БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»

Кафедра иностранных языков

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Практикум
для реализации содержания образовательных программ
общего высшего образования и переподготовки
руководящих работников и специалистов

Гомель 2024

УДК 316.6
ББК 88.5
С 69

Автор-составитель Л. В. Вишневецкая, канд. пед. наук, доцент

Рецензенты: Т. Г. Шатюк, канд. пед. наук, доцент, зав. кафедрой социальной и педагогической психологии Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины;
Т. А. Юрис, канд. филос. наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Рекомендован к изданию научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации». Протокол № 7 от 27 июня 2023 г.

Социальная психология : практикум для реализации содержания
С 69 образовательных программ общего высшего образования и переподготовки руководящих работников и специалистов / авт.-сост. Л. В. Вишневецкая. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2024. – 148 с.
ISBN 978-985-540-663-2

Издание предназначено для студентов экономических специальностей и слушателей системы переподготовки руководящих работников и специалистов специальности 9-09-0414-07 «Управление персоналом».

Практикум нацелен на закрепление и расширение у обучающихся знаний по теоретическим основам социальной психологии, базовым понятиям и закономерностям, а также развитие умений и навыков по применению полученных знаний для решения прикладных социально-психологических задач.

В практикуме приведены практические задания и разнообразный диагностический инструментарий для закрепления и контроля знаний студентов и слушателей, развития у них диагностических и аналитических умений.

УДК 316.6
ББК 88.5

ISBN 987-985-540-663-2

© Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2024

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Овладение учебным материалом дисциплины «Социальная психология» призвано обеспечить студентам и слушателям возможность качественного закрепления знаний социально-психологических особенностей и закономерностей поведения личности, межличностных и групповых феноменов и процессов; развить умения и навыки по применению полученных знаний для решения прикладных социально-психологических задач.

Практикум включает восемь тем: «Введение в социальную психологию», «Социальная психология личности», «Межличностное общение», «Межличностные отношения», «Психология группы и межгрупповых отношений», «Социальное поведение», «Социальная психология культурного многообразия», «Прикладная социальная психология».

Задания моделируют реальные ситуации образовательного процесса, предполагают активную мыслительную деятельность студентов и слушателей.

В практикуме также содержится обширный диагностический инструментарий, овладение которым может способствовать развитию диагностических умений студентов и слушателей, их способности определять социально-психологические характеристики личности и учитывать их при решении личных, социальных и профессиональных задач; анализировать и прогнозировать социальное поведение личности и групповые процессы.

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

План

1. Место социальной психологии в системе научного знания.
2. Предмет, цели и задачи современной социальной психологии.
3. Основные области социальной психологии.
4. Направления прикладных социально-психологических исследований.

Практические задания

Задание 1.1. По форме таблицы 1 проведите структурный анализ содержания понятия «социальная психология», определив родовое понятие и видовые отличия, контекст.

Таблица 1 – **Структурный анализ содержания понятия «социальная психология»**

Родовое понятие	Видовые отличия и особенности содержания понятия	Контекст
Образец. Социальная психология – научная дисциплина, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактором их включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп		
Научная дисциплина	Изучает закономерности поведения и деятельности людей	Человек, социальные группы

Социальная психология – раздел психологии, занимающийся изучением закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы, а также психологических характеристик самих групп (определение Г. М. Андреевой).

Социальная психология – наука, изучающая закономерности возникновения, функционирования и проявления психических явлений, которые представляют собой результат взаимодействия людей (и их групп) как представителей различных общностей (определение В. Г. Крысько).

Социальная психология – наука, которая изучает, как люди думают, влияют и относятся друг к другу (определение Д. Майерса).

Социальная психология – отрасль психологии, изучающая закономерности социально-психологических явлений, т. е. особенности психической регуляции поведения, общения и деятельности людей, обу-

словленные ситуациями их социального взаимодействия, фактом включения индивидов в большие и малые социальные группы.

Социальная психология – отрасль психологии, изучающая закономерности, особенности поведения и деятельности людей, обусловленные их социальным взаимодействием.

Социальная психология – раздел психологии, изучающий поведение человека в обществе (социуме).

Социальная психология – наука, занимающаяся изучением закономерностей поведения, а также деятельности индивидов, объединенных в некие социальные группы, а также психологических характеристик данных групп.

Социальная психология – это раздел психологии, который изучает закономерности поведения людей при взаимодействии друг с другом (процессы общения, развития личности, деятельность больших и малых социальных групп, а также их характеристики).

Социальная психология – научное изучение влияния одних людей на мысли, чувства и поведение других.

Социальная психология – область научных исследований и психологических знаний, касающихся общения и взаимодействия людей друг с другом.

Социальная психология – отрасль психологии, где представлены знания, касающиеся психологических явлений, возникающих в процессе общения людей.

Социальная психология – попытка понять и объяснить, каким образом реальное, воображаемое или подразумеваемое присутствие других людей влияет на чувства и поведение человека (определение Г. Олпорта).

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

Социальная психология – отрасль психологии, где ведутся исследования, касающиеся явлений, возникающих в сфере общения людей друг с другом, или массовидных явлений психики.

Задание 1.2. Выполните следующий тест на определение актуального и желаемого эмоционального состояния.

Автор теста – британский психолог Пип Уилсон. Тест был создан для учащихся с целью проверить, как они освоились в учреждении образования за первые три года нахождения в нем. Позже выясни-

лось, что тест также актуален и для взрослых. Тест помогает человеку определить его настоящее и желаемое эмоциональное состояние, в какой-то степени осознать свое положение в обществе.

У каждого из человечков на дереве разное настроение, они занимают разное положение (рисунок 1). Внимательно посмотрите на рисунок и определите, какой из человечков больше всего похож на вас. После этого выберите человечка, на которого вы хотели бы быть похожи.

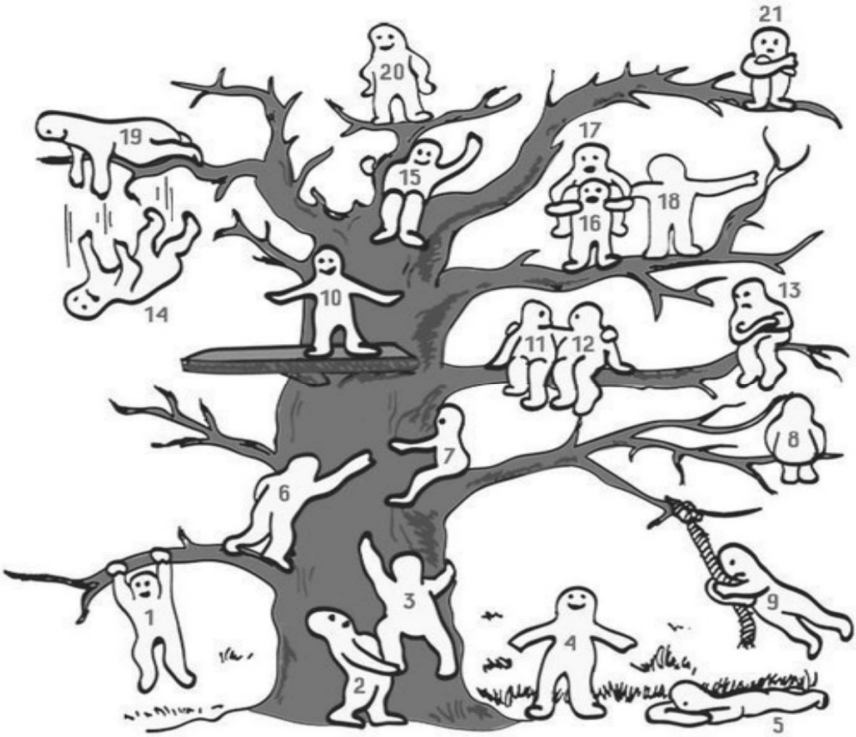


Рисунок 1 – **Дерево актуального и желаемого эмоционального состояния**

Интерпретация результатов теста

Если выбрали номера 1, 3, 6, 7, то это характеризует вас как целеустремленного человека, который не боится никаких препятствий и преград.

Если выбор пал на номера 2, 11, 12, 18, 19, то вы общительный человек, который всегда окажет любую поддержку друзьям.

Выбор номера 4 определяет вас как человека с устойчивой жизненной позицией, желающего добиться всевозможных успехов без преодоления трудностей.

Номер 5 свидетельствует о частой утомляемости, слабости, небольшом запасе жизненных сил.

Если выбор пал на человечка под номером 9, то вы веселый человек, любящий развлечения.

Если вы выбрали номер 13 или 21, вы замкнуты, часто подвержены внутренним тревогам, избегаете частого общения с людьми.

Если вы выбрали номер 8, вы любите уходить в себя, размышлять о чем-то своем и погружаться в собственный мир.

Если вы выбрали номера 10 или 15, у вас нормальная адаптация к жизни, вы находитесь в комфортном состоянии.

Если вы выбрали номер 14, вы падаете в эмоциональную пропасть, скорее всего, подвержены внутреннему кризису.

Номер 20 обычно выбирают люди с завышенной самооценкой. Вы прирожденный лидер и хотите, чтобы люди прислушивались именно к вам и ни к кому другому.

Если вы выбрали номер 16, вы ощущаете себя уставшим от необходимости поддерживать кого-то, но, возможно, вы увидели на этой картинке, что номер 17 вас обнимает. В таком случае вы склонны расценивать себя как человека, окруженного вниманием.

Задание 1.3. Пройдите следующий психогеометрический тест по определению типологии личности. Расположите представленные геометрические фигуры в порядке их предпочтительности для вас. По фигуре, помещенной на первое место, можно определить основные, доминирующие особенности вашей личности и поведения (рисунок 2). Данный тест относится к области психогеометрии, которая как система сложилась в Соединенных Штатах Америки (США). Автор этой системы Сьюзен Деллингер – специалист по социально-психологической подготовке управленческих кадров. Психогеометрия – система анализа типологии личности на основе наблюдения за поведением человека и предпочитаемого выбора человеком какой-либо геометрической фигуры.

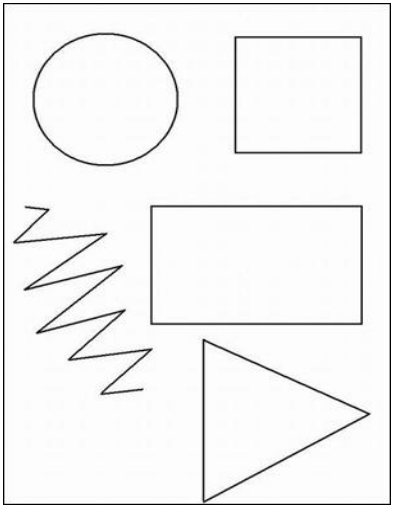


Рисунок 2 – **Геометрические фигуры**

Интерпретация предпочтений

Квадрат: организованность, пунктуальность, строгое соблюдение правил, инструкций, аналитичность мышления, внимательность к деталям, ориентация на факты, пристрастие к письменной речи, аккуратность, чистоплотность, рациональность, осторожность, сухость, холодность, практичность, экономность, упорство, настойчивость, твердость в решениях, терпеливость, трудолюбие, профессиональная эрудиция, слабый политик, узкий круг друзей и знакомых.

Треугольник: лидер, стремление к власти, честолюбие, установка на победу, прагматизм, ориентация на суть проблемы, уверенность в себе, решительность, импульсивность, сила чувств, смелость, неукротимая энергия, склонность к риску, высокая работоспособность, развлечения, нетерпеливость, великолепный политик, остроумие, широкий круг общения, узкий круг близких и друзей.

Прямоугольник: изменчивость, непоследовательность, неопределенность, возбужденность, любознательность, позитивная установка ко всему новому, смелость, низкая самооценка, неуверенность в себе, доверчивость, нервозность, быстрые, резкие колебания настроения, избегание конфликтов, забывчивость, склонность терять вещи, непунктуальность, новые друзья, имитация поведения других людей («примеривание ролей»), тенденция к простудам, травмам, дорожно-транспортным происшествиям.

Круг: высокая потребность в общении, контактность, доброжелательность, забота о другом, щедрость, способность к сопереживанию, хорошая интуиция, спокойствие, склонность к самообвинению и меланхолии, эмоциональная чувствительность, доверчивость, ориентация на мнение окружающих, нерешительность, слабый политик, болтливость, способность уговаривать, убеждать других, сентиментальность, тяга к прошлому, склонность к общественной работе, гибкий распорядок дня, широкий круг друзей и знакомых.

Зигзаг: жажда изменений, креативность, жажда знаний, великолепная интуиция, одержимость своими идеями, мечтательность, устремленность в будущее, позитивная установка ко всему новому, восторженность, энтузиазм, непосредственность, непрактичность, импульсивность, непостоянство настроения, поведения, стремление работать в одиночку, отвращение к бумажной работе, душа компании, остроумие, неорганизованность в финансовых вопросах.

Тема 2. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

План

1. Личность в социальном мире.
2. Мотивация социальной активности личности.
3. Социальные установки и поведение личности.
4. Социализация личности.

Практические задания

Задание 2.1. Прочитайте следующие утверждения известных людей, раскройте их содержание и обоснуйте свой ответ:

– «Человеку недостаточно познать самого себя, нужно найти также способ, с помощью которого он сможет разумно показать, проявить себя и, в конце концов, изменить себя и сформировать» (Френсис Бэкон).

– «Человек становится человеком только среди людей» (Йоганес Бехер).

– «Лучший способ найти себя – это потерять себя в служении другим» (Махатма Ганди).

– «Я сам свое небо, я сам свой ад» (Фридрих Шиллер).

– «Лучшее, что можно сделать, чтобы изменить мир, – это держать зеркало, чтобы люди могли заглянуть в него и увидеть самих себя. Только так можно изменить личность» (Чарльз де Линт).

Задание 2.2. Выделите основные проблемы освоения следующих социальных ролей: абитуриент, студент, профессионал, лидер.

Задание 2.3. Установите соответствие между приведенными ниже определениями и понятиями (таблица 2).

Таблица 2 – **Определения основных категорий социальной психологии**

Определение	Понятие
1) человек, активно осваивающий и целенаправленно преобразующий природу, общество и себя	а) индивидуальность
2) отдельно взятый представитель человеческого рода	б) индивид
3) неповторимое своеобразие человека, набор его индивидуальных свойств	в) личность

Задание 2.4. Прочитайте реальную жизненную историю, подумайте, о чем свидетельствует судьба таких детей, оказавшихся в изоляции и сумевших выжить. Укажите, что дает опыт изучения таких детей для понимания социализации.

В 1920 г. в Индии были найдены две девочки, воспитанные волками. Единственным звуком, который издавали дети, был громкий вой. Они никогда не смеялись, испытывали страх перед огнем и не любили солнечного света. В то же время девочки могли хорошо видеть в темноте, передвигаться на четырех ногах, а запах мяса чувствовали на расстоянии 70 м. Прожив несколько лет в человеческом обществе, дети усвоили только элементарные человеческие навыки, старшая девочка выучила около 30 слов.

Задание 2.5. Объясните с точки зрения социализации, почему пожилые люди испытывают больший дискомфорт в современном обществе, чем молодые.

Задание 2.6. Определите, верны ли следующие суждения о социализации. Выберите верные суждения и обоснуйте свой ответ.

1. Социализация происходит в результате стихийного воздействия на личность различных обстоятельств жизни в обществе.

2. Социализация происходит в результате целенаправленного, в том числе педагогически организованного воздействия на личность.

3. Социализация – это любая общественно полезная деятельность человека.

4. Социализация – это столкновение интересов, взглядов, мнений отдельных людей.

5. Социализация – это усвоение индивидом культурных ценностей общества.

6. Социализация – это изменение позиции человека на социальной лестнице.

Задание 2.7. Используя методику «Потребность в достижении цели» Ю. М. Орлова (1978 г.), измерьте свою потребность в достижении цели и успеха в делах.

Чем выше у человека самооценка, тем более он активен и нацелен на достижения. Потребность в достижении превращается в таком случае в личностное свойство, установку.

Мотивация достижения (успеха, цели) выражается в стремлении к улучшению результатов, настойчивости в достижении своих целей, оказывает влияние на всю человеческую жизнь.

Вам предлагается ряд утверждений. Если вы согласны с высказыванием, то рядом с его номером напишите «да» или поставьте знак «+», если не согласны – «нет» («–»).

Утверждения

1. Думаю, что успех в жизни, скорее, зависит от случая, чем от расчета.

2. Если я лишусь любимого занятия, жизнь для меня потеряет всякий смысл.

3. Для меня в любом деле важнее не его исполнение, а конечный результат.

4. Считаю, что люди больше страдают от неудач на работе, чем от плохих взаимоотношений с близкими.

5. По моему мнению, большинство людей живут далекими, а не близкими целями.

6. В жизни у меня было больше успехов, чем неудач.

7. Эмоциональные люди мне нравятся больше, чем деятельные.

8. Даже в обычной работе я стараюсь усовершенствовать некоторые ее элементы.

9. Поглощенный мыслями об успехе, я могу забыть о мерах предосторожности.

10. Мои близкие люди считают меня ленивым.

11. Думаю, что в моих неудачах повинны, скорее, обстоятельства, чем я сам.

12. Терпения во мне больше, чем способностей.

13. Мои родители слишком строго контролировали меня.

14. Лень, а не сомнение в успехе вынуждает меня часто отказываться от своих намерений.

15. Думаю, что я уверенный в себе человек.

16. Ради успеха я могу рискнуть, даже если шансы невелики.

17. Я усердный человек.

18. Когда все идет гладко, моя энергия усиливается.

19. Если бы я был журналистом, я писал бы, скорее, об оригинальных изобретениях людей, чем о происшествиях.

20. Мои близкие люди обычно не разделяют моих планов.

21. Уровень моих требований к жизни ниже, чем у моих товарищей.

22. Мне кажется, что настойчивости во мне больше, чем способностей.

23. Я мог бы достичь большего, освободившись от текущих дел.

Ключ

Ответы «да» («+») на вопросы 2, 6, 7, 8, 14, 16, 18, 19, 21, 22, 23; ответы «нет» («–») на вопросы 1, 3, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 15, 17, 20.

Обработка результатов

За каждый ответ, совпадающий с ключом, ставится 1 балл, ответы суммируются.

Интерпретация и расшифровка результатов

0–6 баллов – низкая потребность в достижениях;

7–9 баллов – пониженная потребность в достижениях;

10–15 баллов – средняя потребность в достижениях;

16–18 баллов – повышенная потребность в достижениях;

19–23 балла – высокая потребность в достижениях.

Лица с высоким уровнем потребности в достижениях отличаются следующими чертами:

– настойчивостью в достижении своих целей;

– неудовлетворенностью достигнутым;

– постоянным стремлением сделать дело лучше, чем раньше;

– склонностью сильно увлекаться работой;

– стремлением в любом случае пережить удовольствие успеха;

– неспособностью плохо работать;

– потребностью изобретать новые приемы работы в выполнении самых обычных дел;

– отсутствием духа соперничества, желанием, чтобы другие вместе с ними пережили успех и достижение результата;

– неудовлетворенностью легким успехом и неожиданной легкостью задачи;

– готовностью принять помощь и помогать другим при решении трудных задач, чтобы совместно испытать радость успеха.

Задание 2.8. Используя методику Т. Элерса «Мотивация к избеганию неудач», предназначенную для диагностики мотивационной направленности личности на избегание неудач, выделенной Хекхаузеном, измерьте свою потребность избегания неудач.

Вам предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке (таблица 3). В каждой строке вам необходимо выбрать только одно из трех слов, которое наиболее точно вас характеризует.

Таблица 3 – **Бланк методики «Мотивация к избеганию неудач»**

Номер строки	1	2	3
1	Смелый	бдительный	предприимчивый
2	кроткий	робкий	упрямый
3	осторожный	решительный	пессимистичный
4	непостоянный	бесцеремонный	внимательный
5	неумный	трусливый	не думающий
6	ловкий	бойкий	предусмотрительный
7	хладнокровный	колеблющийся	удалой
8	стремительный	легкомысленный	боязливый
9	незадумывающийся	жеманный	непредусмотрительный
10	оптимистичный	добросовестный	чуткий
11	меланхоличный	сомневающийся	неустойчивый
12	трусливый	небрежный	взволнованный
13	опрометчивый	тихий	боязливый
14	внимательный	неблагоразумный	смелый

Окончание таблицы 3

Номер строки	1	2	3
15	рассудительный	быстрый	мужественный
16	предприимчивый	осторожный	предусмотрительный
17	взволнованный	рассеянный	робкий
18	малодушный	неосторожный	бесцеремонный
19	пугливый	нерешительный	нервный
20	исполнительный	преданный	авантюрный
21	предусмотрительный	бойкий	отчаянный
22	укрощенный	безразличный	небрежный
23	осторожный	беззаботный	терпеливый
24	разумный	заботливый	храбрый
25	предвидящий	неустрашимый	добросовестный
26	поспешный	пугливый	беззаботный
27	рассеянный	опрометчивый	пессимистичный
28	осмотрительный	рассудительный	предприимчивый
29	тихий	неорганизованный	боязливый
30	оптимистичный	бдительный	беззаботный

Ключ

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/1; 23/3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/1; 29/3; 30/2.

Порядок подсчета

Вы получаете по одному баллу за выборы, приведенные в ключе. Первая цифра перед чертой означает номер строки, вторая цифра после черты – номер столбца, в котором находится нужное слово. Например, 1/2 означает, что слово, получившее 1 балл, в первой строке, во втором столбце – «бдительный». Другие варианты ваших ответов баллов не получают.

Результаты

Чем больше сумма баллов, тем выше уровень мотивации к избеганию неудач, защите.

От 2 до 10 баллов – низкая мотивация к защите; от 11 до 16 баллов – средний уровень мотивации; от 17 до 20 баллов – высокий уровень мотивации; свыше 20 баллов – слишком высокий уровень мотивации к избеганию неудач, защите.

Анализ результатов

Исследования Д. Мак-Клемавда показали, что люди с высоким уровнем защиты, т. е. страхом перед несчастными случаями, чаще попадают в подобные неприятности, чем те, которые имеют высокую мотивацию на успех.

Исследования показали также, что люди, которые боятся неудач (высокий уровень защиты), предпочитают малый или, наоборот, чрезмерно большой риск, где неудача не угрожает престижу. Немецкий ученый Ф. Буркард утверждает, что установка на защитное поведение в работе зависит от трех факторов: степени предполагаемого риска, преобладающей мотивации, опыта неудач на работе.

Усиливают установку на защитное поведение два обстоятельства: когда без риска удается получить желаемый результат, рискованное поведение ведет к несчастному случаю.

Достижение безопасного результата при рискованном поведении, наоборот, ослабляет установку на защиту, т. е. мотивацию к избеганию неудач.

Задание 2.9. Используя «Вербальную методику определения типа темперамента», определите свой тип. Выберите один из вариантов ответа. Запишите его напротив номера вопроса. Старайтесь отвечать, не задумываясь: да; скорее «да», чем «нет»; бывает по-разному; скорее «нет», чем «да»; нет.

Опросник

1. Предпринимаете ли вы что-нибудь на свой страх и риск?
2. Можете ли вы при необходимости выполнять неинтересную работу без снижения качества?
3. Влияют ли на вашу работоспособность шум, яркий свет и другие раздражители?

4. Держите ли вы себя в руках в трудной ситуации?

5. Характерно ли для вас стремление заставить других следовать тем же правилам поведения, которым следуете вы сами?

6. Характерна ли для вас внезапная смена настроения?

7. Часто ли вы бросаете начатое дело?

8. Трудно ли вас вывести из себя?

9. Теряете ли вы терпение, когда что-либо объясняете?

10. Если вы убеждены в своей правоте, а с вами не согласны, удается ли вам сохранить спокойствие?

11. Свойственно ли вам выражать чрезмерное одобрение или порицание по поводу поступков окружающих?

12. Характерно ли для вас при необходимых условиях быстрое принятие решения?

13. Легко ли вы переключаетесь с одного вида деятельности на другой?

14. Сильно ли вам мешают старые навыки при выполнении новой работы, заданий?

15. Быстро ли вы включаетесь в работу?

Обработка результатов

Сила нервных процессов: сумма баллов за ответы на вопросы 1–5.

Уравновешенность нервных процессов: сумма баллов за ответы на вопросы 6–10.

Подвижность нервных процессов: сумма баллов за ответы на вопросы 11–15.

Количество баллов подсчитывается в соответствии с ключом (таблица 4).

Таблица 4 – **Определение типа темперамента**

Варианты ответа	Да	Скорее «да», чем «нет»	Бывает по-разному	Скорее «нет», чем «да»	Нет
Количество баллов за ответы на вопросы 3, 6, 7, 9, 14	1	2	3	4	5
Количество баллов за ответы на остальные вопросы	5	4	3	2	1

Интерпретация результатов

По каждому из показателей сумма баллов от 20 до 25 означает очень высокий уровень выраженности данного свойства, от 15 до 19 –

высокий, от 10 до 14 – средний, от 5 до 9 – низкий, от 0 до 4 – очень низкий уровень.

Совокупность ответов на вопросы 1–5, 6–10, 11–15 позволяет определить тип темперамента. Если сумма баллов по каждой из этих групп превышает 13, ставится знак «+», если не превышает или равна, ставится знак «–».

Результаты соотносятся с таблицей 5.

Таблица 5 – **Результаты ответов на вопросы теста**

Тип темперамента	Сила нервных процессов	Уравновешенность нервных процессов	Подвижность нервных процессов
Холерик	+	–	+
Сангвиник	+	+	+
Флегматик	+	+	–
Меланхолик	–	–	–

Описание типов темперамента

Холерик – человек, нервная система которого характеризуется преобладанием возбуждения над торможением. Ему свойственны порывистость, вспыльчивость, резкость движений, склонность к частой смене настроения, неуравновешенность, агрессивность, незлопамятность, высокая трудоспособность, решительность, инициативность, находчивость, настойчивость.

Сангвиник – человек с сильной, уравновешенной, подвижной нервной системой. Ему свойственны жизнерадостность, оптимизм, увлеченность, общительность, отзывчивость, выносливость, высокая работоспособность, поверхностность, непостоянство в общении и привязанностях, неустойчивость в интересах и склонностях, несобранность.

Флегматик – человек с сильной, уравновешенной, но инертной нервной системой. Ему свойственны высокая работоспособность, постоянство в отношениях и интересах, выдержка, терпеливость, спокойствие, хладнокровие, последовательность, рассудительность, осторожность, молчаливость, медлительность, консерватизм, ригидность, инертность, вялость, аккуратность, незлобивость.

Меланхолик – человек со слабой нервной системой. Ему свойственны замкнутость, застенчивость, стеснительность, быстрая утомляемость, конформизм, тревожность, впечатлительность, мнительность, чувствительность, обидчивость, низкая работоспособность.

Задание 2.10. Пройдите тест-опросник Г. Айзенка EPI, адаптированный А. Г. Шмелевым. Личностный опросник Г. Айзенка EPI (Eysenck Personality Inventory) – серия из нескольких авторских опросников, по заявлению Айзенка, направленных на диагностику личности, хотя опросник выявляет темпераментные характеристики.

Тест-опросник опубликован в 1963 г. и содержит 57 вопросов, 24 вопроса направлены на выявление экстраверсии-интроверсии, 24 вопроса – на оценку эмоциональной стабильности-нестабильности (нейротизма), остальные 9 вопросов составляют контрольную группу вопросов, предназначенную для оценки искренности испытуемого, его отношения к обследованию и достоверности результатов.

Необходимо внимательно прочитать вопрос и выбрать вариант ответа (таблица 6).

Таблица 6 – **Личностный опросник Г. Айзенка**

Номер вопроса	Содержание утверждений	Да	Нет
1	Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, чтобы отвлечься, испытать сильное ощущение?		
2	Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, одобрить, выразить сочувствие?		
3	Считаете ли вы себя беззаботным человеком?		
4	Очень ли трудно вам отказываться от своих намерений?		
5	Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?		
6	Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если это вам невыгодно?		
7	Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?		
8	Быстро ли вы обычно действуете и говорите, не растрачиваете ли много времени на обдумывание?		
9	Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?		
10	Верно ли, что на спор вы способны решиться на все?		
11	Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?		
12	Бывает ли, что разозлившись, вы выходите из себя?		
13	Часто ли вы действуете необдуманно, под влиянием момента?		

Продолжение таблицы 6

Номер вопроса	Содержание утверждений	Да	Нет
14	Часто ли вас беспокоит мысль о том, что вам не следовало бы чего-нибудь делать или говорить?		
15	Предпочитаете ли вы чтение книг встрече с людьми?		
16	Верно ли, что вас легко задеть?		
17	Любите ли вы часто бывать в компании?		
18	Бывают ли у вас иногда такие мысли, которыми вам не хотелось бы делиться с другими людьми?		
19	Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все «горит» в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?		
20	Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомств небольшим числом самых близких друзей?		
21	Много ли вы мечтаете?		
22	Когда на вас кричат, отвечаете ли вы тем же?		
23	Часто ли вас терзает чувство вины?		
24	Все ли ваши привычки хороши и желательны?		
25	Способны ли вы дать волю своим чувствам и вовсю повеселиться в шумной компании?		
26	Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают напряжены до предела?		
27	Считают ли вас веселым человеком?		
28	После того как дело сделано, часто ли вы возвращаетесь к нему мысленно и думаете, что могли бы сделать лучше?		
29	Верно ли, что вы обычно молчаливы и сдержанны, когда находитесь среди людей?		
30	Бывает ли, что вы передаете слухи?		
31	Бывает ли, что вам не спится от того, что разные мысли приходят в голову?		
32	Верно ли, что вам часто приятнее и легче прочесть о том, что вас интересует в книге, хотя можно быстрее и проще узнать об этом у друзей?		
33	Бывает ли у вас сильное сердцебиение?		
34	Нравится ли вам работа, которая требует пристального внимания?		

Продолжение таблицы 6

Номер вопроса	Содержание утверждений	Да	Нет
35	Бывают ли у вас приступы дрожи?		
36	Верно ли, что вы всегда говорите о знакомых людях только хорошее даже тогда, когда уверены, что они об этом не узнают?		
37	Верно ли, что вам неприятно бывать в компании, где постоянно подшучивают друг над другом?		
38	Верно ли, что вы раздражительны?		
39	Нравится ли вам работа, которая требует быстроты действия?		
40	Верно ли, что вам нередко не дают покоя мысли о разных неприятностях и «ужасах», которые могли бы произойти, хотя все закончилось благополучно?		
41	Верно ли, что вы неторопливы в движениях?		
42	Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или работу?		
43	Часто ли вам снятся кошмары?		
44	Верно ли, что вы такой любитель поговорить, что никогда не упустите удобного случая побеседовать с незнакомым человеком?		
45	Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?		
46	Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться со своими друзьями?		
47	Можете ли вы назвать себя нервным человеком?		
48	Есть ли среди ваших знакомых такие, которые вам явно не нравятся?		
49	Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или работы?		
50	Могли бы вы сказать, что вы уверенный в себе человек?		
51	Трудно ли получать настоящее удовольствие от мероприятий, в которых много участников?		
52	Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?		
53	Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?		
54	Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?		
55	Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?		

Окончание таблицы 6

Номер вопроса	Содержание утверждений	Да	Нет
56	Любите ли вы подшучивать над другими?		
57	Страдаете ли вы бессонницей?		

Результаты

Искренность: ответы «да» на вопросы 6, 24, 36; ответы «нет» на вопросы 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Экстраверсия: ответы «нет» на вопросы 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51; ответы «да» на вопросы 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56.

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

Интерпретация показателей по шкале «искренность» представлена в таблице 7.

Таблица 7 – **Интерпретация показателя «искренность»**

Численный показатель	Интерпретация
0–3	Откровенный
4–6	Ситуативный
7–9	Лживый*
* В данном случае речь идет только о степени искренности при ответах на вопросы теста, а не о лживости как личностной характеристике.	

Интерпретация показателей по шкалам «экстраверсия», «нейротизм» представлена в таблице 8.

Таблица 8 – **Интерпретация показателей «экстраверсия», «нейротизм»**

Численный показатель	0–2	3–6	7–10	11–14	15–18	19–22	23–24
Интерпретация для шкалы «экстраверсия»	Сверхинтроверт	Интроверт	Потенциальный интроверт	Амбиверт	Потенциальный экстраверт	Экстраверт	Сверхэкстраверт
Интерпретация для шкалы «нейротизм»	Сверхконкордант	Конкордант	Потенциальный конкордант	Нормостеник	Потенциальный дискордант	Дискордант	Сверхдискордант

Обработка результатов

Вначале необходимо обработать результаты по шкале «искренность». Она диагностирует вашу склонность давать социально желаемые ответы. Если этот показатель превышает 5 баллов, то можно утверждать, что вы не были искренни при ответах на вопросы теста.

Затем следует по каждому показателю посчитать сумму баллов, начисляя по одному баллу за каждый ответ, совпадающий с ключом.

Сравнив полученные результаты по шкалам «экстраверсия» и «нейротизм» с интерпретацией в таблицах, выберите на схеме (рисунок 3) полученные результаты по шкале «интроверсия-экстраверсия» и по шкале «нейротизм» (эмоциональная устойчивость – нестабильность). Сочетание характеристик по двум шкалам укажет на тип вашего темперамента.

Вы определили тип своего темперамента. В основе каждого из четырех типов лежат особые сочетания свойств нервной системы (рисунок 3).

Рисунок 3 – **«Круг» Айзенка**

– У холерика сильная нервная система, он легко переключается с одного на другое, но неуравновешенность его нервной системы уменьшает совместимость (уживчивость) с другими людьми. Холерик склонен к резким переменам в настроении, вспыльчив, нетерпелив, подвержен эмоциональным срывам.

– У сангвиника также сильная нервная система, хорошая работоспособность, он легко переходит к другой деятельности, общению с другими людьми. Сангвиник стремится к частой смене впечатлений, легко и быстро отзывается на происходящие события, сравнительно легко переживает неудачи.

– У флегматика сильная нервная система, но он с трудом включается в другую работу и приспосабливается к новой обстановке. У флегматика преобладает спокойное, ровное настроение. Чувства обычно отличаются постоянством.

– Меланхолик характеризуется низким уровнем психической активности, замедленностью движений, сдержанностью мимики и речи, быстрой утомляемостью. Его отличает высокая эмоциональная чувствительность ко всему, что происходит вокруг него. Чуткость к другим делает меланхоликов универсально уживчивыми (совместимыми) с другими людьми, но сам меланхолик склонен переживать проблемы внутри себя, склонен к саморазрушению.

Показатель «интроверсия-экстраверсия» характеризует индивидуально-психологическую ориентацию человека либо (преимущественно) на мир внешних объектов (экстраверсия), либо на внутренний субъективный мир (интроверсия). Экстравертам свойственны общительность, импульсивность, гибкость поведения, большая инициативность (но малая настойчивость), высокая социальная адаптированность. Экстраверты обычно обладают внешним обаянием, прямолинейны в суждениях, как правило, ориентируются на внешнюю оценку. Хорошо справляются с работой, требующей быстрого принятия решений.

Интровертам присущи следующие черты: необщительность, замкнутость, социальная пассивность (при достаточно большой настойчивости), склонность к самоанализу и затруднения к социальной адаптации. Интроверты лучше справляются с монотонной работой, они более осторожны, аккуратны и педантичны.

Амбивертам присущи черты экстра- и интроверсии (см. таблицу 8). Иногда лицам для уточнения этого показателя рекомендуется дополнительное обследование с использованием других тестов.

Показатель нейротизма характеризует человека со стороны его эмоциональной устойчивости (стабильности). Этот показатель также биполярен и образует шкалу, на одном полюсе которой находятся

люди, характеризующиеся чрезвычайной эмоциональной устойчивостью, прекрасной адаптированностью (показатель 0–11 по шкале «нейротизм»), а на другом – чрезвычайно нервозный, неустойчивый и плохо адаптированный тип (показатель 14–24 по шкале «нейротизм»).

Эмоционально устойчивые (стабильные) – люди, не склонные к беспокойству, устойчивые по отношению к внешним воздействиям, вызывают доверие, склонны к лидерству.

Эмоционально нестабильные (нейротичные) – чувствительны, эмоциональны, тревожны, склонны болезненно переживать неудачи и расстраиваться по мелочам.

Каждый тип темперамента природно обусловлен, нельзя говорить о «хороших и плохих» темпераментах, можно лишь вести речь о различных способах поведения и деятельности, об индивидуальных особенностях человека. Каждый человек, определив тип своего темперамента, может более эффективно использовать его положительные черты.

Задание 2.11. Пройдите тест «Оптимист вы или пессимист?».

Оптимист – это человек, рассчитывающий на позитивный исход событий. Пессимист – это человек, который во всем видит негативное проявление и не надеется на благоприятный исход событий.

Тест «Оптимист вы или пессимист?», позволяющий выявить отношение человека к окружающей действительности, разработали психологи и социологи из США. Внимательно прочитайте вопросы и выберите наиболее подходящий вариант ответа.

Тест «*Оптимист вы или пессимист*?»

1. Какие вы обычно видите сны?

Варианты ответа:

а) кошмарные;
б) туманные;
в) приятные;
г) эротические.

2. О чем вы думаете по утрам, едва проснувшись?

Варианты ответа:

а) о погоде;
б) о работе, которая вам очень нравится;
в) о работе, которая вас тяготит;

г) о любимом человеке;
д) о неприятном человеке.

3. Как вы обычно завтракаете?

Варианты ответа:

а) встаете пораньше, сервируете стол, чтобы спокойно и с удовольствием поесть;
б) завтракая, тоскуете и ворчите, что не выспались;
в) вам приятно поболтать за завтраком;
г) завтракаете в спешке, потому что, как всегда, опаздываете.

4. На какой материал в газетах вы в первую очередь обращаете внимание?

Варианты ответа:

а) на новости политики и экономики;
б) на спортивные новости;
в) на разделы о культуре;
г) на статьи о светской жизни.

5. Какова ваша реакция на статьи о скандалах, преступлениях, чрезвычайных происшествиях?

Варианты ответа:

а) вам это безразлично;
б) очень переживаете, как бы такое не случилось с вами или с вашими близкими;
в) возмущены тем, что правоохранительные органы не способны навести порядок;
г) просто принимаете к сведению, что такое случается.

6. Как вы ведете себя при встрече с незнакомым человеком?

Варианты ответа:

а) доверяетесь ему;
б) ждете, когда он задаст вам вопрос;
в) наблюдаете за ним с любопытством;
г) наблюдаете за ним, не делая никаких выводов.

7. Как вы ведете себя и что чувствуете, когда замечаете, что незнакомый человек разглядывает вас в магазине, на улице и т. д.?

Варианты ответа:

а) вам кажется, что в вашей внешности что-то нелепое, неправильное;

б) чужое внимание вам очень нравится;

в) стараетесь посмотреть на себя в зеркало, стекло автомобиля или витрину;

г) вас ничего не волнует, вы не обращаете на это внимания.

8. Что вы делаете, когда ищете какой-либо адрес в незнакомом городе?

Варианты ответа:

а) берете такси и называете адрес водителю;

б) расспрашиваете прохожих;

в) ищете сами, рассматривая названия улиц и номера домов;

г) переживаете, что не сумеете найти.

9. Какие мысли посещают вас в начале рабочего дня?

Варианты ответа:

а) надежда, что день будет весьма удачным;

б) мечтаете, чтобы рабочее время скорее закончилось;

в) радуетесь, что увидитесь с коллегами и сможете поболтать с ними;

г) лелеете надежду, что в этот день не случится никаких неприятностей.

10. Что вы ощущаете, когда, играя в какую-либо игру, терпите поражение?

Варианты ответа:

а) расстраиваетесь и думаете, что день выдался неудачный;

б) будете упорно играть до тех пор, пока не одержите победу;

в) относитесь к проигрышу спокойно, ведь игра – это игра и ничего больше;

г) лихорадочно размышляете, ищете способ отыграться.

11. Что вы делаете, когда за столом вам предлагают попробовать очень вкусное блюдо?

Варианты ответа:

а) набрасываетесь на еду и с удовольствием ее съедаете;

б) боитесь, что поправитесь;
в) едите, но вас мучает совесть;
г) боитесь, что эта пища не подойдет для вашего желудка.

12. Какие чувства вы испытываете, поссорившись с симпатичным вам человеком?

Варианты ответа:

а) боитесь полного разрыва отношений;
б) относитесь к этому невозмутимо, считая, что конфликт пойдет на пользу;
в) полагаете, что скоро восстановите отношения;
г) считаете, что постоянно ровные отношения слишком скучны.

13. Какие мысли посещают вас, когда вы рассматриваете собственную фигуру?

Варианты ответа:

а) впечатление неплохое, хотя нет пределов совершенству;
б) хорошо бы немного похудеть, но это очень трудно сделать;
в) фигура не хуже, чем у других;
г) нужно немедленно заняться гимнастикой.

14. Вы непосредственны в любовных отношениях?

Варианты ответа:

а) своему увлечению, даже кратковременному, отдаетесь полностью;
б) думаете о том, приятно ли проявление ваших чувств партнеру;
в) вы всегда тревожитесь и беспокоитесь;
г) вы невозмутимы и считаете, что все идет как надо.

15. Вы только что прошли медицинский осмотр, но пока не знаете результатов. Какие ощущения вы испытываете?

Варианты ответа:

а) боитесь, что у вас найдут серьезное заболевание;
б) вы уверены, что медики все равно не скажут всей правды;
в) стараетесь вообще не думать о том, что пока вам неизвестно;
г) полагаете, что лучше вовремя узнать правду.

16. Как вы оцениваете свои отношения с посторонними людьми?

Варианты ответа:

а) приветливые, ровные или прохладные – все зависит от ситуации;

б) очень часто вы ощущаете неловкость, общаясь с незнакомыми людьми;

в) стараетесь увидеть себя со стороны, представить, что скажут или подумают о вашем поведении окружающие;

г) вам часто кажется, что вы «выше» других.

17. Как вы готовитесь к предстоящему долгому путешествию?

Варианты ответа:

а) заранее тщательно все планируете;

б) уверены, что, как ни готовься, все равно где-то возникнут проблемы;

в) не особенно готовитесь, потому что знаете, что все само собой наладится;

г) до самого отъезда нервничаете, но когда надо садиться в поезд (самолет, автобус, машину), успокаиваетесь.

18. Какой из названных цветов вам по душе?

Варианты ответа:

а) красный;

б) серый;

в) зеленый;

г) синий.

19. На что вы рассчитываете, принимая решения?

Варианты ответа:

а) что все будет хорошо, если подвернется удача;

б) рассчитываете только на себя;

в) полагаете, что объективно оцениваете свои шансы;

г) присматриваетесь к знакам, которые принято считать предзнаменованием (пустое ведро, черная кошка и т. п.);

д) считаете, что у каждого человека своя судьба.

20. Вам дается четыре варианта возможного будущего. Что вы выберете?

Варианты ответа:

а) получение наследства;

б) стабильные успехи в карьере;
в) создание чего-то значительного в искусстве или науке;
г) большая любовь, верная дружба.

Подсчитайте количество баллов, используя таблицу 9.

Таблица 9 – **Ключ к тесту «Оптимист вы или пессимист?»**

Номер вопроса	А	Б	В	Г	Д
1	1	4	3	5	–
2	2	5	2	4	1
3	5	2	3	1	–
4	2	1	4	4	–
5	3	1	2	4	–
6	5	1	3	3	–
7	1	5	2	4	–
8	1	5	3	2	–
9	5	2	3	2	–
10	2	1	5	3	–
11	5	2	3	1	–
12	1	2	5	4	–
13	5	2	3	2	–
14	3	2	1	5	–
15	2	1	4	3	–
16	5	2	3	4	–
17	2	1	4	2	–
18	3	1	2	4	–
19	2	5	3	1	2
20	3	1	5	4	–

Интерпретация результатов

24–35 баллов. Вы – закоренелый пессимист. Поменяйте свое отношение к жизни, тогда мир вокруг вас засияет яркими красками.

36–47 баллов. На некоторые вещи вы смотрите с оптимизмом, но пессимистические настроения явно преобладают. Жизнь лучше, чем вы о ней думаете. Постарайтесь делать как можно больше приятного себе самому.

48–60 баллов. У вас правильный взгляд на окружающую действительность, однако отказаться от пессимистических настроений вы не можете.

61–75 баллов. Ваше отношение к миру, в котором вы живете, реалистично, даже в самой сложной и запутанной ситуации вы стараетесь сохранять оптимизм.

76–90 баллов. Вы непоколебимый оптимист. Это правильно. Однако именно данное качество в некоторой степени не дает вам возможности вовремя замечать и исправлять ошибки.

91–100 баллов. Вы считаете себя неисправимым оптимистом, но это уже не оптимизм, а безграничное легкомыслие.

Задание 2.12. Ознакомьтесь с описанием эксперимента, проведенного Ричардом Лапьером, обсудите в группе его результаты. Укажите, встречалась ли вам подобная ситуация.

В 1934 г. Ричард Лапьер, психолог из Стэнфордского университета, провел эксперимент, в котором установил социально-психологический феномен несоответствия между реальным поведением человека и высказанными им установками, намерениями и ценностями, которые он признает как присущие ему.

Явление получило название «парадокс Лапьера». Высказанные человеком установки, которых он, как сам заявляет, придерживается, не совпадают с его реальным поведением в ситуациях, в которых эти установки должны реализоваться. Эти установки не позволяют прогнозировать реальное поведение этого лица.

Эксперимент Р. Лапьера состоял из двух отдельных этапов.

На первом этапе эксперимента Р. Лапьер и его китайские друзья, молодая пара, которая только что поженилась, дважды совершили путешествие на автомобиле по США. Они объехали все Тихоокеанское побережье. В США в 30-е гг. относительно выходцев из Азии были распространены негативные установки. Во время путешествия они преодолели около 16 тыс. км. Молодые супруги были американцами уже не в первом поколении (активная ассимиляция китайцев началась в США в середине XIX в.). Р. Лапьер специально не предупреждал своих друзей, что во время путешествия он будет изучать отношение к ним обслуживающего персонала различных заведений,

которые они будут посещать. Поскольку друзья Р. Лапьера не знали о его цели, они были вполне непосредственными в своих проявлениях.

За период путешествий с 1930 по 1933 гг. Р. Лапьер вместе с друзьями посетили 67 отелей (туристических баз, мотелей) и питались в 184 ресторанах. Сам исследователь наблюдал и тщательно фиксировал реакции клерков, коридорных, горничных и лифтеров на присутствие супружеской китайской пары (при оформлении документов, заселении в номер, заказе еды).

При посещении 251 места (отелей и ресторанов) во время путешествия имел место лишь один случай отказа, когда его причиной стала этническая принадлежность друзей Р. Лапьера. Однако исследователь отмечал, что в разных случаях наблюдались определенные странные моменты в поведении персонала по поводу необычных посетителей (интерес, излишнее рассматривание).

На втором этапе эксперимента, через шесть месяцев после поездки, Лапьер разослал в те заведения, которые посетили путешественники, свои письма с опросником. Исследователь считал, что за такой период для обслуживающего персонала их посещение уже не будет актуальным, никаких конкретных впечатлений на данный момент уже не останется.

Основным был следующий вопрос: «Согласны ли вы принять в своем заведении в качестве гостей представителей китайской национальности?». Исследователь получил заполненные опросники из 81 ресторана и 47 отелей, т. е. из половины заведений, которые они посетили.

Одновременно Р. Лапьер разослал такие же опросники в те заведения, которые путешественники не посещали, в тех же регионах. Он получил ответы из 32 отелей и 96 ресторанов. Р. Лапьер сделал это для того, чтобы избежать влияния на решение этих заведений определенных впечатлений о визите китайских супругов.

Почти 90% владельцев кемпингов, туристических баз, ресторанов и кафе, которые посетил Р. Лапьер со своими китайскими друзьями, ответили, что они не обслуживают китайцев. Ответы из тех заведений, в которых путешественники не были, распределились таким же образом.

Поскольку эти две группы ответов были одинаковыми, это является доказательством того, что полученные результаты не зависят от факта посещения заведений.

Таким образом, эксперимент показал несоответствие между установкой и реальным поведением. Письма с отказом свидетельствовали о негативной установке к выходцам из Азии, однако реальное пове-

дение людей было таким, будто оно основано на позитивном отношении.

Задание 2.13. Пройдите тест «Кто я?», который помогает определить ваше идеальное и социальное «Я», отношение к вопросам бытия.

1. Назовите свой любимый цвет и дайте ему 3 определения (прилагательных) – какой он, за что он вам нравится.

2. Назовите свое любимое животное и также дайте ему 3 определения, обозначив ими то, что вам нравится в этом животном.

3. Назовите свое любимое состояние воды (водоем, море, озеро, лужа, ручей и т. д.), дайте 3 определения (почему именно оно вам нравится).

4. Представьте, что вы проснулись в белой комнате без окон и дверей. Запишите 3 мысли, которые придут вам в голову при этом.

Интерпретация результатов

1. Этими тремя прилагательными вы описали ваше идеальное «Я», каким вы хотите выглядеть в глазах окружающих.

2. Этими тремя прилагательными можно описать ваше социальное «Я». Такой или таким вы выглядите в глазах окружающих.

3. Таковы вы в личной жизни.

4. Так вы размышляете о смерти.

Задание 2.14. Продвижение по карьерной лестнице зависит от множества факторов, в том числе от вашей способности руководить коллективом. Пройдите тест «Какой вы руководитель?».

При анализе деятельности руководителя психологи выделяют три стиля управления:

– Директивный стиль управления (Д) (командно-административный, авторитарный), при котором руководитель привержен единоначалию, подчинению людей своей воле, не терпит возражений, не прислушивается к мнению других.

– Коллегиальный (К) стиль управления (демократический). Руководитель предоставляет подчиненным самостоятельность, доверяет им, решения принимает на основе совета с коллективом.

– Попустительский (П) стиль управления (либеральный, невмешивающийся). Руководитель такого стиля практически не управляет коллективом, безответственный, обязанности не распределяет, не проявляет организаторских способностей, все «плывет по течению».

Из перечисленных ниже 27 групп утверждений, описывающих различные качества руководителя, выберите те утверждения, которые характерны для вас или для оцениваемого вами руководителя. Нужно выбрать не менее одного утверждения из каждой группы.

Группа 1:

а) руководитель централизует руководство, требует, чтобы о всех делах докладывали именно ему;

б) пассивный в выполнении управленческих функций;

в) четко распределяет функции между собой, своими заместителями и подчиненными;

г) ожидает указаний сверху или даже требует их;

д) централизует руководство только в трудных ситуациях.

Группа 2:

а) в критических ситуациях руководитель, как правило, переходит на более жесткие методы руководства;

б) критические ситуации не изменяют его способов руководства;

в) в критических ситуациях не обходится без помощи вышестоящих руководителей;

г) сталкиваясь с трудностями, начинает более тесно взаимодействовать с подчиненными;

д) в критических ситуациях плохо справляется со своими обязанностями.

Группа 3:

а) руководитель недостаточно общительный человек, с людьми разговаривает мало;

б) регулярно общается с подчиненными, говорит о положении дел в коллективе, трудностях, которые предстоит преодолеть;

в) умеет общаться, но специально ограничивает общение с подчиненными, держится от них на расстоянии;

г) старается общаться с подчиненными, но при этом испытывает трудности в общении;

д) общается в основном с активом коллектива.

Группа 4:

а) в отсутствие руководителя исполнители работают хуже;

б) коллектив не снижает продуктивности, если руководитель временно покидает его;

в) исполнители постоянно работают не в полную силу, при другом руководителе могли бы сделать больше;

г) продуктивность работы повышается в отсутствие руководителя;

д) в отсутствие руководителя коллектив работает с переменным успехом.

Группа 5:

а) руководитель сам обращается за советом к подчиненным;

б) не допускает, чтобы подчиненные советовали ему и возражали;

в) подчиненные не только советуют, но могут давать указания своему руководителю;

г) руководитель советуется даже тогда, когда обстоятельства не особенно требуют этого;

д) если исполнители знают, как лучше выполнить работу, они говорят об этом своему руководителю.

Группа 6:

а) руководитель контролирует работу от случая к случаю;

б) всегда очень строго контролирует работу подчиненных и коллектива в целом;

в) контролируя работу, всегда замечает положительные результаты, хвалит исполнителей;

г) контролируя, обязательно ищет недостатки в работе;

д) нередко вмешивается в работу исполнителей.

Группа 7:

а) руководителя интересует только выполнение работы, а не отношение людей друг к другу;

б) решая производственные задачи, старается создать хорошие отношения между людьми в коллективе;

в) в работе не заинтересован, подходит к делу формально;

г) больше внимания уделяет налаживанию отношений в коллективе, а не выполнению производственных заданий;

д) защищает интересы своих подчиненных, когда это нужно.

Группа 8:

а) руководитель приказывает так, что хочется выполнять порученное дело;

б) руководитель не умеет приказывать;

в) просьба руководителя не отличается от приказа;

г) приказы принимаются, но выполняются недостаточно хорошо и быстро;

д) приказы руководителя вызывают у подчиненных недовольство.

Группа 9:

а) на критику руководитель обычно не обижается, прислушивается к ней;

б) критику выслушивает, даже обещает принять меры, но ничего не делает;

в) не любит, когда его критикуют, не старается скрыть этого;

г) принимает критику только со стороны вышестоящих руководителей;

д) не реагирует на критику.

Группа 10:

а) руководитель сам решает даже те вопросы, с которыми не совсем знаком;

б) если он чего-то не знает, то не боится это показать и обращается за помощью к другим;

в) можно сказать, что руководитель не стремится восполнить недостаток в знаниях;

г) когда он чего-то не знает, то скрывает это и старается самостоятельно восполнить недостаток в знаниях;

д) если руководитель не знает, как решить вопрос или выполнить работу, то поручает это своим подчиненным.

Группа 11:

а) складывается впечатление, что руководитель боится отвечать за свои действия, старается уменьшить свою ответственность;

б) ответственность распределяет между собой и своими подчиненными;

в) всю ответственность возлагает только на себя;

г) нередко подчеркивает ответственность вышестоящих руководителей, старается свою ответственность переложить на них.

Группа 12:

а) руководитель старается, чтобы его заместители были квалифицированными специалистами;

б) добивается безотказного подчинения заместителей и помощников;

в) руководителю безразлично, кто у него работает заместителем (помощником);

г) осторожен по отношению к заместителям, потому что боится за свое положение;

д) не желает иметь рядом наиболее квалифицированных специалистов.

Группа 13:

а) исполнители довольны, когда отсутствует руководитель, они испытывают некоторое облегчение;

б) с руководителем работать интересно, поэтому исполнители ожидают его возвращения;

в) отсутствие руководителя не замечается исполнителями;

г) вначале исполнители довольны, что отсутствует руководитель, а потом скучают;

д) сначала отсутствие руководителя чувствуется исполнителями, а затем быстро забывается.

Группа 14:

а) для выполнения той или иной работы руководителю нередко приходится уговаривать своих подчиненных;

б) он всегда что-нибудь приказывает, распоряжается, наставляет, но никогда не просит;

в) часто обращается к подчиненным с поручениями, просьбами, советами;

г) замечания руководителя всегда справедливы.

Группа 15:

а) руководитель всегда обращается к подчиненным вежливо и доброжелательно;

б) по отношению к подчиненным бывает нетактичным и даже грубым;

в) в обращении к подчиненным часто проявляет равнодушие;

г) создается впечатление, что вежливость руководителя неискренняя;

д) характер обращения к подчиненным у него часто меняется.

Группа 16:

а) руководитель привлекает к управлению рядовых членов коллектива;

б) нередко руководитель перекладывает свои функции на других;

в) управленческие функции стабильно не закрепляются, их распределение может меняться;

г) бывает, что управленческие функции практически принимает на себя не руководитель, а другие члены коллектива.

Группа 17:

а) руководитель стремится к показной дисциплине и «идеальному» подчинению;

б) не может влиять на трудовую дисциплину;

в) умеет поддерживать дисциплину и порядок;

г) трудовая дисциплина в коллективе «хорошая», так как подчиненные боятся руководителя;

д) руководитель недостаточно пресекает нарушения дисциплины.

Группа 18:

а) руководитель обращается к подчиненным только по деловым вопросам;

б) заговаривая с подчиненными о деле, руководитель спрашивает о личном, семье;

в) инициатива общения исходит от исполнителей, руководитель редко заговаривает сам;

г) нередко руководителя трудно понять в общении с ним.

Группа 19:

а) руководитель единолично принимает решения или отменяет их;

б) редко берется за выполнение сложного дела, скорее всего, уходит от этого;

в) старается все решать вместе с подчиненными, единолично решает только самые срочные и оперативные вопросы;

г) решает только те вопросы, которые сами возникают, не старается заранее предусмотреть их решение;

д) берется за решение в основном несложных вопросов.

Группа 20:

а) в коллективе недостаточно развиты взаимопомощь и взаимное доверие;

б) руководитель старается, чтобы у подчиненных на работе было хорошее настроение;

в) в коллективе наблюдается повышенная текучесть кадров, люди нередко уходят из коллектива и не жалеют об этом;

г) люди в коллективе относятся друг к другу по-дружески;

д) в присутствии руководителя исполнителям постоянно приходится работать в напряжении.

Группа 21:

а) руководитель способствует тому, чтобы подчиненные работали самостоятельно;

б) иногда руководитель навязывает свое мнение, а говорит, что это мнение большинства;

в) исполнители работают больше по указаниям руководителя, нежели самостоятельно;

г) исполнители предоставлены самим себе;

д) руководитель лишь время от времени предоставляет подчиненным самостоятельность.

Группа 22:

а) руководитель регулярно советуется с исполнителями, особенно с опытными работниками;

б) советуется с подчиненными только в сложной ситуации;

в) обычно советуется с заместителями и нижестоящими руководителями, но не с рядовыми исполнителями;

г) с удовольствием прислушивается к мнению коллег;

д) советуется только с вышестоящими руководителями.

Группа 23:

а) инициатива подчиненных руководителем не принимается;

б) руководитель считает, что лучше сделать меньше (тогда и меньше спросят);

в) руководитель поддерживает инициативу подчиненных;

г) не может действовать сам, а ждет «подталкивания» со стороны;

д) руководитель и его подчиненные не проявляют инициативу.

Группа 24:

а) любимый лозунг руководителя: «Давай, давай!»;

б) руководитель требователен, но одновременно и справедлив;

в) о нем можно сказать, что бывает слишком строгим и даже придирчивым;

г) не очень требовательный человек;

д) руководитель требователен к себе и другим.

Группа 25:

а) руководитель консервативен, потому что боится нового;

б) охотно поддерживает целесообразные нововведения;

в) поддерживая нововведения в сфере производства, с большим трудом меняет характер общения с людьми;

г) у руководителя лучше получается с нововведениями в непроизводственной сфере (в быту, на отдыхе, в межличностных отношениях);

д) нововведения проходят мимо руководителя.

Группа 26:

а) в своей работе руководитель опирается на общественные организации;

б) многие вопросы решаются коллективом на общем собрании;

в) некоторые важные дела решаются фактически без участия руководителя, его функции выполняют другие;

г) большинство вопросов решает за коллектив сам руководитель;

д) руководитель способствует внедрению различных форм самоуправления в коллективе.

Группа 27:

а) руководителю безразлично, что о нем думают подчиненные;

б) никогда и ни в чем не проявляет своего превосходства над исполнителями;

в) считает себя незаменимым в коллективе;

г) увлеченно занимается своими делами и не думает о том, как его оценивают;

д) руководитель излишне критичен по отношению к исполнителям.

Теперь подсчитайте сумму баллов по каждому из трех стилей руководства (Д – директивный, К – коллегиальный, П – попустительский, либеральный) в соответствии с таблицей 10.

Цифра в таблице 10 означает балл данного ответа, буква – стиль руководства.

Таблица 10 – **Определение стиля руководства**

Номер группы утверждения	Утверждение				
	а	б	в	г	д
1	Д-3	П-2	К-3	П-3	К-2
2	Д-3	К-2	П-1	К-3	П-3
3	П-1	К-2	Д-2	К-1: П-2	К-2
4	Д-1	К-2	П-2	П-1	К-2

Окончание таблицы 10

Номер группы утверждения	Утверждение				
	а	б	в	г	д
5	К-3	Д-2	П-2	П-2: К-1	К-2
6	П-3	Д-3	К-3	Д-3	Д-2
7	Д-1	К-1	П-2	П-1: К-1	К-1
8	К-3	П-3	Д-2	П-2	Д-3
9	К-2	П-2	Д-2	Д-2: П-2	П-2
10	Д-2	К-2	П-1	Д-2: К-2	К-1: П-2
11	П-2	К-2	Д-2	Д-1: П-2	Д-2: П-1
12	К-1	Д-1	П-1	Д-2	Д-3
13	Д-2	К-2	П-2	К-1	Д-1: П-2
14	П-3	Д-3	К-3	Д-2	К-3
15	К-2	Д-2	П-2	Д-2	Д-2: П-2
16	К-2	Д-1: П-1	Д-1	П-2	П-3
17	Д-2	П-2	К-2	Д-2	П-3
18	Д-3	К-3	П-2: К-1	П-2: Д-1	П-1
19	Д-3	П-2	К-3	П-3	П-3
20	Д-1	К-1	П-1	К-2	Д-2
21	К-2	Д-2	Д-2	П-2	Д-2
22	К-2	Д-1: К-2	Д-2: К-1	К-2	Д-2
23	Д-2	П-2	К-2	П-2	П-3
24	Д-3	К-3	Д-2	П-3	К-2
25	П-1	К-1	Д-1	К-2	П-2
26	К-2	К-3	П-3	Д-3	К-3
27	П-1	К-2	Д-1	К-2	Д-3

СР – суммарный результат по стилям управления. Сумму баллов по каждому стилю руководства приведите к цифре, удобной для дальнейшего анализа, разделите на 10 и округлите до целого значения.

Результат

Результат выражается тремя цифрами, каждая из которых может достигать 10 баллов.

Во-первых, определите доминирующий стиль руководства. За количественный показатель доминирования того или иного типа принята разница в 3 и более баллов. Возможные следующие соотношения трех крайних типов в стиле руководства:

1. Д-1-1: директивный (например, 10-2-4, 6-3-4, 9-5-4 и т. д.).
2. 1-К-1: коллегиальный (например, 4-9-4, 3-8-4, 5-10-4).
3. 1-1-П: либеральный (например, 3-2-10, 4-3-9 и т. д.). Если приблизительно одинаковая выраженность двух стилей доминирует над третьим, то стиль руководства будет смешанным.
4. Д-К-1: директивно-коллегиальный (например, 7-8-4, 6-7-3 и т. д.).
5. 1-К-П: коллегиально-либеральный (например, 4-7-9, 4-7-7, 3-6-7 и т. д.).
6. Д-1-П: директивно-либеральный (например, 8-1-6, 8-3-8, 7-2-9).
7. Д-К-П: смешанный (например, 2-3-3, 3-3-3, 5-6-5, 10-8-8). Результаты смешанного типа соответствуют разным характеристикам руководства:

– одинаково низкая выраженность стилей (2-3-3, 3-3-3 и т. д.) характерна для неопытных руководителей;

– одинаково средняя выраженность стилей (5-6-6, 6-6-4 и т. д.) характеризует оперативно меняющегося руководителя;

– одинаково высокая выраженность стилей (10-8-8, 9-9-8 и т. д.) характеризует противоречивый, непредсказуемый тип.

Интерпретация результатов представлена в таблицах 11, 12.

Таблица 11 – **Уровни стилей руководства**

Стили руководства	Профессиональные характеристики	Профессиональная компетентность	Организаторские качества	Воспитание коллектива	Морально-психологические качества (общение)
Директивный	Д-1-1	Низкая	Средние	Низкое	Низкие
Коллегиальный	1-К-1	Высокая	Высокие	Высокое	Высокие
Либеральный	1-1-П	Низкая	Низкие	Низкое	Средние
Директивно-коллегиальный	Д-К-1	Низкая	Средние	Среднее	Средние

Таблица 12 – **Уровни стилей руководства**

Стили руководства	Профессиональные характеристики	Профессиональная компетентность	Организаторские качества	Воспитание коллектива	Морально-психологические качества (общение)
Директивно-либеральный	Д-1-П	Низкая	Высокие	Среднее	Средние
Коллегиально-либеральный	1-К-П	Низкая	Низкие	Высокое	Высокие
Смешанный	Д-К-П	Средняя	Высокие	Высокое	Высокие

Любое сочетание стилей приемлемо, если директивный стиль имеет значение от 5 до 7 баллов (лучше 6-10-5, или 5-9-4, или 3-8-3).

Исследования показали следующее соответствие профессионально важных качеств со стилем руководства: наиболее сильное влияние на стиль руководства оказывает профессиональная компетентность, затем организаторские, воспитательные и морально-психологические характеристики деятельности руководителя.

Тема 3. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ОБЩЕНИЕ

План

1. Межличностное восприятие и понимание.
2. Межличностная коммуникация и факторы ее эффективности.
3. Межличностное взаимодействие.

Практические задания

Задание 3.1. Проанализируйте влияние на слушателя одновременно слов и жестов. Укажите, какие выводы можно сделать, познакомившись с ситуациями, на какую информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации.

Ситуация 1. Психоаналитик, беседуя с пациенткой о том, как она счастлива в браке, заметил, что она бессознательно снимала с пальца и надевала обручальное кольцо.

Ситуация 2. Подчиненный рассказал директору о своем проекте реорганизации работы отдела. Директор сидел очень прямо, плотно упираясь ногами в пол, не останавливая взгляда на подчиненном, повторяя: «Так-так... да-да...». В середине беседы, отклонившись назад,

оперев подбородок на ладонь так, что указательный палец вытянулся вдоль щеки, он задумчиво полистал проект со словами: «Да, все, о чем вы говорили, интересно».

Ситуация 3. Вы по пути решили навестить приятельницу, не предупредив ее заранее о своем визите: «Не помешаю? У тебя есть время? Мне надо кое-что тебе рассказать...» – «Ну что ты... заходи, конечно... Кофе будешь?». Хозяйка достала банку, насыпала кофе, плотно закрыла ее и спрятала на полку. «Так ты сейчас точно ничем не занята?» – «Для тебя у меня всегда найдется время...».

Ситуация 4. Вы просите у знакомого книгу. Он с готовностью соглашается дать вам ее и начинает искать на полках. Ищет, ищет... Казалось бы, все обыскал – книги нет, как и не было.

Ситуация 5. Политический деятель выступает с предвыборной программой. Потрясая указательным пальцем над головами слушателей, он говорит: «Я искренне стремлюсь к диалогу, стараюсь учитывать мнение всех слоев общества...». Делая плавные, округлые жесты обеими руками, он заверяет всех, что у него есть четкая, обдуманная программа.

Задание 3.2. Определите, какой из аргументов к личности коммуникатора, на ваш взгляд, более убедительный. Почему? Обоснуйте свой ответ.

1. Это говорил мой брат.
2. Я узнал это от нашего куратора.
3. Каждый умный человек так говорит.
4. Написали в социальных сетях.
5. Было сообщено в средствах массовой информации.

Задание 3.3. Установите соответствие между следующими основными структурными компонентами общения и выражающими их деталями, признаками, особенностями:

а) коммуникация;	1) взаимодействие;
б) интеракция;	2) восприятие;
в) социальная перцепция;	3) информация;
	4) репрезентация;
	5) депривация.

Задание 3.4. Установите соответствие между следующими основными знаковыми системами и деталями, признаками, особенностями, их выражающими:

а) оптико-кинетическая система;	1) тембр голоса;
б) паралингвистическая система;	2) пауза;
в) экстралингвистическая система;	3) походка;
	4) пантомимика;
	5) поза;
	6) жест;
	7) покашливание.

Задание 3.5. Опишите 5 жестов, которые вы наиболее часто используете в общении с людьми. Укажите, для чего они используются.

Подумайте, как меняется ваш голос в разных ситуациях. Осознаете ли вы эти перемены? Например, когда вы говорите громко (тихо); быстро (медленно); после произошедшего радостного события; во время волнения (стресса).

Задание 3.6. Определите и проанализируйте социально-психологические феномены (эффекты) в следующих примерах:

– Первое впечатление о другом человеке в силу сложившихся обстоятельств оказалось отрицательным. При дальнейшем взаимодействии в сознание воспринимающего попадает лишь та информация о воспринимаемом, которая по преимуществу отрицательна.

– Двум группам студентов была показана фотография одного и того же человека. Предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявленной фотографии является закоренелым преступником, а второй группе о том же человеке было сказано, что он крупный ученый. После этого каждой группе предлагалось составить словесный портрет сфотографированного человека. В первом случае были получены соответствующие характеристики: глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок – о решимости «идти до конца» в преступлении и т. д. Во второй группе те же глубоко посаженные глаза «говорили» о глубине мысли, а выдающийся подбородок – о силе воли в преодолении трудностей на пути познания и т. д.

– Вас пригласили на день рождения однокурсника. Там вы встретились со своим знакомым, который вам был небезразличен и интересен несколько лет назад. Вы его воспринимаете все так же, как в то время, когда общались.

– Всем школьным учителям более 40 лет, в одежде предпочитают классический стиль, в большинстве случаев носят очки, всегда имеют в руках папку или портфель.

– Мужчины являются сильным полом, никогда не плачут, намного умнее женщин и всегда должны руководить.

– Мой друг всегда опаздывает на важные мероприятия, он не может усвоить привычку выходить из дома пораньше.

Задание 3.7. Сыграйте в игру «Испорченный телефон». Цель этой игры – зафиксировать в вашем сознании проблемы, связанные с неумением слушать, и нацелить на овладение способами активного слушания.

Задача участников – как можно лучше запомнить информацию и точно передать ее следующему. Передавать информацию надо один на один. Вначале желающие (5–6 участников) выйдут за дверь и будут заходить по одному.

Первому из вошедших информацию передает преподаватель. Затем первый участник передает ее следующему участнику, но уже без помощи преподавателя, один на один. Второй участник – третьему и т. д. Запоминать информацию вы можете любым способом, кроме письменной записи. Оставшиеся в аудитории будут членами жюри, которые фиксируют следующее:

– Когда и почему информация изменилась (потерялась)?

– Какими способами запоминания пользовались участники?

– Какая информация запоминалась лучше?

– Какую часть первоначального текста вы услышали?

– Какие искажения информации были допущены? С чем они связаны?

– Какие есть способы повышения качества передачи информации?

В аудитории должна соблюдаться максимально возможная тишина, никто не подсказывает и не мешает играющим. Если возникают вопросы, они решаются. Повторять текст второй раз нельзя. После передачи информации не забывайте спрашивать студентов, готовы ли они передать ее следующему участнику.

Текст. Профессор Иванов ждал вас и не дождался. Очень огорчился и просил передать, что он сейчас на кафедре, участвует в заседании и обсуждает вопрос допуска к сессии студентов, имеющих задолженность. Профессор должен освободиться к обеду, но если его не будет к 14.30, то пересдачу нужно перенести на другой день. Объявите, что всем студентам, имеющим задолженность, необходимо пройти тестирование в аудитории 2-33 в любое удобное время, но до понедельника.

Данная игра заканчивается подведением итогов (что нового мы узнали, какие выводы смогли сделать для себя).

Задание 3.8. Пройдите экспресс-диагностику уровня самооценки личности (методика диагностики самооценки). Указывайте, насколько часты для вас перечисленные ниже состояния (очень часто, часто, иногда, редко, никогда).

Утверждения

1. Мне хочется, чтобы мои друзья подбадривали меня.
2. Я чувствую свою ответственность по работе.
3. Я беспокоюсь о своем будущем.
4. Многие меня ненавидят.
5. Я обладаю меньшей инициативой, нежели другие.
6. Я беспокоюсь за свое психическое состояние.
7. Я боюсь выглядеть глупцом.
8. Внешний вид других лучше, чем мой.
9. Я боюсь выступать с речью перед незнакомыми людьми.
10. Я допускаю ошибки в своей жизни.
11. Как жаль, что я не умею говорить как следует с людьми.
12. Как жаль, что мне не хватает уверенности в себе.
13. Мне бы хотелось, чтобы мои действия одобрялись другими.
14. Я слишком скромен.
15. Моя жизнь бесполезна.
16. Многие неправильного мнения обо мне.
17. Мне не с кем поделиться своими мыслями.
18. Люди ждут от меня очень многого.
19. Люди не особенно интересуются моими достижениями.
20. Я часто смущаюсь.
21. Я чувствую, что многие люди не понимают меня.
22. Я не чувствую себя в безопасности.
23. Я часто волнуюсь понапрасну.
24. Я чувствую себя неловко, когда вхожу в комнату, где уже сидят люди.
25. Я чувствую себя скованным.
26. Я чувствую, что люди говорят обо мне за моей спиной.
27. Я уверен, что люди все в жизни принимают легче, чем я.
28. Мне кажется, что со мной должна случиться какая-нибудь неприятность.
29. Меня волнует мысль о том, как люди относятся ко мне.
30. Как жаль, что я не так общителен.
31. В спорах я высказываюсь только тогда, когда уверен в своей правоте.
32. Я думаю о том, чего ждет от меня общественность.

Ключ к тесту, обработка и интерпретация результатов

Чтобы определить уровень своей самооценки, нужно сложить все баллы по утверждениям по следующей шкале:

– очень часто – 4 балла;
– часто – 3 балла;
– иногда – 2 балла;
– редко – 1 балл;
– никогда – 0 баллов.

Подсчитайте, каков общий суммарный балл по всем 32 суждениям.

Уровни самооценки

Сумма баллов от 0 до 25 свидетельствует о высоком уровне самооценки, при котором человек правильно реагирует на замечания других и редко сомневается в своих действиях.

Сумма баллов от 26 до 45 свидетельствует о среднем уровне самооценки, при котором человек лишь время от времени старается подстроиться под мнения других.

Сумма баллов от 46 до 128 указывает на низкий уровень самооценки, при котором человек болезненно переносит критические замечания в свой адрес, старается всегда считаться с чужими мнениями и считает себя хуже других.

Задание 3.9. Пройдите тест «Тип характера: экстраверт или интроверт?».

Создатель аналитической психологии Карл Густав Юнг считал, что для любого человека существует два способа приспособиться к внешнему миру. Первый – это экспансия, заключающаяся в постоянном общении, расширении контактов и деловых связей. Так действуют экстраверты, пытающиеся взять от жизни как можно больше. В отличие от них интроверты мало общаются, они ограничивают общение с другими людьми, замыкаются в себе.

Прочитайте две группы утверждений. Если вы согласны с утверждением, ответьте «да». Если не согласны, ответьте «нет».

Вы относитесь к экстравертам, если согласны со следующими утверждениями:

1. Можете в один день посмотреть два фильма, театральный спектакль, читать книгу в транспорте и назначить несколько встреч, при этом успеть лишь на одну или две из них.

2. Ощущаете дискомфорт, когда не работают телевизор и радио; чувствуете себя очень одиноким, когда отключен телефон.

3. С каждым днем количество ваших близких знакомых увеличивается.

4. Вам без труда удается запоминать человеческие лица и биографии, на формулы и чужие размышления у вас слабая память.

5. Вы не терпите одиночества, предпочитаете отдыхать и развлекаться в компании. Будучи оптимистом, стремитесь общаться с жизнерадостными и веселыми людьми; мрачных и пессимистично настроенных стараетесь избегать.

6. У вас хорошее чувство юмора, вы любите рассказывать анекдоты. Вы миролюбивы, обладаете спокойным и покладистым характером.

7. Вам не составляет труда выступить с речью, за столом вы любите произносить тосты. Находясь в компании, вы стараетесь сесть там, откуда удобно наблюдать за присутствующими.

8. Вы стараетесь быть в курсе того, где и что происходит.

9. Вам нетрудно найти контакт с незнакомым человеком. Вы прекрасно чувствуете себя в чужой компании, легко ориентируетесь в новой обстановке, всегда находите выход из трудной ситуации.

10. Вы способны быстро принимать решение, хотя предполагаете, что оно может быть не очень удачным. Вам нравится бывать в других городах, частые поездки не вызывают у вас неудовольствия.

11. Вы не теряетесь в сложной ситуации, не паникуете, можете все спокойно обдумать.

12. В вашей голове появляется множество замыслов и идей, осуществить их все вы не в состоянии.

13. Вас раздражает, когда кто-то постоянно беспокоится о вашем здоровье.

14. Для вас имеет большое значение впечатление, которое вы производите на других людей.

Вы относитесь к интровертам, если согласны со следующими утверждениями:

1. Самое незначительное событие может повлиять на принятие вами важного решения.

2. Вы любите поразмышлять в уединении, предаваться воспоминаниям. Если вам удалось посмотреть хороший фильм или спектакль, вы будете долго находиться под впечатлением от увиденного.

3. У вас немного друзей, вам трудно сходиться с новыми людьми. В незнакомых компаниях вы ощущаете себя неуютно.

4. Вам легче запомнить какую-либо ситуацию целиком, чем отдельные подробности.

5. Вас раздражает громкая музыка, шумные разговоры, оглушительный смех.

6. Вы считаете, что в вашем гардеробе может быть совсем немного вещей, но они должны вам подходить.

7. Вам нравится фотографироваться, вы любите сувениры, ювелирные украшения.

8. Вам нравится готовить.

9. Вы чувствуете себя комфортнее в большой компании, потому что там можно остаться незамеченным, в то время как в маленькой компании каждый человек на виду.

10. Вы с трудом адаптируетесь к новым условиям, вам нелегко приспособиться к новому коллективу.

11. Вы всегда твердо отстаиваете свою точку зрения.

12. Вы мнительны по отношению к своему здоровью, вам тревожно, потому что кажется, будто что-то с ним не так.

13. Прежде чем принять решение, вы долго раздумываете, взвешиваете все за и против.

14. Случается, что кто-то говорит, что вы видите мир не таким, каков он есть на самом деле, но вы уверены, что правы.

Если большее количество ответов «да» относится к первой группе утверждений, то вы экстраверт. Если большее количество положительных ответов приходится на вторую группу, то вы интроверт. Если количество признаков первой и второй группы у вас примерно одинаково (5 и 5, 6 и 6), то вы амбиверт, вам свойственна двойственность. Большинство людей относится именно к этой промежуточной группе.

Задание 3.10. Прочитайте следующую информацию, укажите, что нового вы узнали о способах передачи информации при помощи жестов, какие ограничения есть в данных знаковых системах по сравнению с языком.

Профессиональные языки жестов. Жесты можно подразделить на две категории: открытые и тайные. Открытые жесты предназначены для облегчения общения в трудных условиях (шум и т. д.). Например, И. А. Соболевский в тридцатые годы описал профессиональный язык жестов на ткацком и прядильном производствах. Фраза «Мальчик болен гриппом» передается следующим образом: рука на уровень бедра (маленький); закручивает воображаемые усы (если девочка – ладонями проводит по щекам, «рисуя» платок); ладонь к щеке – «болеет»; ладонь к поднятому указательному пальцу, что означает «гриб» (грипп).

Биржевой язык жестов. Этот язык изобрели чикагские брокеры во второй половине XIX в., чтобы объясниться с партнерами, так как

шум, который создавали биржевики, пытаясь перекричать друг друга, мешал им слышать и передавать важную информацию. Этот язык жестов используется до сих пор. Тайные языки предназначены только для посвященных. Такие жестовые системы существуют у букмекеров на скачках, крупье в казино, аукционеров, на радио и телевидении в «прямом эфире».

Артистические жестовые языки используются в пантомимах и танцах, где языком телодвижений выражаются разные чувства и понятия. Индийский танец использовался в пьесах, где отсутствие декораций и скупой реквизит возмещались мимическим языком танца, который часто исполнялся самостоятельно, представляя собой настоящий танец-театр. Особенно известна школа танца катхакали, возникшая в штате Керала (Южная Индия). В ее основе девять основных эмоций, которые называются «navarasa» (девять вкусов): любовь, презрение, грусть, гнев, гордость, страх, отвращение, удивление, умиротворение. Например, любовь (sringara) выражается следующим образом: быстрое движение бровей, глаза щурят, рот закрыт, шея слегка покачивается.

Задание 3.11. Пройдите тест на определение уровня коммуникабельности. Отвечать на вопросы следует, используя три варианта ответов («да», «иногда», «нет»).

1. Вам предстоит деловая встреча. Выбивает ли вас ее ожидание из колеи?

2. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или другом мероприятии?

3. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос)?

7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей», людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочитаете ли вы отказаться от своего намерения или встанете и будете томиться в ожидании?

12. Боитесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, никаких чужих мнений на этот счет вы не приемлете. Это так?

14. Услышав где-либо высказывание ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочитаете ли вы промолчать и не вступать в разговор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Интерпретация результатов

Вы получаете за каждый ответ «да» 2 балла, «иногда» – 1 балл, «нет» – 0 баллов.

Полученные баллы суммируются.

30–32 балла. Вы некоммуникабельны, больше всего от этого страдаете вы сами. Близким вам людям нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

25–29 баллов. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов надолго могут вывести вас из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Не ограничивайтесь только таким недовольством, в вашей власти изменить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность?

19–24 балла. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не

пугают. С новыми людьми долго сходитесь, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

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

9–13 баллов. Вы весьма общительны (порой даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что иногда вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Если вспылите, то быстро отходите. Вам не хватает усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. Вы можете себя заставить не отступать.

4–8 баллов. Вы общительный человек. Вы всегда в курсе всех дел. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень или хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя на своем месте. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями.

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы разговорчивы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых не являетесь компетентными. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для вас. Людям на работе, дома, повсюду – трудно с вами. Вам надо поработать над собой и своим характером. Воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям, подумайте о своем здоровье, такой стиль жизни не проходит бесследно.

Задание 3.12. Возьмите в руки лист бумаги и карандаш (или ручку). Ознакомьтесь с методикой «Куб, лестница и цветок». Представьте небо, горизонт и пустыню. Попробуйте разместить в этом пейзаже несколько предметов. Чем подробнее и красочнее, тем лучше.

Представьте в этой пустыне куб. Как он выглядит? Из чего он сделан? Где он расположен? В каком он состоянии?

Теперь представьте лестницу. Из чего она? Какого размера? Сколько перекладин? Как она расположена относительно куба?

Представьте себе цветок (цветы). Сколько их? Что это за цветы? Как они расположены относительно куба и лестницы?

Представьте лошадь (коня). Цвет? Размер? Что она делает? Где она расположена на картинке?

Представьте бурю в этом пейзаже. Где она происходит по отношению к остальным предметам? Как она происходит? Что это за буря?

Интерпретация результатов

Куб символизирует представление человека о самом себе. Большой куб на половину листа – преувеличенное внимание к своей персоне, завышенная самооценка. Маленький куб – застенчивость, человек считает себя незначительным, его не понимают. Куб, лежащий на земле, – хорошо ощущает реальность, твердо стоит на ногах. Куб вдалеке – ощущает себя забытым, на обочине жизни. Куб, закопанный в песок, – человек чувствует себя подавленным, под грузом внешних обстоятельств. Куб в воздухе – мечтатель, богатое воображение, но оторванность от реальности. Куб выступает за линию горизонта – большие амбиции (и наоборот). Куб стоит на ребре – неустойчивая жизнь. Куб из прочного материала – уверенность в себе, основательность. Куб из золота – считает себя бесценным. Куб из стекла – чистота и невинность. Куб, заполненный чем-то мутным, – ненавидит себя. Пустой внутри – ощущает себя опустошенным, неудовлетворенным.

Лестница символизирует ближайшую социальную структуру человека (друзья, родственники). Длинная лестница со многими перекладинами – общительность, большой круг общения. Лестница из необычного материала – чувствует, что его друзья странные, не такие, как все. Лестница в плохом состоянии – считает, что вокруг него испорченные люди. Лестница далеко от куба – не пускает окружающих в личную жизнь, окружен панцирем. Лестница прислонена к кубу – считает, что много делает для друзей, дает им больше, чем они, его окружают слабые люди. Лестница на кубе – друзья (семья) подавляют, чересчур вмешиваются в личную жизнь. Лестница под кубом – ощущает поддержку. Прочная лестница – окружен надежными людьми или стремится к этому.

Цветы – роль детей в жизни человека. Число – сколько хотел бы иметь детей. Если много, скорее всего, человек работает с ними (на-

пример, учитель) или хочет быть окруженным ими, работать с ними. Цветы близко к кубу – очень нуждается в детях. Ярко цветущие цветы – мечтает о «яркой» судьбе детей. Помятые цветы – окружен испорченными детьми. Цветы гнутся на ветру – боится трудностей у своих детей. Цветы повсюду, покрывают куб – дети утомляют его. Красивые цветы (розы, мак) – очень любит детей.

Лошадь или конь символизирует представление человека о нынешнем сексуальном партнере, если о будущем, то какого он хочет. Сильный, большой – нужен надежный партнер. Цвет указывает на характер, темперамент, яркость, холодность и т. д. Близко от куба – нуждается в эмоциональной и физической близости с партнером. Далеко – не спешит полностью открываться партнеру. Лошадь (конь) кусает, обнюхивает, облизывает куб – его представление о ласках. Небольшая, послушная лошадь (конь) – хочет доминировать в отношениях. Необузданная лошадь (конь) – нужен своенравный партнер. Привязанная – хочет всегда держать партнера под контролем. Лошадь (конь) что-то делает с лестницей – отношения партнера с его близкими. Лошадь (конь) вдалеке – чувствует себя брошенным.

Буря символизирует отношение человека к жизненным проблемам. Буря вдалеке – неприятностей сейчас практически нет. Приближается – боится кризиса в жизни. Уходит – неприятности отступают. Большая буря – ощущает себя в огромной яме неудач. Буря проходит мимо – проблемы мало затрагивают его. Маленькая гроза – не особенно боится предстоящих проблем.

Задание 3.13. Следующий тест позволяет определить, насколько хорошо вы можете разбираться в других людях. В тесте 10 утверждений, на которые нужно ответить приблизительно за 2 минуты.

1. По-вашему, те, кто всегда придерживается правил хорошего тона:
а) вежливы, приятны в общении;
б) просто скрывают свой истинный характер.

2. Вы знаете супружескую пару, которая никогда не ссорится. По-вашему:
а) они счастливы;
б) у них нет доверия друг к другу.

3. Вы впервые видите человека, он сразу начинает рассказывать вам анекдоты, острить. Вы решите, что он:
а) чувствует себя неуверенно и таким образом пытается выйти из этого неприятного состояния;

б) хочет произвести на вас приятное впечатление.

4. Вы говорите с кем-то на интересную тему, ваш собеседник сопровождает разговор жестикуляцией. Вы считаете, что он:
а) волнуется;
б) неискренен.

5. Вы решили лучше узнать кого-либо из своих знакомых. Считаете, что надо:
а) понаблюдать его в деле;
б) пригласить его в какую-нибудь компанию.

6. Кто-то в ресторане дает большие чаевые. Вы убеждены:
а) ему понравилось обслуживание;
б) он хочет произвести впечатление.

7. Если человек никогда не начинает разговор первым, то вы считаете:
а) он слишком робок;
б) он скрытничает.

8. По вашему мнению, низкий лоб человека означает:
а) не можете сказать о человеке что-либо конкретное;
б) упрямство.

9. Человек, который не смотрит другим в глаза:
а) он неискренен;
б) он рассеян.

10. Человек с высоким достатком всегда покупает дешевые вещи. Вы думаете:
а) он бережлив;
б) он скупой.

Интерпретация результатов

Подсчитайте количество ответов а и б.

Если преобладает количество ответов а, то вы умеете объективно оценивать ситуации и окружающих. Для вас не составит сложности угадать характер человека. Из вас вышел бы хороший психолог. Вы

не думаете, что ваша оценка человека единственно верная. Это очень хорошее качество для педагогов и руководителей. Если вы поймете, что ошиблись, то не побоитесь признать это.

Если преобладает количество ответов б, то вы, как правило, бываете уверены в своем мнении, легко принимаете точку зрения других. Таким образом, ваша наблюдательность притупляется, все это может привести к тому, что вы не сможете сформулировать свое мнение. Попытайтесь хоть раз по-своему оценить другого человека.

Задание 3.14. Прочитайте следующую восточную притчу (рассказ с нравоучением) «Особенности восприятия». Выскажите свое мнение о прочитанном.

В стеблях травы жили крошечные букашки. Старшие из них учили младших: «Посмотрите на этого тигра, который лежит неподалеку. Это добрейшее существо, он никогда не делал нам ничего плохого. Баран – злейший хищник: приди он сюда сейчас, съел бы нас вместе с травой, на которой мы живем. Тигр не только добр, но и справедлив – когда-нибудь он отомстит за нас».

Тема 4. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

План

1. Понятие, виды межличностных отношений.
2. Социально-психологическое воздействие.
3. Межличностные конфликты и способы их разрешения.

Практические задания

Задание 4.1. Прочитайте басню И. А. Крылова «Лебедь, рак и щука» и ответьте на следующие вопросы: «В чем заключается мораль этой басни? Есть ли здесь конфликтная ситуация?». Проанализируйте свой ответ.

«Однажды Лебедь, Рак да Щука
Везти с поклажей воз взялись,
И вместе трое все в него впряглись;
Из кожи лезут вон, а возу все нет ходу!
Поклажа бы для них казалась и легка:
Да Лебедь рвется в облака,
Рак пятится назад, а Щука тянет в воду.

Кто виноват из них, кто прав, – судить не нам;
Да только воз и ныне там».

Задание 4.2. Определите причину конфликта в следующих ситуациях и обоснуйте свой ответ:

– Ребенок после школы хочет поступить в музыкальное училище, а его родители хотят, чтобы он учился на психолога.

– Двое парней борются за внимание одной девушки.

– Жена хочет в Египет из-за Красного моря, а муж планирует отдых в деревне, чтобы охотиться и рыбачить. Возникает конфликт.

– Одна сотрудница высказывает другой претензии по поводу многочисленных и часто повторяющихся ошибок в работе. Коллега принимает высказываемые претензии за оскорбление. Между ними возник конфликт.

– В ответ на критику со стороны подчиненного, прозвучавшую на служебном совещании, начальник начал придираться к нему по мелочам и усилил контроль за его служебной деятельностью.

Задание 4.3. Найдите выход из конфликтной ситуации, который максимально учитывал бы интересы сторон.

1. Сегодня день студента. Вы хотите вернуться в общежитие гораздо позднее разрешенного времени. Заведующий общежитием возражает, ссылаясь на правила проживания в общежитии. Между вами возникла конфликтная ситуация.

2. Вы предпочитаете тишину, порядок, а ваш сосед по комнате в общежитии любит пригласить в комнату много веселых друзей и послушать с ними громкую музыку. Возникла конфликтная ситуация.

3. На перемене вы с однокурсницей обсуждаете личные проблемы, свои чувства и переживания. Неожиданно к вам подходит еще одна однокурсница. Вы резко останавливаете разговор, переглядываясь друг с другом. Подошедшая к вам девушка думает, что вы обсуждали именно ее, обвиняя вас в клевете в ее адрес. Возникла конфликтная ситуация.

4. В личной жизни у вас произошло неприятное событие, после которого вы решили «уйти с головой» в учебу, заняться творчеством, уделить внимание своему здоровью, посещая различные спортивные секции, т. е. стараетесь делать все, чтобы меньше думать о своей проблеме. Однокурсники начинают издеваться над вами, высмеивая столь непривычное поведение, чем приводят вас в негодование. Возникла конфликтная ситуация.

5. Общаясь с одногруппником, вы негативно отзываетесь о преподавателе, который вас недооценивает, включая в речь оскорбительные слова. Внезапно осознаете, что этот преподаватель стоит у вас за спиной. Каковы ваши действия в возникшей конфликтной ситуации?

Задание 4.4. Подберите стратегию поведения к предложенным конфликтным ситуациям. Обоснуйте свой ответ.

1. Представьте себе, что к вам на день рождения пришли однокурсники пить чай с праздничным тортом. Торт небольшой, его надо разрезать. Как вы себя поведете, используя все предложенные стратегии поведения (избегание, конкуренция, приспособление, сотрудничество, компромисс)?

2. Вы зовете друга в клуб, а он хочет в это время смотреть фильм. Используя все предложенные стратегии поведения (избегание, конкуренция, приспособление, сотрудничество, компромисс), обоснуйте свое поведение.

3. Родители отправляют вас в супермаркет за продуктами, а вы хотите посмотреть новый фильм по интернету. Используя все предложенные стратегии поведения (избегание, конкуренция, приспособление, сотрудничество, компромисс), обоснуйте свое поведение.

4. У вас плохое настроение, вы остались дома, сидите в социальных сетях. К вам приходят друзья и зовут на улицу погулять. Как вы себя поведете, используя все предложенные стратегии поведения (избегание, конкуренция, приспособление, сотрудничество, компромисс)?

5. Родители сердятся, когда вы слушаете музыку громко, без наушников. Они требуют тишину, но вы потеряли наушники и не можете без музыки. Используя все предложенные стратегии поведения (избегание, конкуренция, приспособление, сотрудничество, компромисс), обоснуйте свое поведение.

6. У вашего друга серьезные проблемы с высшей математикой, поэтому он постоянно просит у вас списать домашнее задание, вы даете. Однажды преподаватель заметил, что у вас и вашего друга совершенно одинаковые записи в тетрадях. Он сказал, что если еще раз вы дадите своему другу списать домашнее задание, у вас будут большие неприятности. Как вы себя поведете, используя все предложенные

стратегии поведения (избегание, конкуренция, приспособление, сотрудничество, компромисс)?

Задание 4.5. В конфликте мы часто слышим неприятные реплики в свой адрес. Культурный человек никогда не ответит грубостью на грубость, постарается сохранить достоинство. Прочитайте предложенные реплики. Разыграйте ситуации с одногруппником и предложите варианты разрешения возникающих конфликтов, не унижая ни собеседника, ни себя.

Реплики

1. Твои деловые качества оставляют желать лучшего.
2. У тебя полностью отсутствует чувство юмора.
3. Ты никогда никому не помогаешь.
4. Ты слишком высокого мнения о себе. Ты ведешь себя так, как будто ты самый главный здесь.
5. С тобой нельзя иметь никаких деловых отношений.
6. Ты слишком много болтаешь ерунды.
7. Сначала говорить научись, а потом спорь.
8. Когда-нибудь твою голову посещают умные мысли?
9. Ты совсем не умеешь красиво одеваться.
10. С таким человеком, как ты, трудно найти общий язык.
11. Мне безразлично твое мнение.
12. С тобой бесполезно договариваться о чем-либо. Ты все равно все забудешь.
13. Ты слишком плохо воспитана.
14. Почему ты на всех смотришь волком?
15. Когда я тебя встречаю, мне хочется перейти на другую сторону улицы.
16. Посмотри, на кого ты похожа!
17. У тебя такой неприятный голос, он действует мне на нервы.
18. Ты как не от мира сего.
19. Что ты вечно на всех кричишь?

Задание 4.6. Пройдите тест «Командир или рядовой?». Определите, как вы ведете себя дома и во время учебы (работы). Можете ли брать на себя ответственность или предпочитаете перекладывать ее на других? Выберите вариант ответа из предложенных ниже.

1. Нравится ли вам организовывать других людей?

Варианты ответа:

а) нет, потому что в таком случае приходится отвечать за их действия и поступки;

б) смотря кого и с какой целью; в целом вам нравится роль организатора, но в некоторых случаях вы предпочли бы остаться в стороне;

в) да, вам нравится организовывать людей и руководить ими.

2. Представьте, что вы с друзьями попали в аварию (за рулем были не вы). К счастью, никто не пострадал, автомобили придется ремонтировать. Возьмете ли вы на себя инициативу по улаживанию конфликта, связанного с возмещением материального ущерба?

Варианты ответа:

а) да, потому что никто лучше вас с этим не справится;

б) нет, вы постараетесь остаться в стороне, так как не любите участвовать в разбирательствах;

в) все зависит от ситуации, если виновата ваша компания, лучше вообще не вмешиваться.

3. Часто ли вам приходилось ошибаться в людях и страдать из-за своей доверчивости?

Варианты ответа:

а) нет, ведь вы хорошо разбираетесь в людях, понимаете, кому можно доверять, а кому нет; завоевать ваше доверие не очень просто;

б) иногда вы ошибаетесь, но всегда стараетесь сделать соответствующие выводы;

в) вы часто ошибаетесь в людях, это доставляет вам большие неприятности.

4. Легко ли вы принимаете ответственные решения?

Варианты ответа:

а) бывает по-разному; если решение не влечет за собой большой ответственности, вы принимаете его быстро, не особенно задумываясь о возможных последствиях; если решение важное, вы размышляете над проблемой дольше, стараетесь просчитать все риски;

б) благодаря своему здравомыслию и аналитическому уму вы способны быстро принять ответственное решение;

в) решения вам даются трудно и мучительно, вы долго сомневаетесь, консультируетесь с другими людьми.

5. Какой тип людей вам более симпатичен?

Варианты ответа:

а) инициативные, деятельные, ответственные, немногословные;

б) творческие, спокойные, не слишком амбициозные;

в) в меру активные и трудолюбивые, умеющие правильно сочетать работу и отдых.

Вы получаете по одному баллу, если выбрали следующие варианты ответов: 1 – в, 2 – а, 3 – а, 4 – б, 5 – а.

0–1 балл. Вы рядовой исполнитель, неамбициозный человек, не желающий брать на себя ответственность. Вас пугает необходимость принимать самостоятельные решения, особенно если от них зависит многое. Это очень мешает вам как в карьере, так и в личной жизни.

2–3 балла. Вы достаточно ответственный человек, способный воспринимать чужое руководство как необходимость. Вы можете проявить слабость и нерешительность, но у вас есть шансы стать организатором и управлять другими людьми.

4–5 баллов. Вы смелый и решительный человек, способный пойти на риск и взять на себя ответственность за других людей, повести их к выбранной вами цели.

Задание 4.7. Пройдите тест на конфликтность Дэвида Кноблоха и Джудит Фальконетт. Ответьте «да» или «нет» на следующие утверждения:

1. Я хотел бы в большей степени контролировать свои мысли.
2. Если я попадаю в неловкую ситуацию, то воспринимаю это серьезно.
3. Я всегда желаю делать дела лучше, чем делаю.
4. Обычно у меня достаточно всего для исполнения желания.
5. Я фактически живу для будущего.
6. Если бы я смог прожить жизнь заново, то сделал бы все иначе.
7. Редко, если это бывает, я испытываю потребность в контроле над моими мыслями.
8. Обычно я принимаю мои личные проблемы.
9. Я в конфликте с тем, что дает мне судьба.
10. Нет ничего важнее для меня, чем пребывать под контролем.
11. Обычно я удовлетворен уровнем моей деятельности.
12. Нет одного правильного способа бытия.
13. Я хотел все объединить воедино.
14. Если бы я мог делать дела лучше, то моя жизнь была бы лучше.

15. Я фактически борюсь против превратностей жизненного пути.

16. Я желаю больше, чем обычно получаю.

17. Моя жизнь улучшилась бы, если бы я был более удачливым.

18. Когда я хочу делать что-либо лучше, я понимаю, что это имеет ограниченную возможность.

19. Понимание моих личных проблем наступает быстрее, если я не оказываю им сопротивление.

20. Удовлетворенность моим уровнем деятельности только препятствует реализации моего потенциала на жизненном пути.

В таблице 13 дан ключ к тесту.

Таблица 13 – **Ключ к тесту на конфликтность**

Номер утверждения	Да	Нет
1	Гармоничность	эгохватание
2	эгохватание	гармоничность
3	эгохватание	гармоничность
4	эгохватание	гармоничность
5	эгохватание	гармоничность
6	эгохватание	гармоничность
7	гармоничность	эгохватание
8	гармоничность	эгохватание
9	эгохватание	гармоничность
10	эгохватание	гармоничность
11	эгохватание	гармоничность
12	эгохватание	гармоничность
13	эгохватание	гармоничность
14	эгохватание	гармоничность
15	эгохватание	гармоничность
16	эгохватание	гармоничность
17	эгохватание	гармоничность
18	гармоничность	эгохватание
19	гармоничность	эгохватание
20	эгохватание	гармоничность

Интерпретация

Эгохватание – это внутренняя конфликтность личности. Склонность к самообвинениям, нерешительности и неуверенности в себе. Потребность в постоянной опеке.

Гармоничность – спокойствие, уверенность в себе, сбалансированность желаний, стремлений, уровня притязаний. Последовательность поведения.

Подсчитайте количество ответов, относящихся к тому или иному критерию. Полученный результат свидетельствует о преобладающем компоненте.

Задание 4.8. Пройдите тест на определение конфликтности. В тесте использованы диагностические показатели, которые являются наиболее устойчивыми в течение всей жизни человека.

При выполнении следующих заданий запишите на листке бумаги, какая сторона тела (палец, глаз, рука) (правая или левая) участвует в выполнении задания, обозначив правую сторону П, левую – Л.

1. Переплетите пальцы рук и заметьте, какой палец оказывается сверху.
2. Прицельтесь, выбрав мишень, и определите, какой глаз у вас ведущий.
3. Переплетите на груди руки («наполеоновская поза») и заметьте, какая рука окажется сверху.
4. Проверьте, какая рука при аплодировании оказывается сверху.

Интерпретация результатов

ППППП. Избегают конфликтов, но все же идут на них. В конфликтах последовательны, стремятся довести их до разрешения. Тщательно соотносят цель со средствами. Не являются сторонниками разрешения конфликтов любой ценой. Сначала обдумывают действия, потом принимают решения.

ПППЛ. Стремятся избегать конфликтов. Предпочитают разрешить их любыми способами. Нередко могут отказаться от прежней позиции. Могут быстро принимать решения. Достаточно гибки, но не всегда последовательны. Очень находчивы при решении конфликтной ситуации.

ППЛП. Не любят конфликтовать, но не избегают конфликтов. Охотно в них участвуют. Ведут себя свободно, находчиво. Прибегают к юмору, находят нестандартные пути разрешения конфликтных ситуаций. Не всегда доводят задуманное до конца.

ППЛЛ. Избегают конфликтов. Если сталкиваются с ними, то ведут себя уверенно. Решения принимают после серьезного обдумывания или совета с посредниками и близкими. Обидчивы, в определенной мере злопамятны. Никогда не выступают инициаторами столкновений. Готовы идти на уступки. Внешняя мягкость сочетается с внутренней твердостью.

ПЛПЛ. Очень заметное неприятие конфликтов. Постоянное стремление выйти из него. Попытки решить конфликт. Выход из конфликта могут осуществлять за счет отказа от собственных требований. Решения принимают, поддаваясь эмоциональным, а не рациональным состояниям. Для них лучше не участвовать в конфликте, чем выходить из него. Выходят чаще всего с потерями собственных интересов, не находят способы оправдать свои действия. Стремятся принимать решения после обсуждения ситуации с кем-либо из друзей или родственников.

ПЛПП. Готовы идти на конфликт. Отчетливо понимают свои интересы, находят наиболее рациональные пути их защиты. Хорошо понимают свои возможности. В разрешении конфликта не всегда считаются со средствами. Не отказываются от компромиссов. Охотно вступают в конфликт. Часто выступают его инициатором. Преувеличивают при условии доминирования своих интересов. В конфликте чувствуют себя уверенно, комфортно. Иногда могут сами спровоцировать конфликт, но не столько потому, что не могут без него обходиться, сколько в целях самоутверждения.

ПЛЛП. Не любят конфликтов. Легкий характер. Склонны преувеличивать свои и недооценивать чужие возможности. Быстро и хорошо ориентируются в ситуации. Много друзей. Эмоционально реагируют на события, но принимают достаточно обдуманные решения. Не исключают компромиссов за счет отказа от некоторых требований. Не всегда цель соизмеряют со средствами достижения. Находят неожиданные решения. Действуют последовательно. К советам прислушиваются.

ПЛЛЛ. Охотно вступают в конфликт. Часто выступают его инициатором. Преувеличивают собственные возможности, но в случае неудачи не отступают. Не склонны к компромиссам. В конфликте действуют обдуманно, последовательно. Конфликт прекращают только при условии выполнения своих требований. Не всегда средства соизмеряют с целями. Излюбленный прием – психологическая атака. Действуют по собственной инициативе, не очень любят советоваться, прислушиваться к чужим советам.

ЛППП. Избегают конфликтов, чувствуют себя в конфликтных ситуациях неуверенно. Проявляют большую гибкость в их разрешении.

Достижение целей соотносят со средствами. Склонны к компромиссам, готовы отказаться от защиты части своих интересов. Решение принимают скорее эмоционально, чем после серьезного обдумывания. Склонны выслушивать советы, но не всегда им следуют. Есть тенденция преувеличивать собственные возможности.

ЛППЛ. Избегают конфликтов. В тех случаях, когда считают свои интересы затронутыми, идут на конфликт без особых колебаний. Позицию держат твердо, не очень склонны к компромиссам. К помощи посредников могут обращаться, но решение принимают самостоятельно. Вопросы самоутверждения – на втором плане. На первом плане – интересы дела.

ЛПЛП. Считают конфликты неизбежными, смело идут на их решение. В конфликтах твердо добиваются поставленных задач. При достижении целей не считаются со средствами. Иногда большое значение придают несущественным, второстепенным сторонам конфликта. Не склонны к компромиссам, если они не решают всех поставленных задач. Могут создавать видимость уступок, но внутренняя позиция остается неизменной. Преобладает рациональная сторона. Скрытны, не склонны обращаться за советами, хотя помощь со стороны не исключают.

ЛПЛЛ. Внутренне агрессивны. Постоянно ищут повод для конфликта. Не всегда руководствуются существенными моментами. Конфликтность прикрывается внешней мягкостью. Последовательны в достижении целей. Тщательно все просчитывают. Не склонны к компромиссам независимо от удовлетворения собственных интересов. Проявляют большую гибкость и изобретательность в решении конфликта с собственных позиций. Нередко интересы дела не могут отделить от внутренней психологической позиции.

ЛЛПП. Избегают конфликтов. Спорные вопросы предпочитают решать мирным путем. Готовы отказаться от защиты собственных интересов, но последовательно защищают интересы других. Цель всегда стремятся сочетать с соответствующими средствами. Наиболее сильная их сторона – стремление предупредить конфликты.

ЛЛПЛ. Стремятся избежать конфликта, хотя не умеют предупреждать. Очень склонны к компромиссам. Уступают требованиям конфликтующих сторон, если противник оказывается сильным. Однако по отношению к более слабому проявляют неуступчивость. Не могут правильно рассчитать свои силы, склонны преувеличивать силы противника. Неспособны создавать интриги. Охотно прислушиваются к советам других, следуют их рекомендациям. Имеют склонность скрывать наличие конфликтной ситуации, искренне веря в ее отсутствие. Недостаточно принципиальны.

ЛЛЛП. Конфликтов не избегают, хотя редко являются их инициаторами. Плохо продумывают линию поведения в решении конфликтов, больше руководствуются эмоциями. В конфликтах действуют смело, решительно, но допускают опрометчивые решения. Склонны к компромиссам. Четко продумывают возможные последствия конфликта, стремятся их предупредить. Нередко выступают инициаторами компромисса. Глубоко переживают нежелательные последствия конфликтов.

ЛЛЛЛ. Избегают конфликтов. Отличаются большой способностью предупреждать их. Однако, принимая участие в конфликтах, умеют произвести впечатление на противника, используя прием демонстрации несуществующих возможностей. Умеют использовать слабости противоположной стороны. Хорошо просчитывают возможные последствия конфликта и умеют вовремя скорректировать свое поведение. Упрямы, скрытны.

Задание 4.9. Ознакомьтесь с ассоциативной методикой на определение приоритетов в межличностных отношениях. Представьте нижеприведенную ситуацию.

Зазвонил телефон. Заплакал ребенок. Прорвало кран, вода вот-вот потечет на пол. Полил дождь, а на балконе сохнет ваше белье. Звонок в дверь.

Последовательно опишите ваши действия, что вы сделаете в первую очередь, что – во вторую, и т. д.

Интерпретация результатов

Первое, что вы включили в свой список, – это главная для вас (на данный момент) сфера жизни. Ребенок – это семья, вода – деньги, телефон – работа, дверь – друзья, знакомые, белье – интимные отношения.

Задание 4.10. Ознакомьтесь с ассоциативной методикой «Любимое животное», направленной на выявление вашего представления о том, как другие люди видят и оценивают вас. Методика включает три задания.

1. Назовите свое любимое животное. Какое оно? Какие его качества вам нравятся? Какие его качества вам не нравятся? Лучше описывать внутренние качества (независимость, игривость), чем внешние (длинная шерсть, красивые глаза).

2. Теперь вспомните животное, которое вам тоже очень нравится, но меньше, чем животное из пункта 1. Какие у него качества?

3. Подумайте о животном, которое стоит на третьем месте. Оно тоже очень хорошее, но первые два вам нравятся больше. Какие его внутренние качества?

Интерпретация результатов

1. Первое животное, его качества – то, как вы думаете относительно того, как вас представляют другие люди, каким они вас видят.

2. Второе животное – то, как другие люди видят, оценивают вас на самом деле.

3. Третье животное – это то, что вы представляете на самом деле.

Задание 4.11. Ознакомьтесь с ассоциативной методикой «Картина», которая помогает определить, какое впечатление вы производите, когда впервые встречаетесь с человеком.

Представьте, что вы стоите перед картиной в музее, заложили руки за спину, изо всех сил стараетесь понять замысел художника, как вдруг незнакомый человек подходит и что-то вам говорит. Что из нижеследующего говорит вам незнакомец?

1. Не правда ли, эта картина прекрасна?
2. Что вы думаете об этой картине?
3. Извините, у вас есть время?
4. Вы знаете, я и сам художник.

Интерпретация результатов

Когда с вами неожиданно заговаривает незнакомец, всегда возникает смешанное чувство опасения и ожидания. В этом вымышленном сценарии слова, которые произносит незнакомец, на самом деле отражают то, как вы реагируете на случайные и неслучайные встречи с другими людьми. Ваши ответы раскрывают, какое впечатление вы производите, когда впервые встречаетесь с человеком.

1. Не правда ли, эта картина прекрасна?

Ваш дружественный и позитивный характер производит великолепное впечатление практически на каждого, с кем вы встречаетесь. Единственной вашей заботой должно быть то, что люди могут вначале не воспринять вас всерьез.

2. Что вы думаете об этой картине?

Вы относитесь к тому типу людей, который любит узнать темперамент другого человека прежде, чем приступить к общению. Люди могут почувствовать вашу нерешительность, это может повлиять на их реакцию. При своем осмотрительном подходе вы никогда никому не наступите на ногу.

3. Извините, у вас есть время?

Половина людей воспринимает вас как вполне нормального человека, но для другой половины вы выглядите немного странным. При первой встрече создается впечатление, что вы живете в своем собственном ритме и являетесь личностью, которую некоторые могут назвать эксцентричной. Вы не придаете большого значения тому, что другие могут думать или чувствовать. Плохо это или хорошо, но в этом заключается ваш секрет.

4. Вы знаете, я и сам художник.

Впервые встретив кого-либо, вы производите впечатление нервного и чересчур активного человека. Может быть, вы слишком сильно стараетесь понравиться, но, чем сильнее вы стараетесь, тем худшее впечатление производите. Не беспокойтесь так сильно о том, чтобы люди думали о вас хорошо.

Задание 4.12. Методика диагностики межличностных отношений создана Т. Лири (Т. Лиар), Г. Лефоржем, Р. Сазеком в 1954 г. и предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном «Я», а также для изучения взаимоотношений в малых группах. С помощью данной методики выявляется преобладающий тип отношений к людям в самооценке и взаимооценке.

При исследовании межличностных отношений, социальных аттитюдов наиболее часто выделяются два фактора: доминирование-подчинение и дружелюбие-агрессивность. Именно эти факторы определяют общее впечатление о человеке в процессах межличностного восприятия. Они названы М. Аргайлом в числе главных компонентов при анализе стиля межличностного поведения и по содержанию могут быть соотнесены с двумя из трех главных осей семантического дифференциала Ч. Осгуда: оценка и сила. В многолетнем исследовании, проводимом американскими психологами под руководством Б. Бейлза, поведение члена группы оценивается по двум переменным, анализ которых осуществляется в трехмерном пространстве, образованном тремя осями: доминирование-подчинение, дружелюбие-агрессивность, эмоциональность-аналитичность.

Для представления основных социальных ориентаций Т. Лири разработал условную схему в виде круга, разделенного на секторы.

В этом круге по горизонтальной и вертикальной осям обозначены четыре ориентации: доминирование-подчинение, дружелюбие-враждебность. Эти секторы разделены на восемь – соответственно более частным отношениям. Для еще более тонкого описания круг делят на 16 секторов, но чаще используются октанты, определенным образом ориентированные относительно двух главных осей.

Схема Тимоти Лири основана на предположении, что чем ближе оказываются результаты испытуемого к центру окружности, тем сильнее взаимосвязь этих переменных. Сумма баллов каждой ориентации переводится в индекс, где доминируют вертикальная (доминирование-подчинение) и горизонтальная (дружелюбие-враждебность) оси. Расстояние полученных показателей от центра окружности указывает на адаптивность или экстремальность интерперсонального поведения.

Опросник содержит 128 оценочных суждений, из которых в каждом из 8 типов отношений образуются 16 пунктов, упорядоченных по восходящей интенсивности. Методика построена так, что суждения, направленные на выяснение какого-либо типа отношений, расположены не подряд, группируются по 4, повторяются через равное количество определений. При обработке подсчитывается количество отношений каждого типа.

Т. Лири предлагал использовать методику для оценки наблюдаемого поведения людей, т. е. поведения в оценке окружающих («со стороны»), для самооценки, оценки близких людей, описания идеального «Я». В соответствии с этими уровнями диагностики меняется инструкция для ответа.

Разные направления диагностики позволяют определить тип личности, а также сопоставлять данные по отдельным аспектам. Например, «социальное «Я»», «реальное «Я»», «мои партнеры» и т. д.

Методика представляется респонденту. Ему предлагается указать те утверждения, которые соответствуют его представлению о себе, относятся к другому человеку или его идеалу.

Максимальная оценка уровня – 16 баллов, но она разделена на четыре степени выраженности отношения (таблица 14).

Таблица 14 – **Степень выраженности отношения**

Баллы	Степень выраженности отношения
0–4 балла – низкая	Адаптивное поведение
5–8 баллов – умеренная	
9–12 баллов – высокая	Экстремальное до патологии поведение

Окончание таблицы 14

Баллы	Степень выраженности отношения
13–16 баллов – экстремальная	

В результате производится подсчет баллов по каждой октанте с помощью специального «ключа» к опроснику. Полученные баллы переносятся на дискограмму, при этом расстояние от центра круга соответствует числу баллов по данной октанте (от 0 до 16) (рисунок 4). Концы векторов соединяются и образуют личностный профиль.

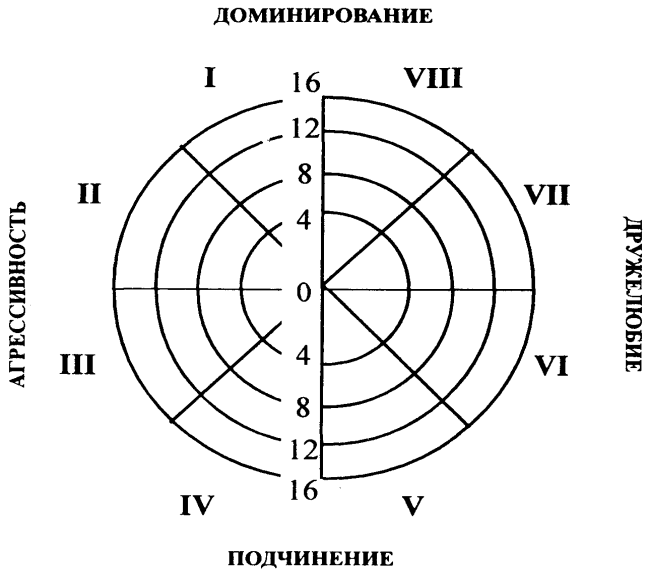


Рисунок 4 – **Дискограмма**

По специальным формулам определяются показатели по основным факторам: доминирование и дружелюбие.

Доминирование = (I – V) + 0,7 · (VIII + II – VI).

Дружелюбие = (VII – III) + 0,7 · (VIII – II – IV + VI).

Качественный анализ полученных данных проводится путем сравнения дискограмм, демонстрирующих различие между представлениями разных людей. С. В. Максимовым приведены индексы точности рефлексии, дифференцированности восприятия, степени благопо-

лучности положения личности в группе, степени осознания личностью мнения группы, значимости группы для личности.

Методический прием позволяет изучать проблему психологической совместимости и часто используется в практике семейной консультации, групповой психотерапии и социально-психологического тренинга.

Утверждения

Поставьте знак «+» против тех утверждений, которые соответствуют вашему представлению о себе. Если нет полной уверенности, знак «+» не ставьте.

1. Другие думают о нем благосклонно.
2. Производит впечатление на окружающих.
I. 3. Умеет распоряжаться, приказывать.
4. Умеет настоять на своем.
5. Обладает чувством собственного достоинства.
6. Независимый.
II. 7. Способен сам позаботиться о себе.
8. Может проявить безразличие.
9. Способен быть суровым.
10. Строгий, но справедливый.
III. 11. Может быть искренним.
12. Критичен к другим.
13. Любит поплакаться.
14. Часто печален.
IV. 15. Способен проявить недоверие.
16. Часто разочаровывается.
17. Способен быть критичным к себе.
18. Способен признать свою неправоту.
V. 19. Охотно подчиняется.
20. Уступчивый.
21. Благородный.
22. Восхищающийся и склонный к подражанию.
VI. 23. Уважительный.
24. Ищущий одобрения.
25. Способен к сотрудничеству.
26. Стремится ужиться с другими.
VII. 27. Дружелюбный, доброжелательный.

28. Внимательный и ласковый.
29. Деликатный.
30. Одобряющий.
VIII. 31. Отзывчивый к призывам о помощи.
32. Бескорыстный.
33. Способен вызвать восхищение.
34. Пользуется уважением у других.
I. 35. Обладает талантом руководителя.
36. Любит ответственность.
37. Уверен в себе.
38. Самоуверен и напорист.
II. 39. Деловит и практичен.
40. Любит соревноваться.
41. При необходимости строгий.
42. Неумолимый, но беспристрастный.
III. 43. Раздражительный.
44. Открытый и прямолинейный.
45. Не терпит, чтобы им командовали.
46. Скептичен.
IV. 47. На него трудно произвести впечатление.
48. Обидчивый, щепетильный.
49. Легко смущается.
50. Не уверен в себе.
V. 51. Уступчивый.
52. Скромный.
53. Часто прибегает к помощи других.
54. Очень почитает авторитеты.
VI. 55. Охотно принимает советы.
56. Доверчив и стремится радовать других.
57. Всегда любезен в обхождении.
58. Дорожит мнением окружающих.
VII. 59. Общительный и уживчивый.
60. Добросердечный.
61. Добрый, вселяющий уверенность.
62. Нежный и мягкосердечный.
VIII. 63. Любит заботиться о других.
64. Бескорыстный, щедрый.
65. Любит давать советы.
66. Производит впечатление значимости.
I. 67. Начальственно-повелительный.

68. Властный.
69. Хвастливый.
70. Надменный и самодовольный.
II. 71. Думает только о себе.
72. Хитрый и расчетливый.
73. Нетерпим к ошибкам других.
74. Своекорыстный.
III. 75. Откровенный.
76. Часто недружелюбен.
77. Озлобленный.
78. Жалобщик.
IV. 79. Ревнивый.
80. Долго помнит обиды.
81. Склонный к самобичеванию.
82. Застенчивый.
V. 83. Безынициативный.
84. Кроткий.
85. Зависимый, несамостоятельный.
86. Любит подчиняться.
VI. 87. Предоставляет другим принимать решения.
88. Легко попадает впросак.
89. Легко попадает под влияние друзей.
90. Готов довериться любому.
VII. 91. Хорошо расположен ко всем без разбору.
92. Всем симпатизирует.
93. Прощает все.
94. Переполнен чрезмерным сочувствием.
VIII. 95. Великодушен и терпим к недостаткам.
96. Стремится покровительствовать.
97. Стремится к успеху.
98. Ожидает восхищения от каждого.
I. 99. Распоряжается другими.
100. Деспотичный.
101. Сноб (судит о людях по рангу и личным качествам).
102. Тщеславный.
II. 103. Эгоистичный.
104. Холодный, черствый.
105. Язвительный, насмешливый.
106. Злобный, жестокий.
III. 107. Часто гневливый.

108. Бесчувственный, равнодушный.
109. Злопамятный.
110. Проникнут духом противоречия.
IV. 111. Упрямый.
112. Недоверчивый и подозрительный.
113. Робкий.
114. Стыдливый.
V. 115. Отличается чрезмерной готовностью.
116. Мягкотелый.
117. Почти никогда и никому не возражает.
118. Ненавязчивый.
VI. 119. Любит, чтобы его опекали.
120. Чрезмерно доверчив.
121. Стремится снискать расположение каждого.
122. Со всеми соглашается.
VII. 123. Всегда дружелюбен.
124. Всех любит.
125. Слишком снисходителен к окружающим.
126. Старается утешить каждого.
VIII. 127. Заботится о других в ущерб себе.
128. Портит людей чрезмерной добротой.

Типы отношения к окружающим

Подсчитав количество баллов в соответствии с рисунком 4, определите свой тип отношения к окружающим.

I. *Авторитарный*.

13–16 баллов – диктаторский, властный, деспотический характер, тип сильной личности, которая лидирует во всех видах групповой деятельности. Всех наставляет, поучает, во всем стремится полагаться на свое мнение, не умеет принимать советы других. Окружающие отмечают эту властность, но признают ее.

9–12 баллов – доминантный, энергичный, компетентный, авторитетный лидер, успешный в делах, любит давать советы, требует к себе уважения.

0–8 баллов – уверенный в себе человек, но не обязательно лидер, упорный и настойчивый.

II. *Эгоистичный*.

13–16 баллов – стремится быть над всеми, но одновременно в стороне от всех, самовлюбленный, расчетливый, независимый, себялюбивый. Трудности перекладывает на окружающих, сам относится к

ним несколько отчужденно, хвастливый, самодовольный, заносчивый. 0–12 баллов – эгоистические черты, ориентация на себя, склонность к соперничеству.

III. *Агрессивный*.

13–16 баллов – жесткий и враждебный по отношению к окружающим, резкий, жесткий, агрессивность может доходить до асоциального поведения.

9–12 баллов – требовательный, прямолинейный, откровенный, строгий и резкий в оценке других, непримиримый, склонный во всем обвинять окружающих, насмешливый, ироничный, раздражительный.

0–8 баллов – упрямый, упорный, настойчивый и энергичный.

IV. *Подозрительный*.

13–16 баллов – отчужденный по отношению к враждебному и злобному миру, подозрительный, обидчивый, склонный к сомнению во всем, злопамятный, постоянно на всех жалуется, всем недоволен (шизоидный тип характера).

9–12 баллов – критичный, необщительный, испытывает трудности в интерперсональных контактах из-за неуверенности в себе, подозрительности и боязни плохого отношения, замкнутый, скептичный, разочарованный в людях, скрытный, свой негативизм проявляет в вербальной агрессии.

0–8 баллов – критичный по отношению ко всем социальным явлениям и окружающим людям.

V. *Подчиняемый*.

13–16 баллов – покорный, склонный к самоунижению, слабовольный, склонный уступать всем и во всем, всегда ставит себя на последнее место и осуждает себя, приписывает себе вину, пассивный, стремится найти опору в ком-либо более сильном.

9–12 баллов – застенчивый, кроткий, легко смущается, склонен подчиняться более сильному без учета ситуации.

0–8 баллов – скромный, робкий, уступчивый, эмоционально сдержанный, способный подчиняться, не имеет собственного мнения, послушно и честно выполняет свои обязанности.

VI. *Зависимый*.

13–16 баллов – очень неуверенный в себе, имеет навязчивые страхи, опасения, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, чужого мнения.

9–12 баллов – послушный, боязливый, беспомощный, не умеет проявить сопротивление, искренне считает, что другие всегда правы.

0–8 баллов – конформный, мягкий, ожидает помощи и советов, доверчивый, склонный к восхищению окружающими, вежливый.

VII. *Дружелюбный*.

9–16 баллов – дружелюбный и любезный со всеми, ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремится удовлетворить требования всех, «быть хорошим» для всех без учета ситуации, стремится к целям микрогрупп, имеет развитые механизмы вытеснения и подавления, эмоционально лабильный (истероидный тип характера).

0–8 баллов – склонный к сотрудничеству, кооперации, гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях, стремится быть в согласии с мнением окружающих, сознательно конформный, следует условностям, правилам и принципам «хорошего тона» в отношениях с людьми, инициативный энтузиаст в достижении целей группы, стремится помогать, чувствовать себя в центре внимания, заслужить признание и любовь, общительный, проявляет теплоту и дружелюбие в отношениях.

VIII. *Альтруистический*.

9–16 баллов – гиперответственный, всегда приносит в жертву свои интересы, стремится помочь и сострадать всем, навязчивый в своей помощи и слишком активный по отношению к окружающим, принимает на себя ответственность за других (может быть только внешняя «маска», скрывающая личность противоположного типа).

0–8 баллов – ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый, эмоциональное отношение к людям проявляет в сострадании, симпатии, заботе, ласке, умеет подбодрить и успокоить окружающих, бескорыстный и отзывчивый.

Задание 4.13. Прочитайте притчу от С. Шепеля «Яма». Укажите, какой русской пословицей можно выразить суть нижеописанной ситуации.

Однажды пастух обидел одного человека, а тот затаил на него злобу и решил отомстить ему. Он знал, что тот пасет животных в отдаленном месте, где почти никто не ходит, решил воспользоваться этим и выкопать ему глубокую яму, чтобы тот упал в нее.

Поздней ночью он начал копать. Когда он копал, то представлял себе, как его обидчик попадет в нее и, может быть, что-нибудь сломает себе или умрет в ней, не имея возможности вылезти оттуда. Или, по крайней мере, в яму упадет его корова, овца, или, на худой конец, коза. Долго и упорно он копал, мечтая о мести, что не заметил, как яма становилась все глубже и глубже. Вот забрезжил рассвет, он очнулся от своих мыслей. Каково было его удивление, когда он увидел,

что за это время он выкопал такую глубокую яму, что сам уже не сможет вылезти из нее.

Поэтому прежде чем даже мысленно рыть яму другому, вспомни: для того чтобы вырыть ее, тебе самому придется в ней оказаться, ибо первым в ней оказывается тот, кто ее роет. Прежде чем запачкать кого-то грязью, сначала тебе придется выпачкать свои руки.

Тема 5. ПСИХОЛОГИЯ ГРУППЫ И МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

План

1. Психология малой группы.
2. Лидерство и руководство в малой группе.
3. Факторы эффективности деятельности малой группы.
4. Команды и командообразование.
5. Психология больших групп и массовые психические явления.
6. Массовые информационные процессы. Социальная психология массовой коммуникации.
7. Межгрупповые отношения.

Практические задания

Задание 5.1. Выполните упражнение на командообразование «Говорящие руки» для эмоционально-психологического сближения участников группы.

Участники образуют два круга: внутренний и внешний, стоя лицом друг к другу. Преподаватель дает команды, которые участники выполняют молча в образовавшейся паре. После этого по команде преподавателя внешний круг двигается вправо на шаг.

Варианты команд парам (участникам внешнего и внутреннего круга, стоящим друг напротив друга) следующие: поздороваться с помощью рук, побороться руками, помириться руками, выразить поддержку с помощью рук, пожалеть руками, выразить радость, пожелать удачи, попрощаться руками.

После выполнения упражнения организуется обсуждение. Что было легко. Что было сложно? Кому было сложно молча передавать информацию? Кому было легко? Обращали ли внимание на информацию от партнера или больше думали, как передать информацию самим? Как вы думаете, на что было направлено это упражнение?

Задание 5.2. Выполните упражнение «Построимся», которое поможет студентам учебной группы научиться умению распределять роли в команде, сравнивать себя с другим участником по схожим признакам.

Необходимо посмотреть, насколько у вас в группе ваши общие черты проявляются у каждого из вас в отдельности.

Преподаватель ставит перед группой следующую задачу: построиться в одну линию по росту. При этом нельзя разговаривать.

Затем задачи усложняются. Студентам нужно построиться по дате и месяцу рождения, длине волос, отдаленности места проживания от университета, цветам радуги в их одежде.

Психологический смысл упражнения заключается в том, что участники лучше узнают друг друга, обучаются эффективному взаимодействию в команде.

По результатам выполнения упражнения организуется обсуждение. Трудно ли вам было выполнять это упражнение? Почему? Какую роль вы избрали для себя? Какая стратегия выполнения была наиболее эффективной?

Задание 5.3. Выполните упражнение «Кто быстрее?», направленное на сплочение студенческого коллектива.

Задача – группа должна быстро, без слов, построить, используя всех игроков команды, следующие фигуры: квадрат, треугольник, ромб, букву, птичий косяк.

Психологический смысл упражнения – координация совместных действий, распределение ролей в группе.

Далее организуется обсуждение состоявшегося взаимодействия. Трудно было выполнять задание? Что помогло при его выполнении? Что понравилось? Что не понравилось? Кто, на ваш взгляд, справился с заданиями лучше? Как вы оцениваете свою работу?

Задание 5.4. Выполните следующее практическое упражнение «Кораблекрушение» для исследования процесса принятия решения группой, учета эффективности поведения для достижения согласия при решении групповой задачи, выделения ролевых позиций в группе.

Участники делятся на две группы. Каждой группе задается следующее условие: «Вы дрейфуете на яхте. Яхта медленно тонет. Вы оказываетесь на необитаемом острове. С вами всего три вещи (на всю группу), которые вы смогли спасти. Ваша задача – выбрать три вещи, которые вам больше всего пригодятся; обустроить свой быт на ближайшие десять лет (время для работы – 40 мин)».

После обсуждения группы выносят свои проекты на общее обсуждение. Команды задают друг другу вопросы по обустройству быта и жизни в течение 10 лет. Высказывают свою точку зрения на то, что поможет, а что помешает противоположной команде выживать на необитаемом острове.

Можно дать следующие рекомендации для достижения согласия при принятии группового решения:

– Избегайте защищать свои индивидуальные суждения. Подходите к задаче логически.

– Избегайте менять свое мнение только ради достижения согласия. Поддерживайте только те решения, с которыми вы можете согласиться хотя бы отчасти.

– Рассматривайте различие мнений как помощь, а не как помеху при принятии решений.

Задание 5.5. Выполните следующее практическое упражнение на самоанализ. Проанализируйте свое поведение в группе. Дайте ответы на следующие вопросы:

– Какие групповые роли вы исполняли во время выполнения предыдущего задания?

– Какие конструктивные групповые роли вы можете эффективно исполнять? Если не исполняете, что вам мешает?

– Какие разрушительные роли для группы вы иногда исполняете? С чем это поведение бывает связано?

Задание 5.6. Ознакомьтесь с методикой диагностики социально-психологической адаптации К. Роджерса и Р. Даймонда. В опроснике содержатся высказывания о человеке, его образе жизни – переживаниях, мыслях, привычках, стиле поведения. Их всегда можно соотнести с собственным образом жизни.

Прочитав высказывания опросника, примените их к своим привычкам, образу жизни и оцените, в какой мере каждое высказывание может быть отнесено к вам. Выберите один из семи вариантов оценок от 0 до 6: 0 – это ко мне совершенно не относится; 1 – мне это не свойственно в большинстве случаев; 2 – сомневаюсь, что это можно отнести ко мне; 3 – не решаюсь отнести это к себе; 4 – это похоже на меня, но нет уверенности; 5 – это на меня похоже; 6 – это точно про меня.

Утверждения

1. Испытывает неловкость, когда вступает с кем-нибудь в разговор.

2. Нет желания раскрываться перед другими.

3. Во всем любит состязание, соревнование, борьбу.

4. Предъявляет к себе высокие требования.

5. Часто ругает себя за сделанное.

6. Часто чувствует себя униженным.

7. Сомневается, что может нравиться кому-нибудь из лиц противоположного пола.

8. Свои обещания всегда выполняет.

9. Теплые, добрые отношения с окружающими.

10. Сдержанный, замкнутый человек, держится от всех чуть в стороне.

11. В своих неудачах винит себя.

12. Ответственный человек, на него можно положиться.

13. Чувствует, что не в силах хоть что-нибудь изменить, все усилия напрасны.

14. На многое смотрит глазами сверстников.

15. Принимает те правила и требования, которым надлежит следовать.

16. Собственных убеждений и правил не хватает.

17. Любит мечтать. С трудом возвращается от мечты к действительности.

18. Всегда готов к защите и даже нападению: «застревает» на переживаниях обид, мысленно перебирая способы мщения.

19. Умеет управлять собой и собственными поступками, заставлять себя, разрешать себе; самоконтроль для него – не проблема.

20. Часто портится настроение, накатывает уныние, хандра.

21. Все, что касается других, не волнует, сосредоточен на себе; занят собой.

22. Люди, как правило, ему нравятся.

23. Не стесняется своих чувств, открыто их выражает.

24. Среди толпы бывает немножко одиноко.

25. Сейчас очень не по себе. Хочется все бросить, куда-нибудь спрятаться.

26. С окружающими обычно ладит.

27. Труднее всего бороться с самим собой.

28. Настораживает незаслуженное доброжелательное отношение окружающих.

29. В душе – оптимист, верит в лучшее.

30. Неподатливый, упрямый человек, таких называют трудными.

31. К людям критичен и судит их, если считает, что они того заслуживают.

32. Обычно чувствует себя не ведущим, а ведомым, ему не всегда удается мыслить и действовать самостоятельно.

33. Большинство из тех, кто его знает, хорошо к нему относится, любит его.

34. Иногда бывают такие мысли, которыми не хотелось бы ни с кем делиться.

35. Человек с привлекательной внешностью.

36. Чувствует себя беспомощным, нуждается в ком-то, кто был бы рядом.

37. Приняв решение, следует ему.

38. Принимает самостоятельные решения, не может освободиться от влияния других людей.

39. Испытывает чувство вины, даже когда винить себя не в чем.

40. Чувствует неприязнь к тому, что его окружает.

41. Всем доволен.

42. Выбит из колеи: не может собраться, взять себя в руки, организовать себя.

43. Чувствует вялость, все, что раньше волновало, стало вдруг безразличным.

44. Уравновешен, спокоен.

45. Разозлившись, нередко выходит из себя.

46. Часто чувствует себя обиженным.

47. Нетерпеливый человек, не хватает сдержанности.

48. Бывает, что сплетничает.

49. Не очень доверяет своим чувствам, они иногда подводят его.

50. Довольно трудно быть самим собой.

51. На первом месте рассудок, а не чувство, прежде чем что-либо сделать, подумает.

52. Происходящее с ним толкует на свой лад, способен придумывать лишнее. Не от мира сего.

53. Терпимый к людям, принимает каждого таким, каков он есть.

54. Старается не думать о своих проблемах.

55. Считает себя интересным человеком, привлекательным как личность, заметным.

56. Стеснительный человек.

57. Обязательно нужно напоминать, подталкивать, чтобы довел дело до конца.

58. В душе чувствует превосходство над другими.

59. Нет ничего, в чем бы выразил себя, проявил свою индивидуальность, свое Я.

60. Боится того, что подумают о нем другие.

61. Честолюбив, неравнодушен к успеху, похвале, в том, что для него существенно, старается быть среди лучших.

62. Человек, у которого в настоящий момент многое достойно презрения.

63. Деятельный, энергичный человек, полон инициатив.

64. Пасует перед трудностями и ситуациями, которые грозят осложнениями.

65. Просто недостаточно ценит себя.

66. По натуре вожак и умеет влиять на других.

67. Хорошо к себе относится.

68. Настойчивый, напористый человек, ему всегда важно настоять на своем.

69. Не любит, когда с кем-нибудь портятся отношения, особенно, если разногласия грозят стать явными.

70. Подолгу не может принять решение, а потом сомневается в его правильности.

71. Пребывает в растерянности, все спуталось, смешалось у него.

72. Доволен собой.

73. Невезучий человек.

74. Приятный человек, располагающий к себе.

75. Не очень красивый, но может нравиться как человек, личность.

76. Презирает лиц противоположного пола и не связывается с ними.

77. Когда нужно что-то сделать, охватывает страх, вдруг – не справлюсь, не получится.

78. Легко, спокойно на душе, нет ничего, что сильно бы тревожило.

79. Умеет упорно работать.

80. Чувствует, что растет, взрослеет: меняется сам и отношение к окружающему миру.

81. Случается, что говорит о том, в чем не разбирается.

82. Всегда говорит только правду.

83. Встревожен, обеспокоен, напряжен.

84. Чтобы заставить хоть что-то сделать, нужно настоять, тогда он уступит.

85. Чувствует неуверенность в себе.

86. Обстоятельства часто вынуждают защищать себя, оправдываться, обосновывать свои поступки.

87. Уступчивый, податливый человек, мягкий в отношениях с другими.

88. Толковый человек, любит размышлять.

89. Иной раз любит прихвастнуть.

90. Принимает решения, тут же их меняет, презирает себя за безволие, а сделать с собой ничего не может.

91. Старается полагаться на свои силы, не рассчитывает на чью-то помощь.

92. Никогда не опаздывает.

93. Испытывает ощущение скованности, внутренней несвободы.

94. Выделяется среди других.

95. Не очень надежный товарищ, не во всем на него можно положиться.

96. В себе все ясно, себя хорошо понимает.

97. Общительный, открытый человек, легко сходится с людьми.

98. Силы и способности соответствуют тем задачам, которые приходится решать, со всем может справиться.

99. Себя не ценит, никто его всерьез не воспринимает, в лучшем случае к нему снисходительны, просто терпят.

100. Беспокоится, что лица противоположного пола слишком занимают мысли.

101. Все свои привычки считает хорошими.

Обработка результатов представлена в таблице 15.

Таблица 15 – **Интегральные показатели**

Показатели	Формула
Адаптация	$A = \frac{a}{a+b} \cdot 100\%$
Самопринятие	$S = \frac{a}{a+b} \cdot 100\%$
Принятие других	$L = \frac{1{,}2a}{1{,}2a+b} \cdot 100\%$
Эмоциональная комфортность	$E = \frac{a}{a+b} \cdot 100\%$
Интернальность	$I = \frac{a}{a+1{,}4b} \cdot 100\%$
Стремление к доминированию	$D = \frac{2a}{2a+b} \cdot 100\%$

Расшифровка ответов представлена в таблице 16.

Таблица 16 – **Расшифровка ответов**

Номер		Показатели	Номера высказываний	Нормы
1	А	Адаптивность	4, 5, 9, 12, 15, 19, 22, 23, 26, 27, 29, 33, 35, 37, 41, 44, 47, 51, 53, 55, 61, 63, 67, 72, 74, 75, 78, 80, 88, 91, 94	(68–170) 68–136
			96, 97, 98	
	Б	Дезадаптивность	2, 6, 7, 13, 16, 18, 25, 28, 32, 36, 38, 40, 42, 43, 49, 50, 54, 56, 59, 60, 62, 64, 69, 71, 73, 76, 77, 83, 84, 86, 90	(68–170) 68–136
			95, 99, 100	
2	А	Лживость –	34, 45, 48, 81, 89	(18–45) 18–36
	Б	Лживость +	8, 82, 92, 101	
3	А	Принятие себя	33, 35, 55, 67, 72, 74, 75, 80, 88, 94	(22–52) 22–42
			96	
	Б	Неприятие	7, 59, 62, 65, 90, 95, 99	(14–35) 14–28
4	А	Принятие других	9, 14, 22, 26, 53, 97	(12–30) 12–24
	Б	Неприятие других	2, 10, 21, 28, 40, 60, 76	(14–35) 14–28
5	А	Эмоциональный комфорт	23, 29, 30, 41, 44, 47, 78	(14–35) 14–28
	Б	Эмоциональный дискомфорт	6, 42, 43, 49, 50, 83, 85	(14–35) 14–28
6	А	Внутренний контроль	4, 5, 11, 12, 19, 27, 37, 51, 63, 68, 79, 91, 98, 13	(26–65) 26–52
	Б	Внешний контроль	25, 36, 52, 57, 70, 71, 73, 77	(18–45) 18–36
7	А	Доминирование	58, 61, 66	(6–15) 6–12

Окончание таблицы 16

Номер		Показатели	Номера высказываний	Нормы
	Б	Ведомость	16, 32, 38, 69, 84, 87	(12–30) 12–24
		Эскапизм (уход от проблем)	17, 18, 54, 64, 86	(10–25) 10–20

Задание 5.7. Проведите изучение среды аудитории университета и ее влияния на уровень активности студентов.

Р. Соммер и его коллеги (1973 г.), изучавшие экологию учебных помещений, обнаружили, что уровень активности и отметки были выше у тех студентов, которые сидели в первых рядах и в центральных частях аудиторий колледжа. Однако поскольку студенты сами выбирают для себя места, то можно считать, что эти открытия отражают один или оба следующих процесса: самоселекцию студентов, когда более способные, словоохотливые или более заинтересованные учебой студенты выбирают передние и центральные места; экологическое влияние, когда большая активность, лучшая учеба и более высокие отметки связаны с некоторыми аспектами положения места в аудитории.

Для исследования этого явления нарисуйте план помещения, в котором находитесь на данном занятии. Укажите уровни активности студентов, занимающих различные места в аудитории (Н – низкий, С – средний, В – высокий).

Дайте ответы на следующие вопросы:

– Какое влияние оказывает среда аудитории на уровень активности студентов?

– Какие качества характерны для студентов, которые сидят близко к преподавателю или впереди?

– Какие качества характерны для студентов, которые выбрали места на задних рядах?

Оформите отчет, показав на бланке тип аудитории, план помещения, расположение мест и уровень активности.

Задание 5.8. Методика «Лидер» предназначена для того, чтобы оценить способность человека быть лидером. Данное качество немаловажно для экономиста-управленца, поскольку он должен быть лидером.

В данной методике необходимо ответить на 50 вопросов, по вашим ответам на вопросы делается вывод о том, обладаете ли вы персональными психологическими качествами, необходимыми лидеру.

Выберите один вариант ответа из предложенных ниже.

1. Часто ли вы бываете в центре внимания окружающих?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

2. Считаете ли вы, что многие из окружающих вас людей занимают более высокое положение в коллективе, чем вы?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

3. Находясь на собрании людей, равных вам по положению, испытываете ли вы желание не высказывать своего мнения, даже когда это необходимо?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

4. Когда вы были ребенком, нравилось ли вам быть лидером среди сверстников?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

5. Испытываете ли вы удовольствие, когда вам удается убедить кого-то в чем-то?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

6. Случается ли, что вас называют нерешительным человеком?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

7. Согласны ли вы со следующим утверждением: «Все самое полезное в мире есть результат деятельности небольшого числа выдающихся людей»?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

8. Испытываете ли вы настоятельную необходимость в советчике, который мог бы направить вашу профессиональную активность?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

9. Теряли ли вы иногда хладнокровие в разговоре с людьми?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

10. Доставляет ли вам удовольствие видеть, что окружающие побаиваются вас?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

11. Стараетесь ли вы занимать за столом (на собрании, в компании и т. п.) такое место, которое позволяло бы вам быть в центре внимания и контролировать ситуацию?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

12. Считаете ли вы, что производите на людей внушительное (импозантное) впечатление?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

13. Считаете ли вы себя мечтателем?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

14. Теряетесь ли вы, если люди, окружающие вас, выражают несогласие с вами?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

15. Случалось ли вам по личной инициативе заниматься организацией рабочих, спортивных и других команд и коллективов?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

16. Что вы будете делать, если то, что вы наметили, не дало ожидаемых результатов?

Варианты ответа:

а) будете рады, если ответственность за это дело возложат на кого-нибудь другого;
б) возьмете на себя ответственность, сами доведете дело до конца.

17. Какое из этих двух мнений вам ближе?

Варианты ответа:

а) настоящий руководитель должен уметь сам делать то дело, которым он руководит, лично участвовать в нем;
б) настоящий руководитель должен только уметь руководить другими и не обязательно делать дело сам.

18. С кем вы предпочитаете работать?

Варианты ответа:

а) с покорными людьми;

б) с независимыми и самостоятельными людьми.

19. Стараетесь ли вы избегать острых дискуссий?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

20. Когда вы были ребенком, часто ли вы сталкивались с властностью вашего отца?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

21. Умеете ли вы в дискуссии на профессиональную тему привлечь на свою сторону тех, кто раньше был с вами не согласен?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

22. Представьте себе, что во время прогулки с друзьями по лесу вы потеряли дорогу. Приближается вечер, нужно принимать решение. Как вы поступите?

Варианты ответа:

а) дадите возможность принять решение наиболее компетентному из вас;
б) просто не будете ничего делать, рассчитывая на других.

23. Справедлива ли следующая пословица: «Лучше быть первым в деревне, чем последним в городе»?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

24. Считаете ли вы себя человеком, оказывающим влияние на других?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

25. Может ли неудача в проявлении инициативы заставить вас больше никогда этого не делать?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

26. Кто, с вашей точки зрения, истинный лидер?

Варианты ответа:

а) самый компетентный человек;
б) тот, у кого самый сильный характер.

27. Всегда ли вы стараетесь понять и по достоинству оценить людей?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

28. Уважаете ли вы дисциплину?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

29. Какой из следующих двух руководителей для вас предпочтительнее?

Варианты ответа:

а) тот, который все решает сам;
б) тот, который всегда советуется и прислушивается к мнениям других.

30. Какой из следующих стилей руководства, по вашему мнению, наилучший для работы учреждения того типа, в котором вы находитесь?

Варианты ответа:

а) коллегиальный;
б) авторитарный.

31. Часто ли у вас создается впечатление, что другие злоупотребляют вами?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

32. Какой из следующих двух «портретов» больше напоминает вас?

Варианты ответа:

а) человек с громким голосом, выразительными жестами, за словом в карман не полезет;
б) человек со спокойным, тихим голосом, сдержанный, задумчивый.

33. Как вы поведете себя на собрании и совещании, если считаете ваше мнение единственно правильным, но остальные с ним не согласны?

Варианты ответа:

а) промолчу;
б) буду отстаивать свое мнение.

34. Подчиняете ли вы свои интересы и поведение других людей делу, которым занимаетесь?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

35. Возникает ли у вас чувство тревоги, если на вас возложена ответственность за какое-либо важное дело?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

36. Что бы вы предпочли?

Варианты ответа:

а) работать под руководством хорошего человека;
б) работать самостоятельно, без руководителя.

37. Согласны ли вы со следующим утверждением: «Для того чтобы семейная жизнь была хорошей, необходимо, чтобы решение в семье принимал один из супругов»?

Варианты ответа:

а) согласен;
б) не согласен.

38. Случалось ли вам покупать что-либо под влиянием мнения других людей, а не исходя из собственной потребности?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

39. Считаете ли вы свои организаторские способности хорошими?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

40. Как вы ведете себя, столкнувшись с трудностями?

Варианты ответа:

а) у меня опускаются руки;
б) у меня появляется сильное желание их преодолеть.

41. Делаете ли вы упреки людям, если они этого заслуживают?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

42. Считаете ли вы, что ваша нервная система способна выдержать жизненные нагрузки?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

43. Как вы поступите, если вам предложат произвести реорганизацию вашего учреждения?

Варианты ответа:

а) введу нужные изменения немедленно;
б) не буду торопиться и сначала все тщательно обдумаю.

44. Сумеете ли вы прервать слишком болтливого собеседника, если это необходимо?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

45. Согласны ли вы со следующим утверждением: «Для того чтобы быть счастливым, надо жить незаметно»?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

46. Считаете ли вы, что каждый человек должен сделать что-либо выдающееся?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

47. Кем вы предпочли бы стать?

Варианты ответа:

а) художником, поэтом, композитором, ученым;
б) выдающимся руководителем, политическим деятелем.

48. Какую музыку вам приятнее слушать?

Варианты ответа:

а) могучую и торжественную;
б) тихую и лирическую.

49. Испытываете ли вы волнение, ожидая встречи с важными и известными людьми?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

50. Часто ли вы встречали людей с более сильной волей, чем ваша?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

Оценка результатов и выводы

В соответствии со следующим ключом определяется сумма баллов, полученных вами.

Ключ

1а, 2а, 3б, 4а, 5а, 6б, 7а, 8б, 9б, 10а, 11а, 12а, 13б, 14б, 15а, 16б, 17а, 18б, 19б, 20а, 21а, 22а, 23а, 24а, 25б, 26а, 27б, 28а, 29б, 30б, 31а, 32а, 33б, 34а, 35б, 36б, 37а, 38б, 39а, 40б, 41а, 42а, 43а, 44а, 45б, 46а, 47б, 48а, 49б, 50б.

За каждый ответ, совпадающий с ключевым, вы получаете 1 балл, в другом случае – 0 баллов.

Если сумма баллов оказалась до 25 баллов, то качества лидера выражены слабо.

Если сумма баллов оказалась в пределах от 26 до 35, то качества лидера выражены средне.

Если сумма баллов оказалась равной от 36 до 40, то лидерские качества выражены сильно.

Если сумма баллов оказалась больше, чем 40, то данный человек, как лидер, склонен к диктату.

Задание 5.9. Прочитайте восточную притчу «О гвоздях». Подумайте, чем должен руководствоваться человек, выстраивая свои отношения с окружающими.

Жил-был один очень вспыльчивый и несдержанный молодой человек. Однажды его отец дал ему мешочек с гвоздями и наказал каждый раз, когда он не сдержит своего гнева, вбивать один гвоздь в столб забора.

В первый день в столбе было несколько десятков гвоздей. На другой неделе он научился сдерживать свой гнев, с каждым днем число забиваемых в столб гвоздей стало уменьшаться. Юноша понял, что легче контролировать свой темперамент, чем вбивать гвозди.

Пришел день, когда он ни разу не потерял самообладания. Он рассказал об этом своему отцу, тот сказал, что на сей раз каждый день, когда сыну удастся сдержаться, он может вытащить из столба по одному гвоздю.

Шло время, пришел день, когда он мог сообщить отцу о том, что в столбе не осталось ни одного гвоздя. Тогда отец взял сына за руку и подвел к забору:

– Ты неплохо справился, но ты видишь, сколько в столбе дыр? Он уже никогда не будет таким, как прежде. Когда говоришь человеку что-нибудь злое, у него остается такой же шрам, как и эти дыры. Неважно, сколько раз после этого ты извинишься – шрам останется.

Задание 5.10. Прочитайте стихотворение А. Богословского:

«Мы, как со странами,
Встречаемся с людьми.
Обычаи иные и законы,
Иные восприятья и каноны,
Иные представленья о любви.
Мы, как со странами,
Встречаемся с людьми,
Вступая в эти страны с изумлением,
Мешаясь, поколенье с поколеньем
Срастаемся в одно – мы и они...».

Размышляя над смыслом, заложенным в данном стихотворении, психолог М. Дыгун утверждал: «Но человек – одновременно частица всеобъемлющего мира, в то же время он сам является отдельным миром. Поэтому правы те, кто считает, что знакомство с теми или иными теориями – весьма полезное занятие, однако, встретив конкретного человека, надо забыть их и общаться с ним как с уникальной и неповторимой личностью. Все попытки подвести человека к каким-то параметрам, нормам, стандартам сужают наше сознание, делают нас ограниченными и не позволяют понять, увидеть богатство и многогранность внутреннего мира Другого». Согласны ли вы с этим утверждением?

Задание 5.11. Пройдите ассоциативный тест «Под небом голубым…». Представьте себе чистое голубое небо без единого облачка. Одна только мысль об этом должна хоть немного улучшить ваше настроение.

Теперь закройте глаза и мысленно окиньте глазами окружающий ландшафт. Какая из перечисленных ниже картин выглядит для вас наиболее успокаивающей и расслабляющей?

1. Белая заснеженная равнина.
2. Голубой морской простор.
3. Покрытые зеленью горы.
4. Поле, поросшее желтыми цветами.

Картина, которую вы нарисовали в своем сознании, раскрывает ваш скрытый талант, который находится в глубинах вашего спокойного сознания.

1. Белая заснеженная равнина. Вы наделены особой восприимчивостью, которая позволяет вам с одного взгляда понимать ситуации и решать сложные проблемы без каких-либо доказательств или объяснений. Вы обладаете всем необходимым для того, чтобы быть проницательным и решительным человеком, немного провидцем. Доверяйте своей интуиции, она всегда будет вести вас к правильным решениям. Вы человек-созерцатель.

2. Голубой морской простор. У вас есть природный талант к межличностным взаимоотношениям. Люди уважают вашу способность общаться с другими и то, как вы помогаете людям различных групп объединяться вместе. Одним своим присутствием вы помогаете другим работать более спокойно и эффективно, что делает вас бесценным членом любой команды. Когда вы говорите: «Хорошая работа. Продолжайте в том же духе» – люди знают, что вы на самом деле так считаете. Для них это приобретает еще большее значение. Вы человек-организатор.

3. Покрытые зеленью горы. Вы обладаете даром экспрессивного общения. Вы всегда можете подобрать нужные слова, чтобы выразить то, что чувствуете, люди очень скоро начинают осознавать, что они чувствовали в точности то же самое. Разделенная радость приумножается, разделенная грусть уменьшается. Вы всегда в состоянии помочь другим найти правильную сторону этого уравнения. Вы человек-психотерапевт.

4. Поле, поросшее желтыми цветами. Вы кладезь знаний и творчества, переполненный идеями и обладающий практически бесконечным потенциалом. Оставайтесь в гармонии с другими людьми и никогда не прекращайте работать над воплощением своей мечты, тогда не будет ничего невозможного, чего бы вы не смогли достичь. Вы человек-генератор идей, который иногда пытается объять необъятное.

Тема 6. СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

План

1. Помогающее поведение.
2. Агрессивное поведение.
3. Ассертивное поведение.

Практические задания

Задание 6.1. Предлагаемая методика «Исследование уровня эмпатийных тенденций» используется для исследования эмпатии (сопереживания), т. е. умения поставить себя на место другого человека и способности к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживания других людей. Сопереживание – это принятие тех чувств, которые испытывает другой человек так, если бы они были нашими собственными. Эмпатия способствует сбалансированности межличностных отношений. Она делает поведение человека социально обусловленным. Развитая эмпатия у человека – ключевой фактор успеха в тех видах деятельности, которые требуют вживания в мир партнера по общению, прежде всего при обучении и воспитании.

Для выявления своего уровня эмпатийных тенденций необходимо, отвечая на каждое из 36 утверждений, приписывать ответам следующие числа: если вы ответили «не знаю» – 0, «нет, никогда» – 1 , «иногда» – 2, «часто» – 3, «почти всегда» – 4, «да, всегда» – 5. Отвечать нужно на все утверждения.

Утверждения

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудачах других людей.
4. Среди всех музыкальных передач я предпочитаю передачи о современной музыке.
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда в детстве слушал грустную историю, на мои глаза наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.

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

14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.

15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, что это происходит со мной.

16. Родители относятся к своим детям справедливо.

17. Если я вижу ссорящихся подростков или взрослых, то вмешиваюсь.

18. Я не обращаю внимания на плохое настроение моих родителей.

19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.

20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.

21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.

22. В детстве я приводил домой кошек и собак.

23. Все люди необоснованно озлобленны.

24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.

25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.

26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.

27. Человеку станет легче, если внимательно слушать его жалобы.

28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.

29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело, развлечение.

30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своих хозяев.

31. Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.

32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.

33. Молодежь должна удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.

34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.

35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

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

Обработка результатов

Прежде чем подсчитать полученные результаты, проверьте степень откровенности, с которой вы отвечали. Не ответили ли вы «не знаю» на некоторые из утверждений под номерами 3, 9, 11, 13, 28, 36? Не ответили ли вы «да», «всегда» на утверждения под номерами 11, 13, 15, 27? Если это так, то вы не пожелали быть откровенными перед собой, а в некоторых случаях стремились выглядеть в лучшем свете. Результатам тестирования можно доверять, если по всем перечисленным утверждениям вы дали не более трех неискренних ответов, при четырех ответах следует сомневаться в их достоверности, а при пяти – можете считать, что работу выполнили напрасно. Теперь просуммируйте все баллы, приписанные ответам на утверждения 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29 и 32. Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций.

Интерпретация результатов

Если вы набрали от 82 до 90 баллов, то это очень высокий уровень эмпатийности. У вас болезненно развито сопереживание. В общении вы тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того, что окружающие используют вас в качестве громоотвода, обрушивая на вас эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты, не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. В то же время сами очень ранимы. Можете страдать при виде покалеченного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия вашего начальника. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни вы близки к невротическим срывам. Побеспокойтесь о психическом здоровье.

От 63 до 81 балла – высокая эмпатийность. Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравиться «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее, вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты с окружающими и находите общий язык. Дети тянутся к вам. Окружающие ценят вашу душевность. Вы стараетесь не допускать кон-

фликты и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести вас из равновесия.

От 37 до 62 баллов – нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать вас «толстокожим», но в то же время вы не относитесь к числу особо чувствительных людей. В межличностных отношениях судить о других более склонны по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем влиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому случается, что их поступки оказываются для вас неожиданными. У вас нет раскованности чувств, это мешает вашему полноценному восприятию людей.

12–36 баллов – низкий уровень эмпатийности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в большой компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих иногда кажутся вам непонятными и лишенными смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вы сторонник точных формулировок и рациональных решений. У вас мало друзей, а из тех, кто есть, цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят вам тем же. Бывает, когда чувствуете свою отчужденность, окружающие не слишком жалуют вас вниманием. Это поправимо, если вы изменитесь и станете пристальнее всматриваться в поведение близких и принимать их проблемы как свои.

11 баллов и менее – очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые намного старше вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неловком положении. Во многом

не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком сконцентрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии с другими не всегда выглядите в лучшем свете. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать.

Задание 6.2. Данный тест помогает выявить склонность к девиантному поведению. Девиантное поведение – это поведение, отклоняющееся от общепринятых норм.

Внимательно прочитайте следующие утверждения. За каждый утвердительный ответ поставьте по одному баллу. Подсчитайте количество баллов.

Утверждения

1. Меня раздражают медлительные люди.
2. Я часто повышаю голос.
3. Мне иногда нравиться позлить кого-нибудь из близких людей.
4. Когда мне делают замечание, я все равно делаю по-своему.
5. Я часто спорю.
6. Когда люди не соглашаются с моим мнением, я начинаю злиться.
7. Мне трудно найти общий язык с людьми, у меня плохой характер.
8. Мне нравится, когда другому человеку больно.
9. Я часто прогуливаю занятия.
10. Мне нравятся шумные компании.
11. Мне не нравятся люди, которые не употребляют спиртные напитки.
12. Я пробовал курить.
13. Я люблю подшучивать над друзьями.
14. Я много играю в компьютерные игры.
15. Мне нравятся фильмы ужасов и боевики.

Ключ

0 баллов – склонность к девиантному поведению не выявлена.

0–5 баллов – девиантное поведение выражено в незначительной степени.

6–9 баллов – девиантное поведение выражено в средней степени.

10–15 баллов – девиантное поведение ярко выражено.

Задание 6.3. С помощью теста Томаса-Килманна «Оценка способности реагирования в конфликте» (1974 г.) можно выявить ваш стиль поведения в конфликтной ситуации.

Всего существует пять стилей: сотрудничество – оптимально почти всегда; компромисс – вполне приемлемо в ряде случаев; избегание (уход) рекомендовано в случае неспровоцированных партнером «пожаров»; приспособление возможно в тех случаях; когда оппонент действительно прав; соперничество – наименее эффективный, но наиболее часто используемый способ поведения в конфликтах.

Тест Томаса-Килманна не только показывает типичную реакцию на конфликт, но и объясняет, насколько она эффективна и целесообразна, а также дает информацию о других способах разрешения конфликтной ситуации.

Для того чтобы определить, к какому способу вы склоняетесь, нужно, внимательно прочитав каждое из двойных высказываний, выбрать то из них, которое в большей степени соответствует тому, как вы обычно поступаете и действуете.

Высказывание 1: а) иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса;

б) чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.

Высказывание 2: а) я стараюсь найти компромиссное решение;

б) я пытаюсь решить вопрос с учетом всех интересов другого человека и моих собственных.

Высказывание 3: а) обычно я стремлюсь добиться своего;

б) я иногда жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

Высказывание 4: а) я стараюсь найти компромиссное решение;

б) я стараюсь не задеть чувств другого человека.

Высказывание 5: а) улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого;

б) я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

Высказывание 6: а) я пытаюсь избежать неприятности для себя;

б) я стараюсь добиться своего.

Высказывание 7: а) я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно;

б) я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

Высказывание 8: а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) я сначала стараюсь определить то, в чем состоят все спорные вопросы.

Высказывание 9: а) я думаю, что не всегда следует волноваться из-за каких-то возникших разногласий;

б) я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

Высказывание 10: а) я твердо стремлюсь добиться своего;

б) я пытаюсь найти компромиссное решение.

Высказывание 11: а) я сначала стремлюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы;

б) я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

Высказывание 12: а) я зачастую избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры;

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

Высказывание 13: а) я предлагаю среднюю позицию;

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

Высказывание 14: а) я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах;

б) я пытаюсь показать другому преимущество моих взглядов.

Высказывание 15: а) я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения;

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

Высказывание 16: а) я стараюсь не задеть чувств другого;

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

Высказывание 17: а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

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

Высказывание 18: а) если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем;

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

Высказывание 19: а) я сначала пытаюсь определить то, в чем состоят все спорные вопросы;

б) я стараюсь отложить спорные вопросы, чтобы со временем решить их окончательно.

Высказывание 20: а) я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия;

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

Высказывание 21: а) ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к другому;

б) я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

Высказывание 22: а) я пытаюсь найти позицию, которая находится посредине между моей и позицией другого человека;

б) я отстаиваю свою позицию.

Высказывание 23: а) как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас;

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

Высказывание 24: а) если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу;

б) я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.

Высказывание 25: а) я пытаюсь убедить другого в своей правоте;

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

Высказывание 26: а) я обычно предлагаю среднюю позицию;
б) я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.

Высказывание 27: а) я зачастую стремлюсь избежать споров;
б) если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

Высказывание 28: а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;
б) улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.

Высказывание 29: а) я предлагаю среднюю позицию;
б) я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.

Высказывание 30: а) я стараюсь не задеть чувств другого;
б) я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы могли совместно добиться успеха.

Полученные данные соотносятся с ключом. Подсчитывается частота проявления каждого типа поведения (количество выбранных букв в каждом столбце (таблица 17).

Таблица 17 – **Ключ и протокол опросника**

Номер высказывания	1	2	3	4	5
1				а	б
2		б	а		
3	а				б
4			а		б
5		а		б	
6	б			а	
7			б	а	
8	а	б			
9	б			а	
10	а		б		

Окончание таблицы 17

Номер высказывания	1	2	3	4	5
11		а			б
12			б	а	
13	б		а		
14	б	а			
15				б	а
16	б				а
17	а			б	
18			б		а
19		а		б	
20		а	б		
21		а		а	
22	б		а		
23		а		б	
24			б		а
25	а				б
26		б	а		
27				а	б
28	а	б			
29			а	б	
30		б			а

Сделайте вывод (приведите примеры) о ведущем типе (типах) реагирования в конфликтной ситуации. Суммы, полученные по вертикали, свидетельствуют о соперничестве, сотрудничестве, компромиссе, избегании, приспособлении.

Задание 6.4. Пройдите тест «Определение личностной агрессивности и конфликтности» Е. П. Ильина и П. А. Ковалева. Вам предлагаются утверждения. При согласии с утверждением выберите знак «+», при несогласии с утверждением выберите знак «–».

Утверждения

1. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
2. В спорах я всегда стараюсь взять инициативу.
3. Мне чаще всего не воздают должное за мои дела.
4. Если меня не попросят по-хорошему, я не уступаю.
5. Я стараюсь делать все, чтобы избежать напряженности в отношениях.
6. Если по отношению ко мне поступают несправедливо, то я про себя накликаю обидчику всякие несчастья.
7. Я часто злюсь, когда мне возражают.
8. Я думаю, что за моей спиной обо мне говорят плохо.
9. Я гораздо более раздражителен, чем кажется.
10. Мнение, что нападение – лучшая защита, правильное.
11. Обстоятельства почти всегда благоприятнее складываются для других, чем для меня.
12. Если мне не нравится установленное правило, я стараюсь его не выполнять.
13. Я стараюсь найти решение спорного вопроса, которое удовлетворило бы всех.
14. Я считаю, что добро эффективнее мести.
15. Каждый человек имеет право на свое мнение.
16. Я верю в честность намерений большинства людей.
17. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмехаются.
18. В споре я часто перебиваю собеседника, навязывая ему мою точку зрения.
19. Я часто обижаюсь на замечания других, даже если понимаю, что они справедливы.
20. Если кто-то строит из себя важную персону, я всегда поступаю наперекор.
21. Я предлагаю, как правило, среднюю позицию.
22. Я считаю, что лозунг из мультфильма «зуб за зуб, хвост за хвост» справедлив.
23. Если я все обдумал, то я не нуждаюсь в советах других.
24. С людьми, которые со мной любезнее, чем я мог ожидать, я держусь настороженно.
25. Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю на это внимания.
26. Я считаю бестактным не давать высказываться в споре другой стороне.
27. Меня обижает отсутствие внимания со стороны окружающих.

28. Я не люблю поддаваться в игре даже с детьми.

29. В споре я стараюсь найти то, что устроит обе стороны.

30. Я уважаю людей, которые не помнят зла.

31. Утверждение «Ум хорошо, а два – лучше» является справедливым.

32. Утверждение «Не обманешь – не проживешь» является справедливым.

33. У меня никогда не бывает вспышек гнева.

34. Я могу внимательно и до конца выслушать аргументы спорящего со мной.

35. Я всегда обижаюсь, если среди награжденных за дело, в котором я участвовал, нет меня.

36. Если в очереди кто-то пытается доказать, что он стоит впереди меня, я ему не уступаю.

37. Я стараюсь избегать обострения отношений.

38. Часто я воображаю те наказания, которые могли бы обрушиться на моих обидчиков.

39. Я не считаю, что я глупее других, поэтому их мнение для меня не является важным.

40. Я осуждаю недоверчивых людей.

41. Я всегда спокойно реагирую на критику, даже если она кажется мне несправедливой.

42. Я всегда убежденно отстаиваю свою правоту.

43. Я не обижаюсь на шутки друзей, даже если они злые.

44. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение важного для всех вопроса.

45. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

46. Я верю, что зло можно отплатить добром, действую в соответствии с этим.

47. Я часто обращаюсь к коллегам, чтобы узнать их мнение.

48. Если меня хвалят, значит этим людям от меня что-то нужно.

49. В конфликтной ситуации я хорошо владею собой.

50. Мои близкие часто обижаются на меня за то, что в разговоре с ними я не даю сказать ни слова.

51. Меня не трогает, если при похвале за общую работу не упоминается мое имя.

52. Ведя переговоры со старшим по должности, я стараюсь ему не возражать.

53. В решении любой проблемы я предпочитаю золотую середину.

54. У меня отрицательное отношение к мстительным людям.

55. Я не думаю, что руководитель должен считаться с мнением подчиненных, ведь отвечать за все ему.

56. Я часто боюсь подвохов со стороны других людей.

57. Меня не возмущает, когда люди толкают меня на улице или в транспорте.

58. Когда я разговариваю с кем-то, мне хочется скорее изложить свое мнение.

59. Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо.

60. Я всегда стараюсь выйти из вагона раньше других.

61. Вряд ли можно найти такое решение, которое бы всех удовлетворило.

62. Ни одно оскорбление не должно оставаться безнаказанным.

63. Я не люблю, когда другие лезут ко мне с советом.

64. Я подозреваю, что многие поддерживают со мной знакомство из корысти.

65. Я не умею сдерживаться, когда меня незаслуженно попрекают.

66. При игре в шахматы или настольный теннис я больше люблю атаковать, чем защищаться.

67. У меня вызывают сожаление чрезмерно обидчивые люди.

68. Для меня не имеет большого значения, чья точка зрения в споре окажется правильной – моя или чужая.

69. Компромисс не всегда является лучшим разрешением спора.

70. Я не успокаиваюсь до тех пор, пока не отомщу обидчику.

71. Я считаю, что лучше посоветоваться с другими, чем принимать решение одному.

72. Я сомневаюсь в искренности слов большинства людей.

73. Обычно меня трудно вывести из себя.

74. Если я вижу недостатки у других, я не стесняюсь их критиковать.

75. Я не вижу ничего обидного в том, что мне говорят о моих недостатках.

76. Если бы я был на базаре продавцом, то не стал бы уступать в цене за свой товар.

77. Пойти на компромисс – значит показать свою слабость.

78. Справедливо ли мнение, что если тебя ударили по одной щеке, то надо подставить и другую?

79. Я не чувствую себя ущемленным, если мнение другого оказывается более правильным.

80. Я никогда не подозреваю людей в нечестности.

Обработка полученных данных

Ответы на утверждения соответствуют восьми шкалам: «вспыльчивость», «наступательность», «обидчивость», «неуступчивость», «компромиссность», «мстительность», «нетерпимость к мнению других», «подозрительность».

За каждый ответ «да» или «нет» в соответствии с ключом к каждой шкале начисляется 1 балл. По каждой шкале испытуемые могут набрать от 0 до 10 баллов.

Интерпретация результатов

Ответы «да» на утверждения 1, 9, 17, 65 и ответы «нет» на утверждения 25, 33, 41, 49, 57, 73 свидетельствуют о склонности субъекта к вспыльчивости.

Ответы «да» на утверждения 10, 18, 42, 50, 58, 66, 74 и ответы «нет» на утверждения 26, 34 свидетельствуют о склонности к наступательности (напористости).

Ответы «да» на утверждения 3, 11, 19, 27, 35, 59 и ответы «нет» на утверждения 43, 51, 67, 75 свидетельствуют о склонности к обидчивости.

Ответы «да» на утверждения 4, 12, 20, 28, 36, 60, 76 и ответы «нет» на утверждения 44, 52, 68 свидетельствует о склонности к неуступчивости.

Ответы «да» на утверждения 5, 13, 21, 29, 37, 45, 53 и ответы «нет» на утверждения 61, 69, 77 свидетельствуют о склонности к бескомпромиссности.

Ответы «да» на утверждения 6, 22, 38, 62, 70 и ответы «нет» на утверждения 14, 30, 46, 54, 78 свидетельствуют о склонности к мстительности.

Ответы «да» на утверждения 7, 23, 39, 55, 63 и ответы «нет» на утверждения 15, 31, 47, 71, 79 свидетельствуют о склонности к нетерпимости к мнению других.

Ответы «да» на утверждения 8, 24, 32, 48, 56, 64, 72 и ответы «нет» на утверждения 16, 40, 80 свидетельствуют о склонности к подозрительности.

Сумма баллов по шкалам «наступательность (напористость)» и «неуступчивость» дает суммарный показатель позитивной агрессивности субъекта.

Сумма баллов, набранная по шкалам «нетерпимость к мнению других» и «мстительность», дает показатель негативной агрессивности субъекта.

Сумма баллов, набранная по шкалам «бескомпромиссность», «вспыльчивость», «обидчивость», «подозрительность» дает обобщенный показатель конфликтности.

Задание 6.5. Пройдите тест на ассертивность.

Ассертивность – это способность человека не действовать в ущерб кому-либо, уважая права других людей, не позволяя «вить из себя веревки».

Выберите один ответ из предложенных вариантов.

1. Меня раздражают ошибки других людей:
а) да;
б) нет.

2. Я могу напомнить другу о долге:
а) да;
б) нет.

3. Время от времени я говорю неправду:
а) да;
б) нет.

4. Я в состоянии позаботиться о себе сам:
а) да;
б) нет.

5. Мне случалось ездить «зайцем»:
а) да;
б) нет.

6. Соперничество лучше сотрудничества:
а) да;
б) нет.

7. Я часто мучаю себя по пустякам:
а) да;
б) нет.

8. Я самостоятельный и достаточно решительный человек:
а) да;
б) нет.

9. Я люблю всех, кого знаю:
а) да;
б) нет.

10. Я верю в себя. У меня хватит сил, чтобы справиться с текущими проблемами:
а) да;
б) нет.

11. Человек всегда должен быть начеку, чтобы суметь защитить свои интересы:
а) да;
б) нет.

12. Я никогда не смеюсь над неприличными шутками:
а) да;
б) нет.

13. Я признаю авторитеты и уважаю их:
а) да;
б) нет.

14. Я никогда не позволяю вить из себя веревки. Я заявляю протест:
а) да;
б) нет.

15. Я поддерживаю всякое доброе начинание:
а) да;
б) нет.

16. Я никогда не лгу:
а) да;
б) нет.

17. Я практичный человек:
а) да;
б) нет.

18. Меня угнетает лишь факт того, что я могу потерпеть неудачу:
а) да;
б) нет.

19. Я согласен со следующим утверждением: «Руку помощи ищи прежде всего у собственного плеча»:
а) да;
б) нет.

20. Друзья имеют на меня большое влияние:
а) да;
б) нет.

21. Я всегда прав, даже если другие считают иначе:
а) да;
б) нет.

22. Я согласен с тем, что важна не победа, а участие:
а) да;
б) нет.

23. Прежде чем что-либо предпринять, хорошенько подумаю, как это воспримут другие:
а) да;
б) нет.

24. Я никогда никому не завидую:
а) да;
б) нет.

Обработка результатов

Следует подсчитать число положительных ответов в следующих позициях: счет а – 1, 6, 7, 11, 13, 18, 20, 23, счет б – 2, 4, 8, 10, 14, 17, 19, 22, счет в – 3, 5, 9, 12, 15, 16, 21, 24.

Самый высокий показатель достигнут в счете а. Вы имеете представление об ассертивности, но не слишком пользуетесь ею в жизни. Вы часто испытываете недовольство собой и окружающими.

Самый высокий показатель достигнут в счете б. Вы на правильном пути, можете очень хорошо овладеть ассертивностью. Вы уже сейчас способны действовать в нужном направлении. Временами ваши попытки действовать ассертивно переходят в агрессивность. Это неважно.

Самый высокий показатель достигнут в счете в. Несмотря на результаты предыдущих двух подсчетов, у вас очень хорошие шансы овладеть ассертивностью. У вас сложилось мнение о себе и своем по-

ведении, вы оцениваете себя реалистично, а это хорошая база для приобретения какого-либо навыка, необходимого при контактах с окружающими.

Наименьший показатель достигнут в счете а. То, что вам не удается использовать многие шансы, которые дает жизнь, – не трагедия. Важно научиться жить в согласии с собой и знать, что нужно делать.

Наименьший показатель достигнут в счете б. Ассертивности можно научиться.

Наименьший показатель достигнут в счете в. Это является проблемой. Вы переоцениваете себя и ведете не вполне искренне. Речь идет даже не о самообмане, а о том, что вы видите себя в лучшем свете. Нужно поразмыслить над собой.

Задание 6.6. Ознакомьтесь с ассоциативной методикой «Сказка о Золушке». Среди многочисленных сказок история о Золушке является самой популярной. Вашему вниманию предлагаются 4 сцены. Укажите, какая из сцен этой старой сказки больше всего привлекает вас.

Сцена 1. Издевательства мачехи и сестер над Золушкой.

Сцена 2. Золушка превращается в принцессу.

Сцена 3. Золушка теряет башмачок, убегая из дворца.

Сцена 4. Принц надевает Золушке туфельку.

Интерпретация результатов

Почему вам нравится выбранная сцена? Психологи утверждают, что она соотносится со слабыми сторонами человека, выбравшего ее.

Вы выбрали сцену 1. Издевательства мачехи и сестер над Золушкой.

Золушкой все помыкают, ругают, ее жалко. Другая сторона этой сцены – чувство превосходства и высокомерия. Тот, кто выбрал эту сцену, очень хорошего о себе мнения, смотрит на других сверху вниз. Необходимо научиться относиться к другим с большей теплотой.

Вы выбрали сцену 2. Золушка превращается в принцессу.

В реальной жизни мало событий происходит по взмаху волшебной палочки, превращение в принцессу – это сказка. Выбравший эту сцену – недостаточно практичный и ответственный человек, в глубине души надеющийся, что его проблемы могут быть решены таким же невероятным способом.

Вы выбрали сцену 3. Золушка теряет башмачок, убегая из дворца.

Выбор сцены с потерей туфельки указывает на степень зависимости от окружающих. Не стоит рассчитывать на других, надо учиться самому принимать ответственные решения.

Вы выбрали сцену 4. Принц надевает Золушке туфельку.

Счастливый конец – это всегда хорошо, но после праздника всегда наступают будни. Все желания и мечты предсказуемы: хорошая зарплата, блестящая карьера, семья с детьми. Также существуют качества, которые выделяют людей из толпы и могут сделать из простого обывателя уникального человека.

Задание 6.7. Ознакомьтесь с ассоциативной методикой «Кошки».

Кошек можно любить или ненавидеть, но эти животные давно обитают рядом с человеком. В отличие от собак, они не носят хозяину газет, не подают лапу, но, несмотря на все эти «грехи», их надменное равнодушие гарантирует им надежное место в мире людей. Каждый человек воспринимает кошек по-своему. Выберите из приведенных ниже фраз ту, которая больше соответствует вашим представлениям об этих животных.

1. Они обожают погреться на солнышке.
2. Это загадочные и таинственные животные.
3. Их так приятно гладить.
4. Это некомпанейские существа.

Интерпретация результатов

В психологии кошка является воплощением души или вашим истинным «я». В ответе, который вы выбрали, отражаются ваши положительные и отрицательные стороны.

Вы выбрали утверждение 1. Они обожают погреться на солнышке.

Описывая любимое времяпрепровождение кошки, вы понимаете, что все существа имеют право вести себя так, как им вздумается. Это говорит о том, что вы легко ладите с людьми и быстро находите общий язык с любым человеком. Люди почти всегда чувствуют себя комфортно рядом с вами. Однако в силу этой легкости общения вы можете порой производить впечатление поверхностного человека и безразличного к окружающим.

Вы выбрали утверждение 2. Это загадочные и таинственные животные.

Особенности кошачьего характера, привлекшие ваше внимание, – это те качества, которые есть в вас самих. Ваше истинное я – это калейдоскоп постоянно меняющихся картинок. Тем, кто вас любит, вы кажетесь тайной, которую они каждый раз с удовольствием разгадывают заново. Те, у кого нет времени на отгадывание загадок, могут предпочесть не связываться с человеком, от которого больше хлопот, чем пользы.

Вы выбрали суждение 3. Их так приятно гладить.

Вам кажется, что мир был создан для того, чтобы вы могли пользоваться и наслаждаться им в свое удовольствие. Подобный взгляд может проявляться в виде спокойной самоуверенности или чрезмерного эгоцентризма.

Вы выбрали утверждение 4. Это некомпанейские существа.

В вашем ответе присутствует чувство одиночества. Вы предпочитаете самовыражаться в эмоциональной и общественной сферах жизни, вследствие чего производите впечатление отзывчивого и душевного человека, проявляющего искреннюю заботу о людях. Это качество делает вас излишне чувствительным.

Задание 6.8. Прочитайте следующую информацию. Обсудите в группе возникшую ситуацию, подумайте, как бы вы поступили на месте очевидцев. Почему?

«*Эффект очевидца*»: *почему люди не помогают человеку в беде*?

Одно из важных психологических открытий произошло в результате страшной трагедии. В 1964 г. на улице в Нью-Йорке умерла девушка, на нее напал незнакомец с ножом. Преступление длилось 35 мин. 38 чел. из соседних домов видели жестокость, слышали крики жертвы, но только один из них вызвал полицию. Однако это было сделано слишком поздно, девушка скончалась от полученных ран.

Почему никто ничего не сделал? Ситуацией заинтересовались психологи Джон Дарли и Биб Латане. Они предположили, что дело было в количестве свидетелей. Они выдвинули следующую гипотезу: чем больше очевидцев, тем меньше вероятность, что кто-то из них окажет помощь в критической ситуации.

Диффузия ответственности – это социально-психологический феномен, который проявляется в субъективном распределении ответственности между членами какой-либо группы, в результате человек с меньшей вероятностью берет на себя ответственность за действие или бездействие. Он думает, что это сделает или уже сделал кто-то другой.

Исследователи провели подтверждающий эксперимент. Участниками выступили студенты, которые думали, что их собрали для обсуждения адаптации к студенческой жизни. Ребят разделили по разным комнатам, из-за чего они могли разговаривать только по телефону. Согласно правилам, каждый участник мог говорить в микрофон только две минуты, а затем очередь переходила к следующему человеку.

Исследователи сформировали из студентов три группы. Первая группа верила, что говорит только с одним человеком, второй группе сообщили, что общение проходит с двумя собеседниками, а третья группа считала, что речь идет о пятерых людях. В действительности у них были выдуманные собеседники.

В начале эксперимента первый участник пожаловался на проблемы с адаптацией. Он поделился, что у него иногда случаются приступы эпилепсии. Когда до него вновь дошла очередь говорить, он изобразил припадок. Исследователи наблюдали, сколько человек в течение четырех минут попытаются ему помочь.

Результаты подтвердили гипотезу. В группе, где было два человека, почти все участники позвали на помощь и сделали это быстро, задержка составила меньше минуты. В группе, где было три человека, процент снизился до 85, а время задержки увеличилось до трех минут. В третьей группе из шести человек помощь оказали всего 60% студентов, задержка уже приблизилась к четырем минутам. При этом исследователи зафиксировали состояние сильного волнения у участников.

Распределение касается не только ответственности. Если человек думает, что он один несет ответственность за поступок, то он верит, что с виной и общественным осуждением ему тоже придется справляться в одиночку.

На готовность помочь незнакомцу влияют разные факторы. Так, например, если человек в момент несчастного случая находится в знакомом для себя месте или знаком с остальными свидетелями, то шансы на оказание помощи увеличиваются.

Однажды помощь прохожих может понадобиться вам. Просить о помощи, чтобы это было эффективно, нужно следующим образом:

– Обращайтесь к конкретному человеку. Если вы скажете: «Мужчина в синей куртке», шансов будет больше, чем если вы будете кричать: «Кто-нибудь!».

– Просите о конкретных вещах. Например, скажите, чтобы этот мужчина позвонил в скорую помощь.

Если вы оказались в чрезвычайной ситуации, помните, что даже один человек способен на многое. Иногда минуты сомнений могут стоить кому-то жизни.

Задание 6.9. Пройдите тест «Альтруизм-эгоизм», направленный на изучение социально-психологической установки личности, способствующий выявлению альтруизма. Внимательно прочитайте вопросы и

ответьте на них «да» или «нет», исходя из имеющейся у вас тенденции поведения в данной ситуации.

Опросник

1. Вам часто говорят, что вы больше думаете о других, чем о себе?
2. Вам легче просить за других, чем за себя?
3. Вам трудно отказать людям, когда они вас о чем-нибудь просят?
4. Вы часто стараетесь оказать людям услугу, если у них случилась беда или неприятности?
5. Для себя вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для других людей?
6. Вы стремитесь сделать как можно больше для других людей?
7. Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни – жить для других людей?
8. Вам трудно заставить себя сделать что-то для других людей?
9. Ваша отличительная черта – бескорыстие?
10. Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?
11. Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботиться о себе?
12. Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?
13. Ваша отличительная черта – стремление помочь другим людям?
14. Вы считаете, что сначала человек должен думать о себе, а потом уже о других людях?
15. Вы обычно много времени уделяете своей особе?
16. Вы убеждены, что не нужно для других сильно стараться?
17. Для себя у вас обычно не хватает ни сил, ни времени?
18. Вы используете свободное время только для своих увлечений?
19. Вы можете назвать себя эгоистом?
20. Вы способны приложить максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?

Обработка и интерпретация результатов

Проставляется по одному баллу при ответах «да» на вопросы 1, 4, 6, 7, 9, 13, 17 и ответах «нет» на вопросы 5, 8, 10, 12, 14, 16, 18, 20. Затем подсчитывается общая сумма баллов.

Чем набранная сумма баллов больше 10, тем в большей степени у субъекта выражен альтруизм, желание помочь людям. Чем сумма

баллов меньше 10, тем больше у субъекта выражена эгоистическая тенденция.

Тема 7. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КУЛЬТУРНОГО МНОГООБРАЗИЯ

План

1. Социально-психологический подход к понятию «культура».
2. Язык и культура. Культура и личность. Культура и социальное поведение.
3. Психологические условия эффективности межкультурной коммуникации.

Практические задания

Задание 7.1. По форме таблицы 18 проведите структурный анализ содержания понятия «культура», определив родовое понятие и видовые отличия, контекст. Образец проведения структурного анализа содержания понятия представлен в таблице 1.

Таблица 18 – **Структурный анализ содержания понятия «культура»**

Родовое понятие	Видовые отличия и особенности содержания понятия	Контекст

Культура (от лат. cultura – «возделываю, обрабатываю землю», от colere – «возделывать, ухаживать», родственное – «культ») – человеческая деятельность в ее самых разных проявлениях, включая все формы и способы человеческого самовыражения и самопознания, накопление человеком и социумом в целом навыков и умений. Культура предстает также проявлением человеческой субъективности и объективности (характера, компетентностей, навыков, умений и знаний).

Культура представляет собой совокупность устойчивых форм человеческой деятельности, без которых она не может воспроизводиться, существовать.

Культура – это набор правил, которые предписывают человеку определенное поведение с присущими ему переживаниями и мыслями, оказывая на него управленческое воздействие.

Культура – это система исторически развивающихся надбиологических программ человеческой жизнедеятельности (деятельности, поведения и общения), обеспечивающих воспроизводство и изменение социальной жизни во всех ее основных проявлениях.

Культура – это сочетание людских знаний, убеждений и норм поведения, которые мы перенимаем, а затем передаем будущим поколениям.

Культура – ключевой социализирующий фактор, который регулирует разные сферы взаимодействия людей – от повседневного общения до функционирования глобальной экономики.

Задание 7.2. Прочитайте нижеприведенный текст. Определите, что доказал опыт падишаха.

Больше 350 лет тому назад индийский падишах Акбар решил проверить утверждение придворных мудрецов о том, что каждый ребенок самостоятельно начинает говорить на языке своих отцов. Падишах поставил страшный «опыт». Несколько маленьких детей вместе с немым евнухом закрыли в покои, ключи от которых Акбар носил на своей груди. Чтобы дети никогда не слышали человеческого голоса, их обслуживали немые. Семь лет длился этот чудовищный эксперимент. Когда падишах открыл двери покоев, он услышал нечленораздельные вопли, дикий вой и мяуканье. Мудрецы были посрамлены, а жизнь детей искалечена.

Задание 7.3. Проверьте, как хорошо вы разбираетесь в искусстве, литературе. Выберите один вариант ответа из предложенных ниже.

1. В каком произведении есть герой по имени Митрофанушка?

Варианты ответа:

а) «На дне»;
б) «Недоросль»;
в) «Вишневый сад».

2. Кто считал, что математика – царица наук?

Варианты ответа:

а) Гаусс;
б) Эйлер;
в) Лобачевский.

3. Что значит выражение «остаться с носом»?

Варианты ответа:

а) потерпеть поражение;
б) разочаровать кого-то;
в) решить проблему.

4. У кого Геракл должен был похитить золотые яблоки?

Варианты ответа:

а) Диомед;
б) Эврисфей;
в) нимфы.

5. В каком романе вы могли прочитать про Долли, Бетси и Стиву?

Варианты ответа:

а) «Война и мир»;
б) «Анна Каренина»;
в) «Преступление и наказание».

6. «Один горячо и зазнамо врет. Другой слушает и изо всех сил верит. А третий ничему не верит и тут же смеется. Что за прелесть». О какой картине так говорил Достоевский?

Варианты ответа:

а) «Охотники на привале»;
б) «Запорожцы»;
в) «Опять двойка».

7. Что такое фраза-перевертыш, например, «заказ» или «а роза упала на лапу Азора»?

Варианты ответа:

а) палиндром;
б) плюрализм;
в) преференция.

8. Кто из греческих богов покровительствовал медицине?

Варианты ответа:

а) Гефест;
б) Дионис;
в) Асклепий.

9. Как зовут главного героя романа «Граф Монте-Кристо»?

Варианты ответа:

а) Батист Марель;
б) Эжен Монте-Кристо;
в) Эдмонд Дантес.

10. Какое слово или выражение является близким по значению к слову «консенсус»?

Варианты ответа:

а) ультиматум;
б) неразрешимые противоречия;
в) согласие по спорному вопросу.

Ключ

Правильные ответы: 1 – б, 2 – а, 3 – а, 4 – в, 5 – б, 6 – а, 7 – а, 8 – в, 9 – в, 10 – в. Чем больше правильных ответов, тем выше ваш общий уровень культуры.

Задание 7.4. Пройдите тест на оценку сформированности навыков вашей деловой коммуникации.

Закончите фразу, выбрав один ответ из предложенных вариантов.

1. Этика – это философская дисциплина, изучающая:
а) культуру и искусство;
б) развитие человеческого общества;
в) мораль и нравственность;
г) внутреннюю природу человека.

2. Определить, что собеседник говорит неправду, позволяет:
а) характер собеседника;
б) расположение за столом переговоров;
в) задаваемый собеседником вопрос;
г) мимика и жесты.

3. При невербальном общении средством передачи информации являются:
а) трактуемые сообщения;
б) многозначные символы;

в) несловесные знаки;
г) интеллектуальные признаки.

4. Главными требованиями к телефонному общению являются:
а) краткость и содержательность;
б) определенность;
в) логичность;
г) принципиальность.

5. Эмпатия – это постижение эмоционального состояния человека в форме:
а) взаимодействия;
б) ощущения;
в) размышлений;
г) сопереживания.

6. Разбудите слушателя, заинтересуйте его, покажите, что факты понятны, – это правила:
а) построения публичного выступления;
б) убеждения слушателей;
в) подготовки речи;
г) привлечения внимания слушателей.

7. Для успешного публичного выступления необходим:
а) наглядный материал;
б) контакт со слушателями;
в) протокол;
г) ведущий собрания.

8. Цель формального приема в начале переговоров:
а) создать атмосферу взаимопонимания;
б) высказать точку зрения своей стороны;
в) выслушать точку зрения партнеров;
г) спровоцировать собеседников.

9. При авторитарном стиле ведения совещания руководитель:
а) добивается общего согласия;
б) ищет поддержку среди коллег;
в) уверенно держит бразды правления;
г) допускает возражения.

10. При деловом общении партнеры:
а) противостоят друг другу;
б) связаны личными интересами;
в) связаны интересами дела;
г) независимы друг от друга.

Ключ

Правильные ответы: 1 – в, 2 – г, 3 – в, 4 – а, 5 – г, 6 – г, 7 – б, 8 – а, 9 – в, 10 – в. Чем больше правильных ответов, тем выше сформированность навыков деловой коммуникации.

Задание 7.5. Пройдите тест на культуру поведения.

Закончите фразу, выбрав один ответ из предложенных вариантов.

1. Правильное поведение в обществе – это:
а) этикет;
б) культура;
в) внешний вид человека.

2. В учреждении высшего образования нельзя:
а) мешать однокурсникам на занятиях;
б) здороваться с преподавателем;
в) разговаривать по мобильному телефону.

3. В театр ходят:
а) в нарядной одежде;
б) в повседневной одежде;
в) в любой одежде.

4. Правила поведения на улице включают следующее:
а) правильно перейти улицу;
б) дурачиться на проезжей части;
в) громко разговаривать по мобильному телефону.

5. Продолжите следующую пословицу: «Встречают по одежке, провожают…»:
а) по уму;
б) на транспорте;
в) по дому.

6. В ночном клубе юноша может:
а) курить, выпивать, пробовать наркотики;
б) танцевать и приглашать девушку на танец;
в) играть в карты.

7. На дискотеку в ночной клуб девушка приходит:
а) в вызывающей одежде;
б) в домашней одежде;
в) в подходящей одежде.

8. На свидание девушка может:
а) опоздать на любое время;
б) опоздать не более чем на 5 минут;
в) не пойти.

9. Вы согласны с тем, что:
а) юноше не следует курить на свидании с девушкой;
б) юноша может закурить без согласия некурящей девушки;
в) юноша может закурить с согласия некурящей девушки.

10. Во время первого свидания юноше и девушке:
а) следует говорить только о слишком личных вещах;
б) надо расхваливать себя и осуждать других;
в) говорить можно обо всем.

Ключ

Правильные ответы: 1 – а, 2 – а, 3 – а, 4 – а, 5 – а, 6 – б, 7 – в, 8 – б, 9 – а, 10 – в. Чем больше правильных ответов, тем выше уровень культуры поведения.

Задание 7.6. Прочитайте следующую притчу «Языковед и дервиш» и выскажите свое мнение о поступке дервиша.

Дервиш – это мусульманский нищенствующий монах, языковед – это специалист в области языкознания.

– Эй, что случилось? – закричал дервиш, заглянув в колодец.

– Видите ли, я языковед, – ответил голос. – Не найдя в темноте дороги, я, к несчастью, провалился в эту глубокую яму и теперь никак не могу отсюда выбраться.

– Держись, друг, дай мне только раздобыть лестницу и веревку, – ответил дервиш.

– Постойте минуточку, – закричал языковед, – вы неграмотно выражаетесь, к тому же ваше произношение никуда не годится.

– Ну, что ж, если для вас слова важнее их смысла, вам лучше будет побыть там, где вы сейчас находитесь, пока я не выучусь правильно говорить, – ответил дервиш и пошел своей дорогой.

Задание 7.7. Пройдите тест «Насколько вы толерантны?».

Проявлять толерантность – это значит понимать друг друга, относиться друг к другу терпимо, чтобы строить мирное будущее. Внимательно прочитайте следующие вопросы и выберите подходящий для вас ответ.

1. Неприятна ли вам ситуация, в которой приходится отказываться от придуманного вами плана, потому что точно такой же план уже предложили ваши друзья?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

2. Вы встречаетесь с друзьями, кто-то предлагает начать игру. Что вы предпочитаете?

Варианты ответа:

а) чтобы участвовали только те, кто хорошо играет;
б) чтобы играли те, кто еще не знает правил.

3. Вы спокойно воспринимаете неприятные для вас новости?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

4. Вызывают ли у вас неприязнь люди, которые в общественных местах появляются в нетрезвом виде?

Варианты ответа:

а) если они не переступают допустимых границ, вас это вообще не интересует;
б) вам всегда были неприятны люди, которые не умеют себя контролировать.

5. Можете ли вы легко найти контакт с людьми, у которых другие обычаи, положение?

Варианты ответа:

а) вам очень трудно было бы это сделать;
б) вы не обращаете внимания на такие вещи.

6. Как вы реагируете на шутку, объектом которой становитесь?

Варианты ответа:

а) вам не нравятся шутки, шутники;
б) если шутка будет вам неприятна, то вы постараетесь ответить в такой же шутливой манере.

7. Согласны ли вы с мнением, что многие люди сидят не на своем месте, делают не свое дело?

Варианты ответа:

а) да;
б) нет.

8. Вы приводите в компанию друга (подругу), который (-ая) становится объектом всеобщего внимания. Как вы на это реагируете?

Варианты ответа:

а) вам неприятно, что таким образом внимание отвлечено от вас;
б) вы лишь радуетесь за него (нее).

9. В гостях вы встречаете пожилого человека, который критикует современное молодое поколение, превозносит былые времена. Как вы реагируете?

Варианты ответа:

а) уходите пораньше;
б) вступаете в спор.

Запишите по 2 балла за ответы 1б, 2б, 3б, 4а, 5б, 6б, 7б, 8б, 9а.

Интерпретация

0–4 балла – вы непреклонны и упрямы. Где бы вы ни находились, может возникнуть такое впечатление, что вы стремитесь навязать свое мнение другим. Чтобы достичь своей цели, часто повышаете го-

лос. Имея такой характер, трудно поддерживать нормальные отношения с людьми, которые думают иначе, чем вы, не соглашаются с тем, что вы говорите и делаете.

6–12 баллов – вы способны твердо отстаивать свои убеждения. В то же время вы можете вести диалог, если считаете нужным, менять свои убеждения. Порой вы бываете излишне резки, проявляете неуважение к собеседнику. В такой момент вы действительно можете выиграть спор с человеком, у которого более слабый характер.

14–18 баллов – твердость ваших убеждений отлично сочетается с большой гибкостью вашего ума. Вы можете принять любую идею, с пониманием отнестись к парадоксальному, на первый взгляд, поступку, даже если вы их не разделяете. Вы критически относитесь к своему мнению и способны с уважением и тактом по отношению к собеседнику отказаться от взглядов, которые были ошибочными.

Задание 7.8. Пройдите тест «Ценностные ориентации», разработанный М. Рокичем.

Система ценностных ориентаций определяет содержательную сторону направленности личности и составляет основу ее отношений к окружающему миру, другим людям, себе самой, основу мировоззрения и ядро мотивации жизнедеятельности, основу жизненной концепции и «философии жизни».

Наиболее распространенной в настоящее время является методика изучения ценностных ориентаций М. Рокича, основанная на прямом ранжировании списка ценностей. М. Рокич различает два класса ценностей:

– терминальные ценности – убеждения в том, что конечная цель индивидуального существования стоит того, чтобы к ней стремиться;

– инструментальные ценности – убеждения в том, что какой-то образ действий или свойство личности является предпочтительным в любой ситуации.

Это деление соответствует традиционному делению на ценности-цели и ценности-средства.

Вам предлагается два списка ценностей (по 18 ценностей) (таблицы 19, 20). Вначале вы работаете с набором терминальных ценностей, а затем вы работаете с набором инструментальных ценностей. В каждом списке вы присваиваете каждой ценности ранговый номер по порядку значимости.

Внимательно изучите каждую таблицу по очереди, выбрав ту ценность, которая для вас наиболее значима, поместите ее на первое ме-

сто. Затем выберите вторую по значимости ценность и поместите ее вслед за первой. Затем проделайте то же со всеми оставшимися ценностями. Наименее важная ценность останется последней и займет 18 место. Работайте сначала с таблицей 19, затем работайте с таблицей 20.

Результат должен отражать вашу истинную позицию.

Таблица 19 – **Терминальные ценности**

Ценность	Ранг
Активная жизнь (полнота и эмоциональная насыщенность жизни)	
Жизненная мудрость (зрелость суждений и здравый смысл, достигаемые жизненным опытом)	
Здоровье (физическое и психическое)	
Интересная работа	
Красота природы и искусства (переживание прекрасного в природе и искусстве)	
Любовь (духовная и физическая близость с любимым человеком)	
Материально обеспеченная жизнь (отсутствие материальных затруднений)	
Наличие хороших и верных друзей	
Общественное призвание (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе)	
Познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие)	
Продуктивная жизнь (максимально полное использование своих возможностей, сил и способностей)	
Развитие (работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование)	
Развлечения (приятное, необременительное времяпрепровождение, отсутствие обязанностей)	
Свобода (самостоятельность, независимость в суждениях и поступках)	
Счастливая семейная жизнь	
Счастье других (благосостояние, развитие и совершенствование других людей, всего народа, человечества в целом)	
Творчество (возможность творческой деятельности)	

Окончание таблицы 19

Ценность	Ранг
Уверенность в себе (внутренняя гармония, свобода от внутренних противоречий, сомнений)	

Таблица 20 – **Инструментальные ценности**

Ценность	Ранг
Аккуратность (чистоплотность), умение содержать в порядке вещи, порядок в делах	
Воспитанность (хорошие манеры)	
Высокие запросы (высокие требования к жизни и притязания)	
Жизнерадостность (чувство юмора)	
Исполнительность (дисциплинированность)	
Независимость (способность действовать самостоятельно, решительно)	
Непримиримость к недостаткам в себе и других	
Образованность (широта знаний, высокая общая культура)	
Ответственность (чувство долга, умение держать свое слово)	
Рационализм (умение здраво и логично мыслить, принимать обдуманные, рациональные решения)	
Самоконтроль (сдержанность, самодисциплина)	
Смелость в отстаивании своего мнения, взглядов	
Твердая воля (умение настоять на своем, не отступать перед трудностями)	
Терпимость (к взглядам и мнениям других, умение прощать другим их ошибки и заблуждения)	
Широта взглядов (умение понять чужую точку зрения, уважать иные вкусы, обычаи, привычки)	
Честность (правдивость, искренность)	
Эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе)	
Чуткость (заботливость)	

Анализируя полученную иерархию ценностей, следует обратить внимание на их группировку в содержательные блоки по разным основаниям. Так, например, выделяются «конкретные» и «абстрактные»

ценности, ценности профессиональной самореализации, личной жизни и т. д.

Инструментальные ценности могут группироваться в этические ценности, ценности общения, ценности дела; индивидуалистические и конформистские ценности, альтруистические ценности; ценности самоутверждения, принятия других и т. д.

Тема 8. ПРИКЛАДНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

План

1. Области прикладной социальной психологии.
2. Социально-психологические закономерности в решении прикладных задач.
3. Практическое приложение социальной психологии в различных сферах профессиональной деятельности.

Практические задания

Задание 8.1. Сыграйте в игру «Что было бы, если…», которая может побудить вас к обсуждению своих чувств, рефлексии (осмыслению и оценке) своего поведения, вызываемого определенными эмоциональными состояниями, а также к поиску возможных альтернатив поведения.

Студенты по очереди должны прочитать начало следующих предложений и закончить их:

– Если я в ярости, то… .
– Если я печален, то… .
– Если я боюсь, то… .
– Если у меня нет желания что-либо делать, то… .
– Если я кого-то не выношу, то… .
– Если я горжусь собой, то… .
– Если я хочу с кем-то познакомиться, то… .
– Если я с чем-то хорошо справился, то… .
– Если я что-то преодолел, то… .
– Если со мной случится такое несчастье, что больше не смогу жить так, как сейчас… .
– Если я пойму, что в университете я больше не успеваю и, собственно, мне следовало бы уйти из него… .

– Если я когда-нибудь серьезно заболею… .
– Если я вдруг разочаруюсь… .
– Если я потеряю свою лучшую подругу (своего лучшего друга)… .
– Если я в отчаянии… .
– Если я в стрессовом состоянии… .
– Если я чувствую себя исключенным из группы… .
– Если я одинок… .
– Если я завидую… .
– Если мне скучно… .
– Если я не уверен в себе… .
– Если я ревную… .
– Если мной кто-то восхищается… .
– Если я влюблюсь в кого-то… .
– Если я поеду за границу… .
– Если я попаду в неприятную историю… .

Задание 8.2. Сыграйте в игру «Мы похожи?». Вначале участники ходят по аудитории и говорят каждому встречающемуся по две фразы, начинающиеся со следующих слов:

– Ты похож на меня тем, что... .
– Я отличаюсь от тебя тем, что... .

По окончании игры проводится обсуждение, необходимо обратить внимание на то, что было легко и трудно делать, какие были открытия.

Укажите, согласны ли вы с тем, что все мы похожи и в то же время разные, но мы имеем право на эти отличия, никто не может нас заставить быть другими.

Задание 8.3. Прочитайте следующую христианскую притчу «Три подхода к одной работе». Дайте ответы на следующие вопросы:

– Почему монах отдал руководство строительством собора третьему каменщику?
– Чему учит нас эта притча?

В начале XIV в. в Центральной Европе проводились работы по строительству великолепного собора. Руководитель работ был монахом. Монах решил посмотреть, как работают каменщики. Он выбрал трех каменщиков.

Подойдя к первому каменщику, он сказал:

– Брат мой, расскажи мне о твоей работе.

Каменщик оторвался от работы и ответил срывающимся голосом, полным злобы и негодования:

– Как видишь, я сижу перед каменной плитой метр в высоту, полметра в длину и ширину. И с каждым ударом резца по этому камню я чувствую, как уходит частичка моей жизни. Посмотри, мои руки натружены и покрыты мозолями. Эта работа никогда не кончится, она продолжается бесконечно, изо дня в день. Я умру задолго до того, как собор будет построен.

Монах подошел ко второму каменщику.

– Брат мой, – сказал он, – расскажи мне о своей работе.

– Брат, – ответил каменщик тихим, спокойным голосом, – как ты видишь, я сижу перед каменной плитой метр в высоту и полметра в длину и ширину. И с каждым ударом резца по камню я чувствую, что я создаю жизнь и будущее. Смотри, я смог сделать так, чтобы моя семья жила в комфортабельном доме, гораздо лучшем, чем тот, где я вырос. Мои дети ходят в школу. Без сомнения, они достигнут в жизни большего, чем я. И все это стало возможным благодаря моей работе.

Монах подошел к третьему каменщику.

– Брат, – сказал он, – расскажи мне о своей работе.

– Брат, – ответил каменщик голосом, полным радости и широко улыбнувшись. – Видишь, я сижу перед каменной плитой метр в высоту и полметра в ширину и длину. И с каждым прикосновением Резца к камню я чувствую, что я высекаю свою судьбу. Посмотри, ты видишь, какие прекрасные черты проступают из камня. Сидя здесь, я не только воплощаю свое умение и ремесло, я делаю свой вклад в то, что ценю и во что верю. Здесь, около этого камня, я нахожусь в мире с собой, я знаю, что, хотя не увижу этого собора завершенным, он будет стоять еще тысячу лет, олицетворяя то, что истинно в нас, и служа цели, ради которой Всемогущий послал на эту землю и меня.

Монах удалился и некоторое время размышлял над тем, что услышал. Он уснул спокойным сном, каким не спал уже давно, а на следующий день он снял с себя полномочия руководителя работ и предложил эту должность третьему каменщику.

Задание 8.4. Пройдите ассоциативный тест «Синяя птица».

Однажды синяя птица неожиданно влетает в окно вашей комнаты и попадает в ловушку. Что-то в этой заблудившейся птице привлекает вас, а вы решаете оставить ее у себя. К вашему удивлению, на следующий день птица меняет цвет с синего на желтый. Эта очень не-

обычная птица меняет цвет каждую ночь, на утро третьего дня она ярко-красная, на четвертый день она становится совершенно черной.

Какого цвета птица, когда вы просыпаетесь на пятый день?

Варианты ответа следующие:

1. Птица не меняет цвет, она остается черной.
2. Птица возвращается к своему изначальному синему цвету.
3. Птица становится белой.
4. Птица становится золотой.

Интерпретация результатов

Птица, которая влетела в вашу комнату, кажется символом удачи, но неожиданно она меняет цвет, заставляя вас беспокоиться о том, что счастье будет непродолжительным. Ваша реакция на эту ситуацию демонстрирует то, как вы реагируете на трудности и неопределенность в реальной жизни.

1. Те, кто сказали, что птица осталась черной, смотрят на жизнь пессимистически.

Вы склонны полагать, что, если ситуация однажды ухудшилась, то она никогда уже снова не нормализуется. Может быть, вам необходимо попробовать думать следующим образом: если все так плохо, то хуже уже не будет. Помните, нет дождя, который не закончился бы, нет ночи, после которой не наступил бы рассвет.

2. Те, кто ответили, что птица снова стала синей, являются практичными оптимистами.

Вы верите в то, что жизнь – это сочетание хорошего и плохого; что не стоит бороться с этой реальностью. Вы спокойно принимаете неприятности и позволяете вещам идти своим чередом без излишнего беспокойства и стресса. Этот взгляд позволяет вам благополучно переносить волны бедствий и не давать им унести себя.

3. Те, кто считает, что птица стала белой, под давлением ведут себя спокойно и решительно.

Вы не тратите время на волнения и нерешительность, даже когда происходит кризис. Если ситуация становится слишком плохой, вы чувствуете, что лучше вовремя это прекратить и поискать другой путь к своей цели. Этот подход означает, что все происходит по-вашему естественным образом.

4. Тех, кто сказал, что птица стала золотой, можно описать словом «бесстрашный».

Вы не знаете, что такое давление. Для вас каждый кризис – это благоприятная возможность. Будьте осторожны, не дайте своей без-

граничной уверенности взять над вами верх. Грань между бесстрашием и безрассудностью очень тонкая.

Задание 8.5. Не задумываясь, выберите номер картинки, которая вам больше всего нравится (рисунок 5).

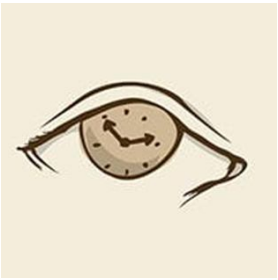
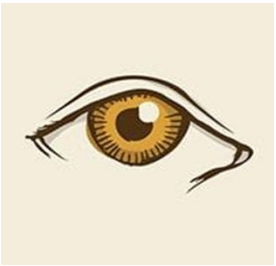
1	2	3
		
4	5	6
7	8	9

Рисунок 5 – **Глаза**

Интерпретация результатов

Если вы выбрали № 1, вы педантичная личность. Вы тип человека, который всегда пытается произвести хорошее впечатление и поступать правильно. Вы полагаете, что ваши поступки имеют значение в жизни других людей. Вы не показываете людям свое волнение и то, что вы расстроены. Вы стараетесь быть лучше. Ведь это самое малое, что вы можете сделать со своим временем.

Если выбран № 2, вы загадочная личность. Вы даже для себя являетесь загадкой. Вы полны противоречий. Легко меняете свое настроение. Стоит вам найти себя, как вы тут же меняетесь и начинаете свой поиск заново. Немногословный человек, запутывающий других, а иногда себя самого в своих действиях. Вы предпочитаете понаблюдать за человеком прежде, чем завести беседу. Вы говорите только то, в чем уверены.

Если вы выбрали № 3, вы интуитивная личность. Вы тип человека, который очень хорошо понимает мир и других людей. Можете сказать очень многое по выражению лица или тону голоса человека. Чувствуете, когда вам лгут. Вы показываете миру только то, что хотите показать. Вы чувствуете, когда вами манипулируют и знаете, как управлять кем-то, если это нужно. Обычно вы не прибегаете к этому.

Если вы выбрали № 4, вы доверчивая личность. Вы тип человека, который пускает почти любого в свою жизнь и сердце. Вы считаете, что лучше рискнуть и получить травму, чем закрыть себя от людей. Вы никому не показываете свои страхи и неуверенность. Вы считаете, что сами должны решать свои проблемы. Вы пытаетесь отдавать всего себя людям. Помогая другим, вы залечиваете свои раны.

Если вы выбрали № 5, вы мыслительная личность. Вы из тех людей, которые любят все обдумывать. Вы любите находить глубокий и скрытый смысл вещей. Вы иногда очень сильно погружаетесь в свои мысли, иногда вам трудно вернуться обратно. Вы не показываете другим, насколько вы не уверены во всем. Вы можете однозначно в чем-то разобраться, но все еще оставаться неуверенным. Жизнь вы представляете головоломкой, вы не наиграетесь, пока не соберете все части воедино.

Если вы выбрали № 6, вы чувствительная личность. Вы тип человека, который замечает все и ничего не забывает. Вы очень чувствительны, даже самые незначительные вещи могут произвести на вас впечатление. Вы не многим показываете, насколько вы хрупки. Вместо этого показываете, насколько проницательными можете быть. Возможно, вы можете предвидеть, что в будущем произойдет в вашей жизни.

Если вы выбрали № 7, вы жертвенная личность. Вы пытаетесь найти свой мир везде, где это возможно, ищете свое место в этом запутанном мире. Вы не рассказываете людям свои плохие мысли. Вы прошли через многое. Можно сказать, вы мастер «собирания» себя после падения.

Если вы выбрали № 8, вы энергичная личность. Вы тип человека, который все время энергичен или влюблен. Вы очень проницательны. Вы или любите или ненавидите. У вас очень много мнений. На поступки вы решаетесь быстро. В вас много энергии. Зачастую вы бываете нервным. Иногда вы не можете не создавать драму.

Если вы выбрали № 9, вы эксцентричная личность. Вы тип человека, у которого необычные интересы и убеждения. Не очень любите правила, зачастую действуете по принципу «что хочу, то и ворочу, и пусть будет, что будет». Вы открыты для других людей. Вы просто смеетесь над теми, кто пытается вас изменить. Не любите быть частью серой массы людей.

Задание 8.6. Ассоциативный тест «Прогулка» поможет вам разобраться со своими приоритетами в отношениях. Включите воображение и отвечайте первое, что придет вам на ум.

1. Вы не один (одна). Вы гуляете в лесу. С кем вы гуляете?
2. Вы углубляетесь в лес. Вы видите зверя. Что это за зверь?
3. Что произойдет между вами и зверем?
4. Вы проходите еще дальше в лес. Вы выходите на участок, где стоит дом вашей мечты. Опишите его размер. Обнесен ли дом вашей мечты оградой?
5. Вы входите в дом и проходите в столовую, где видите обеденный стол. Опишите, что вы видите на столе и вокруг него.
6. Вы выходите из дома через черный ход, в траве лежит чашка. Из чего она сделана?
7. Что вы сделаете с чашкой?

Интерпретация

1. Человек, с которым вы идете, наиболее важен для вас в вашей жизни. Вы один – больше всего вас интересует собственная персона, либо вы не ощущаете поддержки окружающих настолько, чтобы оценить ее должным образом и обратить внимание.

2. Размер зверя представляет ваше восприятие масштаба проблем. Мифическое существо – это ваши желания и фантазии, если оно пугает вас, то это обычные страхи, от которых нужно избавиться.

3. То, как вы действуете при встрече с животным, представляет то, как вы решаете ваши проблемы (пассивно, агрессивно, избегая, игнорируя).

4. Размер дома указывает на степень вашего стремления решить свои проблемы. Окна и двери свидетельствуют о поиске решения. Отсутствие ограды указывает на вашу открытость. Вы всегда рады людям. Если ограда имеется, это указывает на закрытость характера. Вы предпочитаете, чтобы люди не заходили к вам, не предупредив вас об этом.

5. Если вы не упоминаете еду, людей, цветы, тогда вы не так счастливы.

6. Прочность материала, из которого сделана чашка, отображает то, как вы воспринимаете ваши отношения с человеком, которого вы указали в первом ответе. Например, пенопласт, пластик, бумага – одноразовые материалы. Метал и пластик – более прочные материалы. Ржавая от старости поверхность указывает на стабильность и привычку, привязанность. Разбитая, поцарапанная поверхность указывает на отношения, в которых присутствуют обиды или недомолвки.

7. То, что вы делаете с чашкой, указывает на то, как вы поступаете с человеком, упомянутым в первом ответе. Ищите ключевое слово в описании.

Задание 8.7. Внимательно посмотрите на картинки и скажите, что вы увидели первое (рисунки 6–15).

Рисунок 6 – **Изображение 1**

1. *Город*. Если именно высотки бросились в глаза в первую очередь, значит вы общительный и целеустремленный человек. Такие личности чаще всего добиваются успеха в начатом деле и являются победителями по жизни. С другой стороны, этот выбор указывает на скрытые тревоги.

2. *Лес* видят романтики и мечтатели. Такие личности сосредоточены на своем внутреннем мире и часто находятся под воздействием фантазий. Вы до сих пор в глубине души верите в чудеса и знаете, что рано или поздно с вами тоже произойдет невероятное приключение.

Рисунок 7 – **Изображение 2**

1. *Водопад* видят уставшие или морально истощенные люди. Вам уже давно пора взять паузу и отдохнуть. Скорее всего, вы много работаете и уже устали. Такой стиль жизни приводит к стрессу и эмоциональному выгоранию.

2. *Девушки* бросаются в глаза внимательным и сконцентрированным. Такая личность обладает хорошей памятью и творческим складом ума. У вас отлично развито воображение и художественный вкус.

Рисунок 8 – **Изображение 3**

1. *Водопад*. Такой ответ указывает на технический склад ума. Вы обладаете хорошей памятью и внимательностью. Если это не так, то срочно займитесь их тренировкой. У вас отличный потенциал, который можно быстро развить.

2. *Девушка с длинными волосами*. Ее видят люди с гуманитарным складом ума. Вам отлично даются гуманитарные науки, а работа связана с творчеством. Такие личности ранимы, впечатлительны и чрезмерно подвержены стрессу.

Рисунок 9 – **Изображение 4**

1. *Ворон*. Такой ответ дают люди, пребывающие в плохом настроении. Подумайте, что вас угнетает, как исправить ситуацию. Высока вероятность, что вы сильно устали и нуждаетесь в длительном отдыхе. Требуется смена обстановки. Это поможет пересмотреть жизненные цели и восстановить энергию для дальнейшей деятельности.

2. *Голова*. Такой результат характеризует личность, как стрессоустойчивую и психически уравновешенную. Вы находитесь в устойчивом нервно-психическом состоянии, не склонны к истерикам и неконтролируемому поведению. Без веской на то причины вас чрезвычайно сложно вывести из себя или заставить нервничать.

Рисунок 10 – **Изображение 5**

1. *Череп*. Такой результат указывает на наличие мрачных, депрессивных мыслей. Вас что-то сильно беспокоит или вы смотрите на мир с недоверием. Ожидание беды может привлечь ее в вашу жизнь. Не позволяйте грустным мыслям завладеть вниманием.

2. *Дети*. Такой ответ дают оптимисты и мечтатели по жизни. Если вы видите детей с шариками, то с уверенностью смотрите в завтрашний день и ждете от жизни больше хорошего, чем плохого. Этот результат получают общительные личности, не сконцентрированные на своих проблемах.

Рисунок 11 – **Изображение 6**

1. *Закат* видят оптимисты и романтики. Вы обладаете тонким художественным вкусом и замечаете даже малейшие мелочи. Внимательность, любознательность, позитив – это ваши главные качества.

2. *Яйцо* чаще замечают уверенные в себе и целеустремленные личности. Таких людей часто называют прагматиками или реалистами. Они обладают хорошей памятью, высокой концентрацией внимания и аналитическим складом ума.

Рисунок 12 – **Изображение 7**

1. *Череп*. Наличие грустных мыслей, возможно, депрессии. Высока вероятность того, что в данный момент вы чем-то расстроены или пребываете в затруднительном положении. Помните, что после черной полосы всегда наступает светлая полоса. Большинство проблем может исчезнуть, если вы начнете к ним иначе относиться.

2. *Девушка*. Ее видят впечатлительные и глубокие личности. Такие люди достаточно ранимы в глубине души, хоть могут сами этого не признавать. Вас легко обидеть неосторожным словом или замечанием.

Рисунок 13 – **Изображение 8**

1. *Фламинго*. Присутствует романтичность и мечтательность. Такие личности обладают творческим потенциалом, который при правильном подходе превращается в настоящий талант.

2. *Женщина* обращает на себя внимание внимательных и сконцентрированных людей. Это выбор целеустремленных, уверенных в себе, оптимистично настроенных.

Рисунок 14 – **Изображение 9**

1. *Бабочка* указывает, что вы в душе все еще юный мечтатель, который верит в чудеса. У вас богатое воображение и хороший вкус.

2. *Скрипка* говорит о рассудительности и надежности. Такие люди являются хорошими сотрудниками на рабочем месте и отличными партнерами в личных отношениях.

Рисунок 15 – **Изображение 10**

1. *Мужчина*. Этот результат в тесте свидетельствует о сильном характере, настойчивости и уверенности. Такой человек не привык сомневаться в себе и своих поступках, все анализирует и принимает только взвешенные и рациональные решения.

2. *Женщина*. Этот результат указывает на мягкость характера, креативность, нестандартность мыслей. Такие люди могут похвастаться хорошим абстрактным мышлением, богатой фантазией и тонким восприятием искусства.

Задание 8.8. Прочитайте притчу «Лошадь и осел». Укажите главную идею притчи.

Шли лошадь и осел с базара. Осел был навьючен выше головы, а лошадь бежала налегке.

– Будь другом, – попросил осел на половине пути, – помоги мне! Возьми часть груза!

Но лошадь сделала вид, что не слышит. Немного погодя осел взмолился:

– Мне уже невмоготу! Помоги! Но лошадь только ушами повела.

Когда дорога пошла в гору и осел почувствовал, что вот-вот упадет, он в третий раз просит лошадь:

– Помоги мне, пожалуйста!

– Ладно, – согласилась лошадь, – кое-что я возьму на себя: ты неси груз, а я, так уж и быть, буду за тебя кряхтеть и отдуваться.

Осел прошел еще десяток шагов и упал.

– Вставай, вставай, милый! – умолял хозяин, но осел не мог подняться.

Делать нечего. Разгрузил хозяин осла и всю поклажу взвалил на лошадь. Теперь осел бежал налегке, а лошадь кряхтела и отдувалась за двоих.

Психолог М. Дыгун считает: «Сотрудничество есть тогда, когда несколько людей идут к достижению ценного для них результата, взаимодополняя и взаимообогащая друг друга своим опытом, знаниями, умениями. Ведь у каждого из нас есть как сильные, так и слабые стороны; что-то мы умеем делать хорошо, что-то очень хорошо, чему-то уделяем больше, чему-то меньше времени. Сотрудничество дает возможность компенсировать существующие пробелы в наших знаниях и умениях. Кроме этого, появляется возможность обучиться чему-то новому и нужному для нас у других. История показывает, что многие важные дела были осуществлены группой единомышленников. Поэтому именно эта форма взаимодействия людей открывает широкие пути к росту личности в профессиональном и духовном плане».

Укажите, согласны ли вы с данным мнением.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Дедов, Н. П. Социальная психология : учеб. пособие для бакалавриата [Электронный ресурс] / Н. П. Дедов, Ж. В. Коробанова, А. Н. Неврюев ; под ред. Ж. В. Коробановой. – М. : Прометей, 2020. – 161 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576030. – Дата доступа: 12.02.2024.

Каширин, В. П. Социальная психология : учеб. пособие [Электронный ресурс] / В. П. Каширин. – М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 232 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=620204. – Дата доступа: 12.02.2024.

Овсянникова, Е. А. Социальная психология : учеб. пособие [Электронный ресурс] / Е. А. Овсянникова, А. А. Серебрякова. – 3-е изд., стер. – М. : ФЛИНТА, 2020. – 163 с. – Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279866. – Дата доступа: 16.02.2024.

Платонов, Ю. П. Социальная психология : учеб. для вузов / Ю. П. Платонов. – М. : ИНФРА-М, 2022. – 336 с.

Психология делового общения : практикум / под ред. Н. В. Бордовской. – М. : КноРус, 2022. – 240 с.

Психология делового общения : учеб. / под ред. Н. В. Бордовской. – М. : КноРус, 2022. – 292 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка 3
Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ 4
Тема 2. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ 9
Тема 3. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ОБЩЕНИЕ 42
Тема 4. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ 56
Тема 5. ПСИХОЛОГИЯ ГРУППЫ И МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ 77
Тема 6. СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ 96
Тема 7. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КУЛЬТУРНОГО МНОГООБРАЗИЯ 119
Тема 8. ПРИКЛАДНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ 131
Список рекомендуемой литературы 146

Учебное издание

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Практикум
для реализации содержания образовательных программ
общего высшего образования и переподготовки
руководящих работников и специалистов

Автор-составитель
Вишневецкая Лариса Викторовна

Редактор Ю. Г. Старовойтова
Компьютерная верстка Н. М. Евтухова

Подписано в печать 02.10.24. Формат 60 × 84 $^{1}/_{16}$.
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Ризография.
Усл. печ. л. 8,60. Уч.-изд. л. 8,20. Тираж 100 экз.
Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/138 от 06.08.2024.
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
http://www.i-bteu.by