

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Т.А. ШКУРКО

Учебное пособие

**ОБЪЯСНИТЕЛЬНЫЕ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ
ЧЕЛОВЕКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ, КОНЦЕПЦИИ,
МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ**

Ростов-на-Дону

2014

Автор: Шкурко Т.А., к. психол. н., доцент кафедры социальной психологии факультета психологии Южного Федерального Университета.

Рецензенты: зав. кафедрой социальной психологии факультета психологии ЮФУ, доктор психологических наук, профессор Лабунская В.А.; доцент кафедры психологии личности факультета психологии ЮФУ, кандидат психологических наук Е.В. Зинченко.

Печатается в соответствии с решением кафедры социальной психологии факультета психологии ЮФУ, протокол № 13 от 22 мая 2014 г. Рекомендовано учебно-методическим советом факультета психологии Южного Федерального Университета в качестве учебного пособия для студентов факультетов психологии высших учебных заведений, протокол № 7 от 23 мая 2014 г.

Компьютерный набор и верстка - ст. лаборанта Бзезян А.А.

Аннотация

Данное учебное пособие предназначено для студентов, специализирующихся в области социальной психологии. В учебном пособии представлены объяснительные модели социального поведения человека, разработанные в рамках основных теоретических направлений зарубежной социальной психологии к середине 20 века. В пособии приведены также ряд методов (с описанием, ключами и схемами интерпретации), явившихся методической и эмпирической базой данных теоретических направлений. Это опросник самооэффективности, методика «Локус контроля», опросник межличностных отношений и тест «Кто Я?». Все модификации данных методик, приведенные в пособии, прошли адаптацию на российской выборке и готовы к использованию.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	
Общие положения	6
Модуль 1. Представления о личности в рамках необихевиористских теорий	7
1.1. Теория обмена Д. Тибо и Т. Келли	
1.2. Теория элементарного социального поведения Д. Хоманса	
1.3. Социально-когнитивная теория личности А. Бандуры	
1.4. Теория социального научения Д. Роттера	
<i>1.5. Тест общей самооэффективности Р. Шварца и М. Ерусалема (автор русской версии теста В.Г. Ромек)</i>	
<i>1.6. Методика «Локус контроля» Д. Роттера, модифицированный Е.Г.Ксенофонтовой</i>	
1.7. Литература к модулю	
1.8. Контрольные вопросы к модулю	
1.9. Практические задания к модулю	
Модуль 2. Представления о личности в рамках когнитивной социальной психологии	37
2.1. Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера	
2.2. Теория каузальной атрибуции Г. Келли	
2.3. Литература к модулю	
2.4. Контрольные вопросы к модулю	
Модуль 3. Психоаналитические социально-психологические теории личности	52
3.1. Трехмерная теория интерперсонального поведения В. Шутца	
<i>3.2. Опросник межличностных отношений В. Шутца, адаптированный А. Рукавишниковым</i>	
3.3. Литература к модулю	

3.4. Контрольные вопросы к модулю

3.5. Практические задания к модулю

Модуль 4. Представления о личности в рамках интеракционистского направления в социальной психологии 73

4.1. Символический интеракционизм Д. Мида

4.2. Теория установок личности на себя М. Куна и Т. Макпартленда

4.3. Теория социальной драматургии Э. Гоффмана

4.4. *Тест «Кто Я?» М. Куна и Т. Макпартленда (модификация Т.В.Румянцевой)*

4.5. Литература к модулю

4.6. Контрольные вопросы к модулю

4.7. Практические задания к модулю

Модуль 5. Использование методики «локус контроля» Роттера и опросника межличностных отношений Шутца в современном социально-психологическом исследовании 108

5.1. Теоретическое обоснование исследования

5.2. Цель и предмет исследования

5.3. Объект исследования

5.4. Методы исследования

5.5. Анализ результатов исследования

5.6. Общие выводы исследования

5.7. Литература к модулю

5.8. Контрольные вопросы к модулю

5.9. Практические задания к модулю

6. Итоговые контрольные вопросы и задания 128

6.1. Итоговые контрольные вопросы

6.2. Задание 1. Тема «Самоэффективность личности»

6.3. Задание 2. Тема «Локус контроля личности»

6.4. Задание 3. Тема «Социальные потребности личности»

6.5. Задание 4. Тема «Идентичность личности»

6.6. Задание 5. Тема: «Проект учебного научного исследования».

ВВЕДЕНИЕ

Данное учебное пособие предназначено для студентов, специализирующихся по социальной психологии. В данном учебном пособии представлены объяснительные модели социального поведения человека, разработанные в рамках основных теоретических направлений зарубежной социальной психологии к середине 20 века (за исключением нескольких теорий, которые были разработаны в 60-70 г.г. 20 века). В пособии представлены те теории, которые оказали наибольшее влияние на последующее развитие социальной психологии. Кроме того, в пособии приведены ряд методов (с описанием, ключами и схемами интерпретации), явившихся, в свое время, методической и эмпирической базой вышеназванных теорий. Данные методы в настоящее время прочно вошли в арсенал современного психолога и используются как при проведении исследований, так и в практической социальной психологии. Это такие методы, как опросник самооэффективности (разработан в рамках теории самооэффективности А. Бандуры), методика «локус контроля» (разработана на базе теории социального научения Д. Роттера), опросник межличностных отношений (основан на теории интерперсонального поведения В.Шутца) и тест «Кто Я?» (разработан авторами теории установок личности на себя М.Куном и Т.Макпартлендом). Все модификации данных методик, приведенные в пособии, прошли адаптацию на российской выборке и готовы к использованию.

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Отсутствие общей теории личности в социальной психологии связано, с одной стороны, с историей развития самой социальной психологии, в недрах которой к середине 20 века сформировалось четыре основных подхода к объяснению социального поведения личности: необихевиористский, когнитивистский, психоаналитический и интеракционистский, первые три из которых соответствуют общепсихологическим течениям, а четвертый имеет

социологическое происхождение. Каждый подход характеризуется общими теоретическими принципами анализа и интерпретации социального поведения личности и содержит ряд конкретных социально-психологических теорий личности, так называемых «теорий среднего ранга».

С другой стороны, поиск «всеобъемлющей» теории, содержащей общие закономерности социального поведения личности, или, как отмечает Г.М. Андреева, «мечта о «большой теории», неосуществима по причине сложности предмета исследования, то есть личности, и, так или иначе, приводит к промежуточным уровням обобщения, все к тем же теориям среднего ранга.

Американский социолог Р. Мертон, которому принадлежит классификация теорий различного уровня, так определяет теории среднего уровня: «это некоторый средний уровень обобщений, выступающий как посредник между малыми рабочими гипотезами, развертывающимися в изобилии в повседневных образцах исследования, и «всеобъемлющими спекуляциями».

МОДУЛЬ 1. ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЛИЧНОСТИ В РАМКАХ НЕОБИХЕВИОРИСТСКИХ ТЕОРИЙ

По словам Б. Скиннера, основоположника необихевиоризма или, как его еще называют, радикального бихевиориста, понять личность возможно через анализ функциональных отношений между видимым действием и видимыми последствиями. Отрицая существование внутренних, «автономных» факторов поведения человека, Б. Скиннер считал, что «автономный человек служит для того, чтобы объяснить только то, что мы не можем объяснить другим образом... Он естественно теряет свою автономность по мере того, как мы все больше узнаем о поведении...» (цит по Хьелл Л., Зигерт Д. Теории личности. – СПб.: Питер Пресс, 1997, с. 335).

Не останавливаясь подробно на характеристике необихевиоризма, как теоретического направления социальной психологии, рассмотрим сложившиеся в данном направлении представления о личности.

Во-первых, личность с позиции данного подхода является внешнедетерминированной, своеобразной функцией своего жизненного опыта. Личность представляет собой сумму накопленных в течение жизни поведенческих моделей.

Модели поведения формируются через научение преимущественно двумя основными путями. Первый тип научения, соответствующий классической бихевиористской схеме «S–R», приводит к формированию определенного поведения через повторение стимулов, первоначально вызвавших это поведение (реакцию). Второй тип научения, соответствующий необихевиористской скиннеровской схеме «R–S», связан с формированием определенного поведения через его подкрепление в ситуации, когда оно первоначально случайно возникло. Разница между первым и вторым типом поведения, как отмечал Б. Скиннер, следующая: в первом случае поведение вызвано стимулом, предшествовавшим ему, во втором – стимулом, следующим за ним.

Принцип подкрепления, лежащий в основе второго типа поведения, оказывается очень важным для понимания развития личности и взаимодействия ее с другими людьми. Так, с позиций необихевиористского подхода, личность формируется в напряженном «поле» позитивных и негативных подкреплений. Б. Скиннер говорил, цитируя Павлова: «Управляйте вашими обстоятельствами, и вы увидите закономерности» (цит. По Хьелл Л., Зигерт Д. Теории личности. – СПб.: Питер Пресс, 1997, с. 338). Позитивные подкрепления приводят к усилению реакций, а негативные – к их ослаблению. Формы подкрепления различны – они могут быть как материальными, так и социальными (одобрение, признание, игнорирование).

Позитивное подкрепление является более эффективным способом устранения нежелательного поведения и формирования желательного, чем наказание. Наказание может лишь временно подавить нежелательное поведение, которое вновь возникает в отсутствии «наказывающего» субъекта. Как отмечает Б. Скиннер, наказание определенных форм поведения может привести к таким

негативным для личности последствиям, как страх, потеря самоуважения и т.д., что в свою очередь может явиться фактором еще более «серьезных» нарушений поведения. Позитивное подкрепление не дает подобных негативных побочных явлений, и шаг за шагом способствует формированию «нужных» реакций.

Взаимодействие с другими людьми представляет собой обмен вознаграждениями и наказаниями, или положительными и отрицательными подкреплениями. Исход взаимодействия зависит от соотношения предполагаемых выигрышей и издержек. Взаимодействие продолжается до тех пор, пока выигрыши превышают потери (теория обмена Д. Тибо и Т. Келли).

Еще одним принципом необихевиористской ориентации является принцип гедонизма. Гедонизм, или стремление человека к получению удовольствия и избеганию отрицательных эмоций является одним из основных детерминирующих факторов социального поведения личности. Этот принцип был положен в основу теории элементарного социального поведения Д. Хоманса. Коротко остановимся на этих двух теориях.

1.1. Теория обмена Д. Тибо и Т. Келли

Эти авторы предложили для анализа развития взаимоотношений в диаде использовать математическую матрицу, так называемую матрицу взаимозависимости. Подобная матрица позволяет учесть максимальное количество факторов при анализе и прогнозировании развития отношений в паре. Это и психологические (умения, потребности, оценочные критерии каждого из партнеров, манера их взаимодействия), и ситуативные факторы (внешние источники, находящиеся в распоряжении партнеров), и факторы, связанные с характеристикой самого процесса взаимодействия. Как пишут авторы теории, «матрица обрисовывает характер и степень власти, которую имеют друг над другом партнеры, регулируя свои действия, а также имеющиеся у них основания для оказания влияния путем угроз, взывания к социальным нормам и другими средствами. ... Матрица взаимозависимости является чрезвычайно полезным

концептуальным методом для перехода от психологического и ситуативного базисов межличностных отношений к характеристике процессов и структур успешных отношений и конфликту и крушению неудачных» (Келли Г., Тибо Д. Межличностные отношения. Теория взаимозависимости // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 62). Участников взаимодействия авторы называют взаимозависимыми партнерами, подчеркивая тем самым связь между поступками и действиями партнеров. Эта связь может осознаваться или недостаточно осознаваться участниками взаимодействия. Матрица взаимозависимости, которую Келли и Тибо еще называют матрицей результатов, описывает ожидаемые последствия для каждого из партнеров в зависимости от действий, которые они предпринимают. В случае повторения аналогичных ситуаций общения, человек приобретает социальные привычки, которые позволяют ему действовать автоматически, без обдумывания. Подобных матриц у человека может быть достаточно много, и все они в совокупности представляют собой основу его социального поведения – «базу для овладения способностью различать – умение варьировать собственное поведение в соответствии с различными социальными ситуациями» (там же, с. 63).

Таким образом, набор матриц результата составляет не только основу социального поведения человека, но и основу его социального познания. Участник взаимодействия в результате реализации той или иной модели поведения учится соотносить свои поступки, поступки других людей с проблемами в развитии отношений с ними, учится выстраивать логические связи между различными компонентами своего социального поведения и поведения других людей.

Основными понятиями, использованными в данном подходе, являются (Тибо, Келли, с. 66-70):

1. Результаты. Результатами взаимодействия могут быть вознаграждения, получаемые участниками, и издержки, которые он несет. К вознаграждениям

относится все то, что доставляет человеку удовольствие и удовлетворение, к издержкам – то, что сдерживает или останавливает проявление любого поведения или фрагмента поведения: физическое и умственное напряжение, страдание, смятение, тревога. Размеры вознаграждений и издержек участников взаимодействия зависят от их потребностей и ценностей, от умения осуществить определенную линию поведения и от соответствия поведения и его результатов их потребностям и ценностям. Утомление увеличивает издержки, пресыщение – снижает вознаграждение.

2. Оценка результатов. Как пишут Тибо и Келли, оценка приемлемости результатов, получаемых участниками взаимодействия, осуществляется ими через соотнесение полученных результатов с определенного рода стандартами. Авторы устанавливают 2 типа стандартов: уровень сравнения (УС) и уровень сравнения для альтернативов (УС альт.).

УС — стандарт, по которому участники оценивают «привлекательность» своих взаимоотношений или то, насколько они удовлетворительны. Этот стандарт отражает качество результатов, которые, как считает участник, им заслужены. Результаты, превышающие УС, воспринимаются как относительно удовлетворительные, а те, что ниже УС, — как неудовлетворительные. Местоположение УС на индивидуальной шкале результатов, определяется всей совокупностью результатов, известных человеку, как из непосредственного опыта, так и из наблюдения за окружающими. Чем совершеннее результат, тем больший вес он будет иметь при формировании УС.

УС альт. Определяется Тибо и Келли как самый низкий уровень результатов, который примет партнер в свете имеющихся альтернативных возможностей в других взаимоотношениях. Если результаты опустятся ниже УС альт., партнер разорвет отношения. Местоположение УС альт. Зависит главным образом от качества наиболее привлекательного из альтернативных взаимоотношений, легко доступного для партнера. По мере того как результаты взаимоотношения все в большей и большей степени превосходят УС

альт., партнер постепенно становится все более зависимым от данного взаимоотношения как единственного источника его опыта. (Более подробное обсуждение УС и УС альт. На примере взаимоотношений Марии и Сергея из повести Л.Н. Толстого «Семейное счастье» см. в статье Тибо и Келли, с. 66).

3. Концепция матрицы. Матрица результата представляет собой метод представления различных моделей взаимозависимости во взаимоотношениях. Матрица имеет два столбца и две строки (см. рис. 1). Два столбца отражают два взаимоисключающих типа поведения или фрагмента поведения (a_1 и a_2), которых может придерживаться партнер А, а две строки отражают два типа поведения (b_1 и b_2), которых может придерживаться В. Каждый из четырех элементов матрицы представляет тогда пересечение или совместное событие одного из типов поведения партнера А и одного из типов поведения партнера В. Для каждого из четырех элементов число, помещенное над диагональю, означает результат, получаемый А, в то время как число, помещенное под диагональю, означает результат В.

		Партнер А	
		a_1	a_2
Партнер В	b_1	0	4
	b_2	4	2

Рис. 1. Матрица 2x2

Во взаимоотношении, рассмотренном на рис. 1, если партнер А производит действие a_1 , а В — b_1 , А получает результат 0, а В — результат 2. Степень, в которой результаты превосходят УС альт., определяет, насколько сильна зависимость партнера от диады для получения благоприятного результата. Соответственно, числа, введенные в матрицу результата, обычно отсчитываются от УС альт., как нулевой точки. Числа в матрице обозначают степень, в которой каждый партнер зависим от диады, а совокупность чисел представляет модель их взаимозависимости. Зависимость каждого из членов составляет основу для

власти другого. Так, власть А над В определяется рядом результатов, через которые А может провести В, причем этот ряд есть расстояние между УС альт., определенным В, и лучшими результатами, которые А может произвести для него.

На основании этих рассуждений Тибо и Келли выделяют две широкие разновидности власти. Первую они назвали управление судьбой (Упр. С). Если, варьируя свое поведение, партнер А оказывает влияние на результаты В независимо от того, что делает В, А управляет судьбой В. Если каждый обладает такого рода властью, получается модель взаимного управления судьбой (ВУС).

Другая разновидность власти названа авторами управлением поведения (УП). Если варьируя свое поведение, А может сделать так, что В тоже пожелает изменить свое поведение, тогда А управляет поведением В. Если каждый обладает такого рода властью, получается модель взаимного управления поведением (ВУП). Поведение каждого из партнеров зависит от поведения другого, таким образом, координация становится особенно важна.

Таким образом, как пишут авторы, анализируя возможные результаты взаимодействия, можно получать как краткосрочные прогнозы вариантов поведения в паре, так и долгосрочные прогнозы моделей поведения и жизнеспособности взаимоотношений в целом.

1.2. Теория элементарного социального поведения Д. Хоманса

Социальное поведение человека, взаимодействие между людьми Д. Хоманс рассматривал как обмен ценностями – как материальными, так и нематериальными. На примере классического эксперимента в области оперантного обуславливания поведения голубя, проведенного Скиннером в 1953 году, Д. Хоманс делает ряд выводов, перенося их на область человеческого поведения. Так, он пишет, рассматривая взаимодействие двух людей, что каждый из них демонстрирует поведение, до некоторой степени закрепляемое поведением другого. Каждый человек, демонстрируя то или иное поведение, несет издержки;

при этом каждый имеет в своем арсенале более, чем один доступный способ поведения. Задача исследователя, изучающего элементарное социальное поведение человека, состоит в том, чтобы «сформулировать утверждения, соотносящие вариации величин и издержек каждого человека с его частотным распределением моделей поведения на множестве альтернатив, причем величины (в математическом смысле), принимаемые этими переменными для одного человека, отчасти определяют величины для другого человека» (цит. По «Современная зарубежная социальная психология. Тексты» / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 85).

Хоманс предложил использовать для анализа социального взаимодействия человека такие термина как «**плата**» (издержки взаимодействия, потери, например, усталость), «**выгода**» (разница между вознаграждением и стоимостью) и «**справедливость распределения**» (одно из условий равновесия группы, стремление членов групп к выравниванию их выгод). Обсуждая вопрос равновесия группы и стабилизации поведения каждого из ее членов, Хоманс утверждает (с. 88):

- 1) Изменение поведения является наибольшим, когда воспринимаемая выгода является наименьшей;
- 2) Если всякий раз, когда поведение человека обеспечивало ему баланс между вознаграждением и стоимостью, он изменял свое поведение в другую сторону от того, что при данных обстоятельствах привело его к меньшей выгоде, то может наступить время, когда его поведение более не будет изменяться.

Таким образом, поведение человека меняется в меньшей степени, если выгода сохраняет свое максимальное значение. Он не только стремится получить максимальную выгоду, но и следит за тем, чтобы никто из группы не получал большей выгоды. Стоимость и ценность того, что он отдает и получает, меняются в зависимости от того, что он отдает и что получает. Чем больше он приобретает, тем менее ценна для него каждая дополнительная единица этого качества и тем

менее часто он будет демонстрировать поведение, закрепляемое ею. Баланс между обменами членов группы, по мнению Хоманса, лежит в основе динамики малой группы.

1.3. Социально-когнитивная теория личности А. Бандуры

Вышеизложенный подход к личности неоднократно критиковался представителями других направлений, во-первых, за абсолютизацию внешних по отношению к личности факторов, во-вторых, за ограничение рассматриваемых социально-психологических феноменов, не включающих активное, преобразующее поведение человека, возникновение новых форм поведения. Действительно, без анализа внутренних, когнитивных, переменных, таких, как убеждения, ожидания, самовосприятие личности, сама личность предстает обезличенным механизмом, определенным образом взаимодействующим с окружающей средой. Именно к анализу этих переменных в рамках необихевиористской схемы и обратился А. Бандура, автор социально-когнитивной теории личности.

А. Бандура определяет личность как продукт взаимодействия поведения, познавательной сферы и окружения. Данный подход А. Бандура назвал **«взаимный детерминизм»**. Каждый элемент из вышеназванной триады влияет на другой. Так, не только окружение влияет на поведение, но и поведение – на окружение. Личность является и результатом, и «творцом» своего окружения.

А. Бандура также добавляет к двум схемам научения еще одну – **научение через наблюдение** за поведением других людей и его последствиями. Не отрицая важной роли внешнего подкрепления, А. Бандура рассматривает в качестве факторов возникновения новых форм поведения 2 формы подкрепления: косвенное подкрепление и самоподкрепление.

Косвенным подкреплением является наблюдение за поведением «модели» и его последствиями. Так, наказание или поощрение поведения других людей

играет значительную роль в регуляции поведения личности и скорее приведет к возникновению «поощряемой» модели поведения.

Самоподкрепление осуществляется тогда, когда человек соотносит свое поведение с им же установленной внутренней нормой и поощряет или наказывает себя за ее достижение или отклонение от нее. Эти внутренние нормы и требования к себе могут быть как излишне строгими, так и неадекватно заниженными. Они лежат в основе самоэффективности, которую А. Бандура определяет как осознанную способность личности справляться с различными ситуациями. Высокая самоэффективность, или осознание себя как способного добиться успеха, приводит к искомому успеху, который еще более подкрепляет самоэффективность. И наоборот – низкая самоэффективность, связанное с ней ожидание неудачи, излишняя критичность и самоедство приводят к неудаче, которая еще более снижает самоуважение. А. Бандура пишет, что люди с низкой самоэффективностью «более склонны к мысленному представлению неудачного сценария и сосредотачиваются на том, что все будет плохо. Уверенность в неспособности добиться успеха ослабляет мотивацию и мешает выстраивать поведение» (цит. По Хьелл Л., Зигерт Д. Теории личности. – СПб.: Питер Пресс, 1997, с. 390).

В качестве основных факторов самоэффективности А. Бандура называет: 1) прошлый опыт успеха и неудач в достижении целей; 2) косвенный опыт (наблюдение за успешными людьми); 3) мнение окружающих (убеждение человека другими людьми в том, что он способен достичь цели); 4) физическое и эмоциональное состояние.

Самоэффективность личности может быть измерена с помощью теста общей самоэффективности Р. Шварца и М. Ерусалема, автор русской версии теста – В.Г. Ромек (см. ниже).

1.4. Теория социального научения Д. Роттера

Теория социального научения Д. Роттера представляет собой концепцию личности, которая, вслед за теорией А. Бандуры, подчеркивает роль мотивационных и когнитивных факторов в научении человека. Как писал сам Роттер: «Это социально-научающая теория, потому что она подчеркивает тот факт, что главным или основным типам поведения можно научиться в социальных ситуациях, и эти типы поведения сложным образом соединены с нуждами, требующими удовлетворения в посредничестве с другими людьми» (цит. По Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности – СПб.: Питер, 1997. С. 410).

Джулиан Роттер считал, что в основе прогнозирования социального поведения человека в сложных ситуациях лежат четыре взаимодействующие друг с другом переменные (приведенный ниже материал основан на изложении теории Роттера, данное Л. Хьеллом и Д. Зиглером):

1. Потенциал поведения. Этот термин описывает вероятность данного поведения, «встречающегося в какой-то ситуации или ситуациях в связи с каким-то одним подкреплением или подкреплениями» (цит. По Хьелл и Зиглер, с. 412). Эти авторы приводят следующий пример. Например, кто-то оскорбил вас на вечеринке. С позиций рассматриваемой теории возможны несколько ответных реакций. Вы можете: потребовать извинений; не обратить внимание на оскорбление и перевести разговорю другую тему; ударить обидчика по лицу или просто уйти. Каждая из этих реакций имеет свой потенциал поведения.

2. Ожидание. Ожидание представляет собой субъективную вероятность того, что определенное подкрепление будет иметь место в результате специфического поведения. Например, решая, готовиться ли к экзамену в выходные дни, вы, скорее всего, спросите, помогут ли вам эти занятия лучше сдать экзамен. С точки зрения Роттера, величина силы ожидания основана на предыдущем опыте такой же или подобной ситуации и варьирует от 0% до 100%. То есть, если подготовка к экзамену в прошлом помогала вам лучше сдать экзамен, то, соответственно, вы будете иметь высокое ожидание того, что снова успешно его сдадите. Концепция ожидания Роттера заключается в объяснении типичного для

человека поведения, которое повторяется потому, что ранее за подобное поведение в данной ситуации человек получал подкрепление. В случае, если человек впервые столкнулся с той или иной ситуацией, то его поведение (и ожидание) будут основываться на имеющимся опыте в сходной ситуации.

Роттер утверждает, что ожидание может привести к постоянным формам поведения, независимо от времени и ситуаций и, по сути, объясняет стабильность и единство личности. Прогнозируя поведение человека, необходимо полагаться на его собственную субъективную оценку успеха и неудачи, а не на оценку кого-то другого.

Роттер различает ожидания, специфичные для какой-то конкретной ситуации, и те, которые являются наиболее общими или применимыми к ряду ситуаций. Первый тип ожиданий Роттер назвал специфическими ожиданиями, они отражают опыт одной конкретной ситуации и неприменимы к прогнозу поведения. Второй тип ожиданий – генерализованные ожидания, отражают опыт различных ситуаций и могут быть использованы для прогнозирования социального поведения человека. Одним из таких генерализованных ожиданий является интернально-экстернальный локус контроля.

3. Ценность подкрепления. Это понятие определяется как степень, с которой индивид предпочитает одно подкрепление другому при равной вероятности его получения. Так, для одних важен поход в кино, а для других – в оперу. Ценность различных подкреплений, во-первых, основана на опыте индивида, во-вторых, зависит от ситуации, в-третьих, изменяется с течением времени. Кроме того, у каждого человека существуют достаточно устойчивая приверженность к тому или иному виду подкрепления, связанная с предпочитаемой в целом моделью поведения.

4. Психологическая ситуация. Эта переменная представляет собой видение психологической ситуации с точки зрения человека. Значение имеет не объективная трактовка ситуации, а то, как представляет себе ее сам индивид, ведь именно интерпретация ситуации в тех или иных терминах лежит в основе

детерминации социального поведения личности. Хьелл и Зиглер, анализируя теорию Роттера, отмечают, что она близка к теории Бандуры, так как в этих теориях «личностные факторы и события окружения во взаимодействии лучше всего предсказывают поведение человека» (Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности, с. 415).

Таким образом, основной формулой прогноза социального поведения личности в той или иной социальной ситуации, по Роттеру (1967), является следующая формула: *Потенциал поведения = ожидание + ценность подкрепления.*

Опираясь на данную формулу, можно предсказать выбор личностью альтернативных возможностей в каждый конкретный момент своей жизнедеятельности. Для этого необходимо знать ценность подкреплений личности, связанных с каждой возможностью и ее ожидания относительно подкреплений каждой из возможностей поведения.

Также, рассматривая людей как целенаправленных индивидуумов, Роттер большое внимание при анализе того или иного социального поведения личности придавал **целям и потребностям** человека. Именно цели определяют направление поведения человека в поисках удовлетворения основных потребностей. Поэтому, прогнозируя социальное поведение человека, необходимо опираться также на анализ его целей и потребностей. Роттер выделяет шесть категорий потребностей, которые могут быть применены к анализу социального поведения личности:

1. **Статус признания** – потребность чувствовать себя компетентным в различных сферах жизнедеятельности.
2. **Защита-зависимость** – потребность в защите и помощи в достижении важных для личности целей.
3. **Доминирование** – потребность влиять на жизнь других людей.
4. **Независимость** – потребность принимать самостоятельные решения и достигать цели без помощи других.

5. **Любовь и привязанность** – потребность в принятии и любви со стороны других людей.
6. **Физический комфорт** – потребности физического здоровья и удовольствия.

Не останавливаясь сейчас более подробно на анализе данного аспекта теории Роттера, обратимся к общей формуле прогноза социального поведения человека, предложенной Роттером в 1982 году:

Потенциал потребности = свобода деятельности + ценность потребности

Данная формула содержит два фактора поведения. Первый фактор – свобода деятельности человека представляет собой общее ожидание человека, что данное поведение приведет к удовлетворению потребности. Вторым фактором – ценность, которую человек придает потребности, связанной с ожиданием или достижением каких-то целей. Хьелл и Зиглер, поясняя роттеровскую общую формулу прогноза, пишут, что «человек склонен стремиться к целям, достижение которых будет подкреплено, и ожидаемые подкрепления будут иметь высокую ценность... При условии, что мы знаем эти факты, возможен точный прогноз в отношении того, как будет вести себя человек» (с. 419).

Центральным понятием теории социального научения Роттера является понятие «локус контроля» личности. Локус контроля – это личностная переменная, представляющая собой обобщенное ожидание личностью того, что же в большей степени влияет на ее поведение – ее собственные действия (личность с *интернальным* локусом контроля) или разнообразные внешние факторы (личность с *экстернальным* локусом контроля). Роттер считал, что экстерналы и интерналы не представляют собой психологические типы, так как каждый индивид может иметь характеристики не только своей категории, но и, в небольшой степени, другой. Такое представление о локусе контроля личности, как о шкале, имеющей на одном полюсе выраженную «экстернальность», а на другом – «интернальность» и легло в основу сконструированной Роттером «Шкалы интернальности-экстернальности» в 1966 году. Она состоит из 23 пар

утверждений вынужденного выбора, с шестью дополнительными вопросами для того, чтобы замаскировать цели этого теста. Ниже приведены некоторые из утверждений данной шкалы:

1. а) Часто оказывается, что то, что должно случиться, случается. (Э)
б) Я никогда не полагаюсь на судьбу, принимая решения о том, поступать ли мне определенным образом. (И)
2. а) Как бы вы ни старались, кто-то все равно вас не любит. (Э)
б) Люди, которым не удается нравится другим, просто не понимают, как с ними себя вести. (И)
3. а) В конце концов, к людям относятся так, как они этого заслуживают. (И)
б) К сожалению, как бы человек ни старался, часто его достоинства остаются непризнанными. (Э) (Источник: Хьелл, Зиглер, с. 420)

Начиная с момента конструирования данной шкалы и до сегодняшнего времени, локус контроля личности является одной из наиболее широко используемых характеристик личности в психологических исследованиях. С 1966 по 1990-е годы публикации, содержащие определение понятия, методы диагностики и обсуждения результатов исследований получили статус «наиболее цитируемой классики». В настоящий момент в России опубликовано и активно используется в исследованиях несколько модификаций методик, диагностирующих не только обобщенный локус контроля, но и локализацию контроля личности в различных сферах жизни человека. Наиболее известны из них опросник «Уровень субъективного контроля» Е.Ф.Бажина, Е.А.Голынкиной и А.М.Эткинда, русский вариант шкалы Роттера – «Тест-опросник субъективной локализации контроля» С.Р.Пантिलеева и В.В. Столина, «Опросник субъективного контроля» О.А. Осницкого и Ю.С.Жуйкова и методика «Локус контроля» Е.Г. Ксенофонтовой. Ниже приводим методику «Локус контроля» Е.Г.Ксенофонтовой, прошедшей апробацию на 1610 испытуемых.

В целом, необихевиористский подход к личности дал начало как многим исследованиям (например, существует целая серия современных исследований о влиянии восприятия телевизионного насилия на агрессивное поведение детей), так и нашел отражение в образовательных системах (в системах оценивания и поощрения), в менеджменте (в разработке систем стимулирования труда) и психотерапии (лечение фобий, терапия уверенного поведения и т.д.).

1.5. ТЕСТ ОБЩЕЙ САМОЭФФЕКТИВНОСТИ

Источник: Шварцер Р., Ерусалем М., Ромек В. Русская версия шкалы общей самоэффективности Р. Шварцера и М. Ерусалема // Иностранная психология. – 1996. - № 7. – С. 71-77

		Абсолютно неверно	Едва ли это верно	Скорее всего, верно	Совершенно верно
1.	Если я как следует постараюсь, то всегда найду решение даже сложным проблемам.	1	2	3	4
2.	Если мне что-либо мешает, то я все же нахожу пути достижения своей цели.	1	2	3	4
3.	Мне довольно просто удается достичь своих целей.	1	2	3	4
4.	В неожиданных ситуациях я всегда знаю, как я должен себя вести	1	2	3	4

5.	При непредвиденно возникающих трудностях я верю, что смогу с ними справиться.	1	2	3	4
6.	Если я приложу достаточно усилий, то смогу справиться с большинством проблем.	1	2	3	4
7.	Я готов к любым трудностям, поскольку полагаюсь на собственные способности.	1	2	3	4
8.	Если передо мной встает какая-либо проблема, то я обычно нахожу несколько вариантов ее решения.	1	2	3	4
9.	Я могу что-либо придумать даже в безвыходных на первый взгляд ситуациях.	1	2	3	4
10.	Я обычно способен держать ситуацию под контролем.	1	2	3	4

Суммарные значения по тесту получаются суммированием оценок по каждому вопросу. Диапазон возможных значений по данному тесту: от 10 до 40 баллов. Адаптация теста на русской выборке, проведенная В.Г. Ромеком, позволила рассчитать русские национальные нормы самооффективности. Среднее арифметическое значение по русской выборке составило 31,93; стандартное отклонение – 4,74. В процессе адаптации теста не было обнаружено существенных различий средних значений уровня самооффективности по разным возрастным группам. Для мужчин и женщин средние значения различаются.

Поэтому приводим здесь таблицу 1, составленную по материалам, опубликованным в журнале «Иностранная психология»

Таблица 1. Средние значения по тесту общей самооффективности, полученные на русской выборке

Пол	Среднее	Стандартное отклонение	Размер выборки
Мужчины	32,70	4,84	205
Женщины	31,38	4,60	290
По выборке в целом	31,93	4,74	495

1.6. МЕТОДИКА «ЛОКУС КОНТРОЛЯ» Д. РОТТЕРА, МОДИФИЦИРОВАННЫЙ Е.Г. КСЕНОФОНТОВОЙ.

Источник: Ксенофонтова Е.Г. Исследование локализации контроля личности – новая версия методики «Уровень субъективного контроля» //Психологический журнал, 1999, том 20, № 2, с. 103-114

Опросник «Локус контроля» (ЛК) представляет собой методику выявления локуса контроля личности, рассчитанную на взрослых испытуемых и апробированную на возрастном контингенте от 17 до 87 лет.

Опросник содержит 40 утверждений, предъявляемых на слух или зрительно (в бланковом или компьютерном вариантах). От опрашиваемого требуется согласиться с каждым из высказываний или отвергнуть его, ответив или «да», или «нет». Методика представляет собой модификацию опросника УСК, стандартизированную на более широком возрастном и социальном контингенте испытуемых.

Опросник ЛК (во взрослой – ЛК (в) и юношеской – ЛК (ю) версиях) позволяет выявить локализацию контроля личности, т.е. убеждения человека относительно того, где находятся или локализуются силы, подвергающие влиянию, управлению и контролю то, что происходит в его судьбе.

Лица, убежденные в том, что главные силы, определяющие их жизнь, находятся внутри их самих (т.е. их усилия, старания и способности), называются интерналами, или людьми с внутренним локусом контроля. Лица, убежденные в том, что происходящее с человеком зависит от внешних факторов (будь то другие люди, судьба или случай), называются экстерналами, или людьми с внешним локусом контроля.

Чем выше показатели интернальности исследуемого, тем более вероятно, что он чувствует себя «хозяином собственной судьбы», отличается уверенностью в себе и обладает более высоким уровнем развития саморегуляции жизнедеятельности. Чем ниже показатели интернальности, т.е. чем ближе он к полюсу внешнего локуса контроля или экстернальности, тем менее он уверен в себе и больше нуждается в психологической и любой другой помощи, являясь недостаточно самостоятельным в решении различного рода жизненных задач.

Опросник предназначен для выявления локализации контроля в различных сферах жизнедеятельности. Содержит следующие показатели: ИО – интернальность общая, Ж – интернальность в суждениях о жизни, Я – при описании личного опыта, ИД – в сфере достижений, ИН – в сфере неудач, Поб – предрасположенность к самообвинению, ИП – в профессиональной сфере, ИМ – в межличностных отношениях, ИС – в семейных отношениях, ИЗ – в отношении к своему здоровью, ОА – отрицание активности, а также ряд дополнительных показателей.

Инструкция: Вам предложены высказывания людей о жизни. Вы можете согласиться с ними или не согласиться. Если Вы считаете, что: «Да, я думаю примерно так же», - то поставьте на листке для ответов рядом с номером высказывания ответ «да» или «+». Если считаете, что: «Нет, я думаю об этом иначе», - то поставьте с номером ответ «нет» или минус.

1. Продвижение по службе зависит не столько от способностей и усилий человека, сколько от удачного стечения обстоятельств.

2. Большинство разводов происходит оттого, что оба супруга недостаточно старались приспособиться друг к другу.
3. Ошибочно думать, что болезнь – это дело случая, и если уж суждено заболеть, то ничего не поделаешь.
4. Одинокими становятся именно те люди, которые сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.
5. Осуществление моих желаний очень часто зависит от везения или невезения.
6. Бесплезно стараться завоевать симпатию людей, если у них сложилось предвзятое мнение о вас.
7. Внешние обстоятельства, например родители и благосостояние, влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.
8. Я часто чувствую, что мало влияю на происходящие со мной события.
9. Мои отметки в учебе больше зависели от случайности, например от настроения педагога, чем от меня самого.
10. Я строю планы на будущее и знаю, что могу осуществить их.
11. То, что со стороны кажется удачей или везением, чаще всего есть следствие долгой целенаправленной деятельностью.
12. Если люди не подходят друг на друга, то, как бы они ни старались, наладить общение они все равно не смогут.
13. То хорошее, что я делаю, обычно по достоинству оценивается другими.
14. Думаю, что случай или судьба играют не очень важную роль в моей жизни.
15. Я стараюсь не планировать далеко вперед, так как все зависит не от меня, а от того, как сложатся обстоятельства.
16. В случае конфликта я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.

17. Жизнь большинства людей в основном, зависит от стечения обстоятельств.
18. Для меня лучше такое руководство, при котором я должен самостоятельно решать, как выполнить ту или иную работу.
19. Думаю, что сам по себе образ жизни не является причиной болезней.
20. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успеха в своем деле.
21. В конечном счете, за плохое руководство организацией ответственны все люди, которые в ней работают, а не только руководитель.
22. Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся отношениях с близкими.
23. Если я очень захочу, то смогу расположить к себе любого.
24. На подрастающее поколение влияет так много разных факторов, что усилия родителей по воспитанию своих детей чаще оказываются бесполезными.
25. Практически все, что со мной случается, - это дело моих собственных рук.
26. Трудно бывает понять, почему руководители поступают именно так, а не иначе.
27. Человек, не сумевший добиться успеха в своей работе, должен согласиться с тем, что он плохо организовал свою деятельность.
28. Я могу добиться от окружающих меня людей того, что я хочу.
29. Причиной моих неприятностей и неудач очень часто были другие люди.
30. Ребенка можно уберечь от простуды, если его правильно одевать и правильно растить.
31. В сложных обстоятельствах я считаю более разумным ждать, пока проблемы разрешатся сами собой.

32. Успех, как правило, является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.
33. Счастье моей семьи зависит от меня больше, чем от кого бы то ни было.
34. Зачастую мне бывает трудно понять, почему я нравлюсь одним людям, и не нравлюсь другим.
35. Я принимаю решения и действую самостоятельно, не ожидая помощи других и не надеясь на судьбу.
36. К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.
37. В общении с людьми часто бывают такие ситуации, которые невозможно разрешить даже при самом сильном желании.
38. Способные люди, не реализовавшие свои возможности, должны винить в этом только самих себя.
39. Большинство моих успехов было бы абсолютно невозможно без существенной помощи других людей.
40. Практически все неудачи в моей жизни происходят от моего незнания, неумения или лени.

Для ручной обработки удобна следующая технология:

1) Проверить совпадение ответов по каждому утверждению с ключом **Ию**, номера всех совпавших с ключом вопросов (независимо от «+» или «-») обвести кружком.

2) Посчитать баллы по шкалам **ж** (или **я**), **Ид**, **Ин**, **пп**, **пс**, **мк**, **мо**, **Ис**, **Из**, **Дт** и **Дс**, проставляя соответствующие буквы рядом с номерами вопросов, обведенных в кружки (т.е. совпавших с ключом **Ию**).

3) Определить показатель **я**, вычтя сумму **ж** из общего балла **Ию**.

4) Определить показатель **Псоб**, вычтя из балла **Ин** балл **Ид**.

5) Сложить баллы **пп** и **пс.**, получив показатель **Ин**, а также **мк** и **мо**, получив показатель **Им**.

б) Сложить баллы Дт и Дс (соответствующие ключам **Ио**) и определить показатель «Отрицание активности» (**Оа**), путем вычитания суммы баллов Дс и Дт из числа 16 (максимально возможного балла **Оа**).

Примечание: При массовых обследованиях (в случае ручной обработки результатов) достаточно пользоваться только интегральной шкалой **Ио**, позволяющей получить основную информацию о локализации контроля респондентов.

КЛЮЧ

Ио – интернальность общая:

+ 2,3,4, 10, 11, 13, 14, 16, 18, 21, 23, 25, 27, 28, 30, 32, 33, 35, 38, 40.

-1, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 15, 17, 19, 20, 22, 24, 26, 29, 31, 34, 36, 37, 39.

Ж – интернальность в суждениях о жизни вообще:

1, 2, 3, 4, 6, 7, 11, 12, 17, 19, 20, 21, 24, 26, 27, 30, 32, 36, 37, 38.

Я – интернальность при описании личного опыта:

5, 8, 9, 10, 13, 14, 15, 16, 18, 22, 23, 25, 28, 29, 31, 33, 34, 35, 39, 40.

Ид – интернальность в сфере достижений:

1,5,11,13,23,28,32,33.

Ин – интернальность в сфере неудач:

4,16,20,27,29,36,38,40.

Предрасположенность к самообвинению:

Псоб = Ин – Ид

Интернальность в профессиональной деятельности:

Ип: пс + пп

Пс - профессионально-социальный аспект интернальности:

1,9,13,18,21,26,28,36.

Пп – профессионально-процессуальный аспект интернальности:

15,27,31,32,35,37,38,40.

Интернальность в межличностном общении:

Им: мк + мо

МК – компетентность в сфере межличностных отношений:

6,22,23,24,26,29,34,37.

Мо – ответственность в сфере межличностных отношений:

2,4,7,12,13,16,21,33.

Ис – интернальность в сфере семейных отношений:

2,4,7,12,16,22,33,37.

Из – интернальность в сфере здоровья:

3,8, 14,17,19,2,30,31.

Оа – отрицание активности (ключи Оа противоположны Ио):

Оа:+1,6,15,17,22,24,26,37;

-10,11,14,25,32,35,38,40.

Дт – готовность к деятельности, связанной с преодолением трудностей:

1,6,1,17,22,24,26,37.

Дс – готовность к самостоятельному планированию, осуществлению деятельности и ответственности за нее:

10,11,14,25,32,35,38,40.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ:

ШКАЛА ОБЩЕЙ ИНТЕРНАЛЬНОСТИ (Ио) охватывает все пункты опросника. Высокие показатели по шкале характеризуют интернала, т.е. человека с внутренним локусом контроля, проявляющимся в разнообразных жизненных ситуациях. Такие люди отличаются уверенностью в том, что силы, влияющие на судьбу человека, находятся внутри его самого; то, что происходит с человеком, в значительной степени является результатом его активности, и, следовательно, ответственность за собственную жизнь лежит на самом человеке, а не на каких-либо других, внешних по отношению к нему, силах. Чем ниже показатели Ио, тем более выражен внешний локус контроля – экстернальность. Экстерналы не верят в то, что человек в состоянии реально влиять на происходящее в его жизни; они убеждены, что силы, управляющие человеческой судьбой, находятся где-то вовне – это, может быть, и случай, и «фатум», и какие-либо «влиятельные люди», но в

любом варианте, по мнению экстернала, от его активности мало что зависит, поэтому он чувствует себя страдающим, но не влияющим на собственную судьбу человеком.

Неравномерность распределения баллов по субшкалам **я** и **ж** говорит о соотношении влияния на интернальность испытуемого его личного опыта (**я**) и суждений о жизни вообще (**ж**).

ШКАЛА ИНТЕРНАЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ДОСТИЖЕНИЙ (Ид) охватывает ситуации, связанные со свершившимися достижениями в деятельности любого человека и самого опрашиваемого. А также выявляющие веру в возможность достижения успеха в тех или иных ситуациях. Высокие показатели по шкале характеризуют человека, считающего себя причиной собственных достижений и готового прилагать усилия для достижения положительных результатов в будущем. Низкие показатели характеризуют субъекта, не воспринимающего себя причиной собственных достижений и не верящего в то, что человек может существенно повлиять на успешность собственной жизни и деятельности.

ШКАЛА ИНТЕРНАЛЬНОСТИ В СФЕРЕ НЕУДАЧ (Ин) выявляет отношение к ситуациям свершившихся или возможных неудач. Высокие показатели по шкале не говорят о том, что у человека много неудач, они говорят лишь о том, что он больше чувствует свою ответственным за те неудачи, которые уже произошли или еще могут произойти в его жизни. Низкие показатели характеризуют человека, не склонного видеть свою причинность ни в свершившихся, ни в возможных неудачах в его жизни: ответственность за свои неудачи он возлагает на внешние силы, будь то какие-то люди, просто невезение или «не судьба».

ПОКАЗАТЕЛЬ ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТИ К САМООБВИНЕНИЮ (Псоб) определяются путем вычитания из данных **Ин** данных **Ид**. Он может представлять собой как положительное, так и отрицательное число.

Чем дальше показатель Псоб от нуля в положительную сторону, тем более выражена предрасположенность человека к тому, чтобы обвинять себя во всем плохом, что с ним случается или только может случиться, т.е. он считает, что причина его неудач – он сам, а причина его достижений – кто-то другой: «это случайно», «мне помогли» и т.д. Этот показатель говорит о возможно еще скрытой для его самосознания неуверенности в себе.

Чем дальше показатель Псоб от нуля в отрицательную сторону, тем менее вероятны у данного человека проявления самообвинительного поведения, так как при успехах он чаще видит их причины в себе, а при неудачах склонен считать, что «кто-то другой виноват, но не я». Большие отрицательные баллы Псоб могут свидетельствовать о некритичности опрашиваемого, но только по отношению к самому себе. Оптимальным для данной шкалы является нулевой балл.

ШКАЛА ИНТЕРНАЛЬНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (Ип) охватывает ситуации учебной, профессиональной и любой другой активности, преследующей достижение человеком конкретной цели. Высокие показатели по шкале характеризуют человека, понимающего, что получаемые кем-либо результаты зависят от качества его собственных действий. В профессиональной деятельности такие работники чаще проявляют склонность к принятию ответственности на себя. Низкие показатели говорят о людях, часто затрудняющихся в объяснении причин и способов достижения того или иного результата; они реже бывают склонны к возложению на себя какой-либо ответственности.

Результаты по субшкале **пс** говорят о склонности (или ее отсутствии) проявлять инициативу и принимать ответственность на себя в сфере социальных отношений на производстве, что касается отношений «по вертикали» - с руководителем, так и «по горизонтали» - с равными по статусу коллегами.

Результаты по субшкале **пп** говорят о наличии или отсутствии развитых навыков обеспечения процесса профессиональной деятельности. Так, низкие баллы **пп** позволяют предположить, что в процессе решения конкретных

производственных задач даже при наличии соответствующей мотивации данный человек может сталкиваться с большими трудностями в связи с плохо развитыми навыками качественного осуществления самостоятельной деятельности.

ШКАЛА ИНТЕРНАЛЬНОСТИ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ (Им) характеризует активность, не столько преследующую цель достижения определенного конечного результата, сколько направленную на поддержание межличностных отношений в той мере, в которой это устраивает данного человека. Высокие показатели по шкале говорят о том, что респондент видит свою роль в тех отношениях, которые у него складываются с близкими и мало знакомыми окружающими. Низкие показатели по шкале рисуют портрет человека, зависящего от других и не способного изменить характер своего общения с ними.

Субшкала компетентности в межличностном общении (**мк**) показывает, что человек считает себя (и, возможно, действительно является) достаточно компетентным в межличностных отношениях (при низких баллах соответственно некомпетентным).

Субшкала ответственности в межличностном общении (**мо**) показывает, склонен ли человек брать на себя ответственность, как за позитивные, так и за негативные варианты сложившихся межличностных отношений (чем выше баллы, тем выше ответственность).

Результаты, полученные по субшкалам **Ис** и **Из**, интерпретируются аналогично шкалам **Ио** и **Им**, но применительно либо к семейным взаимоотношениям, либо в связи с возможным отношением к своему здоровью.

ШКАЛА ОТРИЦАНИЯ АКТИВНОСТИ (Оа) характеризует убеждения человека в бессмысленности какой-либо деятельности, направленной на достижение жизненных целей. Высокие показатели по шкале дают представление о мировоззренческих установках, соответствующих «убежденной экстернальности». Это не просто утверждение преимущественной роли внешних сил в жизни человека, но и исходящие из этого утверждения выводы (или

убеждения) о неразумности, ненужности и бессмысленности осуществления активности, не способной ни в каком случае привести к положительному результату. Высокие баллы по шкале Оа (в отличие от других шкал) характеризуют экстерналов, а не интерналов. Важно отметить, что если большинство экстерналов нуждаются в психологической помощи, повышающей их веру в возможность собственного влияния на то, что происходит в их жизни и побуждающей их к самостоятельному действию, то экстерналов с высоким баллом Оа убедить в этом оказывается значительно труднее, так как недостаточную эффективность собственной активности они объясняют законами мироустройства и не пытаются что-либо изменить в своей жизни, поскольку, с их точки зрения, это «бессмысленно». Низкие показатели по шкале Оа (в отличие от высоких) в специальной интерпретации не нуждаются, подтверждая просто склонность испытуемого к интернальности, причем на уровне не только мировоззрения, но и готовности к деятельности.

Результаты, полученные по субшкалам Дт и Дс, имеют значения, противоположные шкале Оа. Сопоставление баллов в «Готовности к деятельности, связанной с преодолением трудностей» (Дт) и в «Готовности к самостоятельному планированию, осуществлению деятельности и ответственности за нее» (Дс) позволяет глубже понять природу и возможные проявления интернальности (или внутреннего локуса контроля) у одних индивидов и разобраться в причинах склонности к экстернальности (или внешнему локусу контроля) – у других.

ВСЕ ШКАЛЫ, кроме Оа и Псоб, являются прямыми, т.е. чем выше балл, тем больше он говорит о склонности к интернальности. Шкала Оа обратна прямым шкалам (у ярких интерналов баллы Оа очень низкие). Показатель Псоб имеет 2 полюса (положительный и отрицательный) относительно центрального балла «0».

1.7. ЛИТЕРАТУРА К МОДУЛЮ:

2. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. – М., 2000 – с. 40-43
3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная психология XX столетия: Теоретические подходы – М.: Аспект Пресс, 2001. С. 48-89
4. Бандура А., Уолтерс Р. Принципы социального научения // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 55-60
5. Келли Г., Тибо Д. Межличностные отношения. Теория взаимозависимости // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 61-81
6. Ксенофонтова Е.Г. Исследование локализации контроля личности – новая версия методики «Уровень субъективного контроля» // Психологический журнал, 1999, том 20, № 2, с. 103-114
7. Фрейджер Р., Фейдимен Д. Личность: теории, эксперименты, упражнения – СПб.: Прайм-Еврознак, 2001 С. 357-395, С. 684-706
8. Хоманс Д. Социальное поведение как обмен // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 82-91
9. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности (Основные положения, исследования и применение) – СПб.: Питер, 1997. С. 331-372, 373–430
10. Шварцер Р., Ерусалем М., Ромек В. Русская версия шкалы общей самооффективности Р. Шварцера и М. Ерусалема // Иностранная психология. – 1996. - № 7. – С. 71-77

1.8. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К МОДУЛЮ:

2. Сформулируйте основные представления о личности, сложившиеся в рамках в рамках необихевиористских теорий.
3. Приведите схемы формирования моделей поведения личности.
4. Какие вы знаете типы и виды подкрепления.
5. Что представляет собой взаимодействие с другими людьми?
6. Какие закономерности лежат в основе социального поведения человека с точки зрения Хоманса.
7. Кто автор социально-когнитивной теории личности?
8. Перечислите факторы возникновения новых форм поведения личности.
9. Что такое самоэффективность личности?
10. Приведите пример взаимосвязи высокой/низкой самоэффективности и успешности личности.
11. Перечислите основные факторы самоэффективности личности.
12. Приведите две формулы Роттера, объясняющие социальное поведение человека.

1.9. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ К МОДУЛЮ

ЗАДАНИЕ 1. ТЕМА «САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИЧНОСТИ».

Факторы самоэффективности личности. Высокая и низкая самоэффективность. Метод диагностики самоэффективности личности (шкала общей самоэффективности Р.Шварцера и М.Ерусалема). Кросс-культурные исследования самоэффективности. Самодиагностика студентами самоэффективности. Обсуждение результатов.

ЗАДАНИЕ 2. ТЕМА «ЛОКУС КОНТРОЛЯ ЛИЧНОСТИ».

Внешний и внутренний локус контроля. Метод диагностики локуса контроля личности (методика «локус контроля» Д. Роттера, модифицированная

Е.Г.Ксенофонтовой). Самодиагностика студентами локуса контроля в различных сферах жизнедеятельности. Обсуждение результатов.

МОДУЛЬ 2. ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЛИЧНОСТИ В РАМКАХ КОГНИТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Самое общее представление о личности, характерное для когнитивистской ориентации, можно выразить словами одного из теоретиков этого направления Р. Абельсона: «Мой вариант каждого человека заставляет рассматривать его в большей степени как Думателя, чем в качестве Делателя» (цит. по Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия. – М.: Аспект Пресс, 2001, с. 91).

В рамках данной ориентации социальное поведение личности объясняется преимущественно ненаблюдаемыми познавательными процессами. Окружающий мир, изначально выступая как объект восприятия, преобразуется в систему впечатлений человека о мире, на основании которых осуществляется интерпретация этого мира, что, в свою очередь, приводит к формированию идей, ожиданий, аттитюдов. Эти когнитивные образования и являются регуляторами социального поведения личности.

Когнитивная социальная психология, позаимствовав ряд идей у гештальтпсихологии (идею образа, идею изоморфизма, идею имманентной динамики образа, идею «хорошей» фигуры) и теории поля К. Левина (идею взаимодействия индивида и окружения, идею валентности) (более подробно об этом см.1), сформулировала следующее понимание личности:

1. Основной характеристикой личности является ее «когнитивная структура», определяемая как «любая форма взаимодействия между когнитивными элементами, которая имеет мотивационные, аффективные, установочные, поведенческие или когнитивные следствия» (цит. по Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия. – М.: Аспект Пресс,

2001, с. 96). В качестве элементов когнитивной структуры рассматриваются, по определению Л. Фестингера, «любые знания, мнения, убеждения об окружении, о себе, о чьем-то поведении» (там же, с. 97).

2. Когнитивная структура человека не может не быть сбалансирована. Идея баланса когнитивных структур породила целый ряд теорий когнитивного соответствия: теорию структурного баланса Ф. Хайдера, теорию коммуникативных актов Т. Ньюкома, теорию когнитивного диссонанса Л. Фестингера, теорию конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума.
3. Поведение личности рассматривается в напряженном «поле» ее мотивационных устремлений и существующих за пределами личности объектов ее устремлений.
4. Внешняя по отношению к личности структура (в частности, структура межличностных отношений) подобна по своей организации внутренней, когнитивной структуре личности.
5. Источником социальной активности личности является как дисбаланс когнитивных структур, так и нарушения во внешней по отношению к личности структуре (например, дисбаланс межличностных отношений).

В качестве иллюстрации приведем схему «А–В–Х», разработанную Хайдером и вслед за ним Ньюкомом, и следующий пример. «А» в данной схеме – это воспринимающий субъект, «В» – другой воспринимающий субъект, «Х» – объект, к которому и А, и В имеют отношение.

Пусть А – бизнесмен, который хочет купить дорогую лодку, В – его жена, к которой он очень привязан и которая отрицательно относится к покупке лодки и Х – та самая лодка. Итак, отношения А и В позитивны, А и Х позитивны, В и Х – негативны. Эта система, очевидно, находится в состоянии дисбаланса. По Ньюкому, дальнейшее развитие событий между А и В по направлению к консонансу может привести к трем вариантам развития событий. При первом - А

изменит свое отношение к X так, чтобы оно стало сходным с отношением В к X (отказ от покупки лодки), при втором – В изменит свое отношение к X (жена проникается желанием купить лодку). И наконец – А изменит свое отношение к В (разрушение отношений привязанности между супругами). Эти варианты соответствуют правилам консонанса Хайдера: консонанс является следствием трех позитивных отношений модели «А–В–Х», либо одного позитивного и двух негативных; диссонанс характеризуется двумя позитивными и одним негативным отношениями между элементами данной модели.

2.1. Теория когнитивного диссонанса Леона Фестингера

Иное представление о сущности диссонанса заключено в теории Л. Фестингера. Он рассматривает в качестве диссонанса такое отношение между элементами X и Y когнитивной структуры, при котором «при их изолированном рассмотрении отрицание одного следует из другого, а именно не-X следует из Y» (цит. по Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А., 2001, с. 116). Иными словами, диссонанс – это противоречие между тем, что человек знает и тем, что он делает. Возникший диссонанс вызывает стремление его уменьшить, которое сводится к трем основным вариантам: 1) изменение поведения; 2) изменение знания; 3) игнорирование знания. Так, в примере, который приводит сам Фестингер, курильщик, который курит, но знает, что это вредно, испытывает диссонанс: элементы X («Я курю») и Y («Курить – здоровью вредить») его когнитивной структуры находятся в несоответствии и из не-X следует Y и наоборот. То есть для того, чтобы уменьшить когнитивный диссонанс, курильщик должен либо бросить курить (изменить X), либо переформулировать Y (например, в утверждение «Курить не только вредно, но и полезно»). Еще один возможный вариант в этом примере – это игнорировать информацию о вреде курения («Кто не курит и не пьет, тот здоровеньким помрет»).

В то же время, несмотря на имеющиеся несоответствия между элементами когнитивной структуры, диссонанс может быть незначительным. Это связано со

степенью значимости этих элементов для человека. Л. Фестингер так определяет величину диссонанса: «Величина диссонанса между двумя когнитивными элементами есть функция от важности (или значимости) элементов для индивида» (там же, с. 35).

Таким образом, движущей силой социального поведения человека является диссонанс его когнитивной структуры. Фестингер так формулирует основные положения теории когнитивного диссонанса:

1. Возникновение диссонанса, порождающего психологический дискомфорт, будет мотивировать индивида к попытке уменьшить степень диссонанса и по возможности достичь консонанса.
2. В случае возникновения диссонанса, помимо стремления к его уменьшению, индивид будет активно избегать ситуаций и информации, которые могут вести к его возрастанию. (Источник: Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. – СПб.: «Речь», 2000. С. 17)

Фестингер подчеркивал, что диссонанс, понимаемый как наличие противоречивых отношений между отдельными элементами в системе знаний личности, является мощным мотивирующим фактором: «Диссонанс действует ровно таким же образом, как мотив, потребность или напряженность. Наличие диссонанса приводит к действиям, направленным на его уменьшение, точно так же, как, например, чувство голода ведет к действиям, направленным на то, чтобы устранить его. Чем больше степень диссонанса, тем больше будет интенсивность действия, направленного на уменьшение диссонанса, и тем сильнее будет выражена склонность к избеганию любых ситуаций, которые могли бы увеличить степень диссонанса» (там же, с. 36).

Перенося понимание когнитивного диссонанса на ситуацию принятия решения, Фестингер подчеркивает, что принятие личностью решения из двух имеющихся альтернатив приводит к возникновению диссонанса, который

проявляется тем больше, чем важнее для личности это решение. Фестингер приводит пример человека, получившего два предложения работы, каждое из которых достаточно привлекательно и имеет свои преимущества. Работа А и работа Б являются взаимоисключающими, так как человек не может принять одновременно оба предложения. Так возникает ситуация конфликта, которая связана с необходимостью выбора. В результате индивид выбирает одну работу (например, А) и отклоняет другую. Теперь все те когнитивные элементы, которые склонили индивида к принятому решению, будут консонантны тем когнитивным элементам, которые соответствуют принятому решению. Но остался ряд элементов, которые могли бы склонить индивида к варианту Б. И вот эти элементы теперь являются диссонантными по отношению к осознанию совершенного действия, то есть принятого решения. Следовательно, диссонанс является очевидным следствием акта принятия решения, и будет порождать стремление его уменьшить уже после того, как выбор будет сделан.

На степень диссонанса, возникшего после принятия решения, влияют три переменных: 1. важность данного решения; 2. относительная привлекательность отвергнутой альтернативы; 3. степень когнитивного совпадения возможных альтернатив (чем меньше качественное различие между ними, тем меньше степень диссонанса, возникающего после окончательного выбора).

Стремление к уменьшению когнитивного диссонанса, вызванного принятием решения из двух возможных альтернатив, приводит к реализации одного из трех способов: 1) изменение или аннулирование решения; 2) изменение привлекательности имеющихся альтернатив; 3) установление совпадения когнитивных элементов альтернатив.

2.2. Теория каузальной атрибуции Г.Келли

Каузальная атрибуция – это приписывание причин поведения (или черт личности) человеком себе или наблюдаемому им индивиду в ситуации отсутствия достаточной информации. «Причина, которую человек приписывает данному

явлению, имеет важные последствия для его собственного поведения, так как значение события и его реакция на него детерминированы в большой степени приписанной причиной» (Андреева Г.М. Психология социального познания. М., 2000. С. 65). Впервые идея приписывания была сформулирована Ф.Хайдером. Он считал, что именно на этом механизме основано восприятие других людей обычным человеком, так называемым «наивным психологом». Хайдер в общих чертах сформулировал основные положения теории каузальной атрибуции и предложил первую типологию причин. Он считал, что люди приписывают причины поведения другим, опираясь на его личность (причины, коренящиеся в личности) или среду (причины, коренящиеся к среде, окружающей человека). Гарольд Келли развил теорию каузальной атрибуции, введя в нее понятие «каузальной схемы», предложив типологию видов атрибуции, проанализировав различные ситуации, в которых реализуется процесс атрибуции. Келли подчеркивал, что атрибутивная теория, помимо социально-психологической проблематики (проблем социального восприятия и самовосприятия) имеет отношение также к более широкой психологической проблематике, так как объясняет, каким образом человек познает окружающий мир.

Атрибутивная теория, как пишет Келли, распространяется на два различных случая, которые отличаются по количеству информации, имеющейся у атрибутора. Атрибутором является субъект атрибуции, т.е. тот человек, который приписывает другому те или иные качества (Келли Г. Процесс каузальной атрибуции // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С.127-137). В первом случае атрибутор имеет информацию, полученную на основе множества наблюдений, во втором – на основе одного единственного наблюдения. В первом случае эффект приписывается атрибутором той из возможных причин, одновременно с которой он изменяется. Данную закономерность Келли назвал «**ковариационным принципом**». Этот принцип лежит в основе понятия **совместного изменения**. Келли пишет: «Понятие

совместного изменения предполагает временную согласованность, то есть случаи, когда даны и причина и ее следствие» (с. 129). В данном случае у атрибутора должна быть информация об эффекте, по меньшей мере, в двух различных моментах времени. Во втором случае атрибутор должен учитывать конфигурацию факторов, которые могли бы выступить причиной наблюдаемого феномена, сложившихся на данный момент времени. Рассмотрим последовательно эти два случая.

Ссылаясь на Хайдера, который предположил, что обычный человек, «наивный психолог», использует в своем мышлении методы, подобные научным, Келли рассматривает в качестве независимых переменных возможные причины, а в качестве зависимой переменной – следствие. В данном случае наблюдатель подобен экспериментатору, анализирующему результаты двух и более серий эксперимента и делающему выводы о существовании причинно-следственной связи. Независимые переменные составляют три класса возможных причин (у Хайдера их было два): личности, объекты, время (ситуация). Для иллюстрации данной модели приведем пример, заимствованный из вышеназванной работы Г.М.Андреевой (2000).

Предположим, Петров сбежал с лекции по социальной психологии. В чем может заключаться причина этого поступка? Этих причин три: «личность» Петрова (атрибутор должен приписать личностную причину); лекция (атрибутор должен приписать объектную причину); время или какие-то особые обстоятельства (в данном случае атрибутор должен приписать обстоятельственную причину). Для ответа на этот вопрос необходимо сопоставить данные других наблюдений. Их можно свести в три группы суждений (основанных на предшествующих наблюдениях). Первая группа: а) почти все сбежали с этой лекции; б) никто другой не сбежал с нее. Вторая группа: а) Петров не сбежал с других лекций; б) Петров сбежал и с других лекций. Третья группа: а) в прошлом Петров также сбежал с этой лекции; б) в прошлом Петров никогда не сбежал с нее.

Сделав определенный вывод о причине, вызвавшей определенное следствие, атрибутор, по аналогии с экспериментатором сталкивается с проблемой валидности. Атрибутор задается вопросом: «Насколько мое восприятие и оценка этого мира (другого человека, самого себя) правильно и достоверно? Келли пишет: «я знаю, что мой ответ на конкретный стимул является валидным в том случае, если а) мой ответ особым образом связан со стимулом, б) мой ответ сходен с ответами других на тот же самый стимул (существует согласие), в) мой ответ постоянен во времени – при последовательном предъявлении стимула и при взаимодействии с ним при помощи различных органов чувств» (Г.Келли, с. 131). Таким образом, Келли вводит три критерия валидности: различия, консонанса и согласия (в работе Г.М.Андреевой это критерии подобия, различия и соответствия).

В случае с Петровым проверка на валидность осуществляется следующим образом: 1) с точки зрения подобия (консенсуса): подобно ли поведение субъекта (Петрова) поведению других людей? 2) с точки зрения различия: отлично ли поведение субъекта (Петрова) к данному объекту от отношения его к другим объектам (лекциям)? 3) с точки зрения соответствия: является ли поведение субъекта (Петрова) одинаковым в разных ситуациях?

В приведенных выше суждениях Андреева выделяет пары пунктов, которые будут являться проверкой на каждый из критериев: пункты 1а и 1б – проверка на подобие; пункты 2а и 2б – проверка на различие; пункты 3а и 3б – проверка на соответствие.

Андреева приводит предложенный Келли «ключ», который представляет собой комбинации, позволяющие приписывать причину адекватно. «Ключ» - это ряд правил, по которым атрибутор должен строить свое заключение.

Правило 1: Если сочетаются низкое подобие (1б), низкое различие (2б) и высокое соответствие (3а), то атрибуция личностная (1б-2б-3а).

Правило 2: Если сочетаются высокое подобие (1а), высокое различие (2а) и высокое соответствие (3а), то атрибуция объектная (1а-2а-3а).

Правило 3: Если сочетаются низкое подобие (1б), высокое различие (2а) и низкое соответствие (3б), то атрибуция обстоятельственная (1б-2а-3б).

Например, наблюдатель знает, что никто другой не сбежал с упомянутой лекции (1б); он также знает, что Петров сбежал и с других лекций (2б); ему известно, что и в прошлом Петров сбежал с этой лекции (3а). В данном случае имеет место вариант 1б—2б—3а, то есть причина приписывается Петрову. Приписывание причины «лекция» (то есть объектная схема) возможна в том случае, если имеет место набор 1а—2а—3а.

В случае с обстоятельственной причиной дело обстоит сложнее. Согласно «ключу», набор суждений, дающий основание приписать обстоятельственную причину, должен быть 1б—2а—3б, то есть «Никто другой с лекции не сбежал», «Петров не сбежал с других лекций», «В прошлом Петров никогда с нее не сбежал». Андреева подчеркивает в данном примере, что здесь ситуация не очень определенная, во всяком случае неясно, «виноват» Петров или лекция. Именно поэтому и приходится трактовать причину, как коренящуюся в обстоятельствах.

Келли, для иллюстрации данных положений использовал изображение куба, грани которого представляли собой одну из трех возможных причин: личность, объект, время (обстоятельства). В работе Андреевой приводится следующая иллюстрация примера с Петровым (рис. 2). Куб № 1 – личностная каузальная схема: 1б—2б—3а (причина — Петров); куб № 2 – объектная каузальная схема: 1а—2а—3а (причина — лекция); куб № 3 – обстоятельственная каузальная схема: 1б—2а—3б (причина — обстоятельства). В третьем случае, подчеркивает Г.М.Андреева, неопределенность ситуации очевидна: «Схему, предложенную Келли, нельзя рассматривать как абсолютную. В ряде случаев, как отмечает и сам автор, индивид может демонстрировать выбор и сложных причин, например, «лично-объектную» (когда налицо 1а—2б—3а)».

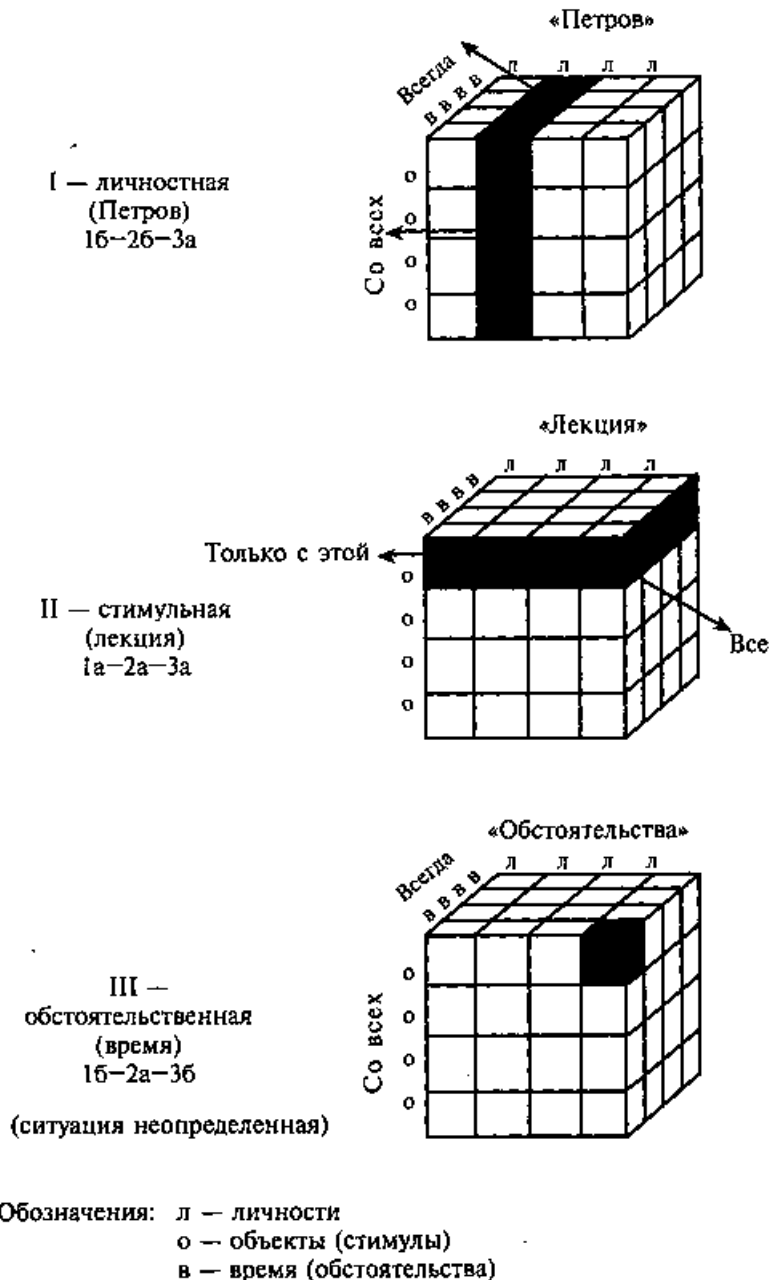


Рис. 2. Личностная, стимульная и обстоятельственная каузальные схемы

Обратимся теперь к ситуации, когда индивид вынужден делать вывод о причинах на основании единственного наблюдения следствий. Приведем с этой целью достаточно большой отрывок из вышеназванной работы Келли, не нуждающийся в пояснениях и дополнительных интерпретациях.

«Было бы глупо предполагать, что что-то сходное с большой матрицей данных заполняется наблюдаемыми следствиями до того, как делается вывод.

Такая ориентация должна рассматриваться лишь как контекст, внутри которого интерпретируется небольшое количество наблюдений. Кроме того, очевидно, что у индивида часто отсутствует время и мотивация, необходимые для выполнения множества наблюдений. Действуя так, он редко действует в полном неведении. Обычно он наблюдал сходные следствия прежде и имел некоторые представления о возможных релевантных причинах и о том, как они связаны со следствиями такого рода. И, конечно же, его информация об обстоятельствах в данном отдельном случае, скорее всего, указывает на наличие определенных допустимых причин.

Первое простое утверждение о том, как думает атрибутор в таких случаях, исходит из принципа обесценивания. Роль некоторой причины в осуществлении данного эффекта обесценивается, если в наличии имеются другие допустимые причины. Этот принцип продемонстрирован во многих экспериментах, начиная с того, в котором Тибо и Рикен (1955) продемонстрировали, что «угодливость в поведении» более низкого по статусу вымышленного человека испытуемые в меньшей степени склонны приписывать ему, чем угодливость в поведении более высокого по статусу вымышленного человека. Возможно, в ситуации такого рода испытуемый предполагает, что существуют два различных набора возможных причин для угодливости двух вымышленных людей.

Он предполагает, что угодливость человека с низким статусом вызвана либо его внутренними установками, диспозициями (например, его бессилием), либо внешним давлением (желанием получить помощь), либо тем и другим. С другой стороны, последний фактор (внешнее давление) не предполагается в качестве возможной причины угодливости человека с высоким статусом, так как он имеет большую власть. Соответственно, угодливость приписывается его внутренним качествам. Исходя из принципа обесценивания, можно предположить, что соответствующие внутренние качества человека с низким

статусом приписываются ему в большей степени за счет внешних причин. Многочисленные другие исследования в основном подтвердили эту зависимость.

Парадигма обесценивания по существу эквивалентна бемовскому расчету самовосприятия в экспериментах на принуждение — подчинение. Анализируя свое подчинение; а именно, выступление с информацией, которая противоречит его собственному мнению, испытуемый делает выводы о зависимости своих взглядов от обстоятельств. Если существовало весомое внешнее оправдание этого подчинения, то внутренние причины (его собственные установки) как возможные причины подчинения обесцениваются. При незначительном внешнем оправдании подчинение рассматривается как следствие собственных установок испытуемого.

При более внимательном рассмотрении, принцип обесценивания включает множество более тонких и сложных элементов, чем это может быть объяснено здесь, но один пример является наиболее ярким. Внешняя причина может быть подавляющей причиной наблюдаемого эффекта, т. е. причиной, которая, действуя, усиливает наблюдаемый эффект. В этом случае присутствие внешней причины (данной очевидно) служит для усиления впечатления о том, что внутренняя обесценивающая причина присутствует в качестве потенциальной силы. Например, представим себе Франка, который успешно работает над заданием большой трудности, и сравним его с Тони, который также успешно работает над заданием средней трудности. Наличие причины, противостоящей успеху (трудное задание), обеспечивает основу для более сильного и уверенного приписывания способностей Франку, а не Тони. Принцип усиления основывается на известной идее о том, что в случае высокой значимости, самопожертвования или риска, связанных с выполнением какой-либо акции, причина поступка в большей степени приписывается деятелю, чем в других случаях.

Одно из интересных следствий различения обесценивающих и усиливающих внешних причин состоит в том, что мы осознаем существование

целого класса явлений, с которыми связана неоднозначность по вопросу, к какому виду относится атрибутором данная причина. В зависимости от того, какое значение ей придается, выводы о следствиях будут абсолютно различными. Использование принципа обесценивания и его варианта — принципа усиления, предполагает, что атрибутор, наблюдая следствие, замечает сопутствующие факторы, которые, возможно, вызвали его, и затем берет их в расчет при интерпретации следствия. Вопрос заключается в том, каким образом он берет это в расчет? Кажется, что два принципа означают два различных пути того, как это делается. Естественно спросить, а) существуют ли другие пути принятия в расчет возможных причин, б), каковы могут быть все возможные формы «такого принятия в расчет».

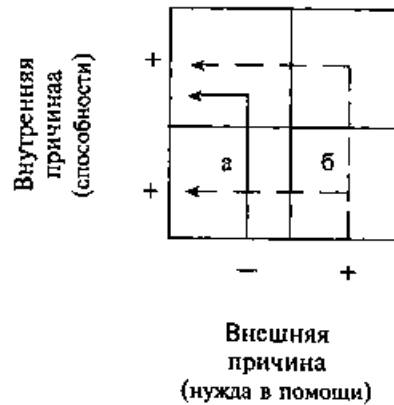
Каузальная схема рисует путь размышлений человека о возможных причинах в связи с данным следствием. Это обеспечивает его средствами делать причинные атрибуции на основе только ограниченной информации, которая предполагается предыдущими примерами. Например, принцип обесценивания указывает на схему, состоящую из множества допустимых причин. В исследовании и Рикена испытуемый предполагает, что либо внешнее давление, либо внутренняя диспозиция вызывают угодливость. Из конфигурации связи следствий и причин, устанавливаемой этим утверждением делаются известные выводы. При наличии следствия и отсутствия внешней причины делается вывод о наличии внутренней причины, как показано сплошной стрелкой на рисунке. При наличии данного следствия и наличии внешней причины существует неуверенность в том, присутствует или нет внутренняя причина показано (что показано пунктирной стрелкой).

Принцип усиления подразумевает несколько другую, хотя и связанную с этой, конфигурацию: то, что я назвал схемой компенсаторной причины. Как видно из рисунка, он описывает противостояние между двумя количественно неравными причинами.

В этом случае успех зависит от высоких способностей и легкого задания. Успех имеет место, либо если причина максимально благоприятна, либо если и то, и другое сравнительно одинаково. Если даны успех и наличие усиливающей причины (трудное задание), то внутренняя причина (способность) представляется не только присутствующей, но и очень сильной (что показано сплошной стрелкой). В отсутствие усиливающей причины (среднее задание) успех трудно однозначно приписать предполагаемым способностям (что обозначено пунктирной стрелкой)».

А) Обесценивания

Эксперимент
Тибо–Риккена
«угодливое
поведение»



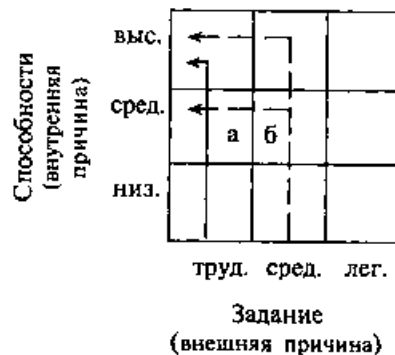
- а) ——— высокий статус
б) ——— низкий статус

(Вывод затруднен:
внутренняя причина обесценена альтернативой)

Б) Усиления

Пример Г. Келли
«кто способнее:
Фрэнк или Тони?»

- а ——— б ———
(оба — успешны)



«Трудность» —
усиливающая причина (для Фрэнка)

Рис. 3. Принципы приписывания причин поведения на основе единственного наблюдения (приводится по Г.М.Андреевой, 2000).

Не останавливаясь на критике вышеназванных теорий, отметим в заключение, что представления о личности, сформулированные в когнитивной социальной психологии, и, в первую очередь, в теориях когнитивного соответствия, являются существенным вкладом как в теорию социальной психологии (например, в разработку понятий «мотивация», «конфликт»), так и в психологическую коррекцию личности (так, для психотерапии и тренинга аксиоматичным является следующее утверждение: «мы не можем изменить окружающий мир, мы можем изменить наше знание о мире и отношение к нему»).

2.3. ЛИТЕРАТУРА К МОДУЛЮ:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. – М., 2000 – с. 44-45
2. Андреева Г.М. Психология социального познания. М., 2000. С. 37-88
3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная психология XX столетия: Теоретические подходы – М.: Аспект Пресс, 2001. С. 90-156
4. Келли Г. Процесс каузальной атрибуции // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С.127-137
5. Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 92-137
6. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. – СПб.: «Речь», 2000. С. 15-71

2.4. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К МОДУЛЮ:

1. Сформулируйте основные представления о личности, сложившиеся в рамках когнитивной социальной психологии.
2. Что такое когнитивная структура личности.
3. Дайте определение элементов когнитивной структуры.
4. Сформулируйте положение о балансе когнитивных структур.
5. Перечислите теории когнитивного соответствия.
6. Приведите правила диссонанса и консонанса Хайдера.
7. Дайте определение когнитивного диссонанса и его величины, опираясь на работы Л. Фестингера.
8. Что такое каузальная атрибуция?
9. Приведите три каузальные схемы, опираясь на теорию Келли.

МОДУЛЬ 3. ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ ЛИЧНОСТИ

Основным теоретическим источником психоаналитической ориентации в социальной психологии является классический психоанализ З. Фрейда. Влияние классического психоанализа на представление о личности можно коротко сформулировать в виде следующего ее определения, которое явно или неявно присутствует в различных социально-психологических теориях психоаналитической ориентации: личность – это совокупность межличностных отношений, в которые она была включена в период раннего детства. Остановимся на одной из социально-психологических теорий данной ориентации – трехмерной теории интерперсонального поведения В. Шутца, где проблема личности представлена наиболее полно.

3.1. Трехмерная теория интерперсонального поведения В. Шутца

Основные положения теории В. Шутца представлены в виде четырех постулатов: постулат межличностных потребностей, постулат непрерывности

отношений, постулат совместимости и постулат развития группы. Центральное место в теории занимает идея о существовании трех межличностных потребностей: потребности во включении, в контроле и в любви. Способ их удовлетворения складывается в раннем детстве и влияет затем на дальнейшую жизнь человека, «определяя в целом типичный способ ориентации индивида в социальной среде» (Рукавишников А.А. Опросник межличностных отношений. Ярославль, 1992, с.5).

Потребность во включении представляет собой стремление человека принадлежать к различным социальным группам, участвовать в их деятельности. Потребность в контроле – стремление контролировать свое окружение, принимать решения и брать на себя ответственность. Потребность в аффекте (любви) рассматривается В. Шутцем как стремление человека устанавливать близкие эмоциональные отношения. На основе потребности во включении возникают взаимодействие и сотрудничество, на основе потребности в контроле – уважение и ответственность, на основе потребности в любви – любовь и дружба.

Каждая из вышеназванных потребностей имеет 2 аспекта: выраженное и требуемое поведение. Так, выраженная потребность во включении (Ie) заключается в активном стремлении индивида принадлежать к различным группам, быть среди людей; аспект требуемого поведения в сфере включения (Iw) предполагает стремление человека, чтобы другие им интересовались, приглашали его участвовать в их деятельности; сфера контроля представляет собой стремление контролировать (Ce) и быть контролируемым (Cw); аффект – стремление любить (Ae) и быть любимым (Aw).

В результате удовлетворения – неудовлетворения вышеназванных потребностей в раннем детстве ближайшим окружением человека в каждой из областей межличностного поведения (в сфере включения, контроля и любви) формируются следующие типы поведения:

- 1) дефицитное (человек прямо не пытается удовлетворить потребности);

- 2) чрезмерное (человек неустанно пытается удовлетворить свои потребности);
- 3) адекватное (человек адекватно удовлетворяет свои потребности);
- 4) патология.

Вышеназванные типы поведения в области включения приводят к формированию недостаточно социального, сверхсоциального и социального поведения. Патологическая форма поведения в данной сфере характеризуется замкнутостью и отчужденностью человека. Он создает себе искусственный мир, в котором принимается остальными.

В сфере контроля В. Шутц выделяет такие типы поведения, как абдикратическое (тенденция к подчинению, отказ от власти), автократическое (тенденция к доминированию, поиск власти) и демократическое (гибкое поведение в сфере контроля, может как контролировать, так и быть контролируемым). Патология в данной сфере связана с психопатическим поведением, с неспособностью к контролю и следованию социальным нормам.

В сфере любви выделяются недостаточно личностное, сверхличностное и личностное поведение. Недостаточно личностный тип поведения связан с избеганием близких эмоциональных отношений, которое, как отмечает В. Шутц, может осуществляться 2 путями: «прямым методом» (отклонение контактов и избегание людей) и «утонченным» (избегание близкой связи с каким-либо одним человеком посредством дружеского отношения со всеми). Сверхличностное поведение характеризуется попытками установить близкие эмоциональные отношения со всеми без разбора, личностное поведение отличается определенным сочетанием близости к другому и дистанций, дифференцированными отношениями с другими. Личность с адекватной формой поведения в сфере любви не стремится устанавливать близкие эмоциональные отношения со всеми, она может как получать любовь, так и отдавать, эта личность способна к истинной привязанности. Патологические нарушения в сфере удовлетворения потребности в любви приводят к неврозу.

На основе данных представлений о личности В. Шутцем разработан опросник межличностных отношений, который позволяет диагностировать уровень выраженности основных межличностных потребностей у человека. Приводим здесь вариант опросника В. Шутца, адаптированный А. Рукавишниковым.

3.2. ОПРОСНИК МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В.ШУТЦА

Источник: Рукавишников А.А. Опросник межличностных отношений. – Ярославль: НПУ «Психодиагностика», 1992. – 47 с.

Характеристика опросника межличностных отношений

На основе постулатов 1 и 3 В. Шутц создал опросник FIRO-B (Fundamental Interpersonal Relations Orientation). В (behavior) обозначает уровень, на котором проведено измерение. Опросник межличностных отношений (ОМО) является русскоязычной адаптацией FIRO-B. Опросник сконструирован так, чтобы было возможно:

- а) предвосхитить поведение индивида в межличностных ситуациях;
- б) предсказать социальные интеракции. С точки зрения последнего, опросник отчасти является исключительным среди личностных тестов: он позволяет произвести измерение не только личностных характеристик, но и, благодаря комбинации индивидуальных индексов, позволяет оценить отношения между двумя и более индивидами. Опросник предназначен для оценивания поведения в трех областях межличностных потребностей: включения (I), контроля (C) и аффекта (A). Внутри каждой области принимаются во внимание направление: выраженное поведение индивида (e), т. е. тестируемый оценивает в рамках оценочной шкалы интенсивность личностного поведения в данной области; поведение, требуемое индивидом от остальных (w), т. е. тестируемый выражает в рамках оценочной шкалы интенсивность поведения остальных по отношению к себе, которая является оптимальной для него.

Опросник состоит из шести шкал, сформированных на основе монотонно детерминированной модели Гуттмана (1954), что предполагает, что они являются однокритериальными, совокупными и репродукционными. Каждая шкала, в сущности, содержит одно утверждение, которое девятикратно повторяется с некоторыми изменениями. Опросник содержит 54 утверждения, каждое из которых требует от тестируемого, чтобы он выбрал один из ответов в рамках шестибальной оценочной шкалы. В результате оценивания ответов тестируемого психолог получает баллы по шести основным шкалам.

НАЗВАНИЯ И СИМВОЛЫ ШКАЛ ОМО (шесть основных шкал опросника)

ВКЛЮЧЕНИЕ - выраженное поведение

Ie— стремлюсь принимать остальных, чтобы они имели интерес ко мне и принимали участие в моей: деятельности; активно стремлюсь принадлежать к различным социальным группам и быть как можно больше и чаще среди людей.

ВКЛЮЧЕНИЕ - требуемое поведение

Iw — стараюсь, чтобы остальные приглашали меня принимать участие в их деятельности и стремились бы быть в моем обществе, даже когда я не прилагаю к этому никаких усилий.

КОНТРОЛЬ – выраженное поведение

Се – пытаюсь контролировать и влиять на остальных; беру в свои руки руководство и стремлюсь решать, что и как будет делаться.

КОНТРОЛЬ – требуемое поведение

Sw — стараюсь, чтобы остальные контролировали меня, влияли на меня и говорили мне, что я должен делать.

АФФЕКТ – выраженное поведение

Ae — стремлюсь быть в близких, интимных отношениях с остальными, проявлять к ним свои дружеские и теплые чувства.

АФФЕКТ – требуемое поведение

Aw — стараюсь, чтобы другие стремились быть ко мне эмоционально более близкими и делились со мной своими интимными чувствами.

Оценки по этим шкалам — числа в промежутке от 0 до 9.

Следовательно, результат выражается суммой шести однозначных чисел. Комбинации этих оценок дают индексы **объема интеракций (e+w)** и **противоречивости межличностного поведения (e-w)** внутри и между отдельными областями межличностных потребностей, а также коэффициенты совместимости в диаде или группе, состоящей из большего количества членов.

ПРОВЕДЕНИЕ ОПРОСА:

При проведении опроса необходимо соблюдать все общие правила, которые способствуют созданию соответствующей атмосферы тестирования. Особенно необходимо, как и для всех личностных опросников, соблюдать принцип добровольности. Даже малейшее давление на тестируемого, чтобы он заполнил тест, значительно повышает возможность искажения результатов.

Письменная инструкция настолько проста, что обычно не нуждается в дополнительном объяснений. В случае необходимости можно показать испытуемому способ записи ответов.

Длительность тестирования не ограничена. Большой валидности и надежности результатов способствует спокойная атмосфера. Средний опрашиваемый отвечает на 54 утверждения в течение 15 минут.

Схожесть утверждений может вызвать у испытуемого впечатление, что в тесте скрыто что-то еще, что, на первый взгляд, не очевидно, и возбудить в нем чувство угрозы. В таком случае возможен успокаивающий комментарий, заключающийся в пояснении соответствующей части инструкции.

Опросник можно предъявлять и индивидуально. В этом случае нет необходимости, чтобы экспериментатор присутствовал. Тем не менее, наблюдение за индивидом в процессе тестирования может повысить его мотивацию и предоставить экспериментатору информацию о его отношении к тесту и ситуации тестирования.

Если тест проводится в группе, то присутствие экспериментатора необходимо для того, чтобы он мог убедиться, что инструкция всем ясна, и чтобы испытуемые не дискутировали между собой и не оказывали влияние друг на друга.

ОЦЕНИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОПРОСА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ:

Результаты опроса оцениваются с помощью ключа (см. ниже). Совпадения с ключом оцениваются одним баллом, остальные ответы оцениваются в 0 баллов.

Сумма баллов составляет первичную оценку, полученную по данной шкале. Таким способом получаем баллы по шести шкалам: Ie, Iw, Ce, Cw, Ae, Aw, которые представляют собой целые числа в интервале от 0 до 9. Общий объем интеракций и противоречий, учитывая их направление в рамках отдельных областей I, C, A получаем простым суммированием и вычитанием баллов выраженного и требуемого поведения.

Гармонию, или совместимость межличностной ориентации диады можно выразить линейной комбинацией баллов. Если обозначим выраженное поведение лица А символом ea, лица В символом eb, а требуемое поведение этих лиц wa и wb, то **коэффициент взаимной совместимости** имеет вид:

$$rK = |ea - wb| + |eb - wa| \quad (1)$$

Коэффициент инициации:

$$oK = (ea - wa) + (eb - wb) \quad (2)$$

Коэффициент взаимного обмена:

$$xK = |(ea + wa) - (eb + wb)| \quad (3)$$

Отдельные типы коэффициентов совместимости можно подсчитать для каждой из областей межличностных потребностей. Тогда их комбинации создают индексы совместимости, которые могут быть использованы при решении различных проблем:

Типы совместимости	I	C	A	Сумма в ряду
г	rKI	rKC	rKA	rK
о	oKI	oKC	oKA	oK
х	xKI	xKC	xKA	xK
Сумма в столбце	KI	KC	KA	

ПРИМЕР:

Оценив опросник, заполненный лицами А и В, мы получили следующие данные:

Лицо А					Лицо В				
	e	w	e+w	e-w		e	w	e+w	e-w
I	1	1	2	0	I	4	9	13	-5
C	0	8	8	-8	C	9	2	11	7
A	1	1	2	0	A	3	8	11	-5

$$rKI=1-9+4-1=11$$

$$rKC=0-2+9-6=3$$

$$rKA=1-8+3-1=9$$

$$oKI=1-1+4-9=-5$$

$$oKC=0-8+9-2=-1$$

$$oKA=1-1+3-8=-5$$

$$xKI=1+1-4+9=11$$

$$xKC=0+8-9+2=3$$

$$xKA=1+1-3+8=9$$

Индексы совместимости обоих лиц:

Типы	I	C	A	Сумма
------	---	---	---	-------

совместимости				в ряду
г	rKI=11	rKC=3	rKA=9	rK=23
о	oKI=-5	oKC=-1	oKA=-5	oK=-11
х	xKI=11	xKC=3	xKA=9	xK=23
Сумма в столбце	KI=17	KC=5	KA=13	35

ЛИЦО А:

Низкий балл в областях I и A предполагает, что индивид высокоразборчив как в общих межличностных контактах с другими людьми, так и при создании более тесных эмоциональных отношений. Очевидно, в приведенных областях он очень чувствителен и, если межличностные отношения не отвечают его узко ограниченным требованиям, то он быстро замыкается в себе.

Оценка в области контроля означает, что он относится к лицам, которые характеризуются нерешительностью и зависимостью.

Можно предполагать, что главным условием для установления обычных и близких эмоциональных отношений и для их успешного развития является, прежде всего, удовлетворение потребности индивида в зависимости.

ЛИЦО В:

Разница между Ie и Iw предполагает, что индивид при инициации включенного поведения блокирован, вероятно, опасением неприятия. Высокий балл Iw может означать, что лицо ожидает вызова и почти каждый вызов принимает.

Значительная положительная разница в области контроля предполагает, что индивид не выносит ни малейшего вмешательства в свои дела. Высокий балл Iw наряду с необходимостью быть популярным, предполагает, что действия индивида не должны иметь диктаторский характер, а скорее имеют форму материнской протекции.

Область А имеет структуру, подобную области I и здесь протекают подобные процессы.

Не исключено, что при определенных обстоятельствах индивид может компульсивно брать на себя ответственность за остальных и не будет способен отказать любой просьбе, несмотря на то, удовлетворяет ли проситель его потребности в дружбе и эмоциональных связях.

СОВМЕСТИМОСТЬ ЛИЦ А И В:

Обобщение коэффициентов совместимости предполагает, что главная проблема в межличностных отношениях лиц А и В может заключаться в областях включения и аффекции, а в области контроля пара средне-гармоничная. Если лица А и В образуют супружескую пару, которая посетила супружескую консультацию, то психолог может прибегнуть к более глубокому исследованию этих областей и их отношений с областью контроля.

В заключение этого гипотетического примера необходимо подчеркнуть, что заключения опросника всегда должны быть интерпретированы в свете дополнительной информации об индивиде или группе.

ОБЩИЙ ХОД ИНТЕРПРЕТАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОПРОСА:

Общий ход интерпретации результатов, полученных на основе опроса, не слишком отличается от обычного хода интерпретации большинства тестов.

Автор советует сохранить следующий порядок интерпретации.

1. Инспекция счета:

Баллы колеблются от 0 до 9. Чем больше они приближаются к экстремальным оценкам, тем большее применение имеет следующее общее описание поведения:

1) включение:

1е – низкое - означает, что индивид не чувствует себя хорошо среди людей и будет иметь склонность их избегать;

1е – высокое – предполагает, что индивид чувствует себя хорошо среди людей и будет иметь тенденцию их искать;

Iw – низкое - предполагает, что индивид имеет тенденцию общаться с малым количеством людей;

Iw – высокое – предполагает, что индивид имеет сильную потребность быть принятым остальными и принадлежать к ним;

2) контроль:

Се – низкое – означает, что индивид избегает принятия решений и взятия на себя ответственности;

Се – высокое – означает, что индивид старается брать на себя ответственность, соединенную с ведущей ролью;

Cw – низкое – предполагает, что индивид не принимает контроля над собой;

Cw – высокое – отражает потребность в зависимости и колебания при принятии решений;

3) аффект:

Ae – низкое – означает, что индивид очень осторожен при установлении близких интимных отношений;

Ae – высокое – предполагает, что индивид имеет склонность устанавливать близкие чувственные отношения;

Aw – низкое – означает, что индивид очень осторожен при выборе лиц, с которыми создает более глубокие эмоциональные отношения;

Aw – высокое – типично для лиц, которые требуют, чтобы остальные без разбора устанавливали с ним близкие эмоциональные отношения.

От величины баллов зависит степень применимости приведенных выше описаний: 0-1 и 8-9 - это экстремально низкие и экстремально высокие баллы, поведение будет иметь компульсивный характер; 2-3 и 6-7 – низкие и высокие баллы и поведение будет описываться в соответствующем направлении; 4-5 – пограничные баллы, лица могут иметь тенденцию поведения, описанного как для низкого, так и для высокого счета.

2. Сравнение общей ориентации индивида внутри каждой области:

Межличностная ориентация индивида внутри каждой области определена разницей между выраженным (e) и требуемым (w) поведением. Подобная оценка предполагает, что индивид ведёт себя таким образом, который согласуется с его потребностями. Чем больше разница между e и w, тем больше вероятность внутренних конфликтов и фрустраций в данной области. Сумма e и w характеризует общий объем интеракций данного типа, который психологически приемлем для индивида.

3. Связь между отдельными областями межличностной ориентации

Каждая из шести оценок может предоставить ценную информацию. Тем не менее; полученные оценки не должны интерпретироваться отдельно друг от друга. Способ ориентации индивида значительно влияет позитивно или негативно на его межличностную активность в других областях. Например, сильное желание индивида создать близкие эмоциональные отношения (высокое A) может быть заблокировано его неспособностью устанавливать контакт (низкое I). Точно так же считается, что важность взаимного влияния отдельных областей повышается в последовательности I, C, A.

4. Дополнительная информация

При интерпретации результатов опросника необходимо учитывать дополнительную информацию об индивиде, которая является уместной и учитывает социальную адаптацию индивида.

Шесть оценок, полученных на основе опросника, создают, как это видно из формул, приведенных выше, основание для подсчета коэффициента совместимости. При использовании и интерпретации этого коэффициента необходимо исходить из теоретических предложений, использованных при формулировке этих выражений.

Совместимость в теории Шутца имеет общее определение как особенность отношений между двумя и более индивидами, между индивидом и ролью, между индивидом и окружающей ситуацией, которая ведет к взаимному удовлетворению межличностных потребностей и их взаимному

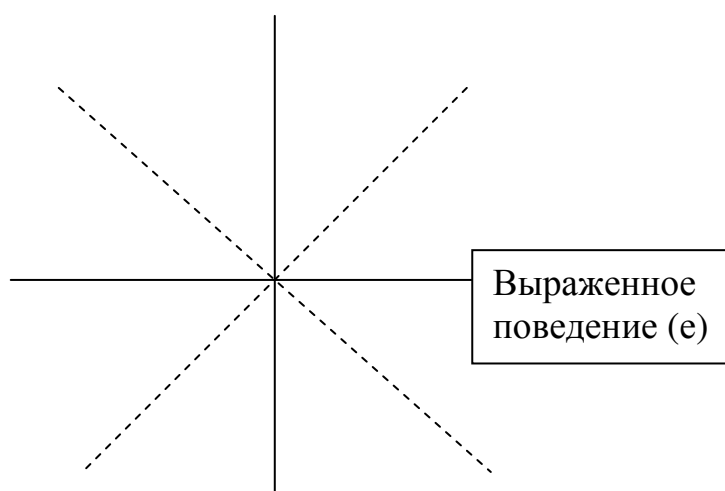
сосуществованию. Совместимость не обязательно содержит в себе популярность. Вероятно, совместимость и популярность взаимно коррелируют. Однако, часты случаи, когда индивиды в диаде не пользуются особой популярностью, а работают эффективно. И, наоборот, существуют диады, где индивиды пользуются популярностью, но работают неэффективно. Совместимость, в связи с теорией Шутца, определяется количественно. При изучении двух измерений направленности внутри каждой области межличностного поведения, которые устанавливаются с помощью опросника ОМО (выраженное поведение (e) и требуемое поведение (w)), приходим к трем типам совместимости.

На рис. 1 сектор высокой смены (верхняя правая четверть круга) представляет индивида, который предпочитает частые изменения в соответствующей области социального контакта. Сектор низкой смены включает индивидов, которые предпочитают избегать излишних контактов, т. е. не хотят ни принимать, ни инициировать межличностный контакт. Чтобы оба индивида в диаде были совместимы, вид смены должен быть подобным. Необходимо также учитывать среднюю величину взаимной смены. Совместимость на этой диагонали выражена коэффициентом взаимной смены (xK) — выражение (3).

Поведение, требуемое от остальных (w)

Только принимает

Высокая смена



Низкая смена

Только отдает

Рисунок 4. Общая схема межличностной ориентации

Другая диагональ проходит от сектора, включающего индивидов, которые стремятся только принимать до сектора, включающего лиц, которые стремятся только инициировать поведение. На этой диагонали индивиды должны быть комплементарны, т. е. быть в одинаковой удаленности от середины в противоположном направлении. Совместимость, основанная на этой диагонали, выражена коэффициентом инициации (oK) — выражение (2).

Следующая мера выведена из главных координат. Она основана на предположении, что выраженное поведение одного члена диады должно равняться требуемому поведению другого члена, и наоборот. Эта мера выражается коэффициентом взаимной совместимости (rK) — выражение (1).

Каждый индивид пытается создать себе оптимальные отношения со своим социальным окружением в каждой межличностной области. На основе теории FIRO для диады это означает, что индивид хочет вести себя по отношению к другим определенным образом и допускает, чтобы остальные вели себя по отношению к нему определенным образом. Если же ответы индивидов в опроснике принять за достаточно точный образ их поведения, то сравнение ответов лица А о психологически приемлемом для него способе и ответы лица В, как бы он хотел вести себя по отношению к людям, и наоборот, дает меру взаимного удовлетворения межличностных потребностей. Чтобы мы могли определить, как удовлетворяются потребности лица А и лица В в диадическом отношении, нужно принять во внимание:

- 1) выражает ли особа А поведение, требуемое лицом В;
- 2) отвечает ли лицо А удовлетворительно на поведение, выраженное лицом В.

Взаимная совместимость может быть выражена количественно, если сравнивает интенсивность поведения с точки зрения е и w. Чем меньше разница между каждой парой баллов, тем лучше удовлетворены потребности каждого члена диады. Коэффициент rK достигает оценок от 0 до 18. Чем ближе оценка к 0, тем выше взаимная совместимость в диаде. Используются абсолютные меры,

потому что в данном случае предметом интереса здесь является скорее величина, а не направление.

Коэффициент инициации оК является коэффициентом, основанным на данных диагонали расходов (отдавать) и доходов (принимать) (рис. 1). Баллы на этой диагонали могут быть интерпретированы следующим образом:

1) в области включения — предпочтение присоединяться к остальным с желанием не быть приглашенным (только лишь инициирование), как противоположность ожиданию приглашения и не принятию активного участия ни в чем (только лишь принятие);

2) в области контроля — предпочтение доминировать, контролировать деятельность остальных и преодолевать их влияние (расходы, издержки) как противоположность зависимости и принятию влияния (принятие);

3) в аффективной области — предпочтение поведения, активно выражающего любовь (расходы, издержки) как противоположность к пассивной роли быть любимым (принятие).

Если два человека должны эффективно сотрудничать, то их психологически предпочитаемое поведение должно быть направлено на расходы (издержки) и согласие. Конфликтная ситуация возникает, когда существует разногласие между предпочтением инициировать и принимать. Для каждой области межличностных потребностей, в сущности, существует два типа конфликтов:

- 1) между двумя инициаторами — компетентный конфликт;
- 2) между двумя «принимателями» — апатичная несовместимость.

Мерой предпочтения инициировать или принимать является разница между выраженным (e) и требуемым (w) поведением. Совместимость самой высокой степени достигнута, если баллы двух индивидов комплементарны, т. е. когда оценка оК, которая варьирует от -18 до $+18$, нулевая. Если оба лица предпочитают расходы, то оК позитивная и выражает конкурентную

несовместимость. Негативная оК предполагает, что члены диады предпочитают принятие и индекс предполагает апатичную несовместимость.

Индекс взаимного обмена хК предполагает предпочтение многократного изменения социального поведения в межличностных контактах. Предполагается, что существует предпочитаемая интенсивность контакта, характерная как для индивида, так и для группы. Для индивида критерий «высокая смена — низкая смена» имеет следующие характеристики:

1) в области включения — высокая смена означает очень частую интеракцию с другими, попытку сдружиться с ними и желание, чтобы другие были с ним в контакте — как противоположность изоляции и одиночеству;

2) в области контроля — высокая смена предполагает предпочтение иерархии и одновременно желание поддаться контролю и влиянию — как противоположность попытке не поддаваться влиянию остальных и не влиять на них;

3) в области аффекции — высокая смена означает предпочтение обоюдных тесных межличностных отношений как противоположность сохранению эмоциональной дистанции.

В диагонали взаимной смены баллы должны быть двумя одинаковыми единицами, чтобы совместимость была максимальной, взаимная смена, так же, как и атмосфера — это нечто такое, что должно быть взаимно разделено. Для отдельных областей межличностных потребностей хК имеет следующее значение:

1) I — участники должны быть единомышленны в понимании того, до какой степени они будут взаимно интересоваться друг другом, что варьирует от «всегда вместе» до «всегда один»;

2) C — индивиды должны быть едины в вопросе структуры, в которой они будут работать от «завершенной иерархической структуры» до «отношения в общем не структурированные»;

3) А — члены группы должны быть едины в вопросе интенсивности личных отношений по критерию «очень тесные интимные отношения» до «холодные отношения с дистанцией».

Несовместимость возникает, если члены группы имеют различные взгляды на частоту и степень смены в определенной области межличностных отношений. Степень смены межличностного поведения определяется путем вычитания суммы выраженного и требуемого поведения в данной области межличностных отношений между двумя индивидами. Оценка по этому индексу колеблется от 0 до 18 баллов и выражается в абсолютной величине. Между наивысшими коэффициентами и совместимостью существует обратная связь.

Предполагается, что этот коэффициент будет самым используемым для групп из трех и более индивидов, и, в сущности, выражением общей групповой атмосферы.

Инструкция: Опросник предназначен для оценки типичных способов Вашего отношения к людям. В сущности, здесь нет правильных и неправильных ответов, правилен каждый правдивый ответ. Иногда люди стремятся отвечать на вопросы так, как, по их мнению, они должны были себя вести. Однако в данном случае нас интересует, как Вы ведете себя в действительности. Некоторые вопросы очень похожи друг на друга. Но все-таки они подразумевают разные вещи. Отвечайте, пожалуйста, на каждый вопрос отдельно, без оглядки на другие вопросы. Время ответа на вопросы не ограничено, но не размышляйте слишком долго над каким-либо вопросом.

Для каждого утверждения выберите ответ, который больше всего Вам подходит.

(1) Обычно (2) Часто (3) Иногда (4) По случаю (5) Редко (6) Никогда

1. Стремлюсь быть вместе со всеми.
2. Представляю другим решать вопрос о том, что необходимо будет сделать.
3. Становлюсь членом различных групп.

4. Стремлюсь иметь близкие отношения с остальными членами группы.
5. Когда представляется случай, я склонен стать членом интересных организаций.
6. Допускаю, чтобы другие оказывали сильное влияние на мою деятельность.
7. Стремлюсь влиться в неформальную общественную жизнь.
8. Стремлюсь иметь близкие и сердечные отношения с другими.
9. Стремлюсь задействовать других в своих планах.
10. Позволяю другим судить о том, что я делаю.
11. Стремлюсь быть среди людей.
12. Стремлюсь устанавливать с другими близкие и сердечные отношения.
13. Имею склонность присоединяться к остальным всякий раз, когда делается что-то совместно.
14. Легко подчиняюсь другим.
15. Стараюсь избегать одиночества.
16. Стремлюсь принимать участие в совместных мероприятиях.

Для каждого из дальнейших утверждений выберите один из ответов, обозначающих количество людей, которые могут влиять на Вас, или на которых Ваше поведение может распространяться.

ОТНОСИТСЯ К:

- (1) Большинству людей (2) Многим людям (3) Некоторым людям
(4) Нескольким людям (5) одному-двум людям (6) Никому**

17. Стремлюсь относиться к другим přátельски.
18. Предоставляю другим решать вопрос о том, что необходимо будет сделать.
19. Мое личное отношение к окружающим – холодное и безразличное.
20. Представляю другим, чтобы руководили ходом события.
21. Стремлюсь иметь близкие отношения с остальными.

22. Допускаю, чтобы другие оказывали сильное влияние на мою деятельность.
23. Стремлюсь приобрести близкие и сердечные отношения с другими.
24. Позволяю другим судить о том, что я делаю.
25. С другими веду себя холодно и безразлично.
26. Легко подчиняюсь другим.
27. Стремлюсь иметь близкие и сердечные отношения с другими.

Для каждого из дальнейших утверждений выберите один из ответов, обозначающий количество людей, которые могут влиять на вас, или на которых Ваше поведение распространяется.

ОТНОСИТСЯ К:

- (1) Большинству людей (2) Многим людям (3) Некоторым людям (4) Нескольким людям (5) одному-двум людям (6) Никому**

28. Люблю, когда другие приглашают меня участвовать в чем-нибудь.
29. Мне нравится, когда остальные люди относятся ко мне непосредственно и сердечно.
30. Стремлюсь оказывать сильное влияние на деятельность других.
31. Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в своей деятельности.
32. Мне нравится, когда другие относятся ко мне непосредственно.
33. В обществе других стремлюсь руководить ходом событий.
34. Мне нравится, когда другие подключают меня к своей деятельности.
35. Я люблю, когда другие ведут себя со мной холодно и сдержанно.
36. Стремлюсь, чтобы остальные поступали так, как хочу.
37. Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их дебатах (дискуссиях).
38. Я люблю, когда другие относятся ко мне по-приятельски.
39. Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их деятельности.

40. Мне нравится, когда окружающие относятся ко мне сдержанно.

Для каждого из дальнейших утверждений выберите один из следующих ответов:

(1) Обычно (2) Часто (3) Иногда (4) Случайно (5) Редко (6) Никогда

41. В обществе стараюсь играть главенствующую роль.

42. Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в чем-нибудь.

43. Мне нравится, когда другие относятся ко мне непосредственно.

44. Стремлюсь, чтобы другие делали то, что я хочу.

45. Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в своей деятельности.

46. Мне нравится, когда другие относятся ко мне холодно и сдержанно.

47. Стремлюсь сильно влиять на деятельность других.

48. Мне нравится, когда другие подключают меня к своей деятельности.

49. Мне нравится, когда остальные люди относятся ко мне непосредственно и сердечно.

50. В обществе стараюсь руководить ходом событий.

51. Мне нравится, когда другие приглашают принять участие в их деятельности.

52. Мне нравится, когда ко мне относятся сдержанно.

53. Стараюсь, чтобы остальные делали то, что я хочу.

54. В обществе руковожу ходом событий.

Ключи для отработки шкал опросника межличностных отношений (слева приводятся пункты шкал, справа – номера ответов. При совпадении ответа испытуемого с ключом он оценивается в 1 балл, при несовпадении – в 0 баллов).

Ie	Се	Ae
1. 1234	30. 1234	4. 12
3. 12345	33. 12345	8. 12

5. 12345	36. 123	12. 1
7. 123	41. 12345	17. 123
9. 123	44. 1234	19. 3456
11. 12	47. 12345	21. 1
13. 1	50. 12	23. 1
15. 1	53. 1234	25. 3456
16. 1	54. 123	27. 1
Iw	Cw	Aw
28. 12	2. 12345	29. 1
31. 12	6. 123	32. 12
34. 12	10. 123	35. 56
37. 1	14. 123	38. 123
39. 1	18. 1234	40. 56
42. 123	20. 1234	43. 1
45. 123	22. 1234	46. 456
48. 1234	24. 12	49. 1
51. 123	26. 12	52. 56

3.3. ЛИТЕРАТУРА К МОДУЛЮ:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. - М., 2000 – с. 43-44

2. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная психология XX столетия: Теоретические подходы – М.: Аспект Пресс, 2001. С. 157-178

3. Рукавишников А.А. Опросник межличностных отношений. – Ярославль: НПУ «Психодиагностика», 1992. –47 с.

4. Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 138-168

3.4. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К МОДУЛЮ:

1. Сформулируйте основные представления о личности, сложившиеся в рамках психоаналитической ориентации в социальной психологии.
2. Какие вы знаете психоаналитические социально-психологические теории личности.
3. Приведите основные постулаты теории интерперсонального поведения личности В. Шутца.
4. Каким образом связаны удовлетворение/неудовлетворение межличностных потребностей с формированием социального поведения личности?
5. Какие типы поведения, выделенные В.Шутцем, вы знаете?

3.5. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ К МОДУЛЮ:

ЗАДАНИЕ 3. ТЕМА «СОЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ЛИЧНОСТИ».

Базовые социальные потребности личности. Связь потребностей и отношений личности. Метод диагностики степени выраженности социальных потребностей (опросник межличностных отношений В.Шутца). Самодиагностика студентами степени выраженности социальных потребностей и коэффициентов совместимости с другими людьми в студенческой группе. Обсуждение результатов.

МОДУЛЬ 4. ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЛИЧНОСТИ В РАМКАХ ИНТЕРАКЦИОНИСТСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

В рамках интеракционистского направления в социальной психологии центральное значение в понимании личности придается ее взаимодействиям с другими людьми. Символический интеракционизм Д. Мида, лежащий в его

основе, представляет собой систематическое изложение проблемы личности. Сам Мид называл свою теорию социальным бихевиоризмом, подчеркивая сходство своих взглядов с теорией бихевиоризма, которое заключалось, прежде всего, в том, что Мид также придавал большое значение при анализе личности окружающей среде. Главным же отличием теории Мида и бихевиористских теорий личности является активный, деятельный субъект Мида, который является творцом своего социального мира. Известный исследователь научного наследия Мида Х. Абельс так формулирует основное теоретическое положение его теории: «Личность и социальное действие формируются с помощью символов, которые приобретаются в процессе социализации и взаимно подтверждаются и изменяются в процессе социального взаимодействия (интеракции) его участниками» (Абельс Х. Интеракция, идентичность, презентация. Введение в интерпретативную социологию. – СПб.: Алетейя, 2000, с. 16).

4.1. Символический интеракционизм Д.Мида

Мид различает понятия «знак», «жест» и «значимый символ». Знак – это стимул, вызывающий инстинктивную реакцию (раскат грома – реакция испуга); жест – это знак, имеющий определенный коммуникативный смысл в контексте взаимодействия с другими. Мид считает, что отличие между человеком и животным – именно в реакциях на жесты. Если животное реагирует на жест инстинктивно, то есть жест для животного – тот же знак, то человек может абстрагироваться от жеста и обратиться к стоящему за ним смыслу.

Например, если некто грозит вам кулаком на вечеринке, то, возможно, будет драка. Если же машет кулаком ваш преподаватель во время лекции, то мы можем интерпретировать этот жест как привлечение внимания, но ни в коем случае как приглашение к драке, так как социальный опыт нам подсказывает, что преподаватели не склонны пускать в ход кулаки (пример взят из книги Х. Абельса). Этот пример показывает, что в основе социального поведения человека лежит интерпретация им объектов окружающего мира на основании значений

этих объектов. Коммуникация между людьми, как отмечает Мид, возможна за счет создания ими общих значимых символов: «Значимыми символами называются знаки и символические жесты, вызывающие у другого индивида то же самое представление о присущих им значениях, что и у первого, и поэтому вызывающие одинаковую реакцию» (цит. по Абельс Х. Интеракция, идентичность, презентация. Введение в интерпретативную социологию. – Спб.: Алетейя, 2000, с. 19). Символы не связаны с какой-либо конкретной ситуацией и содержат общий смысл.

Развитие личности предполагает прохождение ею двух основных фаз социализации: **фазы индивидуальной игры (play)**, в результате которой человек научается перенимать роли значимых других, и **фазы коллективной игры (game)**, успешное прохождение которой приводит к формированию в сознании человека понятия «обобщенный другой». **«Обобщенный другой»** - ключевой момент в социализации личности. По словам П. Бергера и Т. Лукмана, «его формирование в сознании означает, что индивид теперь идентифицируется не только с конкретными другими, но и с всеобщностью других, то есть с обществом» (Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. М., 1995, с. 216). Принятие личностью роли другого человека и интернализация обобщенного другого, по Миду, являются предпосылками формирования личности. Личность в результате представляет собой частично то, что видят в человеке другие (эту часть личности Мид обозначил английским термином **«Me»**), частично то, что отличает человека от общих стандартов (эта сторона личности названа Мидом **«I»**). В результате постоянного, устойчивого и гармоничного взаимодействия этих частей возникает **self**, что переводиться как личность, «самость», **личностное «Я»**. Личность, которая способна взаимодействовать с другими людьми, осознавать и конструировать собственный мир.

Теория личности Д. Мида оказала значительное влияние на все последующие работы в этом направлении (Г. Блумер, М. Кун, Т. Макпартленд, А.

Стресс, Т. Шибутани и др.) и на развитие интеракционистской ориентации в социальной психологии в целом. Х. Абельс считает Мида основателем интерпретативной парадигмы в социальных науках.

Интеракционистская ориентация неоднородна и включает в себя следующие направления:

1. Символический интеракционизм.
2. Ролевые теории.
3. Теории референтной группы (прив. по Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия. – М.: Аспект Пресс, 2001)

Среди ученых, работавших в русле символического интеракционизма, выделяют 2 школы. Первая, так называемая «Чикагская школа» (там же, с. 187) во главе с Гербертом Блумером, наиболее последовательна в продолжении мидовских традиций интерпретации личности. Представители данной школы считают, что личность находится в процессе постоянного изменения, взаимодействия с другими людьми и именно поэтому очень трудно зафиксировать ее развитие эмпирически. Следовательно, применение различного рода измерений (тестирование, шкалирование и т.п.) в социальной психологии абсолютно неоправданно. Также представители данной школы видят свою задачу в популяризации и интерпретации концепций Мида для широкой научной общественности. Так, Г. Блумер в одной из своих работ (Г. Блумер Общество как символическая интеракция // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 173-179) подчеркивает, что ключевой идеей анализа Мида является представление о том, что человек обладает «личностным Я» (**self**) и может служить объектом для своих собственных действий. То есть, человек может действовать по отношению к себе так же, как и по отношению к другим. Мид рассматривает эту способность в качестве центрального механизма, при помощи которого человек взаимодействует с окружающим миром. Блумер

отмечает, что этот механизм дает возможность человеку формировать значения предметов в своем окружении и, таким образом, руководить своими действиями. Приведем здесь достаточно большой отрывок из вышеназванной работы, который дает представление о чикагской школе и разъясняет ряд основных положений символического интеракционизма Мида.

«Сознательная жизнь человека с того времени, как он просыпается утром и до того, как он засыпает вечером, представляет собой сплошной поток формирования значений вещей, с которыми он имеет дело и которые он принимает во внимание. Таким образом, человек, его организм взаимодействует с окружающим миром посредством механизма формирования значений. Именно этот механизм включен в интерпретацию действий других. Интерпретировать действие другого — это определить для себя, что действие имеет то или иное значение, тот или иной характер.

Согласно Миду, формирование значений имеет первостепенную важность. Важность эта двоякая. Во-первых, сформировать значение чего-то — значит выделить это из окружения, отделить, придать этому смысл или, по терминологии Миды, превратить это в объект. Объект — т. е. то, что индивид мысленно обозначает — отличается от стимула. Отличие объекта от стимула заключается в том, что объект не может воздействовать на индивида непосредственно и не может быть идентифицирован независимо от индивида. Значение объекта придается ему индивидом. Объект является продуктом диспозиции индивида действовать, а не стимулом, который вызывает действие. Индивид не окружен уже существующими объектами, которые воздействуют на него и вызывают его действия. На самом деле индивид сам конструирует свои объекты на основе осуществляемой им деятельности. В любом из своих бесчисленных действий — либо малых, таких как одевание, либо больших, таких как подготовка к профессиональной карьере, — индивид мысленно обозначает для себя различные объекты, наделяя их значением, определяя их уместность для

своего действия и принимая решения на основе этой оценки. Вот что подразумевается под интерпретацией, или действием на основе символов.

Второй важный вывод, который можно сделать из того факта, что человек формирует значения, заключается в том, что его действия конструируются или строятся, а не просто протекают. Какое бы действие не предпринимал человек, он всегда мысленно для себя обозначает различные вещи, которые надо принять во внимание в ходе этого действия. Он должен отметить, что хочет сделать и как он должен это сделать; он должен отметить для себя различные условия, те, которые могут быть полезны для его действия, и те, которые могут помешать его действию; он должен принимать во внимание требования, ожидания, запрещения и угрозы, которые могут возникнуть в ситуации, в которой он действует. Его действие строится шаг за шагом посредством процесса формирования значений. Индивид объединяет в единое целое свое действие и руководит им, принимая во внимание различные вещи и интерпретируя их значимость для своего будущего действия. Нет такого его сознательного действия, в отношении которого это утверждение не было бы справедливо.

Процесс конструирования действия посредством формирования значений не укладывается ни в одну из принятых психологией категорий. Этот процесс отличен и различен по сравнению с тем, что называют «эго», так же, как он отличен от любой концепции, которая рассматривает «личностное Я» в терминах составных частей. Формирование значений — это развивающийся коммуникативный процесс, в ходе которого индивид замечает предмет, оценивает его, придает ему значение и решает действовать на основе данного значения. Человек противостоит миру и другим людям посредством этого процесса, а не просто при помощи «эго». Далее, процесс формирования значений не может быть отнесен к тем внешним или внутренним силам, которые, как предполагается, оказывают воздействие на индивида и вызывают его поведение. Давление окружающей среды, внешние стимулы, побуждения, желания,

социальные установки, чувства, идеи — все это не объясняет процесс формирования значений. Индивид формирует значение и интерпретирует подобные явления, учитывая предъявляемые ему социальные требования, замечая, что он сердится, осознавая, что он хочет купить что-то, что он испытывает данное чувство, что ему не нравится обедать с тем, кого он презирает, понимая, что он думает, делая те или иные вещи. Обозначая для себя подобные явления, индивид противопоставляет себя им, принимая или отвергая их, или преобразуя их в соответствии с тем, как он их определяет или интерпретирует. Следовательно, поведение человека не является результатом давления окружающей среды, стимулов, мотивов, социальных установок или идеи. Оно возникает в результате того, как он интерпретирует эти вещи и обращается с ними в действии, которое он конструирует. Процесс формирования значений, посредством которого конструируется человеческое действие, не может быть объяснен факторами, которые предшествовали действию. Процесс формирования значений существует как таковой и должен таким приниматься и изучаться. Именно при помощи этого процесса человек конструирует сознательное действие.

Мид признает, что конструирование индивидом действия посредством процесса формирования значений всегда происходит в социальном контексте. Поскольку этот процесс очень важен для понимания символического интеракционизма, его надо объяснить более подробно. Весьма существенно, что, групповое действие принимает форму приспособления друг к другу индивидуальных линий действий. Каждый индивид подстраивает свое действие под действие других, выясняя, что они делают или что они собираются делать, т. е. выясняя значение их актов. Для Миды это происходит при помощи индивидуального «принятия роли» других — либо конкретного лица, либо роли группы (мидовского «обобщенного другого»). Принимая подобные роли, индивид стремится определить намерение или направление действий других. Именно таким образом происходит групповое действие в человеческом обществе.

Вышеизложенное характеризует, на мой взгляд, основные черты мидовского анализа, основы символического интеракционизма. Они предполагают следующее: человеческое общество состоит из индивидов, которые обладают «личностным Я» (self), т. е. они сами формируют значения; индивидуальное действие есть его конструирование, а не просто совершение, оно осуществляется индивидом при помощи оценивания и интерпретации ситуации, в которой он действует; групповое или коллективное действие состоит из выравнивания индивидуальных действий, при помощи интерпретации и принятием во внимание действий друг друга».

Вторая школа символического интеракционизма, т.н. «Айовская школа» во главе с М.Куном не только модифицирует теорию Мида, но и использует эмпирическое исследование в целях доказательства отдельных теоретических положений данной теории. Методологические отличия между школами Г. Блумера и М. Куна, как отмечают Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская, проявляются в их трактовке структуры личности и детерминированности поведения, а также в преобладании акцентов на моментах процесса у Блумера и структуры у Куна. В рамках второго направления символического интеракционизма наиболее известна теория установок личности на себя М. Куна и Т. Макпартленда.

4.2. Теория установок личности на себя М. Куна и Т. Макпартленда

Кун и Макпартленд предприняли попытку эмпирически зафиксировать структуру личности, которая, по их мнению, представляет собой структуру социальных установок, которые, в свою очередь, сформировались в результате интернализации ролей. Именно структура установок личности на себя, доступ к которым можно получить, задавая вопрос «Кто Я», и является детерминантой социального поведения человека.

Подчеркивая в одной из свои работ (М. Кун, Т. Макпартленд Эмпирическое исследование установок личности на себя //Современная зарубежная социальная

психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 180-187), что «личностное Я» (self), являясь центральным понятием в интеракционистском подходе в социальной психологии, тем не менее, эмпирически совершенно не изучено, Кун и Макпартленд предложили трактовать «личностное Я» (self) как набор установок личности на самое себя. Подобная трактовка, с одной стороны, в наибольшей степени соответствует представлениям Мида о «личностном Я» как объекте, который в большинстве случаев подобен всем другим объектам, с другой стороны, позволяет операционализировать личность. Так, Кун пишет: «Операционально сущность личности можно определить... как ответы, которые индивид дает на вопрос «Кто я такой», обращенный к самому себе, или на вопрос «Кто Вы такой», обращенный к нему другим лицом» (цит. по Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия. – М.: Аспект Пресс, 2001, с. 189). Это определение легло в основу ставшего впоследствии достаточно известным и используемым для изучения различных аспектов идентичности личности теста «Кто Я».

Тест состоял из единственного листка бумаги, содержащего следующую инструкцию: «Ниже на странице Вы видите 20 пронумерованных пустых линеек. Будьте добры, написать на каждой из них ответ на простой вопрос «Кто я?» Напишите просто 20 различных ответов на этот вопрос. Отвечайте так, как будто Вы отвечаете самому себе, а не кому-то другому. Располагайте ответы в том порядке, в котором они приходят Вам в голову. Не заботьтесь об их логичности или важности. Пишите быстро, поскольку Ваше время ограничено». На выполнение теста давалось 12 минут.

Этот тест был предложен 288 студентам университета Айова (1952 г.). Обратимся к результатам проведенного исследования. Так, количество ответов на данный вопрос у участников исследования варьировало от двадцати до одного - двух при среднем количестве ответов – 17. Наиболее общей формой ответов

было «Я — ...». Часто ответы представляли собой просто одно или несколько слов («девушка», студент, «женатый», «верующий» и т. д.).

Кун и Макпартленд обработку ответов осуществляли методом контент-анализа. Все ответы были отнесены ими к одной из двух категорий: **объективное** или **субъективное** упоминание. Ответы первого типа предполагали отнесение себя к группе или классу, чьи границы и условия членства знают все, т. е. они представляли собой конвенциональное, объективное упоминание. К ответам второго типа были отнесены такие характеристики себя, которые связаны с группами, классами, чертами, состояниями или любыми другими моментами, которые для их выяснения либо требуют указания самого респондента, либо этого необходимо соотнесение его с другими людьми, т. е. они представляли собой субъективное упоминание. Примерами первой категории являлись такие характеристики себя, как «студент», «девушка», «муж», «баптист», «уроженец Чикаго», «дочь», «старший ребенок», «изучающий инженерное дело», т. е. утверждения, относящиеся к объективно определенным статусам и классам. Примерами субъективных категорий являлись такие, как «счастливый», «усталый», «очень хороший студент», «слишком толстый», «хорошая жена», «интересная».

Проанализировав полученные данные, авторы исследования пришли в ряду интересных выводов. Во-первых, они обнаружили, что респонденты склонны исчерпывать весь запас своих объективных характеристик прежде, чем будут использованы субъективные характеристики (если вообще будут). Также если респондент все-таки обращался к субъективным характеристикам, то он более не возвращался к объективным. Во-вторых, количество объективных характеристик, даваемых себе респондентом, варьировало от 20 до 0. Точно так же варьировало количество субъективных характеристик. При этом многие респонденты указывали меньше, чем 20 характеристик. Например, респондент мог дать десять объективных высказываний, а остальное место оставить пустым, в то время как другой мог написать две объективные характеристики, двенадцать субъективных,

а дальше оставить шесть пустых мест. Кун и Макпартленд, дабы тест удовлетворял требованиям шкалы Гутмана, все объективные высказывания отнесли к одной группе, в то время как все «не-ответы» и субъективные утверждения попали в другую группу. Индивидуальным «локусным баллом» было названо количество объективных характеристик, указанных данным респондентом при работе с тестом «двадцати высказываний».

Обсуждая вопросы валидности теста, Кун и Макпартленд предлагают в первую очередь соотносить полученные результаты с теоретической базой, на которой он основывается, так как других тестов для корреляционной проверки, которые бы диагностировали аналогичные характеристики, на тот момент не существовало. Приведем далее отрывок из вышеназванной работы, для того, чтобы читатель смог самостоятельно сложить впечатление об основных теоретических представлениях теории Куна и Макпартленда.

«Вопрос «Кто Я?» является тем вопросом, который логически должен связываться с тем, с чем себя идентифицирует индивид, т.е. с социальным статусом и теми чертами, которые, по его мнению, связываются с этим. Просьба сообщать подобные характеристики так, «как будто бы он отвечает лишь самому себе», направлена на выявление его общих установок на самого себя, а не отдельных специфических установок, которые могут искусственно связываться с тестовой ситуацией или возникнуть под влиянием экспериментатора. Требование теста дать двадцать высказываний, связанных с представлением о собственной идентичности, исходит из признания исследователями сложной и многоаспектной природы индивидуальных статусов, а также из их интереса к вопросу о том, связан ли порядок ответов со статусом индивида в обществе, и к проблеме исследования диапазона установок личности на себя.

Манипуляция с ответами теста путем разделения их на категории, объективную и субъективную, базируется на теоретических представлениях о «личностном я», как о некой интериоризации индивидуальной позиции в

социальной системе. Такой теоретический подход дает основания предполагать, что различия в идентификации «личностного Я» эквивалентны различиям в том, как индивиды в таком обществе, как наше, связывают свою судьбу с рядом возможных референтных групп.

Существует альтернативный гипотетический механизм, при помощи которого можно попытаться объяснить тот факт, что при ответе на вопрос теста индивид стремится использовать, прежде всего, высказывания, относящиеся к объективной категории. Этот механизм заключается в том, что наше общество требует от своих членов такое количество письменной анкетной информации, что подобная «актуализация» объективных высказываний является всего лишь поверхностным переносом из других документов и анкет. Придерживаясь этого взгляда, можно заключить, что те ответы, которые получили в нашем исследовании название субъективных, являются более «глубинными» установками личности на себя и, таким образом, они ближе «к истинной сущности индивида».

Мы не согласны с этим взглядом. Мы уверены в том, что порядок ответов является отражением модели «я-концепции». Тот факт, что наборы объективных ответов (в соответствии с социальными позициями) в значительной степени варьирует у различных респондентов, является косвенным подтверждением нашей позиции. Другим, более прямым, эмпирическим подтверждением является тот факт, что трех - четырехлетние дети, отвечая на вопрос «Кто ты?», кроме своего имени сообщают свой пол и иногда возраст, но про них нельзя сказать, что такой тип ответов они перенесли из каких-то других анкет и документов.

Данные, полученные благодаря тесту «20-ти высказываний», подтверждают следующие эмпирически проверенные положения, которые, на наш взгляд, имеют немалое теоретическое значение:

1) Объективный (более непосредственно социально-связанный) компонент «Я-концепции» является ее более выраженным компонентом.

Говоря иначе, объективные социально подкрепляемые установки находятся наверху иерархии установок на себя; 2) люди довольно существенно различаются по количеству субъективных и объективных компонентов, содержащихся в «я-концепции». Именно эти данные нашего эмпирического исследования позволили сделать огромный шаг вперед по сравнению с чисто дедуктивными и более или менее умозрительными формулировками Дж. Мида. Говоря языком этого теста, люди имеют локусные баллы от 0 до 20. Переменная, получаемая нами, может быть связана с широким кругом других установок и форм поведения.

Это первая (и только частично завершенная) попытка создать личностный тест, соответствующий допущениям и полученным данным социальной науки. Согласно социальной науке, люди организуют и направляют свое поведение в соответствии с их субъективно определяемыми идентификациями. Последние, в свою очередь, рассматриваются как интериоризация занимаемых ими объективных социальных статусов, но для предсказания поведения индивида нам необходимо знать его субъективное определение своей идентичности».

4.3. Теория социальной драматургии Э.Гоффмана

«Весь мир – театр». Эти слова из комедии Шекспира могли бы стать эпиграфом ко всему творчеству Эрвинга Гоффмана. В ряде своих работ: статье «Хладнокровная разметка» (1952), диссертации «Коммуникативное поведение в исландской общине» (1953), книге «Представление себя другим в повседневной жизни» (1959), книге «Сумасшедший дом. Об обращении с нарушенной идентичностью» (1961), статье «Ролевая дистанция» (1961), книгах «Стигма. Заметки об управлении ущербной идентичностью» (1963), «Отношения на публике» (1971) и «Анализ рамок взаимодействия» (1974) Гоффман обращается к анализу социального взаимодействия человека, с одной стороны, безжалостно «разоблачая» поведение человека в повседневной жизни, с другой стороны,

задаваясь вопросом о возможностях сохранения индивидуальности личности. Взаимодействие Гофман определяет как взаимное влияние индивидов на действия друг друга, когда они находятся в присутствии друг друга. Для иллюстрации основных идей теории Гофмана рассмотрим ситуацию взаимодействия с точки зрения человека, представляющим себя другим, и воспринимающих его людей. Так, воспринимая человека, окружающие его люди стремятся получить информацию о нем, опираясь на различные источники. Получение такой информации является очень важным, так как позволяет адекватно определить ситуацию взаимодействия. От определения участниками этой ситуации взаимодействия зависят их взаимные ожидания по отношению друг к другу. В качестве источника получения информации выступает, в первую очередь, экспрессивность индивида, которая, как пишет Гофман, состоит из двух радикально различающихся видов сигнальной активности: «экспрессии, которую он сам выдает, и экспрессии, которая его выдает» (Гофман Э. Представление себя другим // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 189). Первый вид экспрессии содержит словесные символы и их заменители, которые индивид использует для сообщения только той информации, которая соответствует этим символам. Именно обмен подобной информацией Гофман называет коммуникацией в традиционном и узком смысле этого слова. Вторым видом коммуникации, основанной на экспрессии, «выдающей человека», является коммуникация невербальная, как пишет Гофман, предположительно ненамеренная, хотя, возможно, и специально подстроенная. Если индивид намеренно дезинформирует воспринимающих его людей, используя оба вида коммуникации, то в первом случае это обман, во втором – симуляция.

Человек, который представляет другим себя, может иметь разнообразные намерения относительно вызываемого им впечатления: «он может хотеть, чтобы они были о нем высокого мнения, или думали, что он высокого мнения о них, или воспринимали то, как он в действительности относится к ним, или не имели

четкого представления; он может пожелать обеспечить достаточную согласованность для поддержания взаимодействия, или обмануть, отделаться, привести в замешательство, ввести в заблуждение, вызвать вражду, или нанести им оскорбление» (там же, с. 189). Даже пользующаяся обычно дурной славой «потеря честного имени», как отмечает Х.Абельс, может оказаться на деле очень тонкой драматической постановкой. Независимо от конкретного намерения, индивид заинтересован в контроле за поведением других, воздействуя на определение ими ситуации. Такой контроль он осуществляет, подавая себя таким образом, чтобы другие люди, интерпретируя соответствующим образом ситуацию взаимодействия, добровольно действовали в соответствии с его планами.

Контроль, осуществляемый индивидом таким образом, может быть как осознанным, тщательно рассчитанным, так и неосознанным. Как пишет Гофман, иногда традиции роли вынуждают индивида создавать определенное впечатление, при этом он может быть не расположен производить такое впечатление. Окружающие люди могут также либо находиться под соответствующим впечатлением от представляющего себя индивида, а могут и не разобраться в ситуации и прийти к заключениям, которые не основаны ни на намерениях индивида, ни на действительности. Оценивать «постановку» необходимо не с точки зрения критериев «соответствует реальности – не соответствует реальности» или «искренность – наигранность», а с точки зрения эффективности: индивид «эффективно» спроектировал данное определение ситуации или «неэффективно».

Другие люди, воспринимая индивида, также догадываются, что он, скорее всего, будет стремиться подавать себя в наиболее выгодном для себя свете. Поэтому они разделяют ту информацию, которую представляет индивид, на 2 части: ту, которую он может контролировать и ту, которую, предположительно, он контролировать не в состоянии (смотри выделенные выше два вида экспрессии). Для проверки достоверности информации первого типа они будут использовать второй аспект поведения, то есть использовать неконтролируемые

аспекты экспрессивного поведения индивида для проверки того, что он говорит. Эту особенность Гофман назвал «фундаментальной асимметрией процесса коммуникации». Так, индивид предположительно осведомлен только об одном потоке своей информации, а наблюдатели – еще об одном. Индивид же, со своей стороны, стремится восстановить симметрию коммуникативного процесса, и будет использовать второй источник информации для создания более надежного впечатления, то есть будет управлять впечатлением, управляя своей экспрессией. Гофман приводит следующий пример: сосед заходит на чашку чая, его лицо выражает обычно намек на ожидаемую теплую улыбку, когда он входит в дверь дома. Если дом стоит на открытом месте, а в доме не зажжен свет, то хозяин имеет возможность наблюдать за подходящим к дому гостем, оставаясь при этом ненаблюдаемым. Временами он имеет удовольствие видеть, как гость «сбрасывает» с лица то выражение, которое у него было, и заменяет его приветливым как раз перед тем, как подойти к двери. Однако некоторые гости, предвосхищая эту возможность, будут на всякий случай придавать лицу приветливое выражение задолго до подхода к дому, обеспечивая тем самым проецирование постоянного образа.

Таким образом, индивид со своим окружением ведет бесконечную информационную игру, состоящую из циклов маскировки, раскрытия, ложного откровения, повторного раскрытия и т. д. При этом, «искусство проникать в усилия индивида сыграть спонтанность, по-видимому, развивается лучше, чем наша способность манипулировать своим собственным поведением, и поэтому, сколько бы ходов не было сделано в информационной игре, наблюдатель, скорее всего, имеет преимущества перед актером, и изначальная асимметрия коммуникативного процесса, по-видимому, сохраняется» (там же, с. 192).

Итак, индивид, действуя в присутствии другого человека, осуществляет своего рода **драматическую постановку**. Поведение этого индивида Гофман называет «**исполнением роли**». «Исполнение» определяется как «активность данного участника в данных обстоятельствах, которая служит для того, чтобы

каким-либо способом повлиять на других участников» (там же, с. 195). Тех, кто способствует исполнению, Гофман называет **зрителями** (аудиторией, соучастниками). Ряд действий, которые следуют один за другим в процессе исполнения и которые могут быть проиграны в других обстоятельствах, называются **«партией»** или **«шаблоном»**. **Социальные отношения** предполагают проигрывание одной и той же партии перед одной и той же аудиторией в различных обстоятельствах. **Социальная роль** содержит одну и более партий, которые индивид проигрывает в различных обстоятельствах перед аудиторией одного и того же типа. Индивид может быть полностью увлечен и захвачен собственной постановкой, и идентифицировать свою личность с набором проигрываемых им ролей. Гофман в одной из своих работ (1961) задается вопросом, насколько социальные требования сковывают развитие идентичности и показывает, что личность есть нечто большее, чем набор социальных ролей. Личность в состоянии дистанцироваться от социальной роли, что говорит о ее высокой социальной компетенции, а не о неспособности выполнения роли или отказе от нее. Гофман определяет **ролевую дистанцию** как «разграничение индивида и его возможной роли» (цит. по Х. Абельс, с. 233). Ролевая дистанция, как показывает Гофман, представляет собой способ выживания человека в тоталитарных режимах.

4.4. ТЕСТ «КТО Я?» М. КУНА И Т. МАКПАРТЛЕНДА (МОДИФИКАЦИЯ Т.В.РУМЯНЦЕВОЙ)

Источник: Тест Куна. Тест «Кто Я?» (М.Кун, Т.Макпартленд; модификация Т.В.Румянцевой) / Румянцева Т.В. Психологическое консультирование: диагностика отношений в паре - СПб., 2006. С.82-103.

Назначение теста: тест используется для изучения содержательных характеристик идентичности личности. Вопрос «Кто Я?» напрямую связан с характеристиками собственного восприятия человеком самого себя, то есть с его образом «Я» или Я-концепцией.

Инструкция к тесту: «В течение 12 минут вам необходимо дать как можно больше ответов на один вопрос, относящийся к вам самим: «Кто Я?». Постарайтесь дать как можно больше ответов. Каждый новый ответ начинайте с новой строки (оставляя некоторое место от левого края листа). Вы можете отвечать так, как вам хочется, фиксировать все ответы, которые приходят к вам в голову, поскольку в этом задании нет правильных или неправильных ответов. Также важно замечать, какие эмоциональные реакции возникают у вас в ходе выполнения данного задания, насколько трудно или легко вам было отвечать на данный вопрос».

Когда клиент заканчивает отвечать, его просят произвести первый этап обработки результатов - количественный: «Пронумеруйте все сделанные вами отдельные ответы-характеристики. Слева от каждого ответа поставьте его порядковый номер. Теперь каждую свою отдельную характеристику оцените по четырехзначной системе: «+» - знак «плюс» ставится, если в целом вам лично данная характеристика нравится; «-» - знак «минус» - если в целом вам лично данная характеристика не нравится; «±» - знак «плюс-минус» - если данная характеристика вам и нравится, и не нравится одновременно; «?» - знак «вопроса» - если вы не знаете на данный момент времени, как вы точно относитесь к характеристике, у вас нет пока определенной оценки рассматриваемого ответа.

Знак своей оценки необходимо ставить слева от номера характеристики. У вас могут быть оценки как всех видов знаков, так и только одного знака или двух-трех.

После того как испытуемый оценит все характеристики, подводится итог: сколько всего получилось ответов, сколько ответов каждого знака.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Т.В.Румянцева предлагает следующую схему формально-содержательного анализа результатов теста «Кто Я»:

1) особенности полоролевой идентичности;

- 2) особенности самооценки идентичности;
- 3) уровень рефлексии;
- 4) особенности временной идентичности;
- 5) уровень дифференцированности идентичности;
- 6) соотношение социальных ролей и индивидуальных характеристик;
- 7) психолингвистический аспект ответов;
- 8) отражение в идентификационных характеристиках различных сфер жизни;
- 9) выраженность в ответах основных компонентов идентичности.

ОСОБЕННОСТИ ПОЛОВОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

Половая (или гендерная) идентичность - это часть индивидуальной Я-концепции, которая происходит от знания индивидом своей принадлежности к социальной группе мужчин или женщин вместе с оценкой и эмоциональным обозначением этого группового членства.

Особенности половой идентичности проявляются:

- 1) в том, как человек обозначает свою половую идентичность;
- 2) в том, на каком месте в списке идентификационных характеристик находится упоминание своей половой принадлежности.

Обозначение своего пола может быть сделано напрямую, косвенно или отсутствовать вовсе.

Прямое обозначение пола - человек указывает свою половую принадлежность в конкретных словах, имеющих определенное эмоциональное наполнение. Т.В.Румянцева выделяет четыре формы прямого обозначения пола:

- 1) нейтральное,
- 2) отчужденное,
- 3) эмоционально-положительное,
- 4) эмоционально-отрицательное.

Формы прямого обозначения пола

Формы обозначения	Примеры	Интерпретация
Нейтральное	«Мужчина», «женщина»	Рефлексивная позиция
Отчужденное (дистантное)	«Человек мужского пола», «Особь женского пола»	Ирония, признак критического отношения к своей половой идентичности
Эмоционально-положительное	«Привлекательная девушка», «веселый парень», «роковая женщина»	Признак принятия своей привлекательности
Эмоционально-отрицательное	«Обычный парень», «некрасивая девушка»	Признак критического отношения к своей половой идентичности, внутреннее неблагополучие

Наличие прямого обозначения пола говорит о том, что сфера психосексуальности в целом и сравнение себя с представителями своего пола в частности являются важной и принимаемой внутренне темой самоосознания.

Косвенное обозначение пола - человек не указывает свою половую принадлежность прямо, но его половая принадлежность проявляется через социальные роли (мужские или женские), которые он считает своими, или по окончаниям слов. Косвенные способы обозначения пола также имеют определенное эмоциональное наполнение.

Способ обозначения	Примеры обозначения идентичности	
	мужской	женский
Социальные роли	«Друг», «приятель», «муж», «брат», «сын»,	«Подруга», «приятельница», «жена»,

	«отец», «студент»	«сестра», «дочь», «студентка»
Через окончания	«добрый», «умеющий делать», «я пошел»	«добрая», «умеющая делать», «я пошла»

Наличие косвенного обозначения пола говорит о знании специфики определенного репертуара полоролевого поведения, которое может быть: широким (если включает в себя несколько половых ролей) или узким (если включает в себя только одну-две роли).

Наличие и прямого, и косвенного вариантов эмоционально-положительного обозначения своего пола говорит о сформированности позитивной половой идентичности, возможном многообразии ролевого поведения, принятии своей привлекательности как представителя пола, и позволяет делать благоприятный прогноз относительно успешности установления и поддержания партнерских взаимоотношений с другими людьми.

Отсутствие обозначения пола в самоидентификационных характеристиках констатируется тогда, когда написание всего текста идет через фразу: «Я человек, который...».

Т.В.Рямянцева указывает следующие возможные причины этого:

1) отсутствие целостного представления о полоролевом поведении на данный момент времени (недостаток рефлексии, знаний);

2) избегание рассматривать свои полоролевые особенности в силу травматичности данной темы (например, вытеснения негативного результата сравнения себя с другими представителями своего пола);

3) несформированность половой идентичности, наличием кризиса идентичности в целом.

При анализе половой идентичности также важно учитывать, на каком месте текста ответов содержатся категории, связанные с полом: в самом начале списка, в середине или в конце. Это говорит об актуальности и значимости категорий

пола в самосознании человека (чем ближе к началу, тем больше значимость и степень осознанности категорий идентичности).

ОСОБЕННОСТИ САМООЦЕНКИ ИДЕНТИЧНОСТИ

Использование знака «плюс-минус» («±») говорит о способности человека рассматривать то или иное явление с двух противоположных сторон, говорит о степени его уравновешенности, о «взвешенности» его позиции относительно эмоционально значимых явлений.

Т.В.Рямянцева выделяет в зависимости от оценивания человеком своих идентификационных характеристик следующие три типа людей: эмоционально-полярного, уравновешенного и сомневающегося типа.

К людям **эмоционально-полярного типа** относятся те, кто все свои идентификационные характеристики оценивают только как нравящиеся или не нравящиеся им, они совсем не используют при оценивании знак «плюс-минус».

Для таких людей характерен максимализм в оценках, перепады в эмоциональном состоянии, относительно них можно сказать «от любви до ненависти один шаг». Это, как правило, эмоционально-выразительные люди, у которых отношения с другими людьми сильно зависят от того, насколько им человек нравится или не нравится.

Если количество знаков «±» достигает 10-20% (от общего числа знаков), то такого человека можно отнести к **уравновешенному типу**. Для них, по сравнению с людьми эмоционально-полярного типа, характерна большая стрессоустойчивость, они быстрее разрешают конфликтные ситуации, умеют поддерживать конструктивные отношения с разными людьми: и с теми, которые им в целом нравятся, и с теми, которые у них не вызывают глубокой симпатии; терпимее относятся к недостаткам других людей.

Если количество знаков «±» превышает 30-40% (от общего числа знаков), то такого человека можно отнести к **сомневающемуся типу**. Такое количество знаков «±» может быть у человека, переживающего кризис в своей жизни, а также

свидетельствовать о нерешительности как черте характера (когда человеку тяжело принимать решения, он долго сомневается, рассматривая различные варианты).

Наличие знака «?» при оценке идентификационных характеристик говорит о способности человека переносить ситуацию внутренней неопределенности, а значит, косвенно свидетельствует о способности человека к изменениям, готовности к переменам. Данный знак оценки используется людьми достаточно редко: один или два знака «?» ставят только 20% обследуемых. Наличие трех и более знаков «?» при самооценивании предполагает у человека наличие кризисных переживаний.

В целом использование человеком при самооценивании знаков «±» и «?» является благоприятным признаком хорошей динамики консультативного процесса (если речь идет о социально-психологическом консультировании).

Применяющие данные знаки люди, как правило, быстрее выходят на уровень самостоятельного решения собственных проблем.

УРОВЕНЬ РЕФЛЕКСИИ;

Т.В.Румянцева показывает, что человек с более развитым уровнем рефлексии дает в среднем больше ответов, чем человек с менее развитым представлением о себе (или более «закрытый»). Также об уровне рефлексии говорит субъективно оцениваемая самим человеком легкость или трудность в формулировании ответов на ключевой вопрос теста.

Как правило, человек с более развитым уровнем рефлексии быстрее и легче находит ответы, касающиеся его собственных индивидуальных особенностей. Человек же, не часто задумывающийся о себе и своей жизни, отвечает на вопрос теста с трудом, записывая каждый свой ответ после некоторого раздумья.

О низком уровне рефлексии можно говорить, когда за 12 минут человек может дать только два-три ответа (при этом важно уточнить, что человек действительно не знает, как можно еще ответить на задание, а не просто перестал записывать свои ответы в силу своей скрытности).

О достаточно высоком уровне рефлексии свидетельствует 15 и более разных ответов на вопрос «Кто Я?».

ОСОБЕННОСТИ ВРЕМЕННОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ;

Анализ временного аспекта идентичности необходимо проводить, исходя из посылки, что успешность взаимодействия человека с окружающими предполагает относительную преемственность его прошлого, настоящего и будущего «Я». Поэтому рассмотрение ответов человека на вопрос «Кто Я?» должно происходить с точки зрения их принадлежности к прошедшему, настоящему или будущему времени (на основе анализа глагольных форм).

Наличие идентификационных характеристик, соответствующих различным временным режимам, говорит о временной интегрированности личности.

Особое внимание необходимо обратить на присутствие и выраженность в самоописании показателей перспективной идентичности (или перспективного «Я»), то есть идентификационных характеристик, которые связаны с перспективами, пожеланиями, намерениями, мечтами, относящихся к различным сферам жизни.

Наличие целей, планов на будущее имеет большую значимость для характеристики внутреннего мира человека в целом, отражает временной аспект идентичности, направленный на дальнейшую жизненную перспективу, выполняет экзистенциальную и целевую функции.

При этом важно учитывать, что признаком психологической зрелости является не просто наличие устремленности в будущее, а некоторое оптимальное соотношение между направленностью в будущее и принятием, удовлетворенностью настоящим.

Преобладание в самоописании глагольных форм, описывающих действия или переживания в прошедшем времени, говорит о наличии в настоящем неудовлетворенности, стремлении вернуться в прошлое в силу его большей

привлекательности или травматичности (когда психологическая травма не переработана).

Доминирование в самоописании глагольных форм будущего времени говорит о неуверенности в себе, стремлении человека уйти от трудностей настоящего момента в силу недостаточной реализованности в настоящем.

Преобладание в самоописании глаголов настоящего времени говорит об активности и сознательности действий человека.

Для консультирования по вопросам брака и семьи наиболее важно, как отражается в идентификационных характеристиках тема семьи и супружеских отношений, как представлены настоящие и будущие семейные роли, как они оцениваются самим человеком.

Так, одним из основных признаков психологической готовности к браку является отражение в самоописании будущих семейных ролей и функций: «я будущая мать», «буду хорошим отцом», «мечтаю о своей семье», «буду все делать для своей семьи» и т. д.

Признаком же семейного и супружеского неблагополучия является ситуация, когда женатый мужчина или замужняя женщина в самоописаниях никаким образом не обозначают свои реальные семейные, супружеские роли и функции.

АНАЛИЗ СООТНОШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ РОЛЕЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК В ИДЕНТИЧНОСТИ

Вопрос «Кто я?» логически связан с характеристиками собственного восприятия человеком самого себя, то есть с его образом «Я» (или Я-концепцией). Отвечая на вопрос «Кто я?», человек указывает социальные роли и характеристики-определения, с которыми он себя соотносит, идентифицирует, то есть он описывает значимые для него социальные статусы и те черты, которые, по его мнению, связываются с ним.

Таким образом, соотношение социальных ролей и индивидуальных характеристик говорит о том, насколько человек осознает и принимает свою уникальность, а также насколько ему важна принадлежность к той или иной группе людей.

Отсутствие в самоописании индивидуальных характеристик (показателей рефлексивной, коммуникативной, физической, материальной, деятельной идентичностей) при указании множества социальных ролей («студент», «прохожий», «избиратель», «член семьи», «россиянин») может говорить о недостаточной уверенности в себе, о наличии у человека опасений в связи с самораскрытием, выраженной тенденции к самозащите.

Отсутствие социальных ролей при наличии индивидуальных характеристик может говорить о наличии ярко выраженной индивидуальности и сложностях в выполнении правил, которые исходят от тех или иных социальных ролей.

Также отсутствие социальных ролей в идентификационных характеристиках возможно при кризисе идентичности или инфантильности личности.

За соотношением социальных ролей и индивидуальных характеристик стоит вопрос о соотношении социальной и личностной идентичностей. При этом под личностной идентичностью понимают набор характеристик, который делает человека подобным самому себе и отличным от других, социальная идентичность же трактуется в терминах группового членства, принадлежности к большей или меньшей группе людей.

Социальная идентичность преобладает в случае, когда у человека наблюдается высокий уровень определенности схемы «мы - другие» и низкий уровень определенности схемы «я - мы». Личностная идентичность превалирует у людей с высоким уровнем определенности схемы «я - другие» и низким уровнем определенности схемы «мы - другие».

Успешное установление и поддержание партнерских взаимоотношений возможно человеком, имеющим четкое представление о своих социальных ролях и принимающим свои индивидуальные характеристики. Поэтому одной из задач супружеского консультирования является помощь клиенту в осознании и принятии особенностей своих социальной и личностной идентичностей.

АНАЛИЗ ОТРАЖЕНИЯ В ИДЕНТИФИКАЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИКАХ ОСНОВНЫХ СФЕР ЖИЗНИ

Т.В.Румянцева выделяет шесть основных сфер жизни, которые могут быть представлены в идентификационных характеристиках:

- 1) семья (родственные, детско-родительские и супружеские отношения, соответствующие роли);
- 2) работа (деловые взаимоотношения, профессиональные роли);
- 3) учеба (потребность и необходимость получения новых знаний, способность меняться);
- 4) досуг (структурирование времени, ресурсы, интересы);
- 5) сфера интимно-личностных отношений (дружеские и любовные отношения);
- 6) отдых (ресурсы, здоровье).

Все идентификационные характеристики можно распределить по предложенным сферам. После этого соотнести предъявляемые клиентом жалобы, формулировку его запроса с распределением характеристик идентичности по сферам: сделать вывод относительно того, насколько представлена сфера, соответствующая жалобе в самоописании, как оценены данные характеристики.

Принято считать, что характеристики самого себя, которые человек записывает в начале своего списка, в наибольшей мере актуализированы в его сознании, являются в большей мере осознаваемыми и значимыми для субъекта.

Несоответствие темы жалобы и запроса той сфере, которая представлена более выпукло и проблемно в самоописании, говорит о недостаточно глубоком

самопонимании у клиента или о том, что клиент не сразу решил рассказать о том, что его действительно волнует.

АНАЛИЗ ВЫРАЖЕННОСТИ РАЗЛИЧНЫХ КОМПОНЕНТОВ ИДЕНТИЧНОСТИ

Т.В.Румянцева предлагает для анализа выраженности различных компонентов идентичности использовать следующую шкалу анализа идентификационных характеристик. Данная шкала включает в себя 24 показателя, которые, объединяясь, образуют семь обобщенных показателей-компонентов идентичности:

I. «Социальное Я» включает 7 показателей:

- прямое обозначение пола (юноша, девушка; женщина);
- сексуальная роль (любовник, любовница; Дон Жуан, Амазонка);
- учебно-профессиональная ролевая позиция (студент, учусь в институте, врач, специалист);
- семейная принадлежность, проявляющаяся через обозначение семейной роли (дочь, сын, брат, жена и т. д.) или через указание на родственные отношения (люблю своих родственников, у меня много родных);
- этническо-региональная идентичность включает в себя этническую идентичность, гражданство (русский, татарин, гражданин, россиянин и др.) и локальную, местную идентичность (из Ярославля, Костромы, сибирячка и т. д.);
- мировоззренческая идентичность: конфессиональная, политическая принадлежность (христианин, мусульманин, верующий);
- групповая принадлежность: восприятие себя членом какой-либо группы людей (коллекционер, член общества).

II. «Коммуникативное Я» включает 2 показателя:

- дружба или круг друзей, восприятие себя членом группы друзей (друг, у меня много друзей);
- общение или субъект общения, особенности и оценка взаимодействия с людьми (хожу в гости, люблю общаться с людьми; умею выслушать людей);

III. «Материальное Я» подразумевает под собой различные аспекты:

- описание своей собственности (имею квартиру, одежду, велосипед);
- оценку своей обеспеченности, отношение к материальным благам (бедный, богатый, состоятельный, люблю деньги);
- отношение к внешней среде (люблю море, не люблю плохую погоду).

IV. «Физическое Я» включает в себя такие аспекты:

- субъективное описание своих физических данных, внешности (сильный, приятный, привлекательный);
- фактическое описание своих физических данных, включая описание внешности, болезненных проявлений и местоположения (блондин, рост, вес, возраст, живу в общежитии);
- пристрастия в еде, вредные привычки.

V. «Деятельное Я» оценивается через 2 показателя:

- занятия, деятельность, интересы, увлечения (люблю решать задачи); опыт (был в Болгарии);
- самооценка способности к деятельности, самооценка навыков, умений, знаний, компетенции, достижений, (хорошо плаваю, умный; работоспособный, знаю английский).

VI. «Перспективное Я» включает в себя 9 показателей:

- профессиональная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с учебно-профессиональной сферой (будущий водитель, буду хорошим учителем);

- семейная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с семейным статусом (буду иметь детей, будущая мать и т. п.);
- групповая перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с групповой принадлежностью (планирую вступить в партию, хочу стать спортсменом);
- коммуникативная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с друзьями, общением.
- материальная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с материальной сферой (получу наследство, заработаю на квартиру);
- физическая перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с психофизическими данными (буду заботиться о своем здоровье, хочу быть накачанным);
- деятельностная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с интересами, увлечениями, конкретными занятиями (буду больше читать) и достижением определенных результатов (в совершенстве выучу язык);
- персональная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с персональными особенностями: личностными качествами, поведением и т. п. (хочу быть более веселым, спокойным);
- оценка стремлений (многого желаю, стремящийся человек).

VII. «Рефлексивное Я» включает 2 показателя:

- персональная идентичность: личностные качества, особенности характера, описание индивидуального стиля поведения (добрый, искренний, общительная, настойчивый, иногда вредный, иногда нетерпеливый и т. д.), персональные характеристики (кличка, гороскоп, имя и т. д.); эмоциональное отношение к себе (я супер, «клевый»);

- глобальное, экзистенциальное «Я»: утверждения, которые глобальны и которые недостаточно проявляют различия одного человека от другого (человек разумный, моя сущность).

Два самостоятельных показателя:

- проблемная идентичность (я ничто, не знаю - кто я, не могу ответить на этот вопрос);
- ситуативное состояние: переживаемое состояние в настоящий момент (голоден, нервничаю, устал, влюблен, огорчен).

Ответы испытуемых должны анализироваться в соответствии с данной шкалой следующим образом: подсчитывается количество показателей относительно каждого компонента и определяется выраженность каждого компонента среди остальных.

АНАЛИЗ ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО АСПЕКТА ИДЕНТИЧНОСТИ

Анализ психолингвистического аспекта идентичности включает в себя определение того, какие части речи, и какой содержательный аспект самоидентификации являются доминирующими в самоописании человека.

Существительные:

1. Преобладание в самоописаниях существительных говорит о потребности человека в определенности, постоянстве;
2. Недостаток или отсутствие существительных - о недостаточной ответственности человека.

Прилагательные:

1. Преобладание в самоописаниях прилагательных говорит о демонстративности, эмоциональности человека;
2. Недостаток или отсутствие прилагательных - о слабой дифференцированности идентичности человека.

Глаголы:

1. Преобладание в самоописаниях глаголов (особенно при описании сфер деятельности, интересов) говорит об активности, самостоятельности человека; недостаток или отсутствие в самоописании глаголов - о недостаточной уверенности в себе, недооценке своей эффективности.

Чаще всего в самоописаниях используются существительные и прилагательные.

Гармоничный тип лингвистического самоописания характеризуется использованием приблизительно равного количества существительных, прилагательных и глаголов.

Под **валентностью идентичности** понимается преобладающий эмоционально-оценочный тон идентификационных характеристик в самоописании человека (данная оценка осуществляется самим специалистом).

Разность общего знака эмоционально-оценочного тона идентификационных характеристик определяет различные **виды валентности идентичности**:

1. негативная - преобладают в целом отрицательные категории при описании собственной идентичности, больше описываются недостатки, проблемы идентификации («некрасивый», «раздражительная», «не знаю, что сказать о себе»);
2. нейтральная - наблюдается или равновесие между положительными и отрицательными самоидентификациями, или в самоописании человека ярко не проявляется никакой эмоциональный тон (например, идет формальное перечисление ролей: «сын», «студент», «спортсмен» и т. д.);
3. позитивная - положительные идентификационные характеристики преобладают над отрицательными («веселая», «добрый», «умный»);
4. завышенная - проявляется или в практическом отсутствии отрицательных самоидентификаций, или в ответах на вопрос «Кто Я?» преобладают характеристики, представленные в превосходной степени («я лучше всех», «я супер» и т. д.).

Наличие **позитивной валентности** может выступать признаком адаптивного состояния идентичности, так как связано с настойчивостью в достижении цели, точностью, ответственностью, деловой направленностью, социальной смелостью, активностью, уверенностью в себе.

Остальные три вида валентности характеризуют неадаптивное состояние идентичности. Они связаны с импульсивностью, непостоянством, тревожностью, депрессивностью, ранимостью, неуверенностью в своих силах, сдержанностью, робостью.

Данные психолингвистического анализа, проведенного специалистом, сопоставляются с результатами самооценивания клиента. Можно условно найти соответствие между знаком эмоционально-оценочного тона идентификационных характеристик и видом самооценки идентичности, которое говорит о том, что выполняющий методику «Кто Я?» человек, использует типичные для других людей критерии эмоциональной оценки личностных характеристик (например, качество «добрый» оценивается как «+»). Это соответствие является хорошим прогностическим знаком способности человека к адекватному пониманию других людей.

Наличие **расхождений** между знаком эмоционально-оценочного тона идентификационных характеристик и видом самооценки идентичности (например, качество «добрый» оценивается человеком, как «-») может говорить о существовании у клиента особой системы эмоциональной оценки личностных характеристик, которая мешает установлению контакта и взаимопониманию с другими людьми.

Соответствие видов валентности и самооценки

Виды валентности идентичности	Виды самооценки идентичности
Негативная	Неадекватно-заниженная
Нейтральная	Неустойчивая
Позитивная	Адекватная

Завышенная	Неадекватно-завышенная
------------	------------------------

УРОВЕНЬ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОСТИ ИДЕНТИЧНОСТИ

В качестве количественной оценки уровня дифференцированности идентичности выступает число, отражающее общее количество показателей идентичности, которое использовал человек при самоидентификации. Число используемых показателей колеблется у разных людей чаще всего в диапазоне от 1 до 14.

Высокий уровень дифференцированности (9-14 показателей) связан с такими личностными особенностями, как общительность, уверенность в себе, ориентирование на свой внутренний мир, высокий уровень социальной компетенции и самоконтроля.

Низкий уровень дифференцированности (1-3 показателя) говорит о кризисе идентичности, связан с такими личностными особенностями, как замкнутость, тревожность, неуверенность в себе, трудности в контролировании себя.

4.5. ЛИТЕРАТУРА К МОДУЛЮ:

1. Абельс Х. Интеракция, идентичность, презентация. Введение в интерпретативную социологию – СПб: «Алетейя», 2000. С. 10-46, 101-136, 187-246
2. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. - М., 2000. С. 45-46
3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная психология XX столетия: Теоретические подходы – М.: Аспект Пресс, 2001. С. 179-220
4. Блумер Г. Общество как символическая интеракция //Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 173-179

5. Гофман Э. Представление себя другим //Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 188-196

6. Кун М., Макпартленд Т. Эмпирическое исследование установок личности на себя //Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреевой, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во МГУ, 1984. С. 180-187

7. Тест Куна. Тест «Кто Я?» (М.Кун, Т.Макпартленд; модификация Т.В.Румянцевой) / Румянцева Т.В. Психологическое консультирование: диагностика отношений в паре - СПб., 2006. С.82-103.

4.6. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К МОДУЛЮ:

1. Сформулируйте основные представления о личности, сложившиеся в рамках интеракционистского направления в социальной психологии.
2. Какие представления о личности легли в основу символического интеракционизма Дж. Мида?
3. Каково значение социального взаимодействия для объяснения социального поведения личности?
4. Сравните понятия «знак», «жест», «значимый символ».
5. Что представляет собой ключевой этап социализации личности с точки зрения Дж. Мида?
6. Что такое «обобщенный другой»?
7. Какие компоненты личности выделил Дж. Мид?
8. Приведите типы установок личности на себя.
9. Какой вы знаете метод изучения установок личности на себя?
10. Приведите основные положения теории социальной драматургии И. Гофмана.

4.7. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ К МОДУЛЮ:

ТЕМА «ИДЕНТИЧНОСТЬ ЛИЧНОСТИ».

Определение идентичности личности. Гендерная, профессиональная, социальная идентичность личности. Метод диагностики идентичности личности (тест «Кто Я?» М. Куна и Т. Макпартленда, модификация Т.В.Румянцевой). Самодиагностика студентами различных аспектов идентичности. Обсуждение результатов.

МОДУЛЬ 5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИКИ «ЛОКУС КОНТРОЛЯ» РОТТЕРА И ОПРОСНИКА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ШУТЦА В СОВРЕМЕННОМ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ

Данный раздел пособия посвящен планированию и проведению социально-психологического исследования с применением ряда методов, которые впервые были разработаны в рамках обсуждаемых выше теоретических подходов в социальной психологии. Задача данного раздела – показать студентам, каким образом данные методы могут быть использованы в современных социально-психологических исследованиях:

- 1) как подбор методов связан с целями и задачами исследования;
- 2) каким образом, и на каких выборках данные методы могут быть использованы;
- 3) каковы возможные пути интерпретации полученных с помощью данных методов данных;
- 4) каким образом полученные данные отражены в общих выводах исследования.

В основу данного раздела положено исследование, проведенное Т.А.Шкурко и О.С.Скидановой.

5.1. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

В социальной психологии на сегодня сложилась определенная традиция изучения различных типов личности, критерием выделения которых являются социально-психологические характеристики: система ценностей, социально-

психологических потребностей, отношений с другими. В качестве источника формирования того или иного типа личности исследователи называют особые социально-психологические условия развития этой личности. В литературе описаны авторитарная (Т. Адорно, 1949), манипулирующая (Е.Л. Доценко, 1997; Л.И. Рюмшина, 1997), неподтвержденная личность (Ю.А. Менджерицкая, 1998). Но, помимо вышеназванных, исследователи выделяют особый тип личности, которая в общении стремится к контролю взаимоотношений, к тому, чтобы брать на себя ответственность за себя и других людей, ответственность за развитие отношений. В литературе такой тип личности назван «раненый целитель» (Г. Крейг), «женщина, которая любит слишком сильно» (Р. Новруд), «контролирующая личность» (Д. Рейнуотер), «субъект помогающих отношений» (Э. Игли), «преследователь» (Р.У. Ричардсон), «невротическая личность с потребностью в контроле себя и других» (К. Хорни). В целом, анализ литературы и различных понятий, определяющих данный тип личности (В.Н. Дружинин, 2001; Кроник А.А., Кроник Е.А., 1998; Москаленко В.Д., 1991; Р.Норвуд, 1994; К.Витакер, 1997; Дж. Рейнуоттер, 1992; Р.У. Ричардсон, 1994; Г. Крейг, 1996), позволил сконструировать следующую модель такого типа личности: центрация на другом; высокий уровень ответственности; высокая потребность в контроле как компенсация базовых потребностей в любви, принятии, безопасности; низкая толерантность к неопределенности, в частности, к неопределенности в развитии межличностных отношений; помогающее поведение. Практически все авторы утверждают, что наиболее часто такой тип личности встречается в так называемых «помогающих» профессиях – врача, медсестры, социального работника, педагога, психолога. Кроме того, в практической психологической, психотерапевтической литературе (в частности, Р. Норвуд, 1994; Москаленко В.Д., 1991; Э.У. Смит, 1991) описано достаточно много случаев работы с такой личностью в качестве клиента. Как правило, это партнеры людей с различными видами зависимостей – алкоголиков, наркоманов, трудоголиков, партнеры, терпящие физическое насилие. Основной проблемой, которую заявляют эти

клиенты, являются неудовлетворяющие отношения с партнером и невозможность их разорвать.

Таким образом, на одном полюсе находятся представители помогающих профессий, для которых развитие ответственности, контроля, эмпатии является профессионально – важным качеством, на другом – люди, проявляющие эти качества при выстраивании своих отношений с другими людьми. Особый интерес, конечно же, вызывают профессиональные психологи. На уровне обыденного сознания психологи наделяются способностью проникать в мысли и чувства других людей, помочь им изменить свою жизнь. В современной научной психологии социально-психологический портрет личности профессионального психолога изучен лишь с точки зрения профессионально-важных качеств, навыков, умений. Так, в качестве таких качеств различные исследователи называют развитый социальный интеллект, направленность на другого человека, самодостаточность, разнообразные коммуникативные способности и умения, среди которых умение полно и правильно воспринимать и понимать другого человека, способность к сопереживанию, к анализу своего поведения и поведения другого человека, умение управлять процессом общения и самим собой, а также фасилитивность, или поддерживающий стиль отношений (Г.С. Абрамова, 1998; Н.А. Аминов, М.В. Молоканов, 1992; Н.В. Бачманова, Н.А. Стафурина, 1985 и др.). В целом, все вышеназванные качества позволяют профессиональному психологу сознательно строить отношения с другим человеком, что, по сути, и является основным содержанием его профессии. Сфера межличностных отношений, потребностей психолога вне контекста профессиональной деятельности практически не изучена. Необходимость подобных исследований очевидна. Ведь если справедливо отнесение субъекта помогающей профессии к вышеназванному типу личности, то он сам нуждается в специально разработанных «реабилитационных» программах. Чрезмерно высокая степень активности, ответственности, ориентация на всеобъемлющий контроль за ситуацией

может явиться фактором психоэмоциональной дезадаптации личности и различных нарушений в системе отношений со значимыми другими.

5.2. ЦЕЛЬ И ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ

Целью исследования являлось изучение социально-психологических особенностей женщин – профессиональных психологов как представителей «помогающей» профессии: сферы межличностных потребностей, особенностей проявления субъективной активности в межличностном взаимодействии и системы отношений (к семье, к значимым другим, к профессии). Предмет проведенного исследования: сфера межличностных потребностей, особенности проявления субъективной активности в межличностном взаимодействии и система отношений женщины – профессионального психолога.

5.3. ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

Объектом исследования выступили женщины – профессиональные психологи: практики и научные работники, стаж профессиональной деятельности от 5 лет и выше из различных городов (Ростов-на-Дону, Краснодар, Астрахань, Махачкала, Ставрополь, Новороссийск, Ессентуки) – всего 35 человек. Контрольную группу составили 15 женщин-экономистов, работников РОФОМС.

5.4. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1) специально разработанная анкета, содержащая данные о профессиональной биографии, составе семьи, стаже и характере замужества, 2 блока незаконченных предложений, диагностирующих отношений к семье и профессии, а также «круги отношений» А.А. и Е.А. Кроник. «Круги отношений» позволили исследовать восприятие испытуемыми пространства межличностных взаимодействий со значимыми другими, границы между «Я» и «Другие». Представление о профессии психолога и отношение к ней диагностировалось с помощью следующих предложений: «Для меня моя профессия – это...», «Я считаю, что, если женщина имеет профессию психолога, то...», «Занимаясь психологией, я поняла, что...», «Я считаю, что если ты психолог, то ты...», «Профессия психолога и моя личная жизнь...», «Психология – это не профессия,

это...», «Быть психологом для меня означает...», «Если бы я не выбрала эту профессию, то я...». Аналогичным образом были составлены вопросы для контрольной группы.

2) опросник межличностных отношений В. Шутца, позволяющий диагностировать выраженность 6 основных социальных потребностей личности: потребность принадлежать к различным социальным группам (Ie); потребность контролировать других (Ce); потребность в близких отношениях (Ae); потребность в том, чтобы другие включали субъекта в свою деятельность (Iw); потребность в контроле со стороны других (Iw) и потребность в том, чтобы другие устанавливали близкие отношения (Aw), а также показатели объема интеракций (e+w) в сферах включения, контроля и любви. Каждая потребность была диагностирована в двух вариантах: в виде выраженного и требуемого от других поведения, или инициирования и получения. На основе этих данных был выведен коэффициент инициирования (степень субъективной активности личности) отношений в данных сферах: $K=e/S \times 100\%$, где e – показатель выраженности одной из трех потребностей, а S – объем интеракций (e+w) в соответствующей сфере.

3) разработанная Т.А. Шкурко, О.С. Скидановой методика «Тест ситуаций», имеющая целью исследование преобладающей позиции личности во взаимоотношениях, тенденции к занятию ответственной, иницирующей позиции. Тест состоит из 10 ситуаций, каждая из которых включает элемент неопределенности, позволяющий человеку сделать свой выбор: вступить или не вступить во взаимодействие, проявлять или не проявлять активность, брать или не брать на себя ответственность. Варианты поведения в каждой из предложенных ситуаций соответствуют трем возможным позициям в межличностном взаимодействии: позиции инициатора отношений или партнера, берущего на себя ответственность за их развитие; позиция четкого разделения ответственности и нейтральная, или «приспосабливающаяся» позиция.

4) опросник «Локус контроля» Д. Роттера, модифицированный Е.Г. Ксенофонтовой для выявления локализации контроля в различных сферах жизнедеятельности;

5) Цветовой тест отношений А.М. Эткинда с целью изучения частично неосознаваемых личностью отношений к ближайшему окружению и ряду категорий: «Я на работе», «Я в семье», «любовь», «ответственность», «помощь».

6) проективная рисуночная методика «Моя семья»;

7) Опросник Е.Г. Захаровой «Исследование эмоциональной стороны детско-родительского взаимодействия» с целью изучения характера детско-родительского взаимодействия по следующим шкалам: «Чувствительность», «Эмоциональное принятие» и «Поведенческие проявления эмоционального взаимодействия».

Полученные данные были обработаны с помощью корреляционного анализа Спирмена, метода сравнения двух выборок по Манну-Уитни, сравнения средних значений.

5.5. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Сфера межличностных потребностей женщин – профессиональных психологов

Анализ выраженности потребностей во включении, контроле и любви женщин – профессиональных психологов показал, что наиболее выраженной в структуре социально-психологических потребностей является потребность в контроле. Это подтверждают данные, приведенные в таблицах № 1 и №2.

Таб. 1. Средние значения показателей межличностных потребностей экспериментальной и контрольной групп.

Ie	Iw	Сe	Cw	Ae	Aw
Э.гр. - 4,5	4,3	<u>5,8</u>	4,7	3,4	4,3
К. гр. – 5,1	4,3	4,6	2,8	3,7	5,5

Таб. 2. Распределение показателей межличностных потребностей по степени выраженности в экспериментальной группе (в процентах от числа опрошенных).

	Ie	Iw	Се	Cw	Ae	Aw
Высокие	22,8	17,2	<u>60</u>	34,3	11,4	25,8
Средние	68,6	48,6	22,8	20	34,3	34,2
Низкие	8,6	34,2	17,2	45,7	<u>54,3</u>	40

60 % экспериментальной группы имеют экстремально высокие баллы по шкале выраженности контроля. Данная сфера также является наиболее насыщенной по объему интеракций (среднее значение объема интеракций в области контроля - 10,5, по сравнению с 8,8 – в области включения и 7,7 – в области любви). В то же время 54,3% опрошенных женщин – профессиональных психологов получили низкие и экстремально низкие оценки по шкале инициирования отношения в сфере любви, которые В. Шутцем интерпретируются как тенденция к избеганию близких эмоциональных отношений.

При сравнении коэффициентов инициирования отношений в 3 сферах оказалось, что у женщин – профессиональных психологов наиболее выражено инициирующее поведение в сфере контроля и включения. В сфере любви одинаково выражены 2 тенденции: примерно половина членов экспериментальной группы предпочитает получение инициированию, и чуть меньше половины склонны инициировать отношения сами, но, учитывая низкие баллы в сфере любви, делают это достаточно редко и с большой осторожностью. Подтверждение данного вывода было получено с помощью коэффициента Уилкоксона (Манна-Уитни) в результате сравнения выраженного и требуемого поведения в сферах включения, контроля и любви. Так, обнаружены значимые различия между степенью выраженности и требования контроля и включения: $Se > Cw$ при $\alpha = 0,0045$, $W = 392$, $Ie > Iw$ при $\alpha = 0,0208$, $W = 443,5$ (где α – уровень значимости, W – коэффициент Уилкоксона).

Проведенный нами корреляционный анализ показателей выраженности потребностей позволил выявить значимые связи внутри структуры межличностных потребностей женщин – профессиональных психологов. Наибольшее количество статистически значимых связей дала потребность в контроле: она оказалась взаимосвязана с тремя другими потребностями: в установлении близких эмоциональных отношений (в любви), во включении в различные социальные группы (во включении), потребностью в том, чтобы другие люди включали человека в свою деятельность (требуемое поведение в сфере включения) (связи прямо пропорциональные на уровне значимости $p < 0,05$).

Результаты сравнения экспериментальной и контрольной групп позволили заключить следующее: 1) для контрольной группы потребность в контроле оказалась выражена в значительно меньшей степени (см. Таб. №1); 2) в структуре межличностных потребностей женщин - экономистов обнаружены иные связи между потребностями – потребность в контроле со стороны других людей имеет прямо пропорциональную связь с потребностью в любви, а потребность во включении выступает как отдельный элемент структуры, не связанный с другими (Ie связана только с Iw прямо пропорциональной связью); 3) при сравнении объемов интеракций в сфере контроля были получены значимые отличия по коэффициенту Уилкоксона: объем интеракций в сфере контроля значительно выше у членов экспериментальной группы (ср. ранг=28, 53) по сравнению с членами контрольной группы (ср. ранг=18,43).

«Перекоп» ответственности в межличностном взаимодействии

Особенности проявления субъективной активности в межличностном взаимодействии были изучены нами с помощью методики «Тест ситуаций» и опросника «Локус контроля» Д. Роттера (модификация Е.Г. Ксенофонтовой). По результатам первого теста высокие баллы были получены у 57,4% экспериментальной группы. Для женщин – профессиональных психологов

Сред н.	5,7	8,6	17,2	17,2	28,5	8,6	8,8	8,6	28,6	28,6	30,5	11,4
Низк .	17, 1	14,2	22,8	11,4	5,7	14,2	20	14,2	8,6	8,6	9,5	80

Высокий уровень общей интернальности был отмечен у 77,2% исследованных женщин – профессиональных психологов. Они уверены в собственной возможности каким-то образом влиять на всю свою жизнь в целом, считают, что все происходящее в их жизни – результат их собственной активности. Стремление брать на себя ответственность проявляется и при описании своего жизненного опыта («Я» – 60%) и в суждениях о жизни вообще («Ж» – 77,2%). В ситуациях, связанных с достижениями в какой-либо деятельности, 71,4% считают только себя причиной собственных успехов. Это касается как уже свершившихся достижений, так и планов на будущее. Им характерна уверенность в том, что в выполняемой деятельности они контролируют ситуацию и смогут добиться того, чего захотят. В неудачах 65,8% экспериментальной группы винят только себя. То же касается и профессиональной сферы – 77,2% чувствуют себя полностью ответственными за свои действия. В области межличностного общения (ИМ) 71,4% выборки характеризуются активностью, направленной на поддержание межличностных отношений в той мере, в которой это их устраивает. Женщины – профессиональные психологи хорошо понимают свою роль в отношениях, которые у них складываются с близкими и малознакомыми людьми. И роль эта характеризуется высоким уровнем ответственности за имеющиеся и пока не сложившиеся отношения, за позитивные и негативные варианты развития межличностных отношений (МО – 62,8%). Также женщины – профессиональные психологи считают себя достаточно компетентными во взаимоотношениях (МК – 77,2%).

Та же тенденция к повышенной ответственности наблюдается и в сфере семейных отношений (ИС – 62,8%), и в сфере отношения к своему здоровью (ИЗ – 60%). Данные результаты подтверждают баллы по шкале отрицания активности. Женщины – профессиональные психологи имеют очень низкие баллы по данной шкале – 80%. Они убеждены в необходимости активной позиции в жизни.

Для сравнения, у членов контрольной группы были получены обратные результаты. Они отображены в таблице №4.

Таблица 4. Распределение показателей развития уровня интернальности членов контрольной группы в процентах

	ИО	Ж	Я	ИД	ИН	ИП	ИМ	ИС	ИЗ	ОА
Выс.	26,6	33,4	20	33,2	30	33,4	19,2	20	13,3	46,6
Средн.	0	6,6	20	13,4	20	16,4	26,8	29	46,6	18,4
Низк.	73,4	60	60	53,4	40	50,2	54	51	40,1	35

В целом, не анализируя отдельные результаты, можно сделать вывод, что у членов контрольной группы экстернальность является преобладающей тенденцией.

Для подтверждения вывода о выраженной тенденции к интернальности у членов экспериментальной группы нами был использован коэффициент Уилкоксона (Манна-Уитни), полученный при сравнении медиан двух выборок. В результате применения данной математической процедуры значимые различия были обнаружены по всем выделанным сферам.

Проведенный нами корреляционный анализ данных, полученных с помощью «Теста ситуаций» и данных по шкале общей интернальностью (ИО) показал наличие значимой связи между общей интернальностью и степенью инициирования, выраженностью позиции активности и стремления брать на себя ответственность в неопределенных ситуациях. Это дает нам право говорить о достаточно высокой степени надежности сконструированного нами «Теста ситуаций». Полученный результат свидетельствует о том, что для женщин –

профессиональных психологов, которые характеризуются иницилирующей позицией в отношениях, отличаются активностью и контролируют свою жизнь, характерен высокий уровень принятия ответственности за то, что происходит в их судьбе (как в профессиональных, так и в личных отношениях).

Система взаимоотношений женщин – профессиональных психологов

Анализ системы отношений женщин – профессиональных психологов был выполнен нами на основе результатов, полученных с помощью методик «Моя семья», «Незаконченные предложения», ЦТО, опросника Захаровой и методики «круги отношений» Кроник А., Кроник Е. Рассмотрим последовательно отношения «родитель – ребенок», отношение к членам семьи и к семье в целом, отношение женщин – профессиональных психологов к профессии.

Отношения «мать – ребенок»

По результатам, полученным в ходе исследования, можно сказать, что женщины – профессиональные психологи, в отношениях со своими детьми наиболее ориентированы на состояние ребенка. Также для них характерен высокий уровень развития эмпатии, то есть умение вчувствоваться в состояние и внутренний ребенок. Эмоциональное принятие ребенка тесно связано с умением эмпатично почувствовать его состояние, а также с тем, насколько они сами принимают себя в качестве родителей.

Для сравнения: члены контрольной группы, мало ориентированы на состояние ребенка во взаимоотношениях с ним. Они скорее привыкли ориентироваться на свои планы, свои чувства и переживания, чем на чувства ребенка. Так, при сравнении двух выборок по Уилкоксоу (Манну - Уитни), было получено значимое отличие по данному критерию (средний ранг показателей экспериментальной группы - 13,34; контрольной группы - 8,83).

Эмоциональное принятие ребенка выражается для членов контрольной группы в телесном контакте (взять на руки, погладить по голове), а не в эмпатичном взаимодействии, как у экспериментальной группы.

То, что члены экспериментальной находятся в близких эмоциональных отношениях со своими детьми, показывает и анализ «кругов отношений». Так, отношения с детьми 70% опрошенных женщин психологов изобразили в виде полного совмещения кругов (Я и Он изображены в одном круге) и в виде включения одного круга в другой (круг «Я» внутри круга «Он» и наоборот). Это говорит о большой близости, даже слитности в отношениях. Границы «Я» родителя и ребенка не обозначены, размыты. Мать воспринимает себя и ребенка либо как единое целое, либо как включенные во внутренние миры друг друга. Для сравнения: у 76% женщин - экономистов «круги отношений» с детьми пересекаются, но не сливаются полностью.

Об интенсивной эмоциональной стороне общения со своими детьми, говорят и результаты, полученные с помощью ЦТО. Они свидетельствуют о том, что 100% матерей из экспериментальной группы имеют позитивное эмоциональное отношение к своим дочерям и 72,2% - позитивное отношение к сыновьям.

Таким образом, в отношениях со своими детьми женщины – профессиональные психологи, особое внимание уделяют состоянию своего ребенка и ориентируются прежде всего на это состояние. У них очень развита эмпатия и умение оказывать эмоциональную поддержку. Чаще всего отношения со своими детьми они оценивают высоко положительно и осознают их как полное эмоциональное слияние, в котором легко теряются собственные границы.

Отношение к семье

На основании анализа незаконченных предложений участников исследования члены экспериментальной группы по критерию «представления о своей семье» были разделены на 2 группы: 55% описывают ее как обладающую позитивными и социально одобряемыми характеристиками: «самая дружная», «счастливая», «хорошая», «гармоничная», «благополучная», «стабильная», «самая крепкая». С другой стороны, 45% испытуемых, напротив, отмечают, что их семья: «неполная», «драматичная», «не лучшая», «практически отсутствует», «страдает», «странная».

Относительно определения своего места в семье большинство обозначают его в виде социальной роли: «матери», «сестры», «равного члена семьи», «ребенка». Оставшиеся 30% описывают свое место в семье через те качества, которые они проявляют в семье или те функции, которые они в ней выполняют: «добровольная прислуга», «начальница», «очень ответственный человек» и пр.

Описывая свою роль в семье, большинство женщин – профессиональных психологов отмечают, что они постоянно в своей семье: «решают какие - то вопросы», «отвечают за все», «тушат конфликты», «беспокоятся о чем -либо», «переживают что - либо», «чувствуют, что должны что - то сделать», «принимают решения», являются «двигателем семьи».

В случае возникновения конфликта в семье большинство женщин - профессиональных психологов: «пытаются его решить всеми силами», «потушить», то есть берут инициативу в свои руки, стараются найти причины конфликта, обсуждают, «считают себя обязанными вмешаться в него».

В целом, свою семью они обозначают также с двух противоположных позиций. 60% отмечают, что семья для них – это «крепость», «высшая ценность», «родной очаг», «теплое море», «бронепоезд, где безопасно». Оставшиеся 40% чувствуют себя в семье не достаточно комфортно и семья для них – это «гнездо, где тесно», «работа — там я помогаю», «противоречие», «постоянное решение задач» и пр.

Таким образом, в семье для женщин - профессиональных психологов также свойственно проявлять инициативу, решать какие-то вопросы, брать на себя ответственность. Отношение к семье, к своему месту в ней достаточно не однозначное. Если у части экспериментальной группы наблюдается ярко положительное отношение, у другой ее части это отношение носит амбивалентный, противоречивый или явно негативный характер.

Для сравнения, члены контрольной группы почти в 100% случаев описывают свою семью как «дружную», «хорошую», «самую лучшую». Что касается своей роли в семье, то женщины - экономисты описывают ее только через обозначение семейных позиций: «мама», «дочь», «старшая», «младшая» и т.д.

Качественный анализ результатов, полученных с помощью проективной методики «Моя семья» позволил сделать следующие выводы. Для большинства членов экспериментальной группы характерно наличие сильных связей с другими членами семьи (они прорисованы в виде связующих «нитей», в виде «лучей», которые находятся между ними, в виде изображения непосредственного телесного контакта - «взявшись за руки» и пр.). 70% изобразили себя в центре и вместе со всеми, кроме того, собственная фигура больше по размеру, чем другие, у 65% экспериментальной группы. Это говорит о понимании собственной значимости в семье, о своей «главной роли» в семье. Эта роль реализуется, как было отмечено выше, через «решение важных вопросов», принятие на себя ответственности («отвечаю за все»), через стремление контролировать отношения, влиять на других членов семьи, менять свои отношения с ними.

У большинства членов контрольной группы (66,7%), не прорисовано взаимодействие между членами семьи. Как правило, они изображены отдельно, занимающиеся какими - либо своими делами; либо рядом, но без прорисовки связей. Большинство женщин - экономистов изображают себя в виде равных по размеру другим персонажам рисунка (45%) и только 33% - больше других членов семьи.

В целом, и в экспериментальной и в контрольной группе зафиксировано позитивное отношение ко всем членам семьи и к семье в целом. Женщины – профессиональные психологи занимают ответственную, иницирующую отношения, заботливую, помогающую позицию в семье. В отношениях с детьми наблюдается очень сильное эмоциональное сближение, вплоть до «слияния». На фоне в целом позитивного отношения к другим членам семьи имеется амбивалентное отношение к своей роли в семье, так как эта роль достаточно сильно «нагружена» ответственностью и всевозможными обязательствами .

Отношение женщин – профессиональных психологов к своей профессии.

Женщины – профессиональные психологи рассматривают свою профессию в 80% случаев как «образ жизни», «мировоззрение, философию жизни», «способ существования», «возможность обрести покой», «возможность жить», «возможность реализации своей самооценности». В профессии психолога они видят не только работу, а различные возможности для духовного, личностного роста, самосовершенствования, изменения чего-то в своей жизни. Понятия: «личная жизнь» и «профессиональная жизнь» не существуют отдельно, они взаимопроникают друг в друга. Этот вывод подтверждается следующими суждениями женщин – профессиональных психологов: «моя профессия психолога играет в моей личной жизни: «важную роль», «ведущую роль», «значительную роль». С другой стороны, 55% опрошенных отмечали, что это влияние «разрушительно», «двойное: и помогает и мешает», «часто мешает», «неоднозначно, то это нравится, то подавляет» и т.д.

Многие делали акцент на тех трудностях, которые «подстерегают» женщину, если она выбрала профессию психолога: «она слишком много понимает, чтобы быть счастливой», «ей не всегда легко», «повезло ее друзьям, клиентам, но не ее семье», «она обладает рядом неприятных качеств, например, слишком ответственная», «ей это мешает в отношениях с мужчинами, надо быть глупее», «она не подарок» и т.д.

Экспериментальной группой отмечались также те требования, которые необходимы для успешного выполнения деятельности психолога: «ответственность», «внутренняя гармоничность», «активность», «душевность», «сочувствие», «мягкость, добросердечность».

Многие считают, что, занявшись психологией, они пришли к пониманию того, что их жизнь: «полна белых пятен и простоев», «полна многочисленных сложностей», «не так проста, как казалась», «полна разных травм, огорчений и разочарований» и др. Но, с другой стороны, все опрошенные отмечали, что профессия психолога дает возможности к изменению этой жизни, к решению проблем; они чувствуют, что могут контролировать, менять свою жизнь.

С помощью Цветового теста отношений мы диагностировали отношение женщин – профессиональных психологов к категории «помощь». Оказалось, что у 94,2% членов экспериментальной группы отмечено интенсивное позитивное отношение к этой категории. Проведенный затем корреляционный анализ различных показателей системы отношений членов экспериментальной группы и интенсивности отношения к категории «помощь» обнаружил наличие значимых связей между отношением к помощи и выраженностью межличностных потребностей в области контроля, инициированием в области контроля, умением воздействовать на состояние ребенка и интенсивности отношения к категории «любовь». Подобные связи, на наш взгляд, позволяют прояснить специфику «помогающей» направленности личности: потребность в контроле на уровне взаимодействия с другим человеком выражается как «помогающее» поведение, желание заботиться о другом человеке. Эта же тенденция проявляется и во взаимодействии с ребенком.

Подводя итог, можно заключить, что для большинства женщин – профессиональных психологов характерно относиться к своей профессии как к «образу жизни», который пронизывает их личные отношения. Нет строгого разделения сфер «профессиональной» и «личной» жизни. Тем не менее, многие отмечают негативные стороны отсутствия такого разделения. Члены экспериментальной группы относятся к своей профессии как к возможности изменить свою жизнь, как к возможности контролировать ее. Причем контроль на уровне взаимодействия с другими людьми проявляется как стремление помогать, заботиться.

Для сравнения, 61% участников контрольной группы рассматривают свою профессиональную деятельность как «работу», «способ быть материально обеспеченной», «заработок», 39% - как «возможность пообщаться с людьми», «выйти в люди, чтобы не сидеть дома». Если женщина имеет профессию экономиста, опрашиваемые считают, что она: «должна быть материально обеспечена», «независима», «трудолюбива, аккуратна, педантична» и пр. Все

опрашиваемые отметили, что профессиональная жизнь никак не пересекается с личной жизнью и они не влияют друг на друга. В отношении категории «помощь» значимых связей с другими показателями для членов контрольной группы обнаружено не было. При сравнении отношения к категории «помощь» в экспериментальной и контрольной группах по критерию Уилкоксона были отмечены значимые на уровне значимости $\alpha = 0,001$ различия.

5.6. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Ядерным элементом структуры межличностных потребностей женщины – профессионального психолога, тесно связанным с остальными ее элементами, является потребность в контроле себя и других. В структуре межличностных потребностей женщины – профессионального психолога потребность в контроле выражена экстремально высоко, кроме того, она взаимосвязана с тремя другими потребностями: в установлении близких эмоциональных отношений (в любви), во включении в различные социальные группы (во включении), потребностью в том, чтобы другие люди включали человека в свою деятельность (требуемое поведение в сфере включения). Также сфера контроля является наиболее насыщенной по объему интеракций.

2. Преобладающей тенденцией женщин – профессиональных психологов в межличностном взаимодействии является инициирование взаимоотношений, занятие активной позиции, особенно в сфере включения и контроля. В сфере любви обнаружена тенденция к избеганию близких эмоциональных отношений.

3. Женщины – профессиональные психологи характеризуются высоким уровнем субъективного контроля во всех основных жизненных сферах (семейной, профессиональной, в сфере межличностных отношений в целом, в сфере отношения к своему здоровью). Этот результат был назван нами «перекос ответственности».

4. Для женщин – профессиональных психологов характерно позитивное, с достаточно высокой степенью интенсивности отношение к такой категории, как

«помощь». Между отношением к «помощи» и активностью в сфере контроля обнаружена прямая зависимость.

5. Значительная часть экспериментальной группы рассматривает свою профессию как «состояние души, образ жизни, попытку помочь себе и другим, попытку что-то изменить в своей жизни благодаря полученным знаниям и навыкам» и лишь немногие – «как работу, такую же, как и все другие специальности». Представители контрольной группы в подавляющем большинстве рассматривают свою профессию как способ достижения материального благополучия, способ зарабатывания денег.

Проведенное исследование позволяет выстроить эмпирическую модель изучаемого типа личности, ядерной потребностью которого является потребность в контроле себя и других, связанная с потребностью в любви и включении в различные социальные группы. Это личность с высоким уровнем субъективного контроля, склонная к принятию ответственности в различных сферах жизнедеятельности. Личность, которая выступает автором своей жизни и своих отношений, осуществляя контроль через принятие ответственности за отношения, через оказание помощи другим людям.

5.7. ЛИТЕРАТУРА К МОДУЛЮ

1. Бачманова Н.В., Стафурина Н.А. К вопросу о профессиональных способностях психолога.// Современные психолого - педагогические проблемы высшей школы. Л. 1985. Вып. 5. с. 78 - 86.
2. Болучевская В.В. Профессиональное самоопределение будущих специалистов помогающих профессий: Монография. – Волгоград: Изд-во ВолГМУ, 2010. – 264 с.
3. Григорович Л.А. «Сапожник без сапог» или о том, как педагоги воспитывают своих детей //Психология и психотерапия семьи. 1999.с.77 - 83.
4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - М.: Черо, 1997. - 344с.
5. Кроник А.А., Кроник Е.А. Психология человеческих отношений. - Дубна:

Феникс, 1998.-224с.

6. Молоканов М.В. Влияние личностных особенностей на профессиональный выбор в практической психологии //Психологический журнал. Том 19.№2. 1998. с. 79 -96.

7. Норвуд Р. Надо ли быть рабой любви? - М.: Мирт, 1994.

8. Пряжников Н.С. Профессиональное самоопределение: теория и практика. М. : Академия, 2008.

9. Рейнуотер Дж. Это в ваших силах. Как стать собственным психотерапевтом. - М., 1992. - 240с.

10. Рюмшина Л.И. Игры и манипуляции в межличностном общении. –Ростов-на-Дону, изд-во Ростовского университета, 1997. - 48 с.

11. Симонова Н.М. Профессиональная деформация в педагогической деятельности учителя // Психология сегодня. Том 2. Вып. 3. М. 1996. с. 169 -170.

12. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ. - М.: Прогресс - Универс, 1993. - 480 с.

13. Шкурко Т.А. Контролирующая личность как объект социально-психологического исследования // Северо-Кавказский психологический вестник. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ. 2003.с. 90-99

14. Шкурко Т.А. Контролирующие тенденции в поведении учителя и отношение к нему ученика // Северо-Кавказский психологический вестник. Ростов н/Д, 2008. № 6/4.

15. Шкурко Т.А. Социально-психологические особенности личности с выраженной потребностью в контроле себя и других людей // Вестник Томского государственного университета, № 349, 2011.

5.8. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К МОДУЛЮ

1. Покажите, как соотносятся теоретическое обоснование, цель и предмет исследования с подбором методов исследования.

2. С какой целью в исследовании были использованы методики Роттера и Шутца?

3. Назовите дополнительные показатели, помимо основных, которые могут быть рассчитаны на основе данных по опроснику межличностных отношений В. Шутца.

4. Назовите наиболее информативные показатели методики «локус контроля» Роттера.

5. С какой целью в исследование была включена контрольная группа?

6. Самостоятельно проинтерпретируйте данные, полученные по методике «локус контроля» Роттера и опроснику межличностных отношений В. Шутца, сравнивая экспериментальную и контрольную группы.

5.9. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ К МОДУЛЮ

Задание 5. Тема: «Проект учебного научного исследования».

Студенты получают задание разработать проект учебного научного исследования с использованием предложенных в данном учебном пособии объяснительных моделей к анализу социального поведения личности и методов диагностики различных социально-психологических характеристик личности. При разработке данного проекта необходимо:

- 1) теоретически обосновать исследование;
- 2) сформулировать цель и предмет исследования;
- 3) выбрать объект исследования;
- 4) подобрать адекватные цели и предмету исследования методы.

По окончании работы студентов над проектами проводится круглый стол, в рамках которого каждый участник обсуждает собственный проект.

6. ИТОГОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

6.1. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Сформулируйте основные представления о личности, сложившиеся в рамках в рамках необихевиористских теорий.
2. Приведите схемы формирования моделей поведения личности.
3. Какие вы знаете типы и виды подкрепления.
4. Что представляет собой взаимодействие с другими людьми?
5. Какие закономерности лежат в основе социального поведения человека с точки зрения Хоманса.
6. Кто автор социально-когнитивной теории личности?
7. Перечислите факторы возникновения новых форм поведения личности.
8. Что такое самооффективность личности?
9. Приведите пример взаимосвязи высокой/низкой самооффективности и успешности личности.
10. Перечислите основные факторы самооффективности личности.
11. Приведите две формулы Роттера, объясняющие социальное поведение человека.
12. Сформулируйте основные представления о личности, сложившиеся в рамках когнитивной социальной психологии.
13. Что такое когнитивная структура личности.
14. Дайте определение элементов когнитивной структуры.
15. Сформулируйте положение о балансе когнитивных структур.
16. Перечислите теории когнитивного соответствия.
17. Приведите правила диссонанса и консонанса Хайдера.
18. Дайте определение когнитивного диссонанса и его величины, опираясь на работы Л. Фестингера.
19. Что такое каузальная атрибуция?
20. Приведите три каузальные схемы, опираясь на теорию Келли.
21. Сформулируйте основные представления о личности, сложившиеся в рамках психоаналитической ориентации в социальной психологии.

22. Какие вы знаете психоаналитические социально-психологические теории личности.
23. Приведите основные постулаты теории интерперсонального поведения личности В. Шутца.
24. Каким образом связаны удовлетворение/неудовлетворение межличностных потребностей с формированием социального поведения личности?
25. Какие типы поведения, выделенные В.Шутцем, вы знаете?
26. Сформулируйте основные представления о личности, сложившиеся в рамках интеракционистского направления в социальной психологии.
27. Какие представления о личности легли в основу символического интеракционизма Дж. Мида?
28. Каково значение социального взаимодействия для объяснения социального поведения личности?
29. Сравните понятия «знак», «жест», «значимый символ».
30. Что представляет собой ключевой этап социализации личности с точки зрения Дж. Мида?
31. Что такое «обобщенный другой»?
32. Какие компоненты личности выделил Дж. Мид?
33. Приведите типы установок личности на себя.
34. Какой вы знаете метод изучения установок личности на себя?
35. Приведите основные положения теории социальной драматургии И. Гофмана.

6.2. ЗАДАНИЕ 1. ТЕМА «САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИЧНОСТИ».

Факторы самооффективности личности. Высокая и низкая самооффективность. Метод диагностики самооффективности личности (шкала общей самооффективности Р.Шварцера и М.Ерусалема). Кросс-культурные

исследования самооффективности. Самодиагностика студентами самооффективности. Обсуждение результатов.

6.3. ЗАДАНИЕ 2. ТЕМА «ЛОКУС КОНТРОЛЯ ЛИЧНОСТИ».

Внешний и внутренний локус контроля. Метод диагностики локуса контроля личности (методика «локус контроля» Д. Роттера, модифицированная Е.Г.Ксенофоновой). Самодиагностика студентами локуса контроля в различных сферах жизнедеятельности. Обсуждение результатов.

6.4. ЗАДАНИЕ 3. ТЕМА «СОЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ЛИЧНОСТИ».

Базовые социальные потребности личности. Связь потребностей и отношений личности. Метод диагностики степени выраженности социальных потребностей (опросник межличностных отношений В.Шутца). Самодиагностика студентами степени выраженности социальных потребностей и коэффициентов совместимости с другими людьми в студенческой группе. Обсуждение результатов.

6.5. ЗАДАНИЕ 4. ТЕМА «ИДЕНТИЧНОСТЬ ЛИЧНОСТИ».

Определение идентичности личности. Гендерная, профессиональная, социальная идентичность личности. Метод диагностики идентичности личности (тест «Кто Я?» М. Куна и Т. Макпартленда, модификация Т.В.Румянцевой). Самодиагностика студентами различных аспектов идентичности. Обсуждение результатов.

6.6. ЗАДАНИЕ 5. ТЕМА: «ПРОЕКТ УЧЕБНОГО НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ».

Студенты получают задание разработать проект учебного научного исследования с использованием предложенных в данном учебном пособии

объяснительных моделей к анализу социального поведения личности и методов диагностики различных социально-психологических характеристик личности.

При разработке данного проекта необходимо:

- 1) теоретически обосновать исследование;
- 2) сформулировать цель и предмет исследования;
- 3) выбрать объект исследования;
- 4) подобрать адекватные цели и предмету исследования методы.

По окончании работы студентов над проектами проводится круглый стол, в рамках которого каждый участник обсуждает собственный проект.