за непорядок в квартире.

Скрытые трансакции образуют тип взаимодействий между людьми, называемый «играми».

7.3 Анализ игр в трансактном анализе

«Игра»²⁰ — серия скрытых трансакций, ведущая к предсказуемому исходу, использующая слабинку другого человека, содержащая ловушку и переключение ролей. На открытом (социальному) уровне трансакции, составляющие «игру», представляются бесхитростными и благовидными, но на скрытом (психологическом) уровне - это манипуляции.

«Игры» — это стандартные цепочки трансакций. Фоном для подобных трансакций являются психологические факторы. «Игры» противопоставляются спонтанному, открытому общению. «Игра» не обязательно означает фарс. Большинство человеческих «игр» сопровождаются искренним весельем. Общей чертой всех «игр» является то, что эмоции в них не враждебны, а как бы подчинены определенным правилам, договору.²¹

«Игры» в отличие от всех других видов взаимодействий являются «нечестными» взаимодействиями, так как используются скрытые трансакции.

«Игры» — это серии манипуляций, то есть трансакций, которые призваны изменить поведение другого человека в нужную для инициатора трансакций сторону без учета желаний этого другого. Манипуляции обязательно двойные трансакции, при этом истинная их цель, в отличие от многих других трансакций, остается для второго участника, против которого направлена манипуляция, неизвестной.

Различают три типа «игр»: в жертву, преследователя и избавителя.

В сфере педагогической деятельности, а также в сфере менеджмента эти три типа «игр» соответствуют различным стилям руководства, управления другими людьми.

Так, руководитель может быть жертвой, что соответствует попустительскому стилю руководства.

Попустительский стиль — это такой стиль, который характеризуется стремлением педагога не брать на себя ответственность. Формально выполняя свои обязанности, учитель, применяющий подобный стиль, пытается самоустраниться от руководства коллективом школьников, избегает роли воспитателя, ограничивается выполнением лишь преподавательской функции. Указанный стиль является средством реализации тактики невмешательства, в основе которой лежит равнодушие и незаинтересованность проблемами школьной жизни.

Руководитель может быть преследователем, что соответствует авторитарному стилю руководства.

Авторитарный стиль — это такой стиль руководства, который характеризуется стремлением учителя самому решать все вопросы жизнедеятельности класса, определять каждому конкретную цель, исходя лишь из собственных установок; строго контролировать решение любой задачи и субъективно оценивать достигнутые результаты. Этот стиль руководства является средством реализации тактик диктата и опеки, и в случае противодействия школьниковластному давлению учителя, ведет к конфронтации.

Если руководитель исполняет роль избавителя, то он реализует тем самым демократический стиль руководства.

Демократический стиль — это такой стиль, при котором учитель ориентирован на развитие активности учащихся, привлечение каждого к решению общих задач. Основу управления в данном случае составляет опора на коллектив класса. Демократический

стиль руководства учащимися - единственный возможный способ организации реального сотрудничества педагога и школьников.

Обязательными элементами каждой «игры» являются:
приманка, подначка, расплата.

|| Приманка — начало любой «игры», то, что активный участник, инициатор предлагает пассивному.

В качестве приманки могут быть:

- спички, деньги, лекарства, режущие и колющие предметы, положенные в пределах достижаемости маленьких детей (что за этим последует, вполне понятно);
- неточные инструкции ученикам и подчиненным (зато всегда их можно упрекнуть в неточном исполнении);
- позднее вставание, когда уже невозможно успеть в школу или на работу;
- поведение, говорящее другому человеку «я такой слабый, беззащитный»;
- лесть;
- упрямство и многое другое.
- Приманки предлагаются пассивным участникам «игр» с учетом их индивидуальных особенностей, то есть с учетом слабинок.
- Примером слабинок могут быть:
 - сентиментальность;
 - раздражительность;
 - желание выглядеть в глазах окружающих более значительными, чем есть на самом деле;
 - зависть;
 - страх;
 - чрезмерная привязанность;
 - чрезмерная принципиальность или, наоборот, беспринципность;
 - стремление всегда быть первым во всем («отличником»), стремление доминировать;
 - нежелание брать ответственность на себя
 - скромность и многое другое.

|| Подначка — следующий этап «игры» — серия комплементарных двойных трансакций, приводящих к заранее запланированному результату.

Начав «игру», практически невозможно из нее выйти, особенно если вы пассивный участник. Как только вы делаете первый ответный ход, вы уже проиграли.

Расплата — последний этап любой «игры». Активному участнику «игры», как правило, удается унизить пассивного игрока, на время снимая с себя напряжение жизненной позиции «Я - плохой». Пассивные игроки проиграли, получив лишний раз подтверждение своей жизненной позиции «Я - плохой».

Зримером «игры» может служить классическая «игра» «Да, но». «Игра» заключается в следующем: игрок формулирует свою проблему, его партнеры пытаются ее разрешить, а игрок опровергает все предложенные ему решения (это делается в форме «да, но»). После того, как все предложения исчерпаны, наступает пауза, затем игрок подводит итог: «Как жаль, а я надеялся, что вы мне поможете». На открытом, социальном уровне здесь идет взаимодействие Взрослый - Взрослый (информационно-аналитический обмен), но на скрытом, психологическом уровне общаются Ребенок и Родитель: идет запрос Заботящемуся Родителю. Цель игрока — доказать неразрешимость своей проблемы и заставить капитулировать Родителя. После паузы происходит переключение игрока из Жертвы в Преследователя, а его партнеры из Спасителей становятся Жертвами. Тем самым игрок одновременно и доказывает свое неблагополучие — никакой Родитель не может мне помочь — и доказывает некомпетентность Родителя.

В процессе взаимодействия воспитывающих взрослых с детьми можно наблюдать целый спектр «игр». Наиболее известными являются:

- «Попался, сукин сын!» (бескорыстный поиск виноватого);
- «Аргентина» («Я один знаю, что самое главное в стране Аргентине, а вы все - нет»);
- «Судебная комната» (главное - любой ценой доказать свою правоту);
- «**Я** только хотел помочь» (демонстрация своей безупречности) и т.п.

7.4 Анализ жизненных позиций (сценариев)

Особенности поведения человек в той или иной ситуации, характер его взаимодействия с окружающими его людьми во много определяется его отношением к окружающему миру, его жизненной позицией.

Анализ сценариев — это метод выявления ранних бессознательных решений того, как необходимо прожить жизнь.

В определенной степени рамки поведения и даже жизнедеятельности человека заданы, сформированы в детстве. Стереотипы поведения, которые навязываются ребенку в семье, в которые,* как в «прокрустово ложе», вкладывают ребенка, определяют не только поведение человека, но даже образ его мыслей. В результате обучения, навязывания ребенку игр у него появляются как «активные» стереотипы, так и шаблоны «пассивного поведения».

Сценарии — это искусственные системы, ограничивающие спонтанные творческие человеческие устремления. **Сценарий** — это как бы «матовый экран», который многие родители помещают между ребенком и окружающим его миром (и самим собой) и который ребенок, вырастая, оберегает.²²

Сценарий предполагает: родительские указания; соответствующее личное развитие; принятие решений в детском возрасте; «включенность» в какой-то особый метод, несущий успех или неудачу; вызывающую доверие убежденность.²³

Эрик Берн и его последователи ввели в психологию понятия «Принцы» и «Лягушки». «Принцевость» и «Лягушачество» — самые яркие, бросающиеся в глаза характеристики людей с позиции сформированноеTM стереотипов поведения.

Рассмотрим специфические признаки «Принцев».

- «Принцы» чувствуют свою уникальность, ни на кого не похожи, они просто знают, что они таковы и не стремятся походить на других; живут своей собственной жизнью и, что очень важно, позволяют другим людям жить их, этих других людей, собственной жизнью. «Принцы» не навязывают себя другим, но и остальным не позволяют этого делать. Они независимы.
- «Принцы» не считают себя лучше или хуже других, поэтому они не подгоняют себя под требования и нормы окружающих, но и последних не переделывают под свои стандарты. «Принцы» самостоятельны.
- Внимание «Принцев» обращено на то, чем они реально обладают от природы и они размышляют, как эффективней применить свои достоинства. Они всегда заботятся о том, как сделать лучше.

– «Принцы» представляют границы своих возможностей, знаний, умений. Они могут позволить себе что-то не знать, что-то не видеть, не уметь, и это совершенно не принижает их в собственных глазах.

– «Принцы», как и все прочие люди, могут ошибаться, могут принимать неправильные решения, могут терпеть поражения. Они способны потерять все, кроме одного - самоуважения и чувства уверенности в себе. Самое важное — «Принцы» признают за собой определенные права, и точно такие же права признают за другими людьми. Они могут **восхищаться**, любить, обожать других людей, но не позволяют близким превращать себя в рабов, распоряжаться своей жизнью и не являются собственностью других.

– Наряду с ответственностью, «Принцы» делают то, к чему лежит их душа. Они умеют радоваться и наслаждаться всем: работой, едой, игрой, мужчинами, женщинами, книгами, природой. Они не замыкаются на своих собственных проблемах, они вовлечены в жизнь общества..

А теперь посмотрим как живут «Лягушки».

– «Лягушки» живут в ощущении своей беспомощности и зависимости от окружающих. Большая часть «Лягушек» постоянно жалуется на все, что угодно: «Никогда мне в этой жизни не везет!», «Только у меня такой муж-размазня!», «У всех дети как дети, а у меня такой...», «Разве можно жить, когда так скачут цены».

– — «Лягушке» всегда кто-то или что-то мешает жить, препятствует ее счастью. Для «Лягушки», в отличие от «Принца», характерно то, что она никогда «не живет» в настоящем. «Лягушки» «убивают время», ожидая будущего или вспоминая прошлое. «Лягушки», обитающие в прошлом, жалуются под девизом «Если бы только...». «Лягушек», живущих в будущем, два вида. Первые жалуются под девизом «Когда...». Вторые — под девизом «А что, если...». Таким лягушкам будущее представляется черным и кошмарным. Ничего хорошего от него ждать нельзя. Оно неотвратимо наступает, и спрятаться от его «каменной походки» некуда.

– Все силы «Лягушек» расходуются на переживание собственной несчастливости или хамства окружающих, но отнюдь не на анализ происходящих непосредственно с ним событий. В результате этого лягушки очень смутно ориентируются в происходящем и никогда не знают, почему они проиграли. А когда человек не знает, единственный выход для него — кого-нибудь обвинять — себя, либо дру-

— гих. И «Лягушка» совершает постоянно одни и те же ошибки. При этом «Лягушки» не могут проанализировать ни свой опыт, ни опыт других людей и не способны, соответственно, научиться не то, что на ошибках других, но даже на своих собственных.

— Мир «Лягушки» — это мир чувств. Она постоянно переживает, ее одолевают сложные, противоречивые стремления и порывы.

— «Лягушки» всячески сопротивляются всему новому. Они любят традицию, обычаи, правила, запреты, хотя и редко задумываются об их смысле (задумываться в целом не характерная привычка лягушек). Им кажется, что строгость — синоним смысла.

— «Лягушки» не любят самостоятельно принимать решения.

— «Лягушки» чрезмерно зависят от мнения других людей, они постоянно озабочены тем, что подумают о них окружающие. «Лягушки» совершенно не доверяют себе, своему мнению.

— Будучи зависимой от мнения других, «Лягушка», вместе с тем в отношениях с людьми всегда начинает с недоверия, с сомнения в искренности и честности, всегда ищет корыстные мотивы и нехорошие наклонности.

Типы жизненных позиций

Как же происходит формирование жизненной позиции у человека, как же появляются на свет «Принцы» и «Лягушки»?

Проследим онтогенез жизненных позиций человека.

Младенец беспомощен, он нуждается в удовольствии, в получении положительных эмоций, которые могут ему дать только близкие люди. Сам удовлетворить себя он не может, поэтому у младенца первое отношение к себе «Я — нехороший, плохой».

Другие люди для младенца — источник поглаживаний, выступают для него как «хорошие», и восприятие другого, прежде всего, своих родителей, складывается как «Ты — хороший». Таким образом, первое отношение к жизни, первая жизненная позиция — «Я — плохой, Ты — хороший» (**позиция «зеленой Лягушки»**). Опыт воспитательной работы показывает, что все взрослые порой из самых благих побуждений поддерживают в ребенке позицию «зеленой Лягушки» — позицию обычной посредственности.

На втором году жизни у ребенка начинают происходить определенные изменения в жизненной позиции. Дети начинают самостоятельно ходить, а это значит, что уменьшилось количество поглаживаний ребенка, увеличилось количество запретов. Жизнь, которая была для ребенка достаточно комфортной сначала, становится

кошмарной. Если состояние заброшенности и затруднений длится в течение второго года жизни, дети формируют позицию «Я — плохой, Ты — плохой» (позиция *«серой лягушки»*).

Иную позицию принимают дети, которым судьба преподносит жестоких родителей. Это позиция «Я — хороший, Ты — плохой» (позиция *«коричневой Лягушки»*). Такую позицию вырабатывают дети, которых родители избивают, иной раз до посинения, до сломанных костей, до открытых ран. Для таких детей другие — источник боли. Вдали от всех, в одиночестве дети «зализывают» свои раны, чувствует себя хорошо наедине с самим собой. Значит он — хороший, а все взрослые — плохие. Эта позиция во многом имеет криминальный оттенок, т.к. ребенок с детства усваивает опыт применения жестокости и, вырастая, начинает его возвращать окружающим.

Наконец, последняя позиция «Я — хороший, Ты — хороший» (позиция *«Принцев»*). Эта позиция — результат осознанного решения, опирающегося на собственный опыт и на опыт других людей.

Итак, можно указать *четыре жизненные позиции человека:*

||| Я-хороший, Ты-хороший — здоровая позиция уверенности в себе и окружающих людях;

||| Я-хороший, Ты-плохой — позиция превосходства, в крайних вариантах - криминальная и паранойяльная позиция;

||| Я-плохой, Ты-хороший — позиция тревожности, депрессии;

||| Я-плохой, Ты-плохой — позиция безысходности, в крайних вариантах - шизоидная и суициальная позиция.

Для преподавательской практики вполне достаточно рассмотренных нами отношений, включающих отношения «Я» и «Ты». Однако для специальных целей можно применять предложенный Э.Берном трехчастные отношения, вводя элемент «Они».

— **«Я-хороший, Ты-хороший, Они-хорошие».** Это — чистый «Принц» — человек, прекрасно относящийся и принимающий себя, близких и всех людей вообще. Он предполагает, что все люди имеют равные права и уважительно относится к отстаиванию ими этих прав, не забывая при этом о своих собственных.

— **«Я-хороший, Ты-хороший, Они-плохие».** Это позиция предубежденного сноба, члена мафиозной, гангстерской группы. Это позиция члена националистической группировки, позволяющая легко объяснять все неудачи.

— **«Я-хороший, Ты-плохой, Они-плохие».** Это позиция одиночного, высокомерного человека, уверенного в своей исключительно

сти. Лозунг этого человека — «каждый должен поклоняться мне, и равняться на меня, настолько, насколько способны низкие люди».

– **«Я-хороший, Ты-плохой, Они-хорошие».** Это позиция агитатора или недовольного человека, иногда - миссионера. Лозунг — «Вы, находящиеся здесь, не очень хороши, а вот они там...».

– **«Я-плохой, Ты-хороший, Они-хорошие».** Это мазохинистическая позиция человека, склонного к самобичеванию — «Я самая мерзкая тварь в мире».

– **«Я-плохой, Ты-хороший, Они-плохие».** Это холопская позиция людей, сносящих унижения скорее из снобизма, нежели по необходимости — «Я, конечно, унижен, но ты вознаградил меня за это, не то, что эти низкие людшки».

– **«Я-плохой, Ты-плохой, Они-хорошие».** Это позиция холопской зависти, которая иногда может привести к псевдореволюционным действиям — «Они нас ненавидят потому, что мы не так (богаты, умны, образованы, другого цвета кожи и т.п.)».

– **«Я-плохой, Ты-плохой, Они-плохие».** Это пессимистическая позиция циника или тех, кто верит в предопределение и первородный грех «Никто из нас недостаточно хорош».

ВЫВОДЫ, КОТОРЫЕ СЛЕДУЮТ ИЗ ТРАНСАКТНОГО

АНАЛИЗА:

– каждый человек воспринимает и реагирует на поступающую информацию по трем каналам: *P (Родитель), B (Взрослый) и Pe (Ребенок)*;

– эмоциональный канал (*Pe*) — самый быстродействующий. Реакция по каналу знания (*B*) требует волевого и физического усилия;

– параллельно направленные взаимные обмены информацией почти всегда свидетельствуют о гармоничности контакта;

– пересекающиеся трансакции приводят к напряженности;

– ответные реакции зависят от исходного сигнала. Скрытые трансакции, смысл которых не улавливается собеседником, ведут к беспредметному общению, которое может закончиться конфликтом.

7.5 Рекомендации по оптимизации развития личности и общения

СПОСОБЫ УКРЕПЛЕНИЯ «ВЗРОСЛОГО Я»

– Научитесь распознавать своего Ребенка: где у него самые уязвимые места, чего он боится, как он выражает эмоции?

– Научитесь распознавать своего Родителя: какие он дает приказы и наставления, в каких случаях он особенно нетерпим, каким образом это выражается?

– Будьте чутким к Ребенку в других, общайтесь с этим Ребенком, «поглаживайте» его, защищайте его, поощряйте его тягу к творчеству, помните о его неблагополучиях.

– При необходимости считайте до 10, чтобы дать Взрослому время обработать поступающую информацию и отделить данные Родителя и Ребенка от реальности.

– Если есть сомнения, старайтесь сдерживаться. Никто не будет вас упрекать за то, чего вы не сказали.

– Выработайте свою систему ценностей. Невозможно принимать решение, если предварительно не установлены основные, в частности, этические ориентиры.²⁴

ПРИЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

– Не вторгайтесь в зону Ребенка (эмоции) других дальше, чем этого требуют обстоятельства.

– Постарайтесь вызвать в зоне Ребенка вашего собеседника позитивную реакцию

– Уважайте Родителя в других. Не становитесь мерилом всех вещей.

– Во всех случаях избегайте покушаться на ценностные ориентиры других.

– Можно вступать в контакт только с тем, что накоплено во Взрослом другого, т.е. только с тем, что он знает. Говорите на языке собеседника. Интеллектуальный контакт возможен лишь на том уровне, на котором находится собеседник.²⁵

МЕТОДИКА 7. «Три Я»

Цель: определить сочетание трех «Я» в структуре личности испытуемого (Родитель, Взрослый, Дитя).

Оборудование: бланк с вопросами теста

Инструкция: Оцените приведенные высказывания в баллах от 0 до 10, при этом категорическому отрицанию соответствует 0 баллов, безоговорочному согласию — 10 баллов. Все остальные баллы (от 1 до 9) будут характеризовать ту или иную степень вашего согласия с приведенными высказываниями.

Вопросы

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. **Я** иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем в детском саду.
7. Бывает, мне хочется подурачиться, как маленькому.
8. Думаю, я правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не так, как надо, а так, как хочется
11. Принимая решение, я стараюсь продумать все его последствия.
12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить.
13. как и многие люди, бываю обидчив.
14. Мне удается видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети должны безусловно следовать указаниям родителей.
16. Я — увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека - объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.
19. Бывает, что не уступаю в споре просто потому, что не хочу уступать.
20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.

Подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам таблицы:

Эго-состояния	Номера утверждений	Сумма баллов
Д — «Дитя»	1,4,7,10,13,16,19	
В — «Взрослый»	2,5,8,11,14,17,20	
Р — «Родитель»	3,6,9,12,15,18,21	

Расположите соответствующие символы в порядке убывания значения суммы баллов.

Если получилась формула ВРД, это значит, что Вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны, не склонны к назиданиям и поучениям. Эти качества помогут Вам в любом деле, связанном с общением, коллективным трудом, творчеством.

Хуже, если на первом месте стоит Р. Категоричность и самоуверенность противопоказаны педагогу, организатору, всем, кто имеет дело с людьми, а не с машинами. Сочетание РДВ порой способно осложнить жизнь обладателя такой характеристики. «Родитель» с детской непосредственностью может высказать людям все, что думает, ни в чем не сомневаясь и не заботясь о последствиях.

Д во главе формулы - вполне приемлемый вариант для научной работы. Если же детская непосредственность мешает делу, значит пора взять свои эмоции под контроль.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Общее понятие об общении. Каковы функции общения?
2. Что представляет собой коммуникативная сторона общения?
3. Расскажите об особенностях Вашего взаимодействия с окружающими людьми.
4. Сущность перцептивной стороны общения.
5. Общее понятие о педагогическом общении. Стили педагогического общения.
6. В чем причины конфликтов в педагогическом общении?
7. Каковы наиболее эффективные стратегии поведения педагога в конфликтных ситуациях?
8. Представьте итоги изучения особенностей коммуникативной сферы Вашей психики на основе проведения тестовых психодиагностических методик №№1 — 7.

РАЗДЕЛ II

Группа как социально-психологический Феномен

Тема 8. Место психологии групп в социальной психологии

ПЛАН

1. Сущность и содержание понятия малая группа.
2. Теоретические подходы к исследованию групп в зарубежной и отечественной психологии.
3. Классификация малых групп.

В структуре проблем социальной психологии проблемы групп, занимают особое место. Это не только старейшая, но и, без преувеличения можно сказать, наиболее интенсивно разрабатываемая область социальной психологии.

Бурный рост исследования проблем малой группы объясняется следующими причинами:

68. невозможно адекватно изучать личность, объяснить своеобразие сложных ее жизненных проявлений вне того социального и психологического окружения, в котором она живет и развивается. Таким окружением, или средой, прежде всего является именно малая группа.

69. выявление закономерностей функционирования социальных групп (и прежде всего малых групп) способствует лучшему пониманию процессов, которые гораздо менее доступны непосредственному эмпирическому изучению. Ведь социальные группы — это не просто микросистемы. В значительной степени они суть микросхемы больших обществ.

70. изучение малых групп позволяет вскрыть механизмы социальной регуляции поведения человека и на этой основе разработать адекватные целям и задачам общественного развития социальные технологии управления.

8.1 Сущность и содержание понятия малая группа

В отечественной и зарубежной социальной психологии даются самые различные определения малой группы.²⁶ Так, Д. Карtright, А. Зингер, Т. Ньюком указывают следующие критерии определения и выделения малой группы: *частота и продолжительность взаимо-*

действия между индивидами в группе; число составляющих ее членов.

Ш. Бюлер относит к типичным особенностям группы:

1. взаимоотношения, взаимовлияния ее членов, без чего группа не существует;
2. определенность ролей, которые исполняют отдельные индивиды;
3. обособление лидеров, влияющих на остальных;
4. общность целей, деятельности и организации;
5. наличие у членов группы чувства «мы», единства группы;
6. сплоченность (степень которой зависит, с одной стороны, от силы взаимного притяжения между ее членами, а с другой — от интереса, вызываемого деятельностью в группе).

Группа, отмечают известные американские психологи М. и К. Шериф, представляет собой *социальный союз*, наделенный такими свойствами, которые могут быть измерены и которые имеют значение для поведения ее членов. К этим свойствам М. и К. Шериф относят:

во-первых, структуру и организацию («силовое» измерение эффективности группы);

во-вторых, систему норм, регулирующих поведение членов группы, их отношение друг к другу и к другим группам и их членам (оценочное измерение того, что поддерживается, защищается, поощряется и утверждается в группе и что трактуется как отклонение).

Согласно Х. Томе и Х. Фегеру, основной признак группы — *взаимодействие ее членов*. При этом решающими критериями для выделения «малой группы» они предлагают считать *число коммуникативных актов, частоту и продолжительность взаимодействия индивидов в группе*. Г. Хомане также подчеркивает, что *частота взаимодействия, его длительность и порядок — главные характеристики понятия «малая группа»*.

Есть и другие толкования понятия «малая группа», когда оно определяется как:

собрание людей, включенных в последовательно координированную деятельность, сознательно или бессознательно подчиненную общей цели, достижение которой приносит участникам удовлетворение;

миниатюрная социальная система, посредством исследования которой можно прийти к пониманию социального устройства в целом; жизненное пространство личности и т.д.

8.2 Теоретические подходы к исследованию групп в отечественной и зарубежной психологии

Многообразие определений понятия «малая группа» вызвано многообразием теоретических подходов, на базе которых эти определения формируются.

К началу 70-х годов, как отмечают Р.Л. Кричевский и Е. М. Дубовская, зарубежные авторы насчитывали **девять концепций**, в той или иной мере определивших развитие групповой психологии:

ТЕОРИЯ ПОЛЯ. В основе этой концепции лежит тезисе К. Левина: поведение личности есть продукт поля взаимозависимых детерминант (К. Левин называет это жизненным и социальным пространством личности). Структурные свойства этого поля представлены понятиями, заимствованными из топологии и теории множеств, а динамические свойства — понятиями психологических и социальных сил.

Эта теория дала импульс к разработке частных теорий групповой психологии: теории сплоченности, теории социальной власти, теории соперничества-сотрудничества, теории образования групп, теории внутригруппового давления, теории групповых притязаний.

ИНТЕРАКЦИОНИСТСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ строится на том, что группа есть система взаимодействующих индивидуумов, функционирование которых в группе описывается тремя основными понятиями: «индивидуальная активность», «взаимодействие», «отношение». В рамках этой концепции формируется социально-психологическая морфология малых групп.

ТЕОРИЯ СИСТЕМ, в которой группа рассматривается как система. Концептуальный аппарат теории систем позволяет описать группу как систему взаимосвязанных позиций и полей, делая акцент на групповых «входах» и «выходах» и рассматривая группу как открытую систему.

СОЦИОМЕТРИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ представляет группу через анализ внутригрупповых отношений.

ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ базируется на идеях З. Фрейда, фокусируя внимание на мотивационных и защитных механизмах личности. Эти идеи легли в основу ряда теорий групповой динамики.

ОБЩЕПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД, согласно Р.Л.Кричевскому и Е.М.Дубовской, заключается в предположении, что многие представления о человеческом поведении, накопленные в общей психологии, применимы в анализе группового действия, прежде всего в анализе таких индивидуальных процессов, как обучение, явления когнитивной сферы, мотивация.

ЭМПИРИКО-СТАТИСТИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ основано на том, что главные понятия теории группы должны определяться результатами

статистических процедур. Исходя из этого Р. Кэттел предложил одну из теорий группового поведения.

ФОРМАЛЬНО-МОДЕЛЬНЫЙ ПОДХОД базируется на формальном моделировании группового поведения с использованием математического аппарата теории моделей и теории множеств.

ТЕОРИЯ ПОДКРЕПЛЕНИЯ базируется на идеях скиннеровской концепции оперантного обусловливания. Согласно этим идеям, поведение индивидуумов в группе есть функция двух переменных: вознаграждений (положительные подкрепления) и расходов, или наказаний (отрицательные подкрепления).

В отечественной советской социологической и психологической литературе Малая группа рассматривалась как сфера выявления возможностей личности, проявление ее индивидуальности и, наконец, как среда, в которой формируется под воздействием идей, ценностей и норм социально-политической структуры общества в целом активный его член.

Группа — это социальное образование, существующее в конкретно-исторической системе социальных отношений, один из элементов, выполняющих строго определенные функции в этой системе.

ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД основывается на принципе деятельности. Его приложение к исследованию группы вызвало к жизни:

- стратометрическую концепцию групповой активности А.В.Петровского;
- программно-ролевую концепцию группы М.Г.Ярошевского;
- концепцию Г.М.Андреевой о модели социально-перцептивных процессов в совместной деятельности.

СОЦИОМЕТРИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ базируется на широком использовании различных вариантов социометрического теста в качестве основного методического средства познания группы. Наибольший вклад в развитие этого направления внес Я.Л.Коломинский.

ПАРАМЕТРИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ создана Л.И.Уманским. Основная идея концепции состоит в том, что поэтапное развитие малой (*контактной*, по Л. И. У майскому) группы осуществляется благодаря развитию ее важнейших социально-психологических параметров. Наиболее значительные исследования, выполненные в рамках этой концепции, касаются организационных (А.С.Чернышев), эмоциональных (А.Н. Лутошкин), динамических (А.Г.Кирпичник) характеристик групп.

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД основан на разрабатываемых в социологии и социальной психологии представлениях о социальной организации и управлеченческой деятельности. У истоков этого подхода стоял Е.С.Кузьмин. В рамках работ его школы группа рассматривается как субъект управления.

Рассмотрев существующие теоретические подходы к определению содержания понятия «малая группа», охарактеризуем ее сущность через представление **относительно устойчивых признаков группы**.

В.А.Гаврилов считает, что группа — это:

во-первых, относительно устойчивое социальное образование, определенная система социального взаимодействия; **во-вторых**, форма социального объединения, при которой ее члены взаимодействуют лично; **в-третьих**, такое социальное взаимодействие между индивидами в группе на основе объединения их для совместного участия в определенной социальной деятельности, которому присущи общность целей, интересов, установок, мотивов поведения, системы ценностей, общность сознания, организующего групповое действие.

Как специальному виду человеческой общности **малой группе присущи**: *прямой* (хотя возможен и косвенный) контакт между составляющими ее индивидами, *межличностное взаимодействие и взаимопонимание*; *общность цели деятельности, переживание общих чувств; общность внимания, интересов, мотивов, установок, норм, нравов, обычаяев и привычек*; *внутренняя расчлененность функций и групповых ролей*; определенная *локализация* в пространстве и известная *устойчивость* во времени.

8.3 Классификация малых групп

Подавляющее большинство зарубежных социопсихологов основным признаком «малой группы» считают **непосредственность контакта, личный характер общения между ее членами**. В соответствии с этим признаком, как замечает Л. П. Буева, и принята классификация групп на:

первичные (в них происходят непосредственные контакты) и **вторичные** (члены группы не связаны интимностью отношений);

официальные (порожденные официальной структурой общественной организации) и **неофициальные** (группы общения).

Американский социальный психолог Э. Росс выявляет в обществе следующие группы:

случайные (массы, общественность) и **естественные** (семья);

группы, основывающиеся на **психологическом подобии** (классы, партии, секты и т. п.) и группы, основывающиеся на **общности интересов** (государства, торговые союзы).

В работах Ш. Бюлера группы подразделяются на:

естественные и искусственные (созданные из естественных потребностей и по «расчету»);

формальные и неформальные (главное различие которых — в организации власти и типа руководства);

организованные и неорганизованные.

Свою классификацию групп — по их роли и месту в структуре общества — предлагает В. А. Гаврилов. Он выделяет:

— **малые социально-экономические группы** людей, лично взаимодействующих в сфере труда, малые трудовые коллективы;

— **малые социально-политические группы** людей, представляющие в данной организации интересы определенных социополитических институтов, которые функционируют в рамках всего общества;

— **любительские (самодеятельные) малые группы**, существующие преимущественно в сфере досуга;

— **малые возрастные группы**, созданные на основе известного совпадения условий жизни, потребностей, привычек, интересов и т. п.;

— группы, основанные на **принадлежности к определенному полу** (женские, мужские);

— **территориально-бытовые группы** людей, объединенных по месту жительства и совместному использованию окружающей их материально-технической среды.

Г. М. Андреева упоминает еще **первичные** (семья) и **вторичные** (профессиональные, трудовые, политические, религиозные) группы.

Я. Л. Коломинский —**реальные и условные** (выделенные на основании непосредственного общения в определенное время, поддержания связи между членами преимущественно с помощью технических средств).

В соответствии с критерием «отношения личности к групповым нормам» особо выделяются **референтные, или эталонные, группы**.

Референтная группа в социальной психологии — группа, к которой данный индивид относится сознательно.

Понятие «референтная группа» имеет четыре основных значения:

во-первых — группа, на которую данный индивид ориентируется в своих действиях;

во-вторых — группа, которая служит образцом, эталоном или критерием для оценки личного поведения;

в-третьих — группа, в которую индивид стремится вступить, стать ее членом;

в-четвертых — группа, чьи взгляды и ценности служат своеобразными эталонами для индивида, который не является непосредственным ее членом.

Итак, создать единую, целостную теорию всех малых групп в обществе практически невозможно, ибо в основу классификации групп можно положить самые разные признаки группы: внутреннюю структуру и отношение к официальной структуре общества; способ образования; организацию и тип руководства, управление и контроль; устойчивость и время функционирования; степень сплоченности или интеграции; содержание и характер деятельности; число членов группы и многие другие.

Тема 9. Нормативно-ролевые феномены малых и больших групп

ПЛАН

1. Общая характеристика динамических процессов в малой группе.
2. Возникновение и развитие малой группы.
3. Феномены группового давления.
4. Групповая сплоченность.
5. Лидерство и руководство в малых группах.
6. Процесс принятия группового решения.
7. Психологическая теория коллектива.
8. Психологические особенности больших групп.
9. Диагностика межличностных отношений в группах.

Исследование малых групп имеет в качестве своей предпосылки характеристики некоторой «статики» группы: определение ее границ, состава, композиции. Но естественно, что главной задачей социально-психологического анализа является изучение тех **процессов**, которые происходят в жизни группы. Рассмотрение их важно с двух точек зрения:

во-первых, необходимо выяснить, как общие закономерности общения и взаимодействия реализуются именно в малой группе, потому что здесь создается конкретная ткань коммуникативных, интерактивных и перцептивных процессов:

во-вторых, нужно показать, каков механизм, посредством которого малая группа «доводит» до личности всю систему общественных влияний, в частности, содержание тех ценностей, норм, установок, которое формируется в больших группах. Вместе с тем важно выявить и обратное движение, а именно: каким образом активность личности в группе реализует усвоенные влияния и осуществляет определенную **отдачу**. Значит, важно дать как бы сечение, срез того, что *происходит в малых группах*. Но это только один аспект проблемы.

Другая, не менее важная задача состоит в том, чтобы показать, **как развивается** группа, какие этапы она проходит в своем развитии, как модифицируются на каждом из этапов различные групповые процессы.

9.1 Общая характеристика динамических процессов в малой группе

Важнейшими из таких процессов являются следующие.

Прежде всего, процесс **образования малых групп**, причём сюда могут быть отнесены не только непосредственные способы формирования группы, но и такие психологические механизмы, которые делают группу группой, например феномен **группового давления** на индивида.

Далее, это традиционно рассматриваемые в «групповой динамике» процессы **групповой сплоченности, лидерства и принятия групповых решений** с той поправкой, что вся совокупность процессов управления группой и руководства ею не исчерпывается лишь феноменом лидерства и принятием группового решения, а включает в себя еще многие механизмы.

Другой аспект динамических процессов представлен явлениями групповой жизни, возникающими при **развитии** совместной деятельности (феномены, сопутствующие ему, требуют отдельного рассмотрения).

В качестве своеобразного итога развития группы может быть рассмотрено **становление такой специфической ее стадии, как коллектив**. Процессы образования коллектива — в социально-психологическом разрезе — могут быть, поэтому отнесены также к динамическим процессам, происходящим в группе.

9.2 Возникновение и развитие группы

9.2.1 Причины возникновения малой группы.

Их можно условно разделить на социологические и психологические. В случае формальных (организованных) групп причины их возникновения лежат вне самих групп и определяются более широкой социальной системой.

К социологическим факторам можно отнести, например, *престижность профессии*.

Психологические детерминанты возникновения малой группы включают потребности: *общения, чувства принадлежности, взаимопомощи, взаимной защиты и т.п.*

Неформальная группа возникает спонтанно. Появление организованной малой группы необходимо рассматривать как двухступенчатый процесс, включающий: объявление ее как элемента более общей системы; наполнение группы конкретными индивидами, способными реализовать ее цели и задачи. Второй этап не только обусловлен активностью внешних организационных структур, но и зависит от личных побуждений входящих в группу индивидов.

9.2.2 Этапы развития малой группы

В социальной психологии разработано несколько моделей группообразования.

Одну из таких моделей дает *стратометрическая* концепция, согласно которой внутригрупповая активность представляет собой многоуровневую систему, а развитие группы — это процесс возникновения и формирования все более глубинных уровней указанной активности.

Этот процесс протекает от формирования активности, обусловленной индивидуально-психическими различиями, до формирования активности, опосредованной самой совместной деятельностью.

На психическом уровне развитие группы проявляется в возрастании сходства структуры, содержания и взаимосвязей личностных смыслов (значений для себя) участников группы относительно объектов, значимых для совместной деятельности.

Другая модель реализована в *параметрическом* подходе к исследованию группы, предложенном Л.И.Уманским. В основу его концептуальной схемы положено представление о социально-психологических параметрах группы, являющихся *своеобразными критериями, отличительными признаками развития группы как коллектива.*

К числу таких параметров относятся:

1. содержание нравственной направленности группы — интегративное единство ее целей, мотивов, ценностных ориентаций;
2. организационное единство группы; групповая подготовленность в сфере той или иной деятельности;
3. психологическое единство — интеллектуальная, эмоциональная, волевая коммуникативность, характеризующая соответственно процесс межличностного познания и взаимопонимания в группе, межличностные контакты эмоционального характера, стрессоустойчивость и надежность группы в экстремальных ситуациях.

Двухмерная модель развития группы предложена Б.Такменом. Она явилась результатом анализа 50-ти зарубежных публикаций, посвященных изучению стадий развития терапевтических, тренировочных, естественных профессиональных и лабораторных групп. Б.Такмен описывает динамику группового процесса, исходя из учета условий, в которых формируется группа:

71. наличия сфер (измерений, факторов) групповой активности
72. деловой (решение групповой задачи) и межличностной (развитие групповой структуры);
73. положения группы в гипотетической последовательности развития, т.е. в соответствующей стадии.

Согласно данной модели, в каждой из указанных сфер предполагается прохождение группой четырех последовательно сменяющих друг друга этапов (или стадий).

В сфере межличностной активности к ним относятся следующие стадии:

1. стадия «проверки и зависимости», предполагающая ориентировку членов группы в характере действий друг друга и поиск взаимоприемлемого межличностного поведения в группе;
2. стадия «внутреннего конфликта», основная особенность которой — нарушение взаимодействия и отсутствие единства между членами группы;
3. стадия «развития групповой сплоченности», достигаемая посредством постепенной гармонизации отношений, исчезновения межличностных конфликтов;
4. стадия «функционально-ролевой соотнесенности», в основном связанная с образованием ролевой структуры группы, являющейся своеобразным «резонатором», посредством которого «проигрывается» групповая задача.

В сфере деловой активности Б.Такмен выделяет такие стадии, как:

1. стадия «ориентировки в задаче», т.е. поиск членами группы оптимального способа решения задачи;

1. стадия «эмоционального ответа на требования задачи», состоящая в противодействии членов группы требованиям, предъявляемым им содержанием задачи, вследствие несовпадения личных намерений индивидов с предписаниями последних;
2. стадия «открытого обмена релевантными интерпретациями», понимаемая как этап групповой жизни, на котором имеет место максимальный информационный обмен, позволяющий партнерам глубже проникнуть в намерения друг друга и предложить альтернативную трактовку информации;
3. стадия «принятия решений» — этап, характеризующийся конструктивными попытками успешного решения задачи.

9.2.3 Механизмы групповой динамики

Исследователи групповой динамики выделяют несколько **механизмов** этого процесса.

1. ***Разрешение внутригрупповых противоречий.*** Существует несколько типов внутригрупповых противоречий. Это противоречия:
 8. между возрастающими потенциальными возможностями группы и ее актуальной деятельностью;
 9. между растущим стремлением членов группы к самореализации и самоутверждению и, одновременно, усиливающимися тенденциями включения личности в групповую структуру и интеграции ее с группой.

Конструктивное разрешение противоречий приводит к развитию группы.

Разрешение конфликта заканчивается наступлением «фазы гармонии», характеризующейся стабилизацией отношений и оптимистической направленностью межличностного восприятия между лидером и последователями.

2. ***«Идиосинкразический кредит»*** связан с проблемой соотношения уровня нормативного поведения (в более узком смысле — конформности) и величины статуса субъекта в группе. Такой «кредит» представляет своеобразное разрешение группы на отклоняющееся от групповых норм (девиантное) поведение. «Идиосинкразический кредит» является одним из условий внедрения в жизнедеятельности группы элементов нового (инноваций).

3. ***Психологический обмен*** — это один из механизмов групповой динамики. Разновидностью психологического обмена является ценностный обмен. Участники группы могут обмениваться материальными и духовными ценностями. В качестве таких ценностей могут выступать, например, поступки учащихся, их личностные качества, существенные для продуктивности групповой деятельности и др.

9.3 Феномен группового давления

Этот феномен получил в социальной психологии наименование **феномена конформизма**. Само слово «конформизм» означает «приспособленчество».

На уровне обыденного сознания феномен конформизма давно зафиксирован в сказке Андерсена о голом короле. В социально-психологической литературе чаще говорят не о конформизме, а о *конформности* или *конформном поведении*, имея в виду чисто психологическую характеристику позиции индивида относительно позиции группы.

Конформность — *принятие или отвержение индивидом определенного стандарта, мнения, свойственного группе, меру подчинения индивида групповому давлению.*

Противоположными конформности понятиями являются понятия «независимость», «самостоятельность позиции», «устойчивость к групповому давлению» и т.п.

Мера конформности — это мера подчинения группе в том случае, когда противопоставление мнений субъективно воспринималось индивидом как конфликт.

Различают *внешнюю* конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться, и *внутреннюю* (иногда именно это и называется подлинным конформизмом), когда индивид действительно усваивает мнение большинства.

Внутренняя конформность есть результат преодоления конфликта с группой в ее пользу.

Уровни конформного поведения: подчинение, идентификация и интернализация.

В случае **подчинения** влияние других людей или группы носит внешний характер.

Внешнее подчинение проявляется в двух формах:

1. сознательном приспособлении к мнению группы, сопровождающемуся острым внутренним конфликтом;
2. сознательном приспособлении к мнению группы без ярко выраженного внутреннего конфликта.

Внутреннее подчинение состоит в том, что часть индивидуумом воспринимает мнение группы как свое собственное и придерживается его не только в данной ситуации, но и за ее пределами. В исследованиях были выявлены следующие виды внутреннего подчинения:

1. бездумное принятие неверного мнения группы на том основании, что «большинство всегда право»;

2. принятие мнения группы посредством выработки собственной логики объяснения сделанного выбора.

При **идентификации** личность стремится уподобиться агенту влияния или оправдать ожидания партнера.

При **интернализации** наблюдается совпадение внешних мнений с ценностными ориентациями конкретной личности.

В исследованиях конформности обнаружилась еще одна возможная позиция, которую оказалось доступным зафиксировать на экспериментальном уровне.

Это — позиция **негативизма**. Когда группа оказывает давление на индивида, а он во всем сопротивляется этому давлению, демонстрируя на первый взгляд крайне независимую позицию, во что бы то ни стало отрицая все стандарты группы, то это и есть случай негативизма. Лишь на первый взгляд негативизм выглядит как крайняя форма отрицания конформности. В действительности, как это было показано во многих исследованиях, негативизм не есть подлинная независимость. Напротив, можно сказать, что это есть специфический случай конформности, так сказать, «конформность наизнанку»: если индивид ставит своей целью любой ценой противостоять мнению группы, то он фактически вновь зависит от группы, ибо ему приходится активно продуцировать антигрупповое поведение, антигрупповую позицию или норму, т.е. быть привязанным к групповому мнению.

9.4 Групповая сплоченность

Д.Картрайт предложил развернутую модель групповой сплоченности, в основе которой лежит представление о сплоченности как некоторой результирующей силы или мотивов, побуждающих индивидов к сохранению членства в группе. Совокупность этих сил (или детерминант сплоченности) представлена следующим набором переменных:

- мотивационная основа тяготения субъекта к группе, включающая в себя сумму его потребностей и ценностей;
- побудительные свойства группы, отраженные в ее целях, программах, характеристиках ее членов, способе действия, престиже и других признаках, важных для мотивационной основы субъекта;
- ожидания или субъективная вероятность того, что членство будет иметь для субъекта благоприятные или отрицательные последствия;
 - индивидуальный уровень сравнения — некоторая средняя субъективная оценка последствий пребывания человека в разных социальных группах.

Свойства сплоченной группы

1. привлекательность членов группы друг для друга (т.е. степень симпатии, испытываемой к ним окружающими);
2. сходство между участниками группы (чаще всего в ценностях, установках, стереотипах поведения и т.п.);
3. особенности групповых целей (их соответствие потребностям членов группы, четкость постановки, успех группы в их достижении);
4. своеобразие взаимосвязи членов группы (чаще всего здесь идет речь о последствиях кооперативной и конкурентной стратегий поведения членов группы);
5. удовлетворенность групповой деятельностью (как часть общей удовлетворенности трудом);
6. характер руководства и принятия решений (имеются в виду стили руководства и действительное участие индивидов в выработке групповых решений);
7. структурные свойства группы (главным образом модели коммуникативных сетей и статусно-ролевые аспекты структуры);
8. групповая атмосфера (ее аналогом, как правило, являются особенности межличностных отношений, складывающихся между членами группы);
9. величина группы.

В процессе развития группы может увеличиваться ее сплоченность, что приводит к:

74. сохранению группового членства (оно проявляется, в частности, в уменьшении числа уходов из группы);
75. усилинию влияния, оказываемого группой на своих членов (более заметными становятся проявления феномена конформного поведения);
76. возрастанию участия в жизни группы (подразумевается большая включенность индивидов в групповую деятельность);
77. росту индивидуальной адаптации к группе и переживанию чувства личной безопасности (в значительной мере благодаря так называемому квазитерапевтическому эффекту, выражющемуся в росте самооценки и снижении тревожности членов малой группы).

Ведущим фактором роста внутригрупповой сплоченности в ситуации межгруппового конфликта является характер взаимозависимости, существующий между участниками и группой, выражющийся в восприятии индивидуумами своей группы как единого целого, в переживании общности «групповой судьбы», своеобразии внутригрупповых контактов.

9.5 Лидерство и руководство в малых группах

Проблема лидерства и руководства является одной из *кардинальных проблем социальной психологии, ибо оба эти процесса не просто относятся к проблеме интеграции групповой деятельности, а психологически описывают субъекта этой интеграции.*

Б.Д. Парыгин называет следующие различия лидера и руководителя:

1. лидер в основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, в то время как руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некоторой социальной организации;
2. лидерство можно констатировать в условиях микросреды (каковой и является малая группа), руководство — элемент макросреды, т.е. оно связано со всей системой общественных отношений;
3. лидерство возникает стихийно, руководитель всякой реальной социальной группы либо назначается, либо избирается, но так или иначе этот процесс не является стихийным, а, напротив, целенаправленным, осуществляемым под контролем различных элементов социальной структуры;
4. явление лидерства менее стабильно, выдвижение лидера в большой степени зависит от настроения группы, в то время как руководство — явление более стабильное;
5. руководство подчиненными в отличие от лидерства обладает гораздо более определенной системой различных санкций, которых в руках лидера нет;
6. процесс принятия решения руководителем (и вообще в системе руководства) значительно более сложен и опосредован множеством различных обстоятельств и соображений, не обязательно коренящихся в данной группе, в то время как лидер принимает более непосредственные решения, касающиеся групповой деятельности;
7. сфера деятельности лидера — в основном малая группа, где он и является лидером, сфера действия руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе.

Лидерство есть чисто **психологическая** характеристика поведения определенных членов группы, руководство в большей степени есть **социальная** характеристика отношений в группе, прежде всего с точки зрения распределения ролей управления и подчинения.

В отличие от лидерства руководство выступает как **регламентированный обществом правовой процесс**.

Лидером является такой член малой группы, который выдвигается в результате взаимодействия членов группы для организации группы при решении конкретной задачи. Он демонстрирует более

высокий, чем другие члены группы, уровень активности, участия, влияния в решении данной задачи. Таким образом, лидер выдвигается в конкретной ситуации, принимая на себя определенные функции. Остальные члены группы *принимают лидерство*, т.е. строят с лидером такие отношения, которые предполагают, что он будет вести, а они будут ведомыми.

Лидерство необходимо рассматривать как *групповое явление*. лидер немыслим в одиночку, он всегда дан как элемент групповой структуры, а лидерство есть система отношений в этой структуре. Поэтому феномен лидерства относится к *динамическим процессам малой группы*.

Иногда понятие лидера отождествляется с понятием «авторитет», что не вполне корректно: конечно, лидер выступает как авторитет для группы, но не всякий авторитет обязательно означает лидерские возможности его носителя.

Лидер должен организовать решение какой-то задачи, авторитет такой функции не выполняет, он просто может выступать как пример, как идеал, но вовсе не брать на себя решение задачи. Поэтому феномен лидерства — это весьма специфическое явление, не описываемое никакими другими понятиями.

Лидер является носителем важнейших ценностей группы.

Различают лидеров:

- *харизматических* (этимологически «харизма» - божественная благодать, ниспосланная человеку свыше, в политической практике - не вполне определенная притягательность), т.е. обладающих суммой психологических качеств, заставляющих людей следовать за ним;
- *ситуативных*, превосходящих остальных членов группы возможностями в определенной конкретной ситуации, в которой они и занимают позицию лидера.

Кроме того, лидеры (руководители) различаются по стилю управления группой — авторитарному (директивному), демократическому (коллегиальному) или попустительскому (либеральному).

Авторитарный руководитель, как правило, ассоциируется с образом классического высокопоставленного чиновника — общается с подчиненными сухо и формально, в основном при помощи приказов и угроз, решения принимает единолично, требует неукоснительного и четкого выполнения распоряжений.

Руководитель-демократ избирает форму не приказов, а предложений, высказанных товарищеским тоном, информирует членов группы но максимально широкому кругу вопросов, советуясь с ними относительно принятия решений, предпочитает «играть в команде».

При попустительском стиле руководитель пускает дела на самотек, практически самоустранившись от управления и демонстрируя свою некомпетентность.

Как правило, наиболее продуктивный — демократический, но он предъявляет к лидеру больше всего требований, соответствовать которым способен отнюдь не каждый.

9.6 Процесс принятия группового решения

В данном случае речь идет о групповом обсуждении какой-либо проблемы, в результате которого группа принимает определенное решение. Среди выделяемых специалистами переменных процесса принятия группового решения весьма существенное место занимает задача: во многом она может быть квалифицирована как источник и объект этого процесса.

Наиболее обобщенная классификация групповых задач следующие **типы**:

1. продуктивные (их решение ведет к получению оригинальных, творческих продуктов, например к генерированию новых идей);
2. дискуссионные (требуют от членов группы дискуссии по поводу конкретного вопроса и выработки согласованного решения);
3. проблемные (требуют выявления специфики процесса, развертываемого с целью решения некоторой проблемы).

Феноменология решения групповых задач включает ряд проявлений, таких, как:

- 78. социальная фасилитация,
- 79. сдвиг риска,
- 80. групповая поляризация и др.

Социальная фасилитация представляет собой изменение поведения индивида в результате присутствия других людей.

Эмпирические исследования показывают, что присутствие других людей: повышает уровень физиологического возбуждения индивида, если он выполняет сложную задачу; повышает скорость выполнения простой задачи и снижает скорость выполнения сложной задачи; уменьшает точность сложного действия и немногого увеличивает точность простого действия.

Сдвиг риска проявляется в принятии участниками в группе более рискованных решений, чем в одиночку.

Феномен групповой поляризации заключается в разделении группы на подгруппы участников со сходными мнениями относительно предполагаемого решения.

Процесс группового принятия решений состоит из четырех фаз.

1. установление фактов (групповое интервью);
2. оценка фактов (мнения по поводу установленных фактов);
3. поиск решений (брейнсторминг);
4. принятие решений.

После постановки проблемы основная задача заключается в сборе данных по указанной проблеме. В этом состоит *первая фаза*, которая носит в основном фактографический и объективный характер. В этот период участники собрания воздерживаются от оценки собираемых фактов.

Вторая фаза носит оценочный характер. Участники имеют возможность говорить все, что они думают о собранных данных. Руководитель собрания в это время регистрирует высказываемые мнения.

Третья фаза представляет собой поиски решения. Ее можно назвать «квазибрейнстормингом», когда от группы требуется максимум воображения для поиска разнообразных решений рассматриваемой проблемы.

Принятие решения по предложенным вариантам действий составляет содержание *четвертой фазы*.

При этом данные варианты решения группа сопоставляет с диагнозом, установленным во время второй фазы. Одни из них она отбрасывает, другие — объединяет и затем приходит к окончательному решению, удовлетворяющему всех участников группы.

Оптимальное количество участников такого собрания — 10 человек. Они сидят за столами, поставленными в форме треугольника. Руководитель пользуется тремя досками, висящими на стене, за своей спиной. На одной из них он записывает план собрания (чтобы он все время был перед глазами участников). На вторую заносит поступающие предложения, а на третьей — фиксирует отдельные предложения, которые после обсуждения стирает.

Если во время группового принятия решения возникает конфликт, то руководитель должен контролировать ход процесса, не поддаваясь искушению действовать авторитарно. Он обязан постоянно играть роль катализатора, создающего вокруг себя атмосферу доверия. В противном случае (если руководитель играет роль авторитарного верховного судьи) мнения либо не будут высказываться вообще, либо будут высказываться в духе, желательном для руководителя.

Правильное применение этого приема позволяет участникам группы лучше осознавать свои установки и оценочные суждения. Фиксировать надо, прежде всего, коллективные чувства.

Иногда конфликт, нарушающий ход собрания, может возникнуть между членами группы и лидером. Зачастую это происходит тогда, когда группа защищается от лидера, боясь, что он ведет ее не туда, куда надо. В таком случае группа как бы застывает и лидер безуспешно пытается побудить ее участников высказывать свои мнения. В подобной ситуации помогает следующий прием: дать каждому члену группы возможность высказаться по поводу того, что он считает неправильным. Руководитель выслушивает их, резюмирует, сам выражает такие же чувства, показывая, теми самым, что он их понимает.

9.7 Психологическая теория коллектива

Стадии и уровни развития группы в психологической теории коллектива

В отечественной социальной психологии существует несколько «моделей» развития группы, фиксирующих особые стадии или уровни в этом движении.

Одна из наиболее развернутых попыток подобного рода, как это уже отмечалось, содержится в психологической теории коллектива, разработанной А. В. Петровским (Психологическая теория коллектива, 1979).

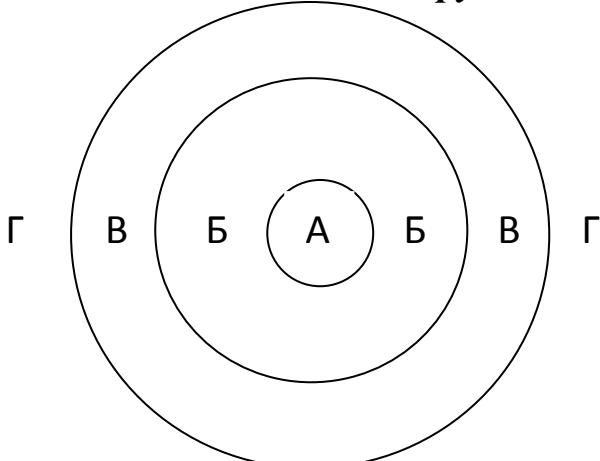
Она представляет группу как состоящую из трех *страт* (слоев), каждый из которых характеризуется определенным принципом, по которому в нем строятся отношения между членами группы.

В первом слое реализуются прежде всего непосредственные контакты между людьми, основанные на эмоциональной приемлемости или неприемлемости;

В втором слое эти отношения опосредуются характером совместной деятельности;

В третьем слое, названном ядром группы, развиваются отношения, основанные на принятии всеми членами группы единых целей групповой деятельности. Этот слой соответствует высшему уровню развития группы, и, таким образом, его наличие позволяет констатировать, что перед нами коллектив.

Центральное звено групповой структуры (обозначаемое как А) образует сама **предметная деятельность группы**.



- **Слой А** — «Ядро» (совместная групповая деятельность и ее цели).
- **Слой Б** — отношение членов группы к групповой деятельности (ЦОЕ — ценностно-ориентационное единство группы).
- **Слой В** — межличностные отношения, опосредованные деятельностью.
- **Слой Г** — межличностные отношения, построенные на непосредственно эмоциональных контактах.

Она задана той более широкой социальной структурой, в которую данная группа включена. Эта предметная деятельность в данном случае есть обязательно социально-позитивная деятельность (если анализируется именно коллектив).

Доказать достаточную степень ее развития можно при помощи **трех критерiev:**

1. оценка выполнения группой основной общественной функции (успешность участия в общественном разделении труда);
2. оценка соответствия группы социальным нормам;
3. оценка способности группы обеспечить каждому ее члену возможности для полноценного развития личности.

Второй слой групповой структуры представляет собой **фиксацию отношений каждого члена группы к групповой деятельности, ее целям и задачам.**

Названный ранее **ЦОЕ** («ценностно-ориентационное единство»), этот слой позже описывается **не только как совпадение ценностей, касающихся совместной деятельности, но и как развитие определенной мотивации членов группы, эмоциональной идентификации с группой и пр.** Принципиально важным является, таким образом,

рассечение всей системы групповых отношений этого уровня на два

слоя:

на только что охарактеризованный слой (обозначаемый как Б), где фиксированы отношения к деятельности.

Третий слой (В), фиксирующий собственно межличностные отношения, опосредованые деятельностью.

Именно этот слой описан наиболее подробно: в экспериментальных исследованиях вскрыт целый ряд специфических феноменов, которые отсутствуют в тех группах, где это деятельностное опосредование не развито.

Наконец, выделяется **четвертый слой групповой структуры (Г)**, где фиксируются **поверхностные связи между членами группы**. Это те же межличностные отношения, однако, та их часть, которая построена на непосредственных эмоциональных контактах, где ни цели совместной деятельности, ни общезначимые для группы ценностные ориентации не выступают в качестве основного фактора, опосредующего личные контакты членов группы.

Хотя полного отсутствия какого бы то ни было опосредования не удалось установить, тем не менее преобладающий здесь способ отношений в наименьшей степени связан с общей деятельностью группы.

Это представление о многоуровневой структуре групповых отношений позволяет рассмотреть путь, проходимый каждой группой, как последовательное включение совместной деятельности в опосредование многообразных контактов между членами группы.

9.8 Психологические особенности больших групп

Психология больших групп фиксирует социально-типическое, в разной степени представленное в психологии отдельных личностей, составляющих группу.

Институт социализации, осуществляя свое воздействие на личность, сталкивается с системой воздействия, которая задается большой социальной группой, в частности, через **традиции, обычаи, привычки, образ жизни**.

В особую группу выделяются **стихийные группы**, возникающие стихийно, не сознавшие четко своих целей, но действующих достаточно активно.

Виды стихийных групп: толпа, масса, публика.

ТОЛПА

Это уникальное явление порождается простым скоплением значительного числа людей, не имеющих жесткой организации и четко выраженных целей. Уникальность его заключается в том, что характерные черты этого образования ни в коей мере не являются ни суммой, ни средним арифметическим индивидуальных черт, присущих людям, составляющим толпу.

Сильнейший стимул для действий толпы — понятный конкретно-чувственный образ врага, виновного во всех бедах. Если врага не существует, для управления толпой его выдумывают. Приняв идею и имея ясный образ врага, толпа способна впасть в состояние почти религиозного фанатизма и пойти за идею на смерть.

Легче всего толпа воспринимает яркие образы, причем совершенно необязательно логически связанные между собой и даже вообще в действительности существующие.

Большинство людей в толпе действительно не в состоянии составить ясное собственное мнение по многим вопросам. Опытный оратор, знающий, что играют роль не факты, а их презентация, с успехом подсовывает толпе определенное мнение, выдавая его за ее собственное. «Каждый из вас знает, что...», «Вы пришли сюда, чтобы...» — согласитесь, знакомое начало многих выступлений митингах.

Управление толпой неразрывно связано с популизмом.

Многое можно достичь, сознательно регулируя физическую плотность толпы. Это «эффект веника» — только связанные вместе соломинки обретают силу. Собирая митинг на маленькой площади, организаторы имеют больше шансов на успех. Рассеять толпу — лишить ее силы.

Действенным инструментом регуляции настроений толпы является управление слухами (нужная информация в нужное время обладает эффектом спички в сухом стоге сена) и прямыми провокациями, когда несколько человек, начавших драку (или, наоборот, овации и скандирование лозунгов) в считанные мгновения заражают огромную массу людей. Слухи, искажения и преувеличения воспринимаются в толпе как действительные факты, не требующие дополнительных доказательств.

Традиционно разделяют *разновидности толпы*:

- *случайная (уличная) и организованная (политическая партия),*
- *разнородная (демонстрация) и однородная (религиозная secta).*

Создание толп и управление ими — одна из основных задач государств

Свойства толпы:

- отсутствие сознания, разума, сознательного поведения и способности к рефлексии и анализу;
- люди благодаря численности и ощущению единения приобретают уверенность в силе и могуществе, а коллективность и анонимность всех действий вызывают у них ощущение безнаказанности, что приводит к готовности на гораздо более рискованные действия, чем в другой ситуации;
- в толпе «выключаются» личные дистанции общения, образовавшийся единый организм воспринимает ЕДИНУЮ зону и защищает ее.
- толпа освобождает от всех комплексов, каждый получает возможность решиться и совершить - то, что никогда бы не совершил в одиночку.

МАССА

Масса — более стабильное образование с довольно нечеткими границами, может оказаться более организованной, более сознательной. Ярче проявляется роль организаторов (лидеров). В действиях массы более четки и продуманы конечные цели и тактика поведения.

ПУБЛИКА

Развитие средств массовой коммуникации делает не необходимым скопление людей в одном месте для того, чтобы передать им определенную информацию.

Публика — это кратковременно собрание людей для совместного времяпровождения в связи с каким-то зрелищем. В более замкнутых помещениях (лекционных залах) публику часто именуют аудиторией. Публика всегда собирается ради определенной и общей цели. Более управляема, соблюдает нормы, принятые в избранном типе организации зрелищ. Однако также действуют законы массы.

Способы (законы) воздействия в больших группах

1. Один из основных законов существования толпы — эффективность и быстрота **зарождения**. Сила заражения, единство толпы столь сильны, что попавшему туда трудно сохранить индивидуальность мыслей и поступков.

Заражение представляет собой тенденцию человека психофизиологическом уровне, без участия смыслового компонента поддаваться психическому состоянию, настроению. В определенным образом эмоционально заряженной толпе действие по принципу взаимной индукции многократно усиливается.

2. Принадлежность к группе порождает феномен группового фаворитизма, выражющийся в групповом патриотизме и повышенной критичности к другим группам - делении людей на «наших» и «ваших». Все, что делается «нашими», считается по определению более правильным, чем то, что делается «вашими», а лозунги типа «наших бывают» являются наиболее сильными стимулами для действия, причем не предполагающими никакого анализа того, кто прав, а кто виноват.

3. Потеря принадлежности к «своей» большой группе без быстрого вхождения в другую оборачивается тяжелым испытанием для человека. Он теряет ощущение стабильности и защищенности и социальные ориентиры, начинает чувствовать себя «потерянным», а часто и потерявшим смысл жизни. Такой процесс социальной деградации называется **маргинализацией** (от лат. *marginalis* — *крайний, находящийся на краю*). Вместе с потерей привычной социальной роли маргиналы теряют систему моральных и этических ценностей, стереотипы группового поведения, действительно оказываются выброшенными за борт привычной жизни.

4. Фактором консолидации больших групп являются групповые интересы, формирование которых зависит от общественного мнения.

Существование больших групп с достаточно четко очерченными групповыми интересами вызывает к жизни социальные движения (политические экологические, молодежные, феминистские, националистические, религиозные и др.), основывающиеся на определенном общественном мнении. Социальное движение имеет целью определенные изменения в какой-то сфере (экономике, социальной сфере)

Социальные движения дали жизнь таким формам общественных коммуникаций как **демонстрации, митинги, съезды, политический терроризм**.

Массовая коммуникация

||| **Массовая коммуникация** — это разновидность общения —
как социально-ориентированный вид общения.

В обществе существовало четыре основных системы, имеющих свои особенности массовой коммуникации:

1. первобытная община — массовые действия карнавального типа, народные шествия, обряды, народный театр,
2. эпохи разложения первобытной общины — театрализованные представления, религиозные службы, различные собрания,
3. эпохи становления классового общества — музеи, выставки, библиотеки, наглядные агитации,
4. современной эпохи — трансформация «естественных» контактов в «технические».

ПРИЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТАКТА С АУДИТОРИЕЙ:

- не отгораживаться от аудитории (барьером трибуны, стола, портфеля, скрещенных на груди рук);
- сделать эмоционально насыщенным свое выступление;
- поддерживать постоянный контакт с аудиторией (вербальный, визуальный и пр.);
- постоянно организовывать и учитывать характер «обратной» связи;
- спровоцировать аудиторию на необходимые для вас вопросы, заинтриговать ее;
- дать почувствовать, что предмет непосредственно касается слушателей;
- необходимо наличие удачной шутки;
- учитывать содержание выступления. Говорите о том, что вас действительно интересует, выступайте по той теме, которая на самом деле вызывает у вас сильные чувства. Высказывайтесь, когда вы хотите высказаться. Если же вы НЕ ХОТИТЕ ВЫСТУПАТЬ — НЕ ВЫСТУПАЙТЕ;
- учитывать «эффект края», связанный с особенностями человеческой памяти и приводящий к тому, что общее впечатление от выступления оратора на 80% определяется тем, как он начал и закончил;
- режим благоприятствования для хорошего контакта со слушателями можно создать заранее, например, позаботившись об оптимальной расстановке мебели в зале (например, наличие «круглого стола»);
- «хороший» зал — это полный зал. Когда люди сидят близко друг к другу, они легче поддаются «эмоциональному заражению», более живо реагируют, сильнее хлопают и т.д. Поэтому если слуша-

елей ожидается немного, всегда стоит предпочтеть маленькую аудиторию;

- слушателю должно быть интересно;
- не делать попытки «перекричать» аудиторию. За несколько минут этот «прием», как цепная реакция, способен превратить нормальный зал в базарную площадь. На самом деле нужно поступать ровно противоположным образом, начать говорить тише, заставив прислушиваться. Если не действует, это чаще всего свидетельство того, что оратор не пользуется никаким авторитетом у слушателей.

9.9 Диагностика межличностных отношений в группе

МЕТОДИКА 8. «Психологический климат в коллективе»

На качество учебного взаимодействия между преподавателем и обучаемыми влияет не только стиль педагогического общения, но и сама психологическая атмосфера, которая складывается в коллективе. Предлагаем оценить психологическую атмосферу в вашем коллективе по следующему тесту.

Перед вами 14 утверждений. Для тех, что расположены слева, используйте следующие цифры: 7 — явление присутствует всегда; 6 — присутствует в большинстве случаев; 5 — достаточно часто. Для утверждений в правом столбце: 1 — явление имеет место всегда; 2 — в большинстве случаев; 3 — достаточно часто. Цифра 4 означает, что трудно отдать предпочтение утверждению слева или справа.

1. В коллективе преобладает жизнерадостное настроение	7 6 5 4 3 2 1	1. Преобладает пессимистический тон
2. Между членами коллектива сложились доброжелательные отношения, взаимная симпатия	7 6 5 4 3 2 1	2. Между членами коллектива наблюдаются конфликты, агрессивность, антипатия
3. Между отдельными группами существует взаимопонимание и расположение	7 6 5 4 3 2 1	3. Группировки конфликтуют между собой
4. Членам группы нравится участвовать в совместных делах, вместе проводить свободное время	7 6 5 4 3 2 1	4. Члены группы стоятся участия в совместных делах, неконтактны между собой
5. Успехи и неудачи товарища вызывают активное соучастие других	7 6 5 4 3 2 1	5. Члены группы равнодушны к судьбе своего товарища

6. Взаимоотношения отличаются поддержкой, критика доброжелательна, замечания высказываются с добрыми намерениями	7 6 5 4 3 2 1	6. Члены группы злорадствуют, замечая неудачи другого, критика проходит в виде явных и скрытых выпадов
7. Члены группы уважают мнение другого	7 6 5 4 3 2 1	7 .Члены группы нетерпимы к мнению своих товарищей
8. В трудных случаях группа выступает по принципу "один за всех и все за одного"	7 6 5 4 3 2 1	8. В трудных случаях группа "раскисает", становится растерянной
9. Успехи и неудачи группы в целом воспринимаются каждым членом коллектива как собственные	7 6 5 4 3 2 1	9. Успехи и неудачи группы в целом не находят отклика у каждого обучаемого
10. Группа активна, полна энергии	7 6 5 4 3 2 1	10. Группа пассивна, инертна
11. Новичкам группа помогает освоиться	7 6 5 4 3 2 1	11. К новичкам нередко проявляется враждебность
12. Группа быстро откликается, если нужно сделать полезное дело	7 6 5 4 3 2 1	12. Группу невозможно поднять на совместное дело, у каждого ее члена свои интересы
13. В группе справедливое отношение ко всем членам	7 6 5 4 3 2 1	13. В группе есть привилегированные и пренебрегаемые
14. Поощрение всей группы вызывает чувство гордости у всех	7 6 5 4 3 2 1	14.К похвалам и поощрениям коллектива его члены относятся равнодушно

После заполнения карты-схемы необходимо сложить цифры и сумму поделить на 14. Это есть субъективная оценка психологического климата группы. Сумма всех субъективных оценок, разделенная на число участников-экспертов, даст усредненный коэффициент субъективных оценок.

Если усредненный коэффициент колеблется от 1 до 3 - в группе отрицательный психологический климат. Имеет место равнодушие, эмоциональный дискомфорт, высокая конфликтность, нет уверенности в своих товарищах, коллегах.

При коэффициенте **от 3 до 5 — неустойчивый психологический климат:** настроение в группе колеблется, взаимные симпатии

проявляются избирательно, отсутствует эмоциональное единство, наблюдаются застойные явления в развитии коллектива.

При значениях *от 5 до 7 — мажорный психологический климат*: члены группы испытывают радость в общении друг с другом, отношения основаны преимущественно на взаимных симпатиях, группа сплоченная, активная, демократичная, коллектив находится в развитии.

МЕТОДИКА 9- Социометрия.

Существует ряд методик, описывающих ту или иную часть процессов происходящих в малой группе. Хотя нет идеальных, они, тем не менее, полезны в конкретных случаях, например, при исследовании эмоциональной составляющей отношений в группе.

В результате таких исследований можно получить представления о структуре межличностных связей и предпочтений в группе, о групповой сплоченности, прогнозировать развитие динамических процессов в группе и принимать осознанные решения по управлению ею.

Термин «социометрия» означает измерение взаимоотношений в группе и предложен американским ученым Дж Морено.

Цель методики: исследование взаимоотношений в группе, выделение лидера и «отверженных» в группе, изучение структуры группы.

Методика: Сначала определяется значимый критерий для оценки той или иной стороны межличностного взаимодействия. Для этого формулируются вопросы, относящиеся к определенной реальной ситуации, например: «С кем из школьных товарищей ты бы хотел играть в команде?», «Кого из членов вашего класса (группы) ты бы хотел иметь соседом по квартире?», «Кого бы ты пригласил на день рождения?» и т.п.

Инструкция: Подумай и ответь на вопрос, например: «Ребята, в следующей четверти, я хочу рассадить Вас с учетом Ваших пожеланий. Для этого на листке бумаги напишите свою фамилию, а также три фамилии учеников, с кем бы Вы хотели сидеть вместе; последовательность записи — в порядке предпочтения. Учитывая, что я, возможно, не смогу удовлетворить все Ваши просьбы, особо укажите, с кем бы Вы хотели сидеть в первую очередь».

Время выполнения 10-15 минут. Если ученик не захотел выбирать товарища, то дает листок только с указанием своей фамилии.

Фиксация результатов: Вопросы заносятся на специальную карточку и сообщаются устно, при этом на карточку заносятся только ответы, т.е. фамилии (или их кодовые обозначения) выбранных членов группы Число выборов может соответствовать количеству членов обследуемой группы, но может быть ограниченным до 3-5 выборов

Обработка результатов: способы графической обработки результатов — социоматрица и социограмма.

Социоматрица. По вертикали записываются под номерами по алфавиту фамилии всех членов изучаемой группы, по горизонтали — только их номера На соответствующих пересечениях цифрами 1,2,3 и т.д. обозначают тех, кого выбрал каждый испытуемый в 1 -ю, 2 ю, 3-ю очередь. Взаимный выбор обводится кружком Один из видов социоматрицы представлен в таблице.

Таблица 8. Социоматрица

№ пп.	Ф.И.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	А			1			3			2	
2	Б					3			2		1
3	В	3								1	2
4	Г	3		1	~					2	
5	Д		3	1						2	
6	Е				2	3				1	
7	Ж		1		3		2				
8	З			1						2	3
9	И	3			2		1				
10	К		2						3	1	
Кол-во выборов		3	4	2	3	2	4	0	2	7	3
Кол-во взаимных выборов		1	3	1	1	1	0	0	2	1	2

Социограмма — карта социометрических выборов состоит из четырех концентрических расположенных окружностей.

В первом круге располагаются испытуемые, получившие 6 и более выборов, во втором — 3-5 выборов, в третьем — 1-2 выбора, в четвертый круг попадают не получившие ни одного выбора.

РАЗДЕЛ III

Психологическая сущность процесса социализации личности

ТЕМА 10 Общее понятие о социализации личности

ПЛАН

1. Понятие социализации
2. Стадии социализации.
3. Феномены (результаты) социализации.
4. Механизмы социализации.
5. Институты социализации.

10.1 Понятие социализации

Взаимодействие человека с обществом обозначается понятием «социализация», которое имеет междисциплинарный статус и широко используется в науке. Однако его содержание не является стабильным и однозначным. Значительно варьируют и по-разному представлены в концепциях социализации и ее задачи.

Определение понятия социализация

Понятие социализации впервые было описано в к.40-х — нач.50-х гг. в работах американских психологов и социологов (А.Парк, Д.Доллэрд, Дж.Кольман, В.Уолтер и др.).

В настоящее время сложились два направления в определении понятия социализация:

81. структурно-функциональное направление в социологии,
82. гуманистическое направление в психологии.

С позиции *структурно-функционального* направления (Г.Парсонс, Р.Мертон) социализация раскрывается через понятие «адаптация», являющегося центральным понятием в биологии.

Адаптация - это приспособление живого организма к условиям среды.

В соответствии с этим вводится понятие социальной адаптации как процесса приспособления личности к различным социальным ситуациям, микро- и макрогруппам.

Существуют различные *уровни* социальной и психической адаптации:

- *в зависимости от нормы* — нормальная (защитная), девиантная (отклоняющаяся), патологическая;
- *в зависимости от направленности* — конформизм, терпимость, аккомодация, ассимиляция:
 - целенаправленный **конформизм**, когда приспосабливающийся человек знает, как он должен действовать, как вести себя, но внешне, соглашаясь с требованиями социальной среды, продолжает придерживаться своей системы ценностей (А.Маслоу);
 - взаимная **терпимость**, при которой взаимодействующие субъекты проявляют взаимную снисходительность к ценностям и формам поведения друг друга (Я.Щепаньский);
 - **аккомодация** как наиболее распространенная форма социальной адаптации, которая возникает на основе терпимости и проявляется во взаимных уступках, что означает признание человеком ценностей социальной среды и признание средой индивидуальных характеристик человека (Я.Щепаньский);
 - **ассимиляция** или полное приспособление, когда человек полностью отказывается от своих прежних ценностей и принимает систему ценностей новой среды (Ж.Пиаже).

Таким образом, с помощью понятия адаптации

Социализации рассматривается как процесс вхождения человека в социальную среду и ее приспособления к культурным, психологическим и социологическим факторам.

С позиции *гуманистической психологии* (Г. Оллпорт, А. Маслоу, К. Роджерс и др.)

Социализация представлена как процесс самоактуализации «Я-концепции», самореализации личностью своих потенций и творческих способностей, как процесс преодоления негативных влияний среды, мешающих ее саморазвитию и самоутверждению.

С этих позиций субъект рассматривается как самостановящаяся и саморазвивающаяся система, как продукт самовоспитания.

В *отечественной науке* оба этих подхода разделяются и приняты следующие определения социализации:

Социализация — усвоение индивидом социального опыта, в ходе которого создается конкретная личность(И.С.Кон).

Социализации — процесс вхождение в социальную среду, приспособление к ней, освоение определенных ролей и функций, которое вслед за своими предшественниками повторяет каждый отдельный индивид на протяжении всей истории своего формирования и развития» (Б.Д.Парыгин).

Сущность социализации

В процессе социализации человек *примеривает на себя и выполняет различные социальные роли. Через роли личность имеет возможность проявить себя, раскрыть, препрезентировать.* По динамике выполняемых ролей можно получить представление о тех вхождениях в социальный мир, которые были пройдены личностью. О достаточно хорошем уровне социализации свидетельствует способность человека входить в различные социальные группы органично, без демонстративности и без самоуничижения.

Ролевое поведение помогает человеку «закрыть» те каналы личностной информации, которые по той или иной причине он не считает нужным обнаруживать перед обществом. Однако во многих случаях ролевое поведение может настолько глубоко внедряться в деятельность и сознание, что превращается в его «Я».

Например, педагог настолько привыкает поучать, обучать других, что назидательность становится особенностью его характера, повседневного общения и взаимодействия. Следовательно, когда роль становится тождественной личности, тогда есть смысл говорить об *отрицательном значении* социализации, о неумении человека отличить ролевое поведение от личностного, о социализации как факторе, сужающем личность.

Это особенно ярко проявляется у тех людей, которые по тем или иным причинам вынуждены сменить старые, привычные, нравящиеся себе роли «лидера», «непререкаемого авторитета», «умника», «начальника», «красавицы», на другие - менее статусные роли.

Одной из основных функций социализации является создание, порождение личностей развитых, способных передавать свою духовность другим, живущим в этом же обществе, стране, семье и в едином цивилизованном пространстве. Если исходить из общей пси-

хологии, что личностью не рождаются, а становятся, то ясно, что социализация есть процесс становления личности.

Выделяются 3 сферы (направления) становления личности, общей характеристикой которых является процесс расширения, умножения социальных связей индивида с внешним миром: **деятельность, общение, самосознание.**

1. На протяжении всей жизни человек осваивает новые и новые виды **деятельности**, расширяя свои возможности именно как субъекта деятельности. При этом происходят три важных процесса:

83. ориентировка в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности, т.е. выявление и освоение особо значимых аспектов деятельности;

84. центрирование вокруг главного, сосредоточение внимания на нем, соподчинение ему всех остальных деятельности;

85. освоение личностью в ходе реализации деятельности новых ролей, осмысление их значимости.

2. **Общение** рассматривается со стороны его расширения и углубления:

86. расширение общения понимается как умножение контактов человека с другими;

87. углубление, — это переход от монологического общения к диалогическому, децентрация, т.е. овладение умением ориентироваться на партнера, более точное его восприятие.

3. Развитие **самосознания** означает становление в человеке «образа Я», который складывается на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний, и включает в себя следующие компоненты: **познавательный** — знание себя; **эмоциональный** — оценка себя; **поведенческий** — отношение к себе.

Итак, социализация — это двусторонний процесс, включающий в себя:

88. **усвоение индивидом социального опыта путем входления социальную среду,**

89. **процесс активного воспроизведения индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности.**

10.2 Стадии социализации

Социализация — это непрерывный процесс, длищийся в течение всей жизни. Он распадается на этапы, каждый из которых «специализируется» на решении определенных задач, без проработки ко-

торых последующий этап может не наступить, может быть искажен или заторможен.

В отечественной науке при определении стадий (этапов) социализации исходят из того, что она происходит более продуктивно в трудовой деятельности.

В зависимости от отношения к трудовой деятельности выделяются следующие ее стадии (Г.М. Андреева):

1. **дотрудовая**, включающая весь период жизни человека до начала трудовой деятельности. Эта стадия, в свою очередь, разделяется на два периода:

- ранняя социализация, охватывающая время от рождения ребенка до поступления его в школу;
- стадия общения или юношеская социализация, включающая обучение в школе, техникуме, вузе и т.д.;

2. **трудовая** стадия охватывает период зрелости человека. Однако границы этой стадии определить трудно, так как она включает весь период трудовой деятельности человека. Личность в это время не только усваивает социальный опыт, но и воспроизводит его;

3. **последрудовая** стадия, наступающая в пожилом возрасте в связи с прекращением трудовой деятельности, и изменением типа активности личности в этот период.

Нельзя не признать особую важность для становления личности дотрудовой стадии, когда закладываются основные базисные ценности, формируется самосознание, ценностные ориентации и социальные установки личности.

Имея в виду это положение, А.В. Петровский выделил три **макрофазы социального развития личности на дотрудовой стадии социализации:**

10. **детство** — адаптация индивида, выражаясь в овладении нормами социальной жизни;

11. **отрочество** — индивидуализация, выражаясь в потребности индивида в максимальной персонализации, в потребности «быть личностью»;

12. **юность** — интеграция, выражаясь в приобретении черт и свойств личности, отвечающих необходимости и потребности группового и собственного развития.

10.3 Феномены (результаты) социализации

Социализация — это многогранный процесс усвоения человеком опыта общественной жизни, превращения его из природного

ущества в общественное. В результате социализации человек усваивает стереотипы поведения, нормы и ценностные ориентации социальной среды, в которой он функционирует.

В процессе социализации возникают и развиваются разнообразные **феномены (позитивные и негативные результаты) социализации**, которые являются следствием ее двустороннего характера.

К ним относятся: *адаптивность - неадаптивность, со-бытийная общность, взаимопонимание, отраженная субъективность, персонализация, фасилитация, ингибция, трансфинитность* и др.

Рассмотрим наиболее известные и распространенные феномены социализации.

Адаптивность — неадаптивность. В.А.Петровский (1992) определяет их как состояния активности, как тенденции соответствия или несоответствия между целями и достижаемыми результатами деятельности человека.

Адаптивность выражается в согласовании, неадаптивность в рассогласовании целей и результатов. Если человек достигает меньшего, чем хотел (т.е. цель не достигнута), то действие продолжается в заданном направлении. Если же результат превосходит цель, т.е. человек достигает большего, чем то, к чему стремился, то возникает активность, избыточная по отношению к задаче.

«Со-бытийная общность» (В.И.Слободчиков) как категория развития субъективности в онтогенезе. На протяжении жизни человека происходит смена форм со-бытийной общности. Характер другого или других входящих в общность, их «со-бытийное» бытие определяют путь, ступени и конкретные образцы становящейся субъективности.

Взаимопонимание, которое позволяет согласовывать цели аечгельности, раскрывать способности, доверять друг другу свои надежды, мысли, чувства.

Однако взаимопонимание не возникает само собой. Требуются особые условия и особые усилия со стороны взаимодействующих людей. Среди них — признание ценности другого человека, любовь и уважение к нему, потребность в совместной деятельности и совместном времяпровождении, постоянный «дефицит» на другого, забота и внимание к его нуждам, успехам и неуспехам, знание привычек и пристрастий.

Персонализация — способность транслировать посредством деятельности и общения другим людям свои особенности, которые благодаря этому обретают «вторую жизнь».

Отраженная субъектность — феномен «последнего поколения» (В.А.Петровский) — идеальная представленность и продолженность одного человека в другом, инобытие кого-либо в ком-либо (результаты взаимодействия участников образовательного процесса).

Отраженная субъектность имеет три формы существования: ситуативно-значимый другой, идеальный другой, претворенный другой. Так, первая форма рождает **фасилитацию** — повышение эффективности деятельности под влиянием актуального образа другого человека, складывающегося в условиях непосредственного взаимодействия с ним, или **ингибицию** — понижение эффективности деятельности.

Трансфинитность — феномен присутствия и переживания актуально-бесконечного в сознании личности (любви, истины, совершенства и т.д.) (В.А.Петровский). Переживание трансфинитности позволяет человеку чувствовать реальность своего **Я** и свою причастность к бесконечности бытия.

К феноменам социализации следует отнести: *усвоение стереотипов поведения, действующих социальных норм, обычаяев, интересов, ценностных ориентаций и пп.*

Стереотипы поведения формируются путем сигнальной наследственности, т.е. через подражание взрослым в раннем детстве. Они очень устойчивы и могут быть основой психической несовместимости (например, в семье, этносе).

Факторами социализации могут выступать взаимоотношения в семье, детском саду, школе, трудовом коллективе, вузе, дружеских компаниях, а также знакомые и малознакомые люди, книги, кинофильмы, теле- и радиопередачи и т.д.

Основные **направления социализации** соответствуют ключевым сферам жизнедеятельности человека: *поведенческой, эмоционально-чувственной, познавательной, бытийной, морально-нравственной, межличностной.*

В процессе социализации люди обучаются тому, как себя вести, эмоционально реагировать на различные ситуации, переживать и проявлять различные чувства; каким образом познавать окружающий природный и социальный мир; как организовывать свой быт; каких морально-этических ориентиров придерживаться; как эффективно участвовать в межличностном общении и совместной деятельности.

С позиций отечественной психологии, социализация характеризуется как расширение влияния совокупности условий, в которых живет и развивается человек (прежде всего, в результате обучения и воспитания), сферы деятельности и общения индивида; как процесс становления его личности, включая самосознание и активную жизненную позицию.

Наиболее интенсивно социализация протекает в детстве и юности, но она продолжается и в среднем, и в пожилом возрастах. Исследования позволяют выделить ряд различий социализации у детей и у взрослых.

Социализация взрослых проявляется главным образом в изменении их внешнего поведения, а у детей - корректируются базовые ценностные ориентации.

Взрослые могут оценивать нормы; дети - только усваивать их.

Социализация взрослых зачастую предполагает понимание того, что существует множество «оттенков» проявления различных норм и правил поведения.

Социализация детей строится на подчинении взрослым и выполнении определенных правил. Взрослые вынуждены приспособливаться к требованиям различных ролей и в этих ситуациях устанавливать авторитеты, используя такие критерии, как «более хорошо» или «менее плохо».

Социализация взрослых ориентирована на овладение определенными навыками; социализация детей - в основном на мотивацию их поведения.

10.4 Механизмы социализации

Всеобщими и универсальными механизмами социализации являются **интериоризация и экстериоризация**. Они, находят свое чайное проявление в целом ряде психологических механизмов, выделяющихся защитную (адаптивную), регулятивную и самоактуализирующую функции.

Одним из таких значимых механизмов социализации, выступающим в качестве защитного средства личности и лежащим в основе целого ряда других (так как он связан с подструктурами самосознания), является **подавление**. Его суть сводится к исключению из сферы сознания мыслей, чувств, желаний и влечений, причиняющих тревогу, чувство вины или душевную боль. Этот механизм объясняет многие случаи забывания человеком выполнения каких-либо обязанностей.

ностей, которые по разным причинам оказываются для него неприятными

В ряде случаев человек прилагает специальные усилия, чтобы предать забвению те или иные впечатления путем переноса внимания на другие действия. Этот механизм получил название **вытеснения (произвольного подавления)**.

Механизм **изоляции** связан с тем, что человек подавляет, вытесняет эмоциональные компоненты каких-то неприятных, травмирующих впечатлений. В случае действия этого механизма идея (мысль, впечатление) осознается как нейтральная и безобидная для человека. Действие изоляции наблюдается при разрешении людьми ролевых конфликтов. Такой конфликт возникает тогда, когда в одной и той же ситуации человек вынужден играть две несовместимые роли. Для его разрешения на психологическом уровне как раз и используется механизм изоляции (А.А.Налчаджан).

Механизм **самоограничения**. Понимая, что его достижения менее значительны по сравнению с достижениями других, человек страдает, его самоуважение понижается. Некоторые в такой ситуации прекращают свою деятельность. Это своеобразный уход - отступление перед трудностями, ограничение своего «Я».

Механизм **проекции** позволяет личности оправдать многие свои поступки, мотивируемые неприемлемыми для ее моральных принципов желаниями и установками. Так, человек имеет тенденцию к тому, что постоянно критикует всех и вся. Но он не уважал бы себя, если бы осознавал эту особенность в себе. Других же он критикует потому, что приписывает им проявления нечестности, жесткости и других качеств. Экспериментальными исследованиями установлено, что люди с высоким уровнем самооценки, но с невысоким мнением о других, проецируют на них собственные недостатки. Эта тенденция в большей степени присуща тем, кто имеет комплекс неполноценности или характеризуется авторитарностью.(Шибутани Т).

Эмоционально-когнитивный процесс получил название механизма **идентификации**. Она является одним из главных механизмов социализации и развития личности. В ее процессе одно лицо (субъект идентификации) осуществляет в основном подсознательно психическое уподобление с другим (объект идентификации). Идентификация приводит к подражанию действиям и переживаниям других людей, интериоризации их ценностей и установок (А.Фрейд). То есть идентификация - это отождествление индивида с некоторыми людьми или группами, позволяющее усваивать разнообразные нормы, от

ношения и формы поведения, которые свойственны окружающим. Примером идентификации является типизация - процесс приобретения индивидом психических особенностей и поведения, характерных для представителей определенного пола.

Механизм **рационализация** или защитная аргументация (Э.Джонс) — человек изобретает вербализованные и на первый взгляд логичные суждения и умозаключения для ложного объяснения своих фruстраций — психических состояний, характеризующихся наличием стимулированной потребности, не нашедшей своего удовлетворения. Такое состояние сопровождается различными отрицательными переживаниями: разочарованием, раздражением, тревогой, отчаянием и др.

Механизм **сублимации** впервые был описан З.Фрейдом (1913), который понимал его как процесс превращения либido (сексуальной энергии) в возвышенное стремление и социально приемлемую деятельность. Однако позже под сублимацией стали понимать перевод любого инстинктивного или социогенного влечения, а также потребности и мотива, удовлетворение которых блокировано в условиях проблемной ситуации (А.М. Халецкий).

Подражание является сознательным или бессознательным воспроизведением индивидом модели поведения, опыта других людей (в частности, манер, движений, поступков и т.д.).

Внушение - процесс неосознанного воспроизведения индивидам внутреннего опыта, мыслей, чувств и психических состояний тех людей, с которыми он общается.

Социальная фасилитация - стимулирующее влияние поведения одних людей на деятельность других, в результате которого их деятельность протекает свободнее и интенсивнее («фасилитация» означает «облегчение»).

Конформность — осознание расхождения во мнениях с окружающими людьми и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении.

Из всего перечисленного ряда механизмов выделяются **четыре психологических механизма социализации:**

1. **имитация** — как осознанное стремление ребенка копировать определенную модель поведения.
2. **идентификация** - усвоение детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных;
3. **стыд** - переживание разоблачения и позора, связанное с реакцией других людей;

4. чувство вины - переживание разоблачения и позора, связанное с наказанием самого себя, вне зависимости от других людей.

Первые два механизма являются позитивными; стыд и вина - негативные механизмы, запрещающие или подавляющие определенное поведение.

10.5 Институты социализации

На всех стадиях социализации воздействие общества на личность осуществляется или непосредственно, или через группу с помощью норм, ценностей и знаков. То есть общество и группа передают становящейся личности некоторую систему норм и ценностей посредством знаков.

Институт социализации — это те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей, которые выступают своеобразными трансляторами социального опыта.

На дотрудовой стадии социализации такими институтами выступают:

5. семья и играющие все большую роль в современных обществах дошкольные детские учреждения;
6. во втором периоде ранней стадии социализации основным институтом является школа;
7. далее —вуз;
8. группы сверстников.

На трудовой стадии важнейшим институтом социализации является трудовой коллектив.

На посттрудовой стадии социализации институтами являются различные общественные организации, членами которых по преимуществу являются пенсионеры, семья, группа сверстников.

Естественно, что каждый из названных институтов социализации обладает целым рядом других функций, его деятельность не может быть сведена только к функции передачи социального опыта.

Роль и значение семьи в социализации личности

Семья рассматривалась традиционно как важнейший институт социализации в ряде концепций.

Социальный статус семьи определен давно и однозначно: *быть базовым фактором социализации, «предусловием» функционирования социума, воспроизводящим новые поколения людей, социализирующими их, восполняющими все социальные образования, обеспечивающим социальную жизнь.*

Функции семьи обусловливаются ее участием в специфических социальных процессах, создающих ей широкий социальный контекст.

Роль семьи как института социализации, естественно, зависит от типа общества, от его традиций и культурных норм. Несмотря на то, что современная семья не может претендовать на ту роль, которую она играла в традиционных обществах (увеличение числа разводов, малодетность, ослабление традиционной позиции отца, трудовая занятость женщины), ее роль в процессе социализации все же остается весьма значимой.

Именно в семье дети приобретают первые навыки взаимодействия, осваивают первые социальные роли (в том числе — половые роли: формирование черт **маскулинности и фемининности**), осмысливают первые нормы и ценности. Тип поведения родителей (авторитарный или либеральный) оказывает воздействие на формирование у ребенка «образа-Я» (Бернс, Кон).

Факторы создания семьи: стремление избежать одиночества, желание иметь детей, реализация потребности в эмоциональном контакте, в понимании, создание психологической «ниши», поиск способов и механизмов психологической защиты.

Функции семьи:

специфические — определяются её сущностью, её социальной природой: репродуктивная (рождение детей), социализирующая (обеспечивающая воспитание детей), охранительная (ответственность за защиту членов семьи);

неспецифические функции — институт семьи был вынужден освоить под давлением складывающихся социально-исторических условий: накопление и передача собственности и статуса, организация производства и потребления, ведение домашнего хозяйства, организация досуга, связанного с заботой о здоровье и благополучии членов семьи, микроклимате, способствующем снятию напряжений, развитию каждого члена семьи.

Диапазон индивидуальных моделей семьи достаточно вариативен.

Разнообразны феномены, в которых реализуются типы семейных отношений, начиная от страстно-любовных до неприязненно враждебных: любовь, дружба, синтонность, атракция, симпатии и др. виды эмпатийных переживаний.

При выделении типов семейных структур учитываются различные факторы: характер супружества, особенности родительства-родства и критерий власти.

По характеру супружества различают супружество моногамное (брак одного мужчины с одной женщиной); полигамное (брак одного супруга с несколькими). В последнем выделяются полигиния (брак одного мужчины с несколькими женщинами), полиандрия (брак одной женщины с несколькими мужчинами), экзогамия - супружество вне родственно-семейной группы (фратрии), эндогамия - супружество внутри родственно-семейной группы.

На основе критерия *родительства-родства* выделяют семьи, отражающие свойства и связи с линиями отца и матери: семьи физического отцовства, семьи физического материнства, семьи социального отцовства, семьи социального материнства.

Критерий власти дает следующую классификацию семей: патриархальные, в которой отец является главой семьи; матриархальные, в которых наибольшим влиянием и авторитетом пользуется мать; эгалитарные, в которых отмечается равное влияние супругов с взаимозаменяемыми ролями.

Следует лишь подчеркнуть, что семья как институт социализации претерпевала и продолжает претерпевать существенные изменения. Поэтому при характеристике семьи указывают, какой модели она соответствует - традиционной или же современной. Традиционные семьи имеют родственно-семейный тип организации, а современные ценностям рода предпочитают экономические и личностные интересы.

Общество сверстников как микрофактор социализации

Непременным условием социализации ребенка является его общение со сверстниками, которое складывается в таких малых группах, как группы детского сада, школьные классы, различные неформальные детские и подростковые объединения. Исследованиями установлено, что приобретение социального опыта ребенка зависит от того, какие межличностные отношения складываются во всех конкретных малых группах, в которые он входит.

В детских и подростковых группах психологи выделяют: функционально-ролевые, эмоционально-оценочные и личностно-смысловые отношения между сверстниками (В.В.Абраменкова, А.Б.Николаева, В.Янотовская).

Школа обеспечивая ученику систематическое образование, обязана подготовить человека к жизни в обществе и в более широком

смысле. По сравнению с семьей школа в большей мере зависит от общества и государства, хотя эта зависимость и различна в тоталитарных и демократических обществах. Но, так или иначе, школа за-дает первичные представления человеку как гражданину и, следова-тельно, способствует (или препятствует?) его вхождению в граждан-скую жизнь. Школа расширяет возможности ребенка в плане его об-щения; здесь, кроме общения со взрослыми, возникает устойчивая специфическая среда общения со сверстниками, что само по себе вы-ступает как важнейший институт социализации. Привлекательность этой среды в том, что она независима от контроля взрослых, а иногда и противоречит ему. Мера и степень значимости групп сверстников в процессе социализации варьируют в обществах разного типа (Брон-фенбреннер, 1976).

Тема 11. Социализация и развитие личности

ПЛАН

1. Соотношение понятие «социализация», «развитие психи-ки», «социальное развитие психики».
2. Связь между понятиями «социализация», «развитие психи-ки» и «развитие личности».
3. Диагностика развития личности в процессе социализации.

В процессе социализации индивид становится личностью и приобретает необходимые для жизни среди людей знания, умения, Навыки, т.е. способность общаться и взаимодействовать с другими людьми.

Понятие «социализация» связано с такими понятиями, как «воспитание», «обучение», «развитие личности».

11.1 Соотношение понятие «социализация»,

«развитие психики», «социальное развитие психики»

Социализация осуществляется через ряд *условий — факторов'*, целенаправленное воспитание, обучение, случайные социальные воздействия в деятельности и общении.

Воспитание и обучение (в узком смысле) — это специально ор-ганизованная деятельность с целью передачи социального опыта ин-

дивиду (ребенку) и формирования у него определенных, социально желательных стереотипов поведения, качеств и свойств личности.

Случайные социальные воздействия имеют место в любой социальной ситуации, т.е. когда взаимодействуют два или более индивидов. Например, разговор взрослых о своих проблемах может достаточно сильно повлиять на ребенка, но это едва ли можно назвать воспитательным процессом.

Социализируется ребенок, не пассивно принимая различные воздействия (в том числе воспитательные), а постепенно переходя от позиции объекта социального воздействия к позиции активного субъекта. Ребенок активен потому, что у него существуют потребности, и если воспитание учитывает эти потребности, то это будет способствовать развитию, активности ребенка.

Если же воспитатели постараются устраниТЬ активность ребенка, заставляя его «спокойно сидеть», пока они осуществляют свою «воспитательную деятельность», то этим они смогут добиться формирования не идеальной и гармоничной, а ущербной, деформированной, пассивной личности.

Активность ребенка будет либо полностью подавлена, и тогда личность сформируется как социально неадаптированная, тревожная, либо (при наличии определенных индивидуальных особенностей, таких, как сильный тип нервной системы и пр.) активность будет реализовываться через различные компенсаторные выходы (например, то, что не разрешено, ребенок будет стараться сделать скрытно и Т.П.).

В процессе социализации осуществляется включение индивида в социальные отношения и благодаря этому может происходить изменение его психики. Известно, что у человека есть психические процессы, отличающиеся от психических процессов у животных.

Констатируя такое отличие, Л.С.Выготский выделяет «низшие психические функции» (НПФ) и «высшие» (ВПФ). НПФ (наглядно-действенное мышление, непроизвольное внимание, эмоциональная память и др.) есть у животных и человека. Если человек не имеет возможности взаимодействовать с другими людьми, то его психика исчерпывается только НПФ.

Л.С.Выготский показал, что для того, чтобы ребенок перешел на более высокий уровень развития (т.е. к ВПФ), необходимо специальное обучение, суть которого сводится к ознакомлению ребенка со знаками, универсальным выражением которых является слово.

Высшие психические функции - это речь, словесно-логическое мышление, произвольное внимание и пр.

Этот уровень психики и есть результат социализации, однако, он не единственный.

Понятия «развитие психики» и «социализация» пересекаются, но не тождественны друг другу.

Развитие психики включает в себя *спонтанные процессы, обусловленные созреванием* (то, что наблюдается у животных или людей, лишенных общения с другими людьми, например Маугли — НПФ), и *социальное развитие психики* — ВПФ.

Социальное развитие психики — появление у человека высших психических функций (ВПФ)

Социализация есть изменение психики и формирование личности, хотя как развитие психики не исчерпывается социальными процессами, так и формирование и развитие личности не сводимы лишь к социализации. Такое развитие осуществляется, как минимум, посредством двух процессов: *социализации и саморазвития, само-развертывания личности* (рис. 1).

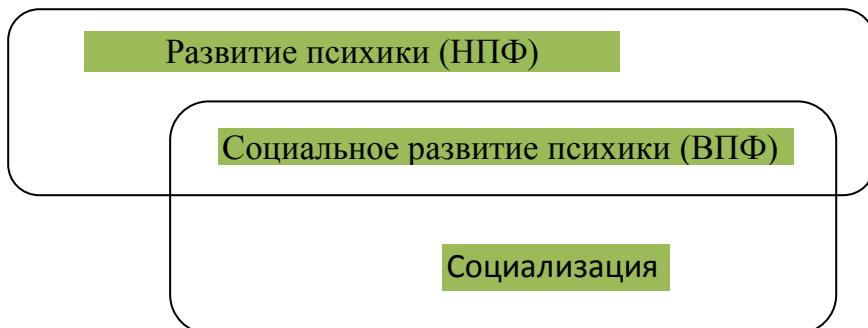


Рисунок 2. Соотношение понятий «социализация» и «развитие психики»

Однако личность в процессе своего существования может быть включена в самые различные социальные отношения, регуляторы (принятые нормы, правила) которых могут противоречить друг другу. Так, например, ценности, «прививаемые» в школе ребенку, могут существенно отличаться от тех, которые приняты в его компании во дворе и пр.

У человека может быть несколько **референтных** (значимых, мнение которых он разделяет) групп, и если ценности, принятые в этих группах, сильно отличаются, то это приводит к внутриличностному конфликту. В том случае, когда в системе референтных групп, т.е. в жизненном пространстве человека, нет глубоких и серьезных

противоречий, то могут тем не менее быть отдельные, противоречащие друг другу правила или какие-либо ситуативные положения. Это не приводит к внутриличностному конфликту, но может стать причиной того, что человек задумается, будет «переживать», рефлексировать по поводу какой-то своей личностной проблеме. Такое переживание также способно привести и к развитию личности, так как может существенно изменить всю жизнь человека, но это уже не будет называться социализацией.

11.2 Связь между понятиями «социализация», «развитие психики» и «развитие личности».

Социализация начинается с воздействий на индивида, затем он становится способен взаимодействовать со взрослыми и, далее, воспроизводить имеющийся у него социальный опыт в своей деятельности.

Развиваясь, личность становится субъектом социальных отношений, способным оказывать воздействие на другого человека и на себя как социальный объект. Такие воздействия не считаются социализацией, но могут составлять основу развития личности.

Таким образом, соотношение понятий «социализация» и «развитие личности» может быть представлено так же, как и соотношение понятий «социализация» и «развитие психики» (рис. 2). При этом следует учитывать, что внесоциальное развитие психики основано на процессах созревания, биологических законах "развертывания" программ поведения, а развитие личности вне социальных взаимодействий представляет собой форму активности личности, которая первоначально проявилась в результате социализации.



Рисунок 3. Соотношение объемов понятий «социализация», «развитие психики» и «развитие личности».

11.3 Диагностика развития личности в процессе социализации

Методика № 10. Самооценка личности

Цель: изучение индивидуальных особенностей самооценки.

Оборудование: карточка с 50 понятиями, характеризующими различные черты личности.

Понятия: аккуратность, беспечность, вдумчивость, вспыльчивость, восприимчивость, гордость, грубость, жизнерадостность, заботливость, завистливость, застенчивость, злопамятность, изысканность, капризность, искренность, легковерие, медлительность, мстительность, настойчивость, легкость, непринужденность, нервозность, нерешительность, несдержанность, обаяние, обидчивость, осторожность, отзывчивость, педантичность, подвижность, подозрительность, принципиальность, поэтичность, презрительность, радущие, связанные, рассудительность, решительность, самозабвение, сдержанность, сосредоточенность, стыдливость, терпеливость, трусость, увлекаемость, упорство, уступчивость, холодность, энтузиазм, мечтательность.

Методика проведения: Работа состоит из двух частей. Сначала из предложенного списка черт личности испытуемый должен выбрать 10-20 качеств, характеризующих его антиидеал. Затем в полученном списке нужно подчеркивать те качества, присущие самому испытуемому.

Инструкция испытуемому: Перед Вами перечень черт личности. Вам нужно выбрать из него 10-20 качеств, характеризующих Наш идеал, и 10-20 качеств, характеризующих Ваш антиидеал. Качества записать в два столбика. Постарайтесь в каждом случае выбрать не менее 10, но и не более 20 качеств. В обоих столбиках может быть различное число черт.

Фиксация результатов. Лист делится на две части. **Правая** часть обозначается «антиидеал», левая — «идеал». пример:

Идеал	Антиидеал
энтузиазм	развязанность

Продолжение инструкции (дается только после выполнения мдания в предыдущей инструкции): «А теперь подчеркните в каждом столбике те качества, которые присущи и Вам» (Вы найдете Я - реальное).

Обработка результатов: Подсчитывается коэффициент самооценки по Я положительному:

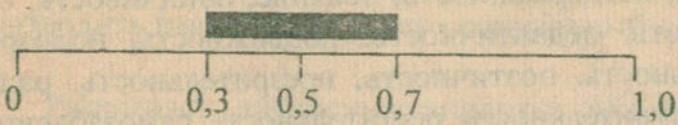
$$K_{CO+} = \frac{+\text{Я}_{\text{реальное}}}{+\text{Я}_{\text{идеальное}}} \quad K_{CO-} = \frac{-\text{Я}_{\text{реальное}}}{-\text{Я}_{\text{идеальное}}}$$

($+\text{Я}_{\text{идеальное}}$), ($-\text{Я}_{\text{идеальное}}$) — суммы качеств, составляющих положительный и отрицательный идеалы.

($+\text{Я}_{\text{реальное}}$), ($-\text{Я}_{\text{реальное}}$) — суммы личностных качеств из положительного и отрицательного множества, которые испытуемый определил их наличие у себя.

Интерпретация результатов:

Измеренные по этой методике величины (СО) изменяются в пределах от 0 до 1,0.



0,3 - 0,7 — область значений, лежащих в пределах нормы, — обычная, свойственная большинству людей величина (СО), это оптимальная величина самооценки.

0 - 0,3 — область заниженной (СО) по $+\text{Я}$ - идеалу (характеризует чрезмерную критичность испытуемого по отношению к самому себе) и завышенной (СО) по $-\text{Я}$ - идеалу (низкая критичность).

0,7 - 1,0 — область завышенной (СО) по $+\text{Я}$ - идеалу (чрезмерно низкая критичность по отношению к самому себе, необоснованность притязаний и ожиданий) и заниженной (СО) по $-\text{Я}$ - идеалу (высокая критичность).

МЕТОДИКА № 11. Самооценка личности

Цель работы: исследование самооценки на основе *оценки окружающих (00)* при помощи корреляции ранговых рядов.

Оборудование: карточка с понятиями, характеризующими различные черты личности (См. предыдущую методику).

Методика проведения:

90. Из набора личных качеств составьте ранжированный ряд слов, соответствующий Вашим представлениям об идеальных окружающих Вас людях. Первым необходимо записать личное свойство, которое, по Вашему мнению, необходимо в наибольшей степени и желательно у окружающих Вас людей. Вторым - личное свойство второстепенной, по Вашему мнению, важности и т.д. Последним

нужно записать свойство, которое в наименьшей степени желательно, по Вашему мнению, у окружающих.

2. Из набора личных качеств составьте ранжированный ряд слов, отражающий Ваше мнение о реальных окружающих Вас людях. Первым необходимо поставить личное качество, в наибольшей степени присущее реальным людям, окружающим Вас, и т. д. в ранговом порядке. Причем при оценке нужно иметь в виду Ваше окружение обобщено, а не конкретных людей.

Обработка данных: определение величины оценки окружающих производится при помощи вычисления коэффициента ранговой корреляции (по формуле Спирмена):

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n^3 - n}$$

где: n - количество признаков, d^2 — квадрат разности рангов, Σ знак суммы.

Например, если испытуемый составил два типа ряда:

1.	Завистливость	1.	Легковерие
2.	Несдержанность	2.	Несдержанность
3.	Легковерие	3.	Завистливость
4.	Мстительность	4.	Педантичность
5.	Презрительность	5.	Подозрительность
6.	Подозрительность	6.	Энтузиазм
7.	Трусость	7.	Застенчивость
8.	Жизнерадостность	8.	Жизнерадостность
9.	Педантичность	9.	Трусость
10.	Застенчивость	10.	Мстительность
11.	Замкнутость	11.	Нежность
12.	Сострадательность	12.	Гордость
13.	Изысканность	13.	Принципиальность
14.	Нежность	14.	Радущие
15.	Стыдливость	15.	Заботливость
16.	Энтузиазм	16.	Стыдливость
17.	Заботливость	17.	Изысканность
18.	Гордость	18.	Презрительность
19.	Радущие	19.	Замкнутость
20.	Принципиальность	20.	Сострадательность

Определим разность рангов: завистливость (1 - 3)-2, нежность (2 - 2)=0, легковерие (3 - 1) = 2 и т д.

В нашем примере: $d^2=620=2^2+...+6^2+13^2+1^2+...+5^2+...$

Величина коэффициента ранговой корреляции отражает степень соответствия рядов друг другу и поэтому характеризует величину субъективной оценки окружающих испытуемым.

Интерпретация результатов:

Коэффициент «*уo* » измеряется в пределах от —1 до +1.

При *p* близких к-1 самооценка занижена.

При *p*, лежащих в интервале от -0,5 до +0,5 самооценка адекватная. При *p* близких к +1 самооценка завышена.

Методика сопоставления ранговых рядов с помощью коэффициента корреляции является более точным инструментом вычисления различных оценок, чем индексы (СО), примененные в методике 1.

МЕТОДИКА 12. Оценка уровня притязаний

Цель работы: определение характеристик личности, связанным с достижением цели, в частности, уровня притязаний (чаще определяется уровнем трудности выбираемой цели).

Оборудование: карточки с номерами, на которых записан ряд заданий, отличающихся по степени трудности. Карточки располагаются перед испытуемыми в порядке возрастания их номеров. Степень трудности задания соответствует величине порядкового номера карточки.

Методика проведения: Уровень притязания исследуется различными модификациями методики Ф.Хоппе. В предлагаемом варианте методики Ф.Хоппе испытуемым предлагается 12 заданий (но каждый уровень трудности может иметь несколько вариантов).

Инструкция: «Перед Вами лежат карточки, на обороте которых написаны задания. Номера на карточках означают степень сложности задания. Задания располагаются по возрастающей сложности. На решение каждой задачи отведено определенное время, которое вам не известно. Я слежу за ним с помощью секундомера. Если вы не уложитесь в определенное время, я буду считать, что задание вами не выполнено, и ставлю минус. Если уложитесь в отведенное время - ставлю плюс. Задание вы должны выбирать сами».

Экспериментатор может по своему усмотрению увеличивать или уменьшать отведенное на выполнение задания время и, таким образом, произвольно оценивать выполнение как правильное или неправильное. Только после оценки экспериментатора испытуемый

должен выбрать другое задание Число выборов целесообразно ограничить до 5.

Карточка 1. I степень трудности. Написать три слова на букву «Н»
Карточка 2. II степень трудности. Написать **название** четырех фруктов на букву «А».

Карточка 3. III степень трудности. Написать **шесть имен на** букву «Г».

Карточка 4. IV степень трудности. Написать название шести государств на букву «И».

Карточка 5. V степень трудности. Написать пять **названий улиц на** букву «П».

Карточка 6. VI степень трудности. Написать двадцать слов **на букву** «С».

Карточка 7. VII степень трудности. Написать, какие материки **начинаются с** буквы «А».

Карточка 8. VIII степень трудности. Написать название пяти государств на букву «М».

Карточка 9. IX степень трудности. Написать название пяти фильмов на букву «М».

Карточка 10. X степень трудности. Написать фамилии пяти известных отечественных киноактеров на букву «Л».

Карточка 11. XI степень трудности. Написать фамилии пяти известных русских художников, композиторов, писателей на букву «Р». **Карточка 12.** XII степень трудности. Написать фамилии пяти известных русских художников на букву «К».

Фиксация результатов: экспериментатор ведет протокол (по стандартной схеме), в который заносится порядковый номер выбранной карточки и словесные высказывания испытуемого в момент выбора и решения задач.

Обработка данных: Вопросы каждого уровня трудности оцениваются соответствующим количеством баллов. Вопросы I степени оцениваются одним очком, II-двумя и т.д.

В качестве оценки уровня притязаний используется суммарное количество выбранных очков (14). Например, если в тесте испытуемому предоставлялось 5 выборов и он в первый раз выбрал 4-ю, во второй-5-ю, в третий-4-ю, в четвертый-7-ю и в пятый раз-6-ю карточку, то уровень притязаний будет равен $4+5+4+7+6=24$ очкам.

Интерпретация данных: После успеха или неудачи (которые могут быть произвольно интерпретированы экспериментатором) происходит сдвиг или в сторону повышения уровня притязаний, или в сторону его уменьшения. После успеха, как правило, происходит сдвиг в положительном направлении, т.е. повышение притязаний.

Средняя величина единичных сдвигов после успеха, показанных во всех тестах, принимается за меру сдвига после успеха. После неудачи испытуемые могут как понижать уровень притязаний, т.е. выбирать более легкое задание (положительное направление), так и повышать притязания (отрицательный сдвиг).

В экспериментах Хоппе было выявлено, что в целом преобладает тенденция скорее довольствоваться малым успехом, чем прекратить действие после неудачи, тем самым, сохранив уровень притязаний и как можно более высокое мнение о своих возможностях.

МЕТОДИКА 13. Выявление направленности личности

Цель: исследование особенностей направленности личности (преобладание направленности на себя, на окружающих или на деятельность).

Оборудование: бланк опросника с вопросами, протокол.

Методика работы: испытуемый читает бланк опросника и отмечает выбранные варианты ответов на каждый пункт. Во время работы экспериментатор не объясняет высказывания, приведенные в бланке эксперимента. После окончания работы экспериментатор беседует с испытуемым и уточняет (устно) особенности направленности личности.

Инструкция: На каждый пункт опросника возможны три ответа, обозначаемые буквами А, Б, В. Вам нужно выбрать тот ответ, который более всего выражает ваше мнение. Над вопросами долго не думайте, выполняйте работу самостоятельно.

Опросник:

1. Больше всего удовлетворение в жизни дает:

А - оценка работы;

Б - сознание, что находитесь среди друзей;

В - сознание того, что работа выполнена хорошо.

2. Если бы я играл в футбол, то хотел бы быть:

А - известным игроком;

Б - выбранным капитаном команды;

В - тренером, который разрабатывает тактику игры.

3. Лучшими преподавателями являются те, которые:

А - имеют индивидуальный подход;

Б - создают в коллективе атмосферу, в которой никто не боится высказывать свою точку зрения;

В - увлечены своим предметом и вызывают интерес к нему.

4. Учащиеся оценивают как самых плохих таких преподавателей, которые:

5. А - не скрывают, что некоторые люди им не симпатичны;
 6. Б - вызывают у всех дух соперничества;
 7. В - производят впечатление, что предмет, который они преподают, их не интересует.
 8. Я рад, что мои друзья:
 9. А - всегда верны и надежны;
 10. Б - помогают другим, когда для этого представляется случай;
- В - интеллигентны и у них широкие интересы.
11. Лучшими друзьями считаю тех:
 12. А - на которых можно надеяться;
 13. Б - с которыми хорошо складываются взаимные отношения;
 14. В - которые могут больше, чем я;
 15. Я хотел бы стать известным, как те:
 16. А - может сильно любить;
 17. Б - отличается дружелюбием и доброжелательностью;
 18. В - кто добился жизненного успеха.
 19. Если бы я мог выбирать, я хотел бы быть:
 20. А - опытным летчиком;
 21. Б - начальником отдела;
 22. В - научным работником.
 23. (). Когда я был ребенком, я любил:
 24. А - когда меня хвалили;
 25. Б - игры с друзьями;
 26. В - успехи в делах.
 27. Больше всего мне не нравится, когда я:
 28. А - когда меня критикует мой начальник;
 29. Б - когда в коллективе ухудшаются товарищеские отношения; В - встречаю препятствия при выполнении возложенной на меня задачи.
 30. Основная роль школы должна заключаться в:
 31. А - развитии индивидуальных способностей, самостоятельности;
 32. Б - воспитании в учениках качеств, благодаря которым они могли бы уживаться с людьми;
 33. В - подготовке учеников к работе по специальности;
 34. И!. Мне не нравятся коллективы, в которых:
 35. А - человек теряет индивидуальность в общей массе;
 36. Б - недемократическая система;

В - невозможно проявление собственной инициативы.

37. Если бы у меня было больше свободного времени, я бы использовал его:

А - для обеспечения отдыха;

Б - для общения с друзьями;

В - для любимых дел и самообразования.

38. Мне кажется, что я способен на максимальное, когда:

А - мои усилия достаточно вознаграждены;

Б - работаю с симпатичными людьми;

В - у меня работа, которая меня удовлетворяет.

39. Я люблю, когда:

А - другие ценят меня;

Б - приятно провожу время с друзьями.

В - чувствую удовлетворение от выполненной работы;

40. Если бы обо мне писали в газетах, мне хотелось бы, чтобы:

А - похвалили меня за мое работу;

Б - сообщили о том, что меня выбрали в комитет или бюро.

В - отметили дело, которое я выполнил;

41. Лучше всего я учился бы, когда преподаватель:

А - имел ко мне индивидуальный подход;

Б - стимулировал меня на более интенсивный труд;

В - вызвал дискуссию по разбираемым вопросам.

Обработка результатов: Подсчитать количество ответов с одинаковыми буквенными обозначениями по всем вопросам и определить преобладающую направленность личности, исходя из того, что ответы с буквой:

А — обозначают направленность на собственную личность;

Б — на общение с другими людьми;

В — на деловую активность.

МЕТОДИКА 14. Потребность в достижениях (методика Ю.М. Орлова, Б.А. Сосновского)

Цель: исследование потребности в достижениях личности

Оборудование: бланк опросника с вопросами, протокол.

Методика работы: испытуемый читает бланк опросника и отмечает выбранные варианты ответов на каждый пункт. Во время работы экспериментатор не объясняет высказывания, приведенные в бланке эксперимента. После окончания работы экспериментатор беседует с испытуемым и уточняет (устно) особенности потребности в достижениях личности.

Инструкция: Если вы согласны с утверждением, предлагаемым в анкете, то в бланке ответов рядом с его номером напишите «Да», если не согласны, то напишите «Нет». Обратите внимание на то, что утверждения очень кратки и не могут содержать нее необходимые подробности. Представляйте себе самые типичные ситуации. Возможно, что некоторые утверждения вам будет трудно отнести к себе. Но и в этом случае все-таки постараитесь ответить «Да» или «Нет». Не пытайтесь произвести заведомо благоприятное впечатление. Свободно выражайте свое мнение. Хороших и плохих ответов не существует.

Опросник:

1. Думаю, что успех в жизни в большей мере зависит от случая, чем от личных усилий.
2. Если я не смогу преподавать, то жизнь для меня потеряет смысл.
3. Для меня в любом деле важно его исполнение, а не конечный результат.
4. Считаю, что люди больше страдают от неудач на работе, чем от плохих взаимоотношений с близкими.
5. По моему мнению, большинство людей живут далекими, а не близкими целями.
6. В жизни у меня было больше успехов, чем неудач.
7. Эмоциональные люди мне нравятся больше, чем деятельные.
8. В своей педагогической деятельности я постоянно стараюсь усовершенствовать некоторые ее элементы.
9. Поглощенный мыслями об успехе, я могу забыть о себе и мерах предосторожности.
10. Когда я училась (учился) в институте, педагоги считали, что я смогла (смог) бы добиться больших успехов, если бы была (был) целеустремленной (целеустремленным).
11. Думаю, что в моих неудачах повинны скорее обстоятельства, чем я сама (сам).
12. Считаю, что контроль над моей деятельностью со стороны администрации слишком строгий.
13. Терпения во мне больше, чем способностей. Я очень трудолюбива (трудолюбив).
14. Занятость, а не сомнение в успехе вынуждают меня часто отказываться от своих благих намерений.
15. Думаю, что я уверенный в себе человек.

16. Ради успеха я могу рискнуть, даже если аргументы не в мою пользу.
17. Я не очень старательный человек.
18. Когда все идет гладко, моя энергия усиливается,
19. Если бы я был журналистом, я бы писал об оригинальных изобретениях, а не о происшествиях
20. Мои близкие обычно не одобряют моей занятости.
21. Уровень моих притязаний меньше, чем у моих коллег
22. Мне кажется, что настойчивости во мне больше, чем способностей

Обработка результатов: Подсчитать количество ответов «да» в левой колонке бланка и ответов «нет» в правой колонке бланка. Сложите оба числа. Сумму сравните с психодиагностической шкалой.

Ответы «Да»	Ответы «Нет»
2,6,7,8,14,16,18,19,21,22	1,3,4,5,9,10,11,12,13,15,17,20
Сумма «Да»	Сумма «Нет»

Психодиагностическая шкала:

низкий	ниже ср.	средний	выше ср.	высокий
0-12	11-12	13-14	15-16	17 и выше

Интерпретация данных:

Лица с высоким уровнем потребности в достижениях имеют следующие характерные черты: *настойчивость в достижении своих целей; неудовлетворенность достигнутым; постоянное стремление сделать лучше, чем делал раньше; склонность увлекаться работой; неспособность плохо работать; отсутствие духа соперничества.*

Необходимо отметить и такие черты, как стремление постоянно совершенствовать методы, приемы и средства обучения (поиск новых книг, методик, приемов работы); готовность принять помочь и помочь коллегам по работе (учитель получает удовольствие, когда коллеги приходят к нему на уроки, вечера, факультативы); желание общего успеха в работе.

Решая какую-либо задачу или выполняя задание, человек с высоким уровнем потребности в достижениях стремится сделать это как можно лучше. Учитель получает удовольствие не только от высоких результатов успеваемости своих учеников, но и от процесса выполняемой работы: от уроков, от общения с учащимися, от подго-

товки к занятиям. Стремление добиться авторитета, во что бы то стало сделать карьеру обычно не характерно для людей с высокой потребностью в достижениях. Их самая характерная черта – неистребимое и сильное стремление к самосовершенствованию. Потребности являются источником активности личности. Учитель не только творит себя как личность, но и способствует формированию творческого начала в своих учащихся. Это процесс сотворения себя для других, вместе с другими.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Общее понятие о социализации.
2. Рассказать о стадиях социализации личности.
3. Какие существуют феномены (результаты) социализации?
4. Приведите конкретные примеры проявления механизмов социализации личности.
5. Институты социализации личности.
6. Каково соотношение между понятиями «социализация», «развитие психики», «развитие личности», «социальной психики»?
7. Представить результаты выполнения психодиагностических методик №№9 — 13.

Дополнительная литература к курсу «Социальная психология»:

1. Акимова М.Н. Самопознание - путь профессионального становления учителя. - Самара, 1994.
 2. Алехина И.В., Симоненко В.Д. Самоменеджмент в деятельности учителя. - Брянск, 1995.
 3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческих судеб. - СПб., 1992.
 4. Берн Э. Трансактный анализ и психотерапия. - СПб., 1992.
 5. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание. - М., 1986.
 6. Бурно М.Е. Терапия творческим самовыражением. - М., 1989.
 7. Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: конфликт! - Новосибирск, 1989.
 8. Бодалев А.А. Личность и общение. - М., 1983.
 9. Вудлок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджмент. - М., 1991.
- Ю.Добрович А.Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения - М., 1987.
10. Журавлев В.И. Основы педагогической конфликтологии. - М., 1995.
 11. Жутикова Н.В. Психологические уроки обыденной жизни. - М., 1990.
 12. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов. - М., 1990.
 13. Ильин Е.Н., Мертенс С.В. Давайте соберемся... Новые возможности урока общения. - М., 1994.
 14. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. - М., 1992.
 15. Клюев Н.В., Свистун М.А. Программы социально-психологического тренинга. - Ярославль, 1992.
 16. Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей. - Киев, 1989. 4
 17. Князева М.К. Ключ к самосозиданию. - М., 1990.
 18. Коломинский Я.Л. Психология общения. - М., 1981.
 19. Кратохвил С. Групповая психотерапия неврозов. - Варшава, 1976.
 20. Кан-Калик В.А. Грамматика общения. - М., 1995.
 21. Крупенин А.Л., Крохина И.М. Эффективный учитель. - Ростов н/Дону, 1995.

22. Козлов Н.И. Как относится к себе и людям, или Практическая психология на каждый день. - М., 1994.
 23. Лещинский В.И., Кульневич С.В. Учимся управлять очью и детьми. - М., 1995.
 24. Леви В.Л. Искусство быть собой. - М., 1992.
 25. Леви В.Л. Искусство быть другим. - М., 1993.
 26. Леонтьев А. А. Педагогическое общение. - М., 1979.
 27. Методы социальной психологии / Под ред. Е.С.Кузьмина. Л , 1977.
 28. Мелибруда Е. **Я** - Ты - Мы: Психологические возможности улучшения общения. - М.,1986.
 29. Орлов Ю.М. Самосознание и самовоспитание характера. - М., 1987.
 30. Петровский В.А., Калиненко В.К., Котова И.Б. Личностно-развивающее взаимодействие. - Ростов н/Дону, 1995.
 31. Петровская Л.А. Компетентность в общении. - М., 1989.
 32. Пиз Алан Язык телодвижений. - Н.Новгород, 1992.
 33. Павлов Л.Т. Спор, дискуссия, полемика. - М., 1991.
 34. Рудестам К. Групповая психотерапия. - М., 1990.
 35. Рахматшаева В. Грамматика общения. Шаг за шагом к доверию и взаимопониманию. - М., 1995.
 36. Скотт Дж. Конфликты и пути их преодоления. - Киев, 1991.
 37. Смелкова З.С. Азбука общения, книга для преподавателей риторики в школе. - Самара, 1994.
 38. Спиваковская А.С. Профилактика детских неврозов. - М., 1986.
 39. Столин В.В. Самосознание личности. - М., 1983.
 40. Слуцкий В.И. Элементарная педагогика или как управлять поведением человека. - М., 1992.
 41. Собчик Л.Н. Диагностика межличностных отношений - модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т.Лири. - М., 1990.
 42. Фридман Л.М. Психологический справочник учителя. - М., 1991.
 43. Харрис Т. Я - хороший, Ты - хороший. - М., 1993.
 44. Чистякова М.И. Психогимнастика. - М., 1990.
- Шепель В.М. Имеджиология: Секреты личного обаяния. - М., 1994.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие

Тема 1 Введение в социальную психологию

Раздел I Психология общения

Тема 2 Общее понятие об общении

Тема 3 Многоплановый характер общения

Тема 4 Педагогическое общение

Тема 5 Конфликты в педагогической
деятельности

Тема 6 Методики изучения особенностей общения
человека

Тема 7 Трансактный анализ в общении (управление партнером в
общении)

Раздел II Группа как социально-психологический феномен

Тема 8 Место психологии групп в социальной
психологии

Тема 9 Нормативно-ролевые феномены малой и большой групп

Раздел III

Тема 10 ***Психологическая сущность процесса социализации
личности***

Тема 11 Общее понятие о социализации
Социализация и развитие личности

**Костенко Анна Арсеновна
Олешко Татьяна Ивановна
Белоус Ольга Валерьевна**

**Социальная психология
Учебно-методическое пособие**

Подписано к печати: 17.04.2000. Формат 60x34/16. Усл.печ. л. 9,75

Тираж 500 экз.

Лицензия ЛР №021282. Зак. №

Редакционно-издательский отдел
Армавирского государственного педагогического института

352900 г. Армавир, ул. Р.Люксембург, 159.