

ИЗ ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БИБЛИОТЕКИ

Ларин, Андрей Александрович

1. Факторы, определяющие коммуникативные
тенденции личности

1.1. Российская государственная библиотека

Ларин, Андрей Александрович

Факторы, определяющие коммуникативные
тенденции личности [Электронный ресурс]: Дис.
канд. психол. наук : 19.00.07 .-М.: РГБ,
2003 (Из фондов Российской Государственной
библиотеки)

Педагогическая психология

Полный текст:

<http://diss.rsl.ru/diss/03/0009/030009001.pdf>

Текст воспроизводится по экземпляру,
находящемуся в фонде РГБ:

Ларин, Андрей Александрович

Факторы, определяющие коммуникативные
тенденции личности

М. 1999

Российская государственная библиотека, 2003
год (электронный текст) .

61: 99-19/174-1

Московский педагогический государственный университет им. В.И.Ленина

На правах рукописи

ЛАРИН Андрей Александрович

**ФАКТОРЫ,
ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ
КОММУНИКАТИВНЫЕ
ТЕНДЕНЦИИ ЛИЧНОСТИ**

Специальность 19.00.07 - педагогическая психология

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата психологических наук



Научный руководитель:
доктор психологических
наук, профессор
Филонов Лев Борисович

Москва - 1999

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава I. Проблема коммуникации и факторов, обеспечивающих коммуникативные тенденции	8
§1. Изучение коммуникативных процессов в психологии.....	8
§2. Изучение детерминант коммуникативного поведения в психологии	15
§3. Исследование "образа - Я" в психологии	23
§4. Операциональные единицы в социальной перцепции.....	34
Глава 2. Экспериментальное исследование факторов, определяющих коммуникативные тенденции в системе личности.....	39
§1. Выявление групп, различающихся по уровню потребности в коммуникации.....	39
§2. Определение объективных характеристик испытуемых.....	45
§3. Изучение представлений человека о собственных качествах и качествах людей, составляющих окружение	54
§4. Выявление тенденций самооценивания личности.	87
§5. Выявление особенностей социальной перцепции.	97
Глава 3. Выделение факторов, влияющих на коммуникацию.....	101
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	138
БИБЛИОГРАФИЯ	140

Введение

Актуальность темы. Интерес психологов к коммуникативной сфере личности объясняется стремлением исследователей решить ряд проблем, замыкающихся на коммуникации. В социокультурном плане остается центральной проблема коммуникации, обеспечивающей согласованность поведения отдельных личностей, а также социальных и этнических групп. В психологическом плане проблема преодоления замкнутости, закрытости личности также является одной из ведущих.

Внимание к этим проблемам задается потребностями общества в установлении или восстановлении связей между людьми для решения собственно общественных задач: социальных, политических, экономических. Данные потребности общества обусловлены наличием следующего ряда проблем, проявляющихся на уровне общества и отдельно взятой личности. Раскроем эти проблемы.

- В последнее время в Российской Федерации возникли многочисленные группы, противостоящие друг другу, замкнутые в своих концепциях. Для достижения консенсуса, необходимого для демократического управления страной, важно установление позитивной коммуникации.

- В системе образования возможность формирования коммуникативных связей между учителем и учеником остается острой проблемой, так как стремление к коммуникации остается либо односторонним, либо нерезультативным, поскольку не учитываются факторы, обеспечивающие реализацию этого стремления.

- Общая коммуникативная культура большого числа людей разных поколений, являясь недостаточной, затрудняет продуктивность установления связей, что приводит к общей невротизации граждан.

Все это свидетельствует о потребности общества в научной информации о закономерностях построения коммуникации, на основе

которой могут быть установлены контакты между людьми.

Сказанное позволяет нам заключить, что выделение факторов, определяющих коммуникативные тенденции, остается актуальной задачей, так как обеспечит возможность усиления тенденций к коммуникации, возможность управления коммуникативными процессами, что будет способствовать решению проблемы сближения людей и построения взаимоприемлемых отношений.

В психологической науке аспекты межличностной коммуникации уже исследовались рядом авторов: А.А.Брудный, Э.Д.Шукуров, Ю.А.Шерковин и др. Эти исследователи рассматривали семантические аспекты коммуникации, соотнесенность между отдельными смысловыми группами и принятие этих смысловых конструкций. Велись также исследования в рамках общей конструкции системы общения, в которых общение рассматривалось либо как деятельность, либо как самостоятельное явление (Г.А.Андреева, А.А.Леонтьев, М.М.Лисина, А.В.Мудрик, Н.Н.Обозов, А.А.Бодалев, Б.Ф.Ломов, Л.Б.Филонов). Отдельными авторами изучались процессы построения взаимоприемлемых и доверительных отношений (А.Г.Ковалев, Н.Я.Гозман, Л.Р.Кричевский). Ряд авторов исследовали причины, вызывающие затруднения в общении и взаимодействии, в связи с возникновением психологических барьеров и психологических защит (Л.И.Божович, А.Д.Глоточкин, В.С.Мухина, М.С.Неймарк, Л.С.Славина). Исследовались также механизмы возникновения барьеров (Н.С.Алексеева, З.А.Нолиу, Л.Б.Филонов). Выяснению природы коммуникативных процессов были посвящены исследования, направленные в основном на анализ мотивов возникновения конкретных тенденций. (Б.А.Сосновский, А.Н.Леонтьев, Ю.М.Орлов, В.К.Вилюнас, В.Г.Леонтьев).

Вместе с тем некоторые вопросы остались нерешенными: 1) каков набор качеств личности, вызывающий коммуникативные тенденции; 2) каковы факторы, обеспечивающие реализацию этих тенденций.

С решением этих вопросов связана лишь работа Н.С.Ильенковой, которая выявила не связанные между собой факторы, вызывающие коммуникативную активность. Анализировались только большие и меньшие связи, определяющие, с одной стороны, активность, а с другой стороны, пассивность во взаимодействии и в системе коммуникации.

Все выше сказанное позволяет сделать вывод о целесообразности выделения факторов, определяющих коммуникативные тенденции в системе личности, в качестве **объекта исследования**, а особенности возникновения этих тенденций в качестве **предмета исследования**.

Цель исследования: выявление факторов, определяющих возникновение и становление коммуникативных тенденций.

Гипотеза исследования. Устойчивая коммуникативная тенденция возникает на разных мотивационных основаниях, усиливающих общую потребность в коммуникации. Коммуникативная тенденция развивается под влиянием сферы индивидуального сознания, обеспечивающего включение сочетаний личностных качеств для повышения эффективности формирования своих связей с социумом.

В соответствии с гипотезой были поставлены следующие **задачи исследования:**

1. По литературным источникам определить существующее состояние проблемы исследования коммуникации. Выделить наиболее перспективные линии анализа.

2. Провести эксперименты по разделению участвующих в опытах лиц на категории, значимые с точки зрения включенности и вовлеченности в общение.

3. Получить сведения о личностных свойствах испытуемых той же выборки для соотнесения в дальнейшем этих характеристик с определенными тенденциями.

4. Соотнести параметры измеряемых качеств для выявления связей и

зависимостей коммуникативной сферы с отдельными свойствами и качествами испытуемых.

5. Путем анализа устойчивых сочетаний связей между параметрами определить основные факторы, вызывающие коммуникативные тенденции.

Методическое обеспечение исследования. Наряду с общеизвестными методами изучения качеств личности (ЕРІ, ММРІ), использовались модифицированные варианты методик «Самооценки-самовыражения» (СО-СВ), «Соотнесенных качеств» (СК), применяемых в комплексных исследованиях, проводимых под руководством Л.Б.Филонова, а также варианты методик: «Общительность» - для определения уровня коммуникативности по объективным и субъективным показателям, «Чтение портрета», позволяющая выявить индивидуальные особенности испытуемых при анализе черт людей, запечатленных на фотографии.

Для обработки данных применялись методы прикладной статистики (частотный, корреляционный анализ).

Научная новизна исследования состоит в том, что впервые для анализа используется классификация личностных качеств по семантико-функциональному критерию. В результате экспериментального исследования было показано, что факторы, усиливающие коммуникативные тенденции личности, связаны со сферой сознания и, следовательно, могут быть сформированы. Установлено, что всякая коммуникативная тенденция всегда означает включение личностных качеств индивида, определяющих конечную результативность реализации тенденции. Примененные в исследовании методы позволили выделить специфические факторы, определяющие усиление коммуникативной тенденции: представление о силе выраженности качеств, чья основная функция - преодоление препятствий; приписывание коммуникативных возможностей социальному окружению; представление о выраженности своих собственных коммуникативных возможностей.

Достоверность полученных данных обеспечивается применением

взаимодоверяющих методов, статистической обработкой материала, репрезентативностью выборки испытуемых.

Практическая значимость работы заключается в том, что полученные данные позволяют выделить систему ориентиров и опорных пунктов, которые можно использовать при построении коммуникации, близкой к оптимальной. Результаты исследования можно применять в консультативной и педагогической практике. Рекомендуется использование тех закономерностей, которые были получены в исследовании для создания системы признаков и показателей, дающих возможность отслеживать эффективность процесса коммуникации и изменения в коммуникативных системах.

Апробация исследования. Материалы исследования обсуждались на научно-практических конференциях профессорско-преподавательского состава ЕГПИ в 1990 - 1998 годах, на областных научно-практических конференциях в городе Липецке (1991, 1992, 1993, 1996 г.), на заседании кафедры педагогической психологии МПГУ им. Ленина, на аспирантском объединении при кафедре развития личности МПГУ им. Ленина, в лаборатории психологической антропологии института культурологии МК (Москва). Результаты исследования отражены в тезисах конференций, в двух статьях и в методических рекомендациях студентам, используются в лекциях по психодиагностике личности, по педагогической и социальной психологии в ЕГПИ. На материалах исследования построены и читаются спецкурсы для студентов педагогического вуза.

Положения, выносимые на защиту.

1. Факторами, усиливающими коммуникативные тенденции, являются:
 - а) представление о силе выраженности качеств, способствующих преодолению препятствий;
 - б) самооценка коммуникативных возможностей;
 - в) приписывание коммуникативности социальному окружению.

2. В качестве факторов, порождающих коммуникативные тенденции, выступают различные мотивационные основания. Среди них: потребность в самоактуализации, потребность в редукции напряжения, изживание негативных качеств.

Глава I. Проблема коммуникации и факторов, обеспечивающих коммуникативные тенденции

§1. Изучение коммуникативных процессов в психологии

Определяя отправные точки исследования, мы предприняли попытку вначале упорядочить терминологический аппарат. Поскольку в текстах различных источников используются в качестве синонимов термины коммуникация, общение, взаимодействие и наблюдается достаточная неоднозначность определений данных понятий, анализу подвергнуто содержание соприкасающихся терминов: коммуникация, общение, взаимодействие. Сегодня можно утверждать, что в отечественной психологии сложилась общая теоретическая концепция о взаимной обусловленности процессов коммуникации, общения, взаимодействия и построения межличностных отношений (Г.А.Андреева, А.А.Бодалев, А.А.Брудный, А.А.Леонтьев, Б.Ф.Ломов, В.Н.Мясищев, Н.Н.Обозов, Б.Ф.Парыгин, В.Н.Соковнин, Л.Б.Филонов, Ю.А.Шерковин и др.). Однако каждое из указанных понятий имеет собственное значение, которое необходимо определить и отграничить в соответствии с задачами данного исследования. Анализ литературы позволяет четко обозначить значение и смысл каждого из этих понятий и выделить связанные с ними явления, которые наиболее значимы в рамках нашего исследования.

Понятие "коммуникация" неоднократно являлось предметом об-

суждения многих авторов (3, 10, 56, 77, 97, 129, 130). При большом разнообразии подходов к пониманию коммуникации можно выделить несколько основных групп представлений о данном явлении.

В рамках социальной психологии определения коммуникации группируются вокруг формулы: "Коммуникация - процесс передачи информации от отправителя к получателю" (3, с.20). Это общее положение дополняется специфическими уточнениями, которые незначительно расширяют или сужают определение понятия в соответствии с представлениями авторов об особенностях рассматриваемого процесса. Так, Т.Шибутани считает, что коммуникация - это "такой обмен информацией, благодаря которому согласие развивается или разрушается" (97, с.123). Таким образом, коммуникацией признается и рассогласованное взаимодействие, ведущее к конфликту и, в дальнейшем, к распаду связей. Согласно Г.М.Андреевой, коммуникация состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Автором подчеркивается, что коммуникация является одной из сторон общения. Нужно заметить, что последнее утверждение разделяется не всеми авторами. Б.Д.Парыгин, Я.Яноушек определяют коммуникацию как специфическую форму социального общения. В целом для указания точек зрения характерны: 1) понимание общения как более широкого понятия, выступающего в качестве видового признака по отношению к коммуникации; 2) акцент на процессуальность, подчеркивающий необходимость изучения коммуникации как процесса и актуализирующий известную формулу Ласуэлла, которая ориентирует на учет пяти переменных в анализе процесса коммуникации:

1. Кто передает сообщение?
2. Что передается?
3. Как осуществляется передача?
4. Кому направлено сообщение?

5. С каким эффектом?

Ряд ученых (В.Н.Мясищев, Б.Д.Поршнев) видят в коммуникации проторенные пути внутри реальных отношений, являющиеся основой для реализации отношений.

Согласно же разделяемой нами точки зрения (А.А.Бодалев, Б.Ф.Ломов, Т.Ньюком, Л.Б.Филонов) коммуникация - это условие для реализации взаимодействия и общения. В формулировке Т.Ньюкома коммуникация (*communicatio*) - связь, имеющая своим следствием возрастание степени согласия общающихся между собой индивидов (133, с.306). Близкой к этому является позиция Л.Б.Филонова, который определяет коммуникацию как возникающую связь между людьми, которая используется для передачи информации и для воздействия. Она понимается как необходимое условие для процессов общения и взаимодействия, как необходимая предпосылка реализации отношений.

Вопрос, касающийся определения общения, остается актуальным и в настоящее время, хотя он является традиционно обсуждаемым многими авторами (4, 9, 13, 14, 18, 28, 50, 51, 61, 63, 64, 70, 73 и др.).

В работах классиков отечественной психологической науки Л.С.Выготского и С.Л.Рубинштейна общение рассматривается как процесс обмена мыслями, чувствами, переживаниями и т.д., хотя имеется ввиду, прежде всего, общение речевое. Таким образом, изначально был указан характер определенного процесса. В настоящее время эти позиции дополнены и обогащены. Общение как обмен информацией освещается в работах Б.Ф.Баева, В.Н.Панферова, В.С.Соковнина. Трактовка общения как обмена эмоциями, чувствами, опытом, способностями, интересами, чертами характера дается в работах Л.П.Буевой, Б.Ф.Ломова, В.М.Архангельского.

В целом ряде работ указывается на субъект-субъектные отношения участников общения и подчеркивается, что по форме общение является

взаимодействием (14, 64, 51).

Рассмотрим позиции авторов, в чьих определениях имеются указания на особенности взаимодействия, обозначаемого термином "общение". Так Н.Н.Обозов относит к общению взаимодействие, "формирующее общий фонд мыслей и чувств" (76, с.85).

У А.В.Петровского - это такой процесс, в котором "развиваются контакты" (88, с.128). М.И.Лисина подчеркивает, что общение - это взаимодействие, "направленное на согласование и объединение усилий общающихся с целью налаживания отношений и достижения общего результата" (63, с.9).

Из всего этого можно сделать вывод: для того, чтобы межличностное взаимодействие можно было назвать общением, оно должно, по мнению разных авторов, либо включать, либо формировать что-то общее, либо на основе общего развивать связи между людьми.

При этом, если термин "коммуникативная деятельность" понимать как деятельность, направленную на установление связей между индивидами, то можно согласиться с позицией Лисиной М.И., которая считает термины "общение" и "коммуникативная деятельность" синонимами (63, с.11).

Еще одним аспектом, отмечаемым исследователями общения, является указание на сложность, комплексность этого процесса (4, 73). Б.Д.Парыгин, например, указывает, что есть основания рассматривать общение как сложный и многогранный процесс, который может выступать в одно и то же время и как процесс взаимодействия индивидов, и как информационный процесс, и как отношение людей друг к другу, и как процесс взаимовлияния друг на друга, и как процесс их сопереживания и взаимного понимания друг друга (82, с.178). По мнению Андреевой Г.М., в этом "многоплановом" процессе можно "условно выделить три стороны: коммуникативную (передача информации), интерактивную (взаимодействие) и перцептивную (взаимовосприятие) (3, с.71). В.Н.Мясищев высказал идею о том, что

общение является таким процессом непосредственного или опосредованного техническими устройствами взаимодействия людей, в котором можно четко выделить три теснейшим образом взаимосвязанных компонента: психическое отражение участниками общения друг друга, отношение их к друг другу и обращение (53).

Под общением мы понимаем акты поведения людей по поводу всего, что можно считать общим: общие цели, установки, эмоции и т.д. (Н.Н.Обозов, Б.Н.Парыгин, Л.Б.Филонов). По утверждению Б.Д.Парыгина, "понятие общности неразрывно связано с понятием общения... общность может рассматриваться как предпосылка общения, поскольку для того, чтобы общение имело место, необходимы индивиды, испытывающие потребность в совместной деятельности и общении друг с другом"(82, с.179). Общность как социально-психологическая среда общения, как готовность людей действовать вместе является одновременно и полем для реализации групповых целей и продуктом общей деятельности людей. Она формируется при наличии общих интересов, ценностей, целей, благодаря способности людей к объединению в процессе целедостижения. Процесс общения начинается с констатации части общего и заканчивается констатацией всего, что становится общим. В процессе общения происходит определение границ общего. Общение ориентировано на объединяющие людей цели, ценности, предметы, психические состояния, качества и личностные образования. Все это становится ядром и предметом общения. Участники общения заинтересованы в объединяющих основаниях, поскольку те обеспечивают возможность координации совместных действий. После общения возможно взаимодействие.

В общеупотребительном смысле взаимодействие рассматривается как конкретный способ построения и реализации отношений в процессе общения. Это понятие теоретически связывает категории общения и деятельности, поскольку обозначает совместные действия людей,

относящиеся к общему объекту или к решению общей задачи. При взаимодействии важно, что действия одного из участников обусловлены действиями другого и тесно с ними связаны, то есть их действия зависимы друг от друга. Исходя из этого, взаимодействие мы понимаем как явление взаимной обусловленности действий: действие одного партнера является пусковым сигналом для ответных действий другого, и в то же время ответные действия являются пусковым механизмом для следующего действия. По содержанию взаимодействие всегда является тем, что связано у нас с обменом. Это обмен информацией, эмоциями, действиями, качествами, состояниями.

В соответствии с позицией В.Н.Мясищева, А.А.Бодалева, Б.Ф.Ломова, Э.А.Орловой процессы общения и взаимодействия ведут к формированию и конструированию отношений между людьми, которые реализуются в границах нормативного поля. Они связаны не только с особенностями поведения, но и с особенностями теоретически сложившихся и устоявшихся социокультурных образцов, ценностей и норм.

В качестве отношения мы рассматриваем относительно устойчивые сложившиеся связи, где одно качество соотнесено с другим. Межличностные отношения, в связи с этим, могут выступать как система расположений одного качества к другому или заранее сформированное предрасположение одного качества к другому. "Психологически отношения человека в развитом виде представляют интегральную систему сознательных избирательных связей личности с различными сторонами объективной действительности, вытекающую из всей истории его развития и внутренне определяющую его действия и переживания"—писал В.Н.Мясищев (74, с.165).

Отношения представляют собой самую непосредственную структуру организации и поддержания совместной деятельности людей, обмена социально значимой информацией, передачи социального и культурного опыта. "В этом смысле межличностные отношения—это взаимная готовность

субъектов к определенному типу взаимодействия. Отсюда второй важный аспект отношений – их направленность на устойчивую интегрированность совместных действий людей" (74, с.4). Именно в этом случае создается общее поле взаимодействия, которое также может рассматриваться как коммуникативное поле. Последнее мы рассматриваем как условие, обеспечивающее связи, обеспечивающее реализацию коммуникативных тенденций вне зависимости от содержательной стороны которую вносят отношения.

Общение и взаимодействие в коммуникативном поле могут иметь разные направления, то есть взаимное сближение – контакт, взаимное расхождение, приводящее к конфликтам, взаимное дополнение-диалог и взаимная обеспеченность диалогического конструкта. В последнее время такой конструкт (Э.А.Орлова) рассматривается как торг или переговоры. Таким образом, все эти особенности результатов коммуникативных тенденций могут рассматриваться как то, к чему могут привести те или иные коммуникативные тенденции.

Тенденцию мы рассматриваем как устойчивое стремление, имеющее программу упорядочения. Тенденция как стремление обеспечивает устойчивость и противостояние всяческим воздействиям. Тенденция, таким образом, является своеобразным проводником намерения. Тенденция также может рассматриваться как состояние, обеспечивающее проведение планов и программ индивида.

В соответствии с изложенными позициями коммуникативная тенденция понимается нами как устойчивое стремление, направленность на установление связей.

§2. Изучение детерминант коммуникативного поведения в психологии

Особое внимание обращено на исследования, содержащие описания факторов, значимых для эффективного взаимодействия, эффективного общения и оптимальной коммуникации. Анализируются работы, в которых даны классификации конструкций, рассматриваемых в качестве факторов или в сумме своей создают представление о факторах.

В качестве факторов, влияющих на общение, рассматриваются социальные факторы и ориентировка на них, а именно: ценности, образцы и нормы, бытующие в обществе. Соотнесенность с ними означает соотнесенность с конкретными образцами (Э.А.Орлова). Как фактор предстают ценностные ориентации (Н.И.Бобнева, О.И.Зотова, В.А.Ядов). Разновидностью проблемы ценностной ориентации является проблема ценностности, то есть генерализованного объединения, представляющего ценность (Н.И.Непомнящая). По утверждению Л.В.Перова в качестве фактора может выступать структура социальных норм (не только сама норма, но и структура). Особенности исполнения ролевых функций также уделено внимание, поскольку ролевые функции в любом социуме имеют определенное значение и могут выступать как фактор, влияющий на коммуникативные тенденции (В.Н.Левитас). Одним из весьма существенных факторов, значимых для анализа процессов общения и взаимодействия являются установленные М.Л.Гомелаури мотивационные ожидания. Автор доказывает, что социальные ожидания принимаются индивидом как мотив

исполнения. В коммуникативных полях такая конструкция ожидания заставляет соотноситься с общепринятой в социуме нормой или нормативом, построенном из ожиданий.

Ряд авторов рассматривает специальную группу феноменов, определяющих конвергентные тенденции, продуцирующих сближение или стремление к сближению и взаимодействию. Одним из таких феноменов, который выступает как фактор, является эмпатия (А.М.Сопиков, И.Н.Юсупов). Особенно значимым фактором, оказывающим влияние на коммуникативные процессы и на достижение сближения, является согласие. Т.Ньюком, Сафонов определяют согласие как фактор, как первичную конструкцию, имеющую место в любом коммуникативном процессе.

В работах Н.Н.Обозова, А.Г.Ковалева, В.Б.Ольшанского решение вопроса, касающегося проблемы совместимости связывается с наличием совместных интересов, от которых зависит образование полей согласованных действий.

Весомым фактором, обеспечивающим реализацию потребности в коммуникации, является самораскрывание. Потребность в самораскрывании анализировалась А.А.Брудным (явление, связанное с социацией как насыщением какой-то информацией). Потребность в самораскрытии, которая порождается длительным сокрытием какого-либо значительного обстоятельства и определяет склонность к внезапному раскрытию его, что выполняет функцию очищения рассматривалась Т.А.Флоренской. В работах

В.С.Сафонова, Э.А.Орловой, З.А.Нолиу отмечается влияние открытости коммуникативного канала (готовность к раскрытию, демонстрация самораскрывания) на приемлемость информации.

Существенное значение как фактор, определяющий направленность и возможность ее реализации, является нервно-психическая напряженность (Т.А.Немчин, О.В.Овчинникова, Л.Н.Ганьшина). Применительно к нашему исследованию данный фактор заслуживает внимания как фактор облегчающий, а также поддерживающий действие (Л.Н.Ганьшина).

Нами изучались работы по адаптации, прежде всего, исследования Селье, в которых основной, генеральный адаптационный синдром (ГАС) рассматривался как необходимое явление при возникновении затруднений организма. Адаптация им рассматривается как некое приспособление, связанное с возможным напряжением и возможной мобилизацией личностных ресурсов. Точно также с возможностью включения в социум для разрядки собственного напряжения могут рассматриваться факторы релаксации (И.А.Милославова, Е.А.Климов).

Большое количество исследований посвящено установке и ее влиянию на процесс коммуникации. Та или иная установка может рассматриваться в качестве определяющей направление и его устойчивость.

В последнее время достаточно основательно изучается фактор толерантности (И.Б.Фурманова). Толерантность, с одной стороны, возникает как огражденность от всех внешних влияний путем поднятия порога

чувствительности, чтобы обеспечить защиту; с другой стороны, можно рассматривать толерантность как терпимость к разным конструкциям, и тогда тот, кто признает разные конструкции, выигрывает в снятии перенапряженности.

Специальные исследования были посвящены эмоциональному заражению (В.А.Апполонов). В них анализировалось воздействие на индивида, оказанное самим фактором эмоциональности высокого тонуса. Высокий тонус эмоциональности заставлял другую сторону включаться в ту сферу интересов или каких-либо других конструкторов, которые также заставляли синхронно колебаться человека в соответствии с тем зарядом, который получил от другого в виде содержания той или иной эмоции (В.А.Апполонов).

Особенности идентификации, то есть фактор совпадения, также оказывает существенное влияние на содержательную сторону общения. При идентификации с одной стороны идентичное звучание создает резонансное явление, когда одно по характеру звучание вызывает другое. Как показывают исследования, люди часто входят в резонансность. Она может рассматриваться как тот фактор, который может побудить и рассматриваемые нами тенденции (Р.Л.Кричевский, Е.М.Дубовская, В.С.Сопиков).

Специально рассматриваются особенности воздействий как предусмотренных определенными инструкциями, так и общепринятых

воздействий и особенно необычных воздействий, связанных с социокультурной средой и рассматриваемых как воздействие. Воздействиям посвящены в основном работы, связанные с управлением людьми и самоуправлением. Имеются в виду работы А.А.Китова, А.Л.Столяренко, В.И.Черненилова. В этих работах рассматриваются ожидания воздействия, совпадения конструкторов воздействия и неожиданные воздействия. Особенно выделяется проблема тех существенно-значимых воздействий, которые могут оказать влияние при всех обстоятельствах. Имеется в виду четыре типа влияний, рассматриваемые как стрессогенные. Это также факторы, которые могут стать решающими при определении мощности самой среды, которая обладает такими характеристиками. Имеется в виду четыре стрессогенных фактора, выделенных Ньютеном: а) решение трудных задач, б) новизна, в) дефицит времени, г) испытание способностей. Каждый из этих факторов может привести к особо высокому напряжению. Они все значимы и всегда вызывают состояния повышенной чувствительности к последующим воздействиям, это, можно сказать, факторы, предрасполагающие к напряженности.

Предметом нашего анализа были также условия передачи информации и влияние особенностей этих условий на протекание коммуникативных процессов. Они изучались в русле общей регуляции поведения (К.Прибрам, Дж.Миллер, Е.Галантер). Сходные же процессы передачи информации, ее приемлемость, ее значимость изучались Ю.А.Шрейдером, а также

значимость информации изучалась Добрыниным и А.А.Смирновым, П.И.Зинченко.

Существенно значимым для поведения и его направленности на преодоление преград, является то, что обозначено как усилие. Механизм включения усилий рассматривался И.М.Гусейновым. Это механизм, который обеспечивает действие, после того как встали преграды. Эти явления связаны также с исследованиями фрустрации и когнитивного диссонанса (Л.Фестингер).

Одной из преград на пути реализации каких-то задуманных действий, является позиция одного из участников взаимодействия. Такая позиция может быть либо преградой, либо способна изменить тактику поведения, как это показано в исследованиях Л.С.Алексеевой.

Анализу природы коммуникативных явлений посвящен целый ряд исследовательских работ последних лет.

Так И.С.Дьяченко анализировала стремления к демонстрации отдельных качеств и к сокрытию этих качеств.

И.С.Егоров исследовал тенденции к сбалансированности, рассматривая особенности взаимодействия между личностными качествами при компенсации одних качеств другими.

Работа Л.М.Ганьшиной посвящена психологической напряженности, которая включается как механизм достижения и обеспечения устойчивых

тенденций и выполняет силовую функцию, обеспечивая достижение поставленных образцов.

Значимые результаты для понимания специфики проявления качеств в поведении приведены Н.А.Ананьевой. В исследовании показано, что имеют место некоторые конструкции поведения, которые всегда призваны сообщать и оповещать о наличии какого-либо свойства или качества значимого для другого человека. Характерным является то, что качества всегда адресованы. На это обращает внимание исследователь, который приводит доказательства о том, что вербальные характеристики всегда стоят на первом месте, а последующие динамические конструкции, связанные с использованием потенциалов личности (MMPI) выполняют функцию энергетическую (обеспеченности). Это исполнительное звено.

В исследованиях О.Г.Галиной о значимости содержания сознания приводятся данные, которые свидетельствуют о большом давлении, оказываемом содержанием сознания. Автором показано, что цепь ассоциаций, имеющих определенное направление, может стать ведущей и направляющей силой, обеспечивающей поведение и действия.

Существенные характеристики, связанные с анализом природы установления контактного взаимодействия, приведены в исследованиях мотивационной основы повышения эффективности контактного взаимодействия, которые свидетельствуют о том, что наиболее значимая сила, определяющая мотивацию действия и выбор направления действия,

связана с вербализацией того или иного намерения. Эта вербализация связана со значимостью мотива (И.В.Хромова).

Вопрос, связанный с применением признаков и показателей и ориентировкой на признаки и показатели, как вербальные, так и невербальные, как отчетливые, так и неотчетливые, свидетельствующие о принятии или непринятии какого либо воздействия, о произведенном эффекте воздействия рассматривался Д.А.Смысловым.

Ряд характеристик, касающихся явления коммуникативной активности, и связь коммуникативной активности с отдельными представлениями о них приводятся в работах Н.С.Ильенковой. Приведенные данные свидетельствуют о том, что имеют место некоторые значимые опорные пункты, которые чаще всего приводят к ошибочным конструкциям. Ошибочные опоры не несут реальной нагрузки. Данные свидетельствуют о том, что неэффективность наблюдается, когда имеется устраненность от общения и взаимодействия.

З.А.Нолиу в своем исследовании доказывает, что преграды общения возникают в том случае, если отсутствует при коммуникации открытость личности, или, если личность относится безразлично к другим. В исследовании также показано, что когнитивные барьеры возникают в том случае, когда нет приемлемости предлагаемого, и когда отсутствует интерес к предложенному. Применительно к нашему исследованию это означает возможность ориентации на конструкцию принятия чего-то и обеспечение энергичного воздействия со стороны того, кто предлагает это воздействие.

§3. Исследование "образа - Я" в психологии

Проблема "образа-Я" в отечественной психологии ставится в рамках более общей проблемы структуры самосознания. Большинство работ посвящено изучению отдельных компонентов самосознания: самооценке интеллекта, эмоциональных состояний, личностных свойств (Л.Н.Божович, В.А.Петровский, Л.И.Липкина, В.С.Могун, В.Ф.Сафин), саморегуляции (О.А.Конопкин, Г.С.Никифоров, В.И.Степанский, В.С.Юркевич), самовоспитанию (А.Я.Арет, А.А.Бодалев, А.Г.Ковалев, А.И.Кочетов, Л.И.Рувинский, И.И.Чеснокова). Проблема "образа-Я" нашла отражение в работах В.Г.Ананьева, И.С.Кона, М.И.Лисиной, К.К.Платонова, Е.Ф.Рыбалко, А.Г.Сpirкина, И.И.Чесноковой, Е.В.Шороховой. Ученые сходятся в мнении, что "образ-Я" в общей структуре личности выступает в качестве центрального, системообразующего образования.

И.С.Кон в своем обзоре формулирует 4 главных принципа, на основе которых конструируется когнитивная схема "самости".

— С теорией "зеркального", отраженного "Я" (концепции К.Кули, М.Мида) связан принцип интериоризации чужих оценок, в соответствии с которым, на формирование представлений человека о себе, своих качествах огромное влияние оказывают мнения, оценки окружающих. Однако степень влияния зависит от значимости для человека окружающих, от того, насколько восприимчив сам человек к чужому мнению, а также от меры единодушия окружающих в оценке.

— Не менее важен принцип социального сравнения. Формирование представления о себе происходит, ко всему прочему, путем сравнения себя с другими людьми. Установлено, что люди гораздо отчетливее осознают те свойства, которые отличают их от "среднего".

— Третий принцип конструирования "Я" получил в исследовательской литературе название "казуальной атрибуции". Необходимо отметить, что самоатрибуция весьма селективна в отборе причинных факторов и их

интерпретации. В многочисленных экспериментах, когда испытуемым предлагалось объяснить свои удачи или неудачи в решении экспериментальных задач, выявились четыре психологические стратегии: склонность приписать свою неудачу безличным и неконтролируемым силам, например, невезению (те же, кто правильно решил задачу, напротив, склонны приписывать это собственным заслугам); ссылка на объективную сложность задачи, недостаток информации, времени и т.д.; стремление приписать неудачу отсутствию или слабости мотивации; умаление ценности успеха. Во всех этих случаях причина неудачи выносится за пределы собственного "Я", а удача приписывается себе.

— Четвертый принцип конструирования схемы "Я" — принцип смысловой интеграции "образа — Я". Формулируя этот принцип, И.Г.Кон, ссылаясь на работы В.В.Столина по самосознанию личности, связывает понятие смысловой интеграции с ценностно-смысловым характером "образа—Я", с мотивационными аспектами "Я" (53).

Постановка проблемы несоответствия между поведением и характером, между маской, которую носит человек, и реальностью, которую он нередко не осознает, является важным достижением З.Фрейда и его последователей. Представляет интерес и исследование им некоторых качеств личности.

Если в классическом психоанализе в центре внимания находится положение о бессознательном, то у неофрейдистов основой становится "Я". Изучение защитных механизмов — генеральный путь анализа личности. От З.Фрейда начинается исследование "межличностной защиты" — защиты, возникающей при угрозе "образу-Я" со стороны другого. З.Фрейд исследовал актуализацию защитных механизмов при угрозе "образу-Я" со стороны собственного опыта. Вопрос об актуализации защитных механизмов в связи с присутствием другого (явным или незримым) безусловно важен при рассмотрении проблемы понимания качеств личности.

К.Хорни полагала основным моментом в развитии личности так называемую "основную тревогу", бессознательное переживание враждебности мира по отношению к человеку. С точки зрения культуры тревога определяется предлагаемыми противоречивыми ценностями, что особенно характерно для интенсивно развивающихся культур. Это приводит к внутренним конфликтам. Чтобы уменьшить тревогу, личность бессознательно вырабатывает защитные формы поведения (124).

К.Хорни пользуется понятием "фасад" (аналог юнговского "persona") и указывает, что существует огромное несоответствие между фасадом, который человек показывает миру и себе, и теми вытесненными тенденциями, которые оказываются скрытыми за фасадом. Что касается более конкретного содержания тайн, то человек хочет, во-первых, скрыть общую величину того, что обычно понимают под термином "агрессия". Этот термин используется для обозначения не только реактивной враждебности - гнева, мести, зависти, желанию унижать и т.п., - но также всех тайных претензий к другим людям. Во-вторых, человек хочет скрыть от других, каким слабым, беззащитным и беспомощным себя чувствует, в сколь малой степени оно может отстаивать свои права, сколь сильна его тревожность. По этой причине он создает видимость силы. Он считает слабостью любое несоответствие требованиям. Поскольку он презирает в себе любую "слабость" и поскольку не может не верить в то, что другие точно также будут презирать его, если обнаружат его слабость, человек предпринимает отчаянные усилия скрыть ее, но делает это всегда со страхом, что раньше или позже все раскроется; поэтому его тревожность сохраняется (124). "Фасад" при этом может быть разным.

Одна из стратегий поведения, выступающая также в виде защитного механизма, - "идеализация собственного образа". Человек не только не признает свою неспособность разрешить конкретную жизненную ситуацию, но и выдвигает на первый план свои реальные или мнимые положительные

качества.

Особое место занимают идеи транзактного (транзакционного) анализа: Э.Берн (11), Т.Харрис (122), М.Джеймс, Д.Джонгвард (26). С одной стороны, авторы исходят из ценности открытого проявления индивидуальности и видят цель терапии в достижении близости. С другой, - огромное внимание уделяют явлению, противоположному близости, - играм.

Выигрывающие, или Победители. Для них самым важным в жизни являются не достижения, а аутентичность (возможность быть собой). Они умеют раскрыть себя, а не создавать образы, которые нравятся другим или, наоборот, вызывают у других раздражение. Им не надо скрываться за маской. Они отвергают нереальный образ себя, не считают себя ни самыми лучшими, ни самыми худшими. Без чувства ложной скромности они гордятся своими достижениями, без чувства зависти радуются достижениям других. Проигрывающие (неудачники) большую часть своего времени играют роли, притворяясь, манипулируя; они расходуют энергию на сохранение масок, часто пряча свое настоящее лицо. Они избегают взаимной близости (привязанности) и не вступают в честные и откровенные отношения с другими. Вместо этого Проигрывающие пытаются манипулировать другими так, чтобы те поступали в соответствии с их ожиданиями. Силы Проигрывающих также часто направляются на то, чтобы жить, следуя ожиданиям других.

В гуманистической психологии человек рассматривается с точки зрения его тенденции к актуализации себя, причем актуализация каждого уникальна, неповторима.

А.Маслоу и К.Роджерс с двух сторон подходят к процессу самоактуализации личности. К.Роджерс рассматривает вопросы мотивации (и в том числе самоактуализации) в контексте общей теории личности, тогда как А.Маслоу, напротив, анализирует личность в контексте теории мотивации, т.е. самоактуализации. Теория самоактуализации

рассматривается нами в связи с возможностью подчеркнуть роль самовыражения и стремления к нему людей.

К. Роджерс сделал предметом своего исследования внутреннюю психологическую структуру личности. Он сосредоточил внимание на феноменах самосознания и самооценки, на их функциях в поведении и развитии субъекта. К.Роджерс выделял:

- 1) истинное содержание личности;
- 2) представление человека о себе - о его "Я";
- 3) представление человека об "идеальном-Я".

Значительное расхождение между ними - источник неврозов. Каждый человек обладает стремлением быть самим собой, проявить свое истинное "Я". Это истинное "Я" актуализируется, как только возникают условия, позволяющие открытые и искренние проявления .

По К.Роджерсу, "актуализирующая тенденция" - это та сила, которая заставляет человека развиваться на самых различных уровнях, определяя и его овладение моторными навыками, и высшие творческие взлеты. Человек изначально добр и не нуждается в контроле со стороны общества; более того, именно контроль заставляет человека поступать плохо. Жестокость, антисоциальность, незрелость и т.п. - результат страха и психологической защиты.

Первоначально все переживания, весь опыт ребенка оценивается через тенденцию к актуализации. Удовлетворение приносят те переживания, которые соответствуют этой тенденции; противоположных переживаний стараются избегать. С появлением структуры "Я" у ребенка возникает потребность в положительном отношении к себе со стороны окружающих и потребность в положительном самоотношении; однако единственный путь выработки положительного самоотношения связан с усвоением таких способов поведения, которые вызывают положительное отношение других.

Теперь ребенок руководствуется не тем, что соответствует

актуализирующей тенденции, а тем, насколько вероятно получение одобрения. Он отвергает, не допускает в знание о себе те переживания, проявления, качества личности, тот опыт, который не соответствует "приходящим извне" идеалам. "Я-концепция" ребенка начинает включать ложные элементы, не основанные на том, что есть ребенок на самом деле.

М.Розенбергу (140) принадлежит одна из самых разработанных моделей "образа-Я". Он рассматривает "Я" как особую установочную систему, характеризующуюся целым набором измерений: содержанием, направленностью, интенсивностью, контрастностью, последовательностью, устойчивостью, ясностью и верифицируемостью. Вместе с Г.Каплан М.Розенберг (141) с высокой степенью детализированности определил структуру "Я", выявил входящие в него компоненты, разграничил поддающиеся количественному сопоставлению свойства "Я", выделил его уровни, его "сфокусированность" и т.д.

Так, компонентами М.Розенберг и Г.Каплан предлагают считать те элементы "Я", которые использует человек, отвечая на два вопроса: "кто я?" и "какой я?". Структура этих компонентов выстраивается из таких параметров, как степень осознанности значимости и внутренней последовательности для субъекта. Понятие сфокусированности "Я" означает место, отводимое для него субъектом в своем сознании.

На понимание формальных повседневных отношений между людьми в большей степени ориентировано исследование самопредъявления (перевод с английского "self-presentation"). Помимо этого термина, в английской литературе используются и другие, близкие по смыслу: "impression management", "ingratiation" - стремление понравиться, снискать расположение других. Употребляется также термин "social performance" - "социальная представленность".

Большинство исследователей придерживаются общепринятого определения самопредъявления, содержащегося, в частности, в

"Энциклопедическом словаре по психологии" (Оксфорд, 1983): "Самопредъявление - термин, синонимом которого является "управление впечатлением". Он служит для обозначения бесчисленных стратегий, используемых людьми с целью контроля и управления впечатлением, которое они могут производить на окружающих" (143). Иногда предлагают различать управление впечатлением и самопредъявление (142, с.25-26). Управление впечатлением при этом понимается как попытка одного человека влиять на то, как его воспринимает другой, самопредъявление же понимается как манипуляция информацией о себе.

Предысторией изучения самопредъявления можно считать работы У.Джемса, написанные в конце прошлого столетия, где формулировалась мысль о том, что люди ведут себя так, чтобы у других сложилось определенное впечатление о них.

В дальнейшем исследование самопредъявления осуществлялось в русле символического интеракционизма, где эта тема была одной из ведущих. Еще Д.Мид отмечал тот факт, что в процессе интеракций индивиды предъявляют различные "Я" для разных людей, чтобы показать свои лучшие стороны или произвести благоприятное впечатление. Многостороннее развитие идея самопредъявления получила в работах Э.Гоффмана - представителя более позднего периода интеракционизма. Его исследования носили главным образом теоретический, описательный характер.

Экспериментальная разработка идеи о том, что люди активно управляют впечатлением, которое другие формируют о них, начались лишь во второй половине 60-х годов. Среди первых исследователей в экспериментальной социальной психологии выделяются работы Э.Джонса (138), который предложил системное рассмотрение стратегии производить благоприятное впечатление. Несколько позже было подтверждено, что в определенных условиях поведение испытуемых есть по сути демонстрация экспериментатору своей компетентности или интеллекта

(137, с.16).

Вопрос о связи самопредъявления и "Я" личности остается одним из самых интересных. Многие психологи пытаются объяснить поведение человека его личными особенностями. Р.Аркин и ряд авторов, на которых он ссылается, тяготеют к другой крайности, подвергая сомнению существование константного "Я" в структуре личности (135, с.179-181).

Наиболее значительной работой, посвященной связи "Я" концепции и самопредъявления, является книга Б.Шленкера "Управление впечатлением: "Я" - концепция, социальная идентичность и межличностные отношения". Позиция автора по вопросу соотношения "Я-реального" и "Я-предъявляемого" не столь категорична, как у Р.Аркина и его единомышленников. "Я"-концепцию, по мнению Б.Шленкера, люди создают сами относительно себя. Эта концепция является как результатом прошлого, так и основой будущего опыта индивида. Социальную идентичность, по мнению автора, люди также вырабатывают самостоятельно в процессе социального взаимодействия - относительно себя (восприятие своей идентичности) и окружающих (восприятие идентичности других). Восприятие собственной идентичности составляет часть более широкой "Я"-концепции. Посредством тактик управления впечатлением люди пытаются влиять на идентичности, которые они адресуют другим (142, с.85-86).

Мы опирались на концепцию уровневого строения самосознания, согласно которой в "образе-Я" человека ведущую роль играют качества.

В последнее время проблема качеств личности как единиц самосознания и методов их изучения привлекает внимание ряда исследователей. Вопросы правдивости и понимания субъектом честности, категории правды и лжи активно поднимаются в психологии В.В.Знаковым (38, 39, 40). Он сфокусировался на психологическом складе ума русского народа и проанализировал психологическое содержание правды и лжи как компонентов русского национального самосознания. Экспериментальные

исследования проводились в русле психологии понимания. Так, была изучена взаимосвязь самооценки правдивости субъекта и понимание им того, какой поступок следует считать честным, а какой нечестным в обстоятельствах, вынуждающих его солгать. Показано, в частности, что испытуемые считают себя правдивыми и честными людьми, хотя и используют в межличностных отношениях ложь и обман.

Проблемы самораскрытия как сообщения другим личной информации о себе, в том числе информации о качествах личности, исследовались В.С.Сафоновым (99) и Н.В.Амягой (1) на материале школьных учителей и учащихся. Изучению качества "завистливость" посвящена работа Е.Е.Соколовой и Е.П.Аккуратова (103).

Понятие "качество личности" не имеет единой трактовки в исследовательской литературе. Оно наполняется различным содержанием, объединяется или разъединяется с другими сходными понятиями (черта, свойство). Но, так или иначе, большинство исследователей признают два возможных способа оперирования понятием "качество". Первый предполагает использование его как единицы описания человека в ходе научного исследования, в частности, в психодиагностических целях. Другой способ касается некоторых ситуаций обыденной жизни, в которых перед людьми возникает задача описать себя или других людей с помощью набора характеристик, или качеств.

Понятие "качества" как научного инструмента познания человека используется при описании так называемых базовых, универсальных, структурно-динамических характеристик стиля деятельности, отражаемых в функциональных понятиях "свойства темперамента" (67) или субстанциональных понятиях "свойства нервной системы" (50, 70, 106). Качества, диапазон применения которых ограничивается социальной и предметно-профессиональной сферой развития человека, описываются в терминах "черт характера" (4, 51). На уровне конкретных ситуаций научный

прогноз поведения человека возможен лишь с учетом субъективной активности его самого по смыслообразованию и постановке целей на базе самооценки (60, 105). Именно на этом уровне обеспечивается возможность соединения двух способов оперирования понятием "качество" в единый континуум описания человека - и другими людьми, и им самим.

Опираясь на идею В.В.Столина об уровнях психической регуляции, А.Г.Шмелев выделяет три группы качеств человека (он называет их чертами): конституциональные, индивидные, личностные. В основу классификации положены три критерия: происхождение, сфера приложения, связь с уровнем регуляции личности. "Личностные качества" обусловлены внутренней "работой личности по анализу и проектированию своего поведения. Это ситуационно-рефлексивные черты личности. Для нас принципиальным является утверждение, что эти черты оказывают влияние на результаты диагностических экспериментов, построенных на самоописаниях и самоотчетах.

В нашей работе понятие "качество личности" используется в значении "черта личности в обыденном сознании". Оно взято из "имплицитной" теории личности, заложенной в многотысячном словаре личностных черт естественного языка, и отражает существующие в сознании поведенческие реалии и их социальную оценку (Л.Б.Филонов, А.Г.Шмелев). Это операционная единица самооценки и оценки других людей.

Степень адекватности этих конструкций поведенческим реалиям может быть различной, так как качества личности в обыденном сознании - это не только описательная переменная, но всегда отношение, которое несет определенный оценочный компонент, являющийся ведущим в субъективных оценках и описаниях человека человеком, а также в самооценках.

Более всего к пониманию исследуемых нами феноменов приближают нас работы Л.Б.Филонова (113, 114, 115, 116, 117). Основные концептуальные положения и разработанные в ходе многолетних

комплексных исследований методики были взяты за основу при организации исследования, частью которого является данная работа.

Назовем некоторые положения, разработанные Л.Б.Филоновым, имеющие значение для проблематики пониманий и представлений качеств личности.

1. Наблюдается устойчивое стремление людей интегрировать отдельные личностные особенности в качества. Организация признаков в качества является способом упорядочения опыта и установления отчетливых ориентиров.

Наряду с обычным обменом мнениями, суждениями, эмоциями и т.д. применяется особый "материал" общения - признаки качеств, свойств и состояний личности.

2. Человек располагает некоторым специфическим механизмом - механизмом регулирования проявлений своих собственных качеств. "Клавиатура качеств" - это некоторое приспособление для того, чтобы заставить в данный момент как бы "звучать" одни качества и "заглушить" другие. При этом важно, что набор качеств уникален, предназначен только для данного случая.

Для отражения особенностей построения облика личности по качествам более всего подходит термин "композиция", поскольку он подчеркивает произвольный характер такого структурирования как продукта своеобразного индивидуального творчества.

3. Сила каждого качества, его напряженность и место в иерархии других качеств всегда определяется относительно момента в развитии взаимодействия и применительно к данному общению и к данной системе отношений.

Из выделенных Л.Б.Филоновым механизмов регуляции личностных качеств для нас особое значение имеют два:

1) Механизм усиления качеств, "заявленных" как основные, с

которыми человек предлагает соотноситься и которые ставит в центр общения. На самом деле они могут быть менее сильными по сравнению с сообщением человека о них. Он преувеличивает их "мощность" в системе своих качеств. Этот механизм действует за счет ожиданий со стороны другого человека.

2) Механизмы, обеспечивающие сокрытие - "вторая система обороны" - защитные приспособления, которые продолжают действовать и выстраиваются в виде своеобразных барьеров, чтобы препятствовать проникновению в систему личности и в сферу ее "обратной стороны".

§4. Операциональные единицы в социальной перцепции

Формирующиеся у человека образы и понятия о личности других людей, согласно широко распространенному мнению А.А.Бодалева (14), выполняют "осведомительную", или "диагностическую" и "регулятивную" функции, определяя выбор мотивов и способов общения, адекватных психологической сущности познаваемых людей.

Источниками восприятия другого, по мнению Л.А.Петровской, являются:

- 1) восприятие через соотнесение (идентификацию, различение) другого с собой;
- 2) восприятие другого через то, как его воспринимают другие;
- 3) восприятие другого через восприятие результатов его деятельности;
- 4) непосредственное восприятие внешнего облика другого;
- 5) восприятие другого через экспликацию им своих внутренних состояний.

Экспериментальные исследования (А.А.Бодалев, В.Н.Панферов) показали, что главное своеобразие психического образа, когда объектом восприятия выступает человек, заключается в том, что в интерпретации

образа включаются характеристики личности, которые не даны другому человеку непосредственно, например, физические свойства объектов.

Интерпретация образа другого человека именно через призму качеств личности проявляется на всех уровнях отражения другого человека, от перцептивных до мыслительных. Личностное содержание вкладывается в интерпретацию элементов внешности, поведения, деятельности и многих других проявлений человека, которые выступают в качестве источников познания о нем.

Что касается сравнительно устойчивых характеристик, которые обнаруживаются у человека, когда он оказывается в роли субъекта познания других людей, то они многочисленны и их можно классифицировать по разным основаниям (Г.М.Андреева, Б.А.Еремеев, В.Н.Куницина, В.А.Лабумская, А.А.Леонтьев, В.Н.Парфенов, Л.А.Петровская, и др.).

Один из возможных ответов. У каждого человека есть система ценностей, в соответствии с которыми одни люди, качества для него всегда более субъективно значимы, другие - менее.

У субъекта познания эталон - совокупность представлений о наиболее ценных качествах личности - своего рода мерка в процессе познания ею других людей и самой себя.

Действие имеющейся у человека "теории личности" на оценку им других людей обусловлено в большей мере его представлением о том, как личность структурируется и какие черты в ней сопутствуют определенным качествам.

На оценку, даваемую человеком человеку, оказывает влияние и обобщение, "эталоны", в которых у субъекта запечатлеваются необходимые ему в жизни связи между способами поведения людей и их отношениями к различным сторонам действительности. В плане сознания у человека формируются когнитивные структуры (схемы), в том числе и физиогномические, зависящие от конкретного социального опыта.

Мотивационные характеристики оказывают влияние на процесс межличностного восприятия, социального взаимодействия, усиливая выпуклость некоторых конструктов, что свидетельствует о проекции индивидуальных особенностей субъекта восприятия на ситуацию межличностного познания и взаимодействия.

Известно, что в условиях дефицита информации люди начинают приписывать друг другу как причины поведения, так иногда и сами образцы поведения или какие-то более общие характеристики. Приписывание осуществляется либо на основе сходства поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшемся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации (в этом случае может действовать механизм идентификации). Но так или иначе возникает целая система способов такого приписывания (атрибуция).

Термин "идентификация", буквально обозначающий отождествление себя с другими, выражает установленный в ряде экспериментальных исследований тот эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему. Люди пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место (3, с.105).

Р.Л.Кричевский (57) высказывает предположение о том, что идентификация осуществляется не по любым качествам, а по тем, которые представляют особую значимость и ценность для личности, т.к. количество отражаемых качеств при восприятии партнера по общению и тех, которыми оперирует человек при его оценке в повседневной ситуации, неодинаково.

В социальной психологии известен и "эффект проекции", когда человек приписывает свои позитивные личностные качества приятным ему людям, а неприятных людей наделяет своими негативными свойствами.

В рамках психосемантического подхода было достаточно

проанализировано влияние социально-перцептивных искажений на межличностное восприятие. Подробно описаны социально-перцептивные искажения в книге Дж.Брунера и Р.Тамура "The Perception of People" (Bruner, Tagiuri, 1959).

Выделяются следующие социально-перцептивные искажения: а) суждения о другом по аналогии с собой; б) "эффект ореола" (влияние общего впечатления о другом человеке на восприятие и оценку частных свойств и проявлений его личности; в) эффект стереотипизации - наложение на восприятие отдельного человека стереотипа, обобщенного образа некоторого класса, группы; г) влияние "имплицитной теории личности" на рассмотрение конкретного человека сквозь призму имплицитных представлений о том, какова должна быть личность по мнению воспринимающего; д) стремление к внутренней непротиворечивости образа воспринимаемого; е) "эффект инерционности" - тенденция к сохранению однажды созданного представления о человеке; ж) влияние характеристик личности воспринимающего (уровня когнитивной сложности, уровня притязаний, самооценки и др.); з) "эффект последовательности" - влияние на восприятие последовательности получения сведений о человеке (Л.А.Петровская). Серьезный вклад в изучение проблем межличностного восприятия внесла теория личностных конструктов Дж. Келли и его последователей.

Конструкт - особое субъективное средство, созданное, "сконструированное" самим человеком, проверенное им на практике, помогающее ему воспринимать и понимать (конструировать) окружающую действительность, прогнозировать события.

Личностные конструкты представляют ту систему субъективных категорий, через призму которых субъект осуществляет межличностное восприятие. Чем шире набор личностных конструктов у субъекта, тем более многомерным, дифференцированным является образ мира, себя, других, т.е. тем выше его когнитивная сложность.

Ближайшим понятием к системам конструкторов является понятие категориальной структуры индивидуального сознания, представляющее иерархию категорий, доминирующую построение и содержание системы индивидуальных значений (В.Ф.Петренко).

Дополняющей эту сложную картину является работа Н.В.Чудовой, посвященная влиянию личностных характеристик (диспозиций) субъекта социальной перцепции на его представление об идеальном партнере по общению.

В ее работе формулируется предположение о наличии психологических механизмов, обслуживающих "пристрастное" восприятие и "пристрастное" приписывание конкретным сочетаниям человеческих качеств положительного или отрицательного знака под влияние специфики индивидуального опыта общения, ценностных ориентаций, особенностей темперамента и личностных черт конкретного человека, что формирует его систему представлений об общении. Эта система представляет собой "имплицитную модель личностного оценивания", присущую каждому отдельному субъекту.

Имплицитная модель оценивания, по мнению автора, позволяет достичь согласования качеств "образа — Я" и конкретного наполнения оппозиций "хороший - плохой". Благодаря работе имплицитной модели межличностного оценивания естественная неадекватность "образа — Я" оказывается скомпенсированной набором принимаемых и отвергаемых качеств, и субъект получает возможность в неявном виде учитывать в общении с людьми свои собственные особенности. Это "надсубъективная" точка зрения редко отличается от ценностной системы восприятия, которая опирается на сознательно принятые человеком критерии "хорошего" и "плохого". Речь идет о работающем независимо от сознания механизме построения окружающего мира в координатах своего "Я".

Глава 2. Экспериментальное исследование факторов, определяющих коммуникативные тенденции в системе личности

§1. Выявление групп, различающихся по уровню потребности в коммуникации

Задачами первой серии эксперимента были:

1. Создание методики для разведения испытуемых с высокими и низкими потребностями в коммуникации.
2. Выявление группы испытуемых с высоким уровнем потребностей в коммуникации и группы с низким уровнем потребностей в коммуникации.

Приступая к решению заявленных задач, мы исходили из допущения: потребность в коммуникации усиливает стремление к установлению связей, это стремление порождает активность, которая воспринимается окружением как специфическая характеристика личности. Таким образом, если получить оценки выраженности этой характеристики, то это позволит ранжировать испытуемых по уровню выраженности у них стремления к коммуникации. Для установления операциональной единицы, которую используют в данной социокультурной среде для обозначения коммуникативной тенденции, и которую можно было бы задать в качестве характеристики для оценивания. Для этого были проведены две процедуры. Во-первых, был определен актуальный объем коммуникативной лексики, используемой для характеристики других людей и оценивания себя. Для этого 78 студентам Елецкого педагогического института было предложено указать качества, которые они в первую очередь видят в своих ближайших друзьях и в себе. Таким образом, был получен список операциональных единиц, среди которых были выделены коммуникативные: общительный, разговорчивый, болтливый, контактный, коммуникабельный, назойливый. Предпочтительными из этого списка для задания измеряемого параметра являются: общительный и коммуникабельный. Частотность употребления:

общительный - 89% испытуемых, коммуникабельный - 4%. Вторым шагом было определение содержания этих понятий в обыденном сознании. Испытуемым было предложено задание дать определение понятиям «общительный» и «коммуникабельный».

Анализ определений показал, что данные понятия в обыденном сознании оказались сильно связанными, о чем свидетельствует определение в большинстве случаев одного понятия через другое. Кроме того, содержательный анализ определений показал, что под общительностью понимают:

- 1) легкость вступления в разговор,
легкость установления контактов,
легкость общения;
- 2) умение установить много контактов,
умение много говорить,
разговорчивость;
- 3) умение поддерживать разговор,
умение всегда найти тему для разговора;
- 3) умение со всеми найти общий язык;
- 4) умение красноречиво говорить,
наличие богатого лексикона;
- 5) умение свободно идти на контакт.

Таким образом, собственно коммуникативные характеристики включены в понятие «общительность» в обыденном сознании. Все вышесказанное послужило основанием для того, чтобы в методике исследования использовать для реализации принципа шкалирования такую операциональную единицу, как общительность. Методика исследования получила условное название «Общительность».

Студентам давалась следующая инструкция:

«Перед Вами бланк, где имеется полный список Вашей группы, который сопровождается десятибалльной шкалой. Мы предлагаем Вам оценить по этой десятибалльной шкале у себя и у Ваших однокурсников степень выраженности такого качества, как общительность. Для этого Вам нужно напротив каждой фамилии в колонке с цифрой, которая, на Ваш взгляд, отражает уровень общительности товарища, поставить крестик. Имейте в виду, что десять баллов соответствуют максимальной выраженности общительности (общительный до назойливости), а один балл — минимальной степени выраженности общительности (замкнутый, застенчивый)».

В этой серии эксперимента участвовало 35 студентов физико-математического факультета Елецкого государственного педагогического института.

Методика позволила получить сопоставимые данные по самооценке и взаимной оценке испытуемых по заданному параметру.

Следующим шагом было определение объективной оценки коммуникативной эффективности. Эта оценка была получена путем исчисления усредненного показателя оценок общительности, которые испытуемому дали однокурсники. Необходимо заметить, что однокурсники, как лица, хорошо знающие испытуемых и имеющие возможность неоднократно наблюдать за ними в моменты их коммуникативной активности, выступали в данной процедуре в качестве экспертов. Полученные усредненные показатели интерпретировались нами как объективная оценка коммуникативной эффективности и получили название «индекс общительности». Испытуемые были ранжированы по этому показателю. Путем деления выборки на четыре части были зафиксированы крайние кварталы испытуемых (с высокими показателями индекса общительности и с низкими показателями):

Таблица 1. Группы испытуемых с высокими и низкими показателями объективной оценки общительности.

Фамилии испытуемых	Индекс общит.	Фамилии испытуемых	Индекс общит.
1.Алехина И.	9.2	1.Карташов	2.1
2.Неклюдова	8.3	2.Аверкина	2.1
3.Кожухова	7.6	3.Быков	3.8
4.Кузьмин	7.5	4.Носова	3.7
5.Гриднева	7.4	5.Воробьева	4.3
6.Сакулин	7.1	6.Городецкий	4.4
7.Корнев	7.1	7.Соломахина	4.4
8.Соболев	7.0	8.Астахов	4.7

Средний показатель индекса общительности в общей выборке составил:
 $x=5.8$.

Помимо решения основной задачи методика «Общительность» позволила получить целый ряд дополнительных сведений:

- А) самооценка испытуемых по параметру общительность;
- Б) средняя оценка, которой испытуемые наделяют других;
- В) показатель расхождения между самооценкой общительности и объективной оценкой;
- Г) показатель расхождения между самооценкой и усредненной оценкой, которой испытуемые наделяют других.

Таблица 1. Сводная таблица показателей по методике "Общительность"

№	Фамилия	I	II	III	IV	V
1	Аверкина	2,2381	1,7619	7,0000	-3,0000	4
2	Алехина Е.	4,9474	-0,9474	5,7000	-1,7000	4
3	Алехина И.	9,1579	-1,1579	5,4000	2,6000	8
4	Астахов	4,6842	-0,6842	5,9000	-1,9000	4
5	Буров	5,0526	-1,0526	6,1000	-2,1000	4

6	Быков	3,8421	2,1579	5,4000	0,6000	6
7	Воробьева	4,2632	5,7368	5,3000	4,7000	10
8	Городецкий	4,3684	1,6316	6,2000	-0,2000	6
9	Гриднева	7,3810	-0,3810	5,0000	2,0000	7
10	Демин	6,5263	1,4737	5,0000	3,0000	8
11	Зачиняева	6,8571	-0,8571	7,0000	-1,0000	6
12	Зиборов	6,9524	-0,9524	6,0000	0,0000	6
13	Кабанов	6,0476	-1,0476	6,0000	-1,0000	5
14	Карташов	2,0526	0,9474	4,9000	-1,9000	3
15	Кирдякин	4,9474	4,0526	6,8000	2,2000	9
16	Кожухова	7,6190	1,3810	7,0000	2,0000	9
17	Коновалов	6,2105	-1,2105	5,5000	-0,5000	5
18	Корнев	7,0952	1,9048	7,0000	2,0000	9
19	Кузьмин	7,5263	2,4737	5,7000	4,3000	10
20	Ларина	5,4211	0,5789	4,3000	1,7000	6
21	Лукина	5,5789	-0,5789	4,3000	0,7000	5
22	Меренков	4,6190	0,3810	7,0000	-2,0000	5
23	Неклюдова	8,2632	1,7368	3,9000	6,1000	10
24	Носова	3,7368	0,2632	5,9000	-1,9000	4
25	Овсянников	5,6316	-0,6316	4,4000	0,6000	5
26	Пальчун	5,0000	4,0000	8,0000	1,0000	9
27	Перегудова	6,0952	1,9048	7,0000	1,0000	8
28	Рощупкина	5,5789	2,4211	5,8000	2,2000	8
29	Рябцев	6,5714	1,4286	7,0000	1,0000	8
30	Сакулин	7,1429	0,8571	6,0000	2,0000	8
31	Соболев	7,0000	1,0000	6,0000	2,0000	8
32	Соломахина	4,4211	0,5789	5,8000	-0,8000	5
33	Тимченко	6,4286	2,5714	7,0000	2,0000	9
34	Щедрина	6,6667	-0,6667	5,0000	1,0000	6
35	Щекина	5,6190	-0,6190	7,0000	-2,0000	5
	Ср.знач.:	5,7584	0,8702	5,9229	0,7057	6,6286
	Минимум:	2,0526	-1,2105	3,9000	-3,0000	3,0000
	Максимум:	9,1579	5,7368	8,0000	6,1000	10,0000

- I - Индекс общительности испытуемых (Средний балл общительности в оценках, данных испытуемому однокурсниками, по десятибалльной шкале).
- II - Показатели расхождения между объективной оценкой (индекс общительности) и самооценкой общительности.
- III - Средняя величина оценок общительности, данных однокурсниками испытуемым.
- IV - Показатели расхождения между самооценкой общительности и средней величиной оценок общительности, данных однокурсниками испытуемого.
- V - Самооценка.

Были построены графики распределения показателей по основным параметрам вышеописанной методики. Они позволили проиллюстрировать выводы, сделанные в результате предварительного анализа данных.



Ряд 1 - все о каждом.

Ряд 2 - самооценка.

Ряд 3 - каждый о всех.

Первичный анализ данных показывает:

А) объективная оценка коммуникативных возможностей, обозначенная как индекс общительности ($\max=9$, $\min=2$, $x=5,8$, $Me=6$, $Mo=7$, $\sigma=1,54$), имеет тенденцию к группированию вокруг средних значений с некоторым преобладанием более высоких оценок, что свидетельствует о смещении по шкале вправо, при небольшом разбросе показателей.

Б) Средняя оценка, которой наделяют испытуемые других ($\max=8$, $\min=4$, $x=5,9$, $Mo=6$, $Me=6$, $\sigma=0,94$), имеет еще меньший разброс, что может свидетельствовать либо о слабой дифференциации испытуемыми окружающих, либо в соответствии с критерием, сформированным

окружающих, либо в соответствии с критерием, сформированным предыдущим опытом, данная выборка в основном располагается в пределах нормы.

В) Самооценка коммуникативных возможностей ($\max=10$, $\min=3$, $x=6,6$, $Me=6$, $\sigma=2,03$) имеет бимодальное распределение, свидетельствующее о делении выборки на две группы: а) с низкой самооценкой коммуникативной эффективности, б) с высокой самооценкой коммуникативной эффективности.

Все полученные параметры были включены в последующий анализ.

§2. Определение выраженности экстраверсии – интроверсии у испытуемых

Для получения данных, характеризующих индивидуально-психологическую ориентацию испытуемых либо на мир внешних объектов, либо на внутренний субъективный мир. В качестве инструмента исследования использовалась широко известная методика Г.Айзенка - EPI. Данная методика, предназначенная для изучения индивидуально – психологических черт личности с целью диагностики степени выраженности свойств, выдвигаемых в качестве существенных компонентов личности, давала возможность определить индивидуально – психологическую ориентацию испытуемых либо на мир внешних объектов, либо на внутренний субъективный мир, то есть степень выраженности экстраверсии – интроверсии у испытуемых.

Опросник содержит 57 вопросов, на которые испытуемый должен ответить либо «да», либо «нет». Время ответа не ограничивалось.

Инструкция: «Вам предлагается ответить на вопросы, касающиеся Вашего обычного способа поведения. Постарайтесь представить типичные ситуации и дайте первый «естественный» ответ, который придет Вам в голову.

Если Вы согласны с утверждением, рядом с его номером поставьте «да», если нет – «нет». Отвечайте быстро и точно. Помните, что нет «хороших» или «плохих» ответов».

Данные подвергались стандартной обработке с помощью прилагаемого ключа.

Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели выраженности у испытуемых нейротизма и экстраверсии, полученные с помощью методики Г.Айзенка

№	Фамилия	Н	Э
1	Аверкина	18	22
2	Алехина Е.	30	34
3	Алехина И.	45	33
4	Астахов	12	20
5	Буров	24	18
6	Быков	34	16
7	Воробьева	24	22
8	Городецкий	34	28
9	Гриднева	38	30
10	Демин	12	32
11	Зачиняева	38	30
12	Зиборов	24	22
13	Кабанов	32	22
14	Карташов	22	12
15	Кирдякин	14	38
16	Кожухова	42	30
17	Коновалов	24	30
18	Корнев	14	40
19	Кузьмин	10	30
20	Ларина	14	20
21	Лукина	36	26
22	Меренков	18	44
23	Неклюдова	22	38
24	Носова	22	12
25	Овсянников	22	22
26	Пальчун	10	28
27	Перегудова	36	34
28	Рощупкина	22	18
29	Рябцев	4	40
30	Сакулин	24	36

31	Соболев	24	12
32	Соломахина	26	24
33	Тимченко	21	32
34	Щедрина	46	32
35	Щекина	30	14
	Ср.знач.:	25	27
	Минимум:	4	12
	Максимум:	46	44

Результаты первичного анализа данных по шкале экстраверсии – интроверсии: $\max=44$, $\min=12$, $\bar{x}=26,9$, $Me=28$, $\sigma=8,6$.

Бимодальное распределение показателей по этой шкале свидетельствует о наличии двух групп в данной выборке, различающихся по степени выраженности исследуемого признака. Результаты имеют большой разброс, о чем свидетельствуют: разница между максимальным и минимальным показателем, а также достаточно большое значение стандартного отклонения.

Предварительный анализ показывает наличие положительной связи показателей по этой шкале с показателями индекса общительности и самооценкой общительности в методике «Общительность». То есть, испытуемые, имеющие высокие показатели индекса общительности и высокие самооценки по этому параметру, имеют высокие показатели по шкале экстраверсии. И наоборот, низкие показатели индекса общительности и самооценки соответствуют низким показателям по этой шкале.

Фамилии	Инд. Общ.	Самооц.	Экстрав.
1. Алехина	9,2	8	33
2. Неклюдова	8,3	10	38
3. Кожухова	7,6	9	30
4. Кузьмин	7,5	10	30
5. Гриднева	7,4	7	30
6. Сакулин	7,1	8	36
7. Корнев	7,1	9	40

8. Соболев	7,0	8	12
x=	7,65	8,63	31

Фамилии	Инд. Общ.	Самооц.	Экстрав.
1.Карташов	2,1	3	12
2.Аверкина	2,1	4	22
3.Быков	3,8	6	16
4.Носова	3,7	4	12
5.Воробьева	4,3	10	22
6.Городецкий	4,4	6	28
7.Соломахина	4,4	5	24
8.Астахов	4,7	4	20
x=	3,68	5,38	19,5

§3. Определение выраженности у испытуемых ведущих тенденций

Задачей еще одной серии эксперимента было выявление тенденций, которые присущи испытуемым, составляющим группу максимально обладающих стремлением к коммуникации. Выявленные тенденции, будучи объективными характеристиками испытуемых, могут быть сопоставлены с характеристиками субъективного характера.

Эта задача решалась с помощью методики MMPI, которая позволяет определить резкость акцентов испытуемых на ту или иную нозологическую шкалу.

Авторами теста являются американские клинические психологи Nathaway и McKinley (1941г.).

Нами использовался карточный адаптированный вариант методики, опубликованный Ленинградским научно — исследовательским психоневрологическим институтом им. В.М.Бехтерева.

Принцип действия методики: идентичность с теми или иными высказываниями.

Испытуемому дается следующая инструкция: «Вам предлагается ряд карточек, в которых содержатся утверждения, касающиеся состояния Вашего здоровья и Вашего характера.

Читайте каждое утверждение и решайте, ВЕРНО ли оно по отношению к Вам.

Не тратьте времени на раздумье. Наиболее естественна та реакция, которая первой приходит в голову.

Если Вы решили, что данное утверждение ВЕРНО, то отложите карточку в правую стопку.

Если утверждение по отношению к Вам НЕВЕРНО, отложите карточку влево.

Внимательно прочтите все утверждения, ни одного не пропускайте. Возможно, некоторые утверждения Вам будет трудно отнести к себе, тогда постарайтесь сделать наилучший предположительный выбор.

Если утверждение по отношению к Вам бывает верно и неверно, выбирайте решение в соответствии с тем, что бывает чаще.

Если утверждение по отношению к Вам бывает верно и неверно в разные периоды Вашей жизни, выбирайте решение так, как это правильно в настоящее время.

При сомнениях помните, что всякое утверждение, которое Вы не можете расценить по отношению к себе как верное, следует считать неверным.

При расшифровке результатов исследования содержание утверждений не учитывается. Интерпретация осуществляется на основе обобщенного графика, поэтому Вы можете быть совершенно откровенны».

Методика проводилась в индивидуальном варианте. Время обследования – около часа. Выборка включала 35 человек.

При обработке данных использовалась технология, предусмотренная самой методикой. В результате были построены индивидуальные профили каждого испытуемого. На основании этих профилей была составлена таблица количественных показателей (в Т баллах) базисных шкал и шкал достоверности.

Полученные данные позволили построить усредненный профиль, отражающий центральные тенденции выборки. Усредненный профиль позволяет определять отклонения профиля конкретного испытуемого не только относительно средненормативных данных, заложенных в методике, но и относительно средних показателей группы. Это дает возможность определить наличие тенденций, резко выделяющих отдельного индивида или даже целую группу на фоне общих тенденций, присущих большинству лиц в этой выборке.

Таблица 3. Показатели по основным шкалам ММРІ (номер колонки соответствует традиционному обозначению шкалы).

№	Фамилия	S0	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9
1	Авсркина	67	55	55	46	55	30	55	66	74	55
2	Алехина Е.	43	55	55	55	55	40	62	55	66	62
3	Алехина И.	55	47	69	42	55	55	69	55	73	55
4	Астахов	63	55	68	55	55	62	55	55	37	63
5	Буров	49	55	68	42	55	60	55	55	62	46
6	Быков	66	55	65	55	43	55	44	65	55	47
7	Воробьева	65	29	55	31	65	72	65	55	55	55
8	Городецкий	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
9	Гриднев	51	55	66	64	55	42	51	55	55	55
10	Демин	49	55	55	46	62	71	55	55	55	47
11	Зачиняева	55	55	55	55	55	46	68	66	55	66
12	Зиборов	55	55	43	55	48	55	45	68	68	55

13	Кабанов	55	46	55	46	45	55	62	68	70	55
14	Карташов	62	55	63	55	55	55	41	55	61	45
15	Кирдякин	40	55	55	55	74	46	62	43	68	55
16	Кожухова	55	44	55	40	55	47	65	55	69	65
17	Коновалов	55	55	55	55	67	55	55	55	65	55
18	Корнев	47	55	55	45	46	55	44	62	55	75
19	Кузьмин	55	55	42	55	55	67	55	55	55	78
20	Ларина	65	55	55	46	55	64	62	55	50	48
21	Лукина	66	55	55	39	63	35	64	55	63	55
22	Меренков	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
23	Неклюдова	42	55	44	55	55	55	55	55	75	73
24	Носова	55	44	55	33	55	55	66	55	75	44
25	Овсянников	55	47	66	47	55	55	50	61	55	55
26	Пальчун	48	55	55	45	55	37	63	62	65	55
27	Перегудова	55	55	55	55	66	40	55	55	64	55
28	Рощупкина	62	55	74	55	40	55	55	55	55	41
29	Рябцев	55	55	63	49	55	62	55	55	55	63
30	Сакулин	55	49	55	40	67	55	55	62	55	55
31	Соболев	63	55	55	55	55	55	39	55	69	55
32	Соломахина	55	55	69	48	63	43	55	67	61	55
33	Тимченко	40	55	45	44	55	65	64	55	55	74
34	Щедрина	33	55	55	55	55	35	55	55	83	72
35	Щекина	55	44	55	39	55	64	55	55	55	68
	Ср.знач.:	54,31	52,43	57,14	48,91	55,97	52,94	56,17	57,43	61,23	57,49
	Минимум:	33	29	42	31	40	30	39	43	37	41
	Максимум:	67	55	74	64	74	72	69	68	83	78

В результате выделения показателей высококоммуникативных испытуемых были получены усредненные данные о степени выраженности отдельных тенденций в этой группе.

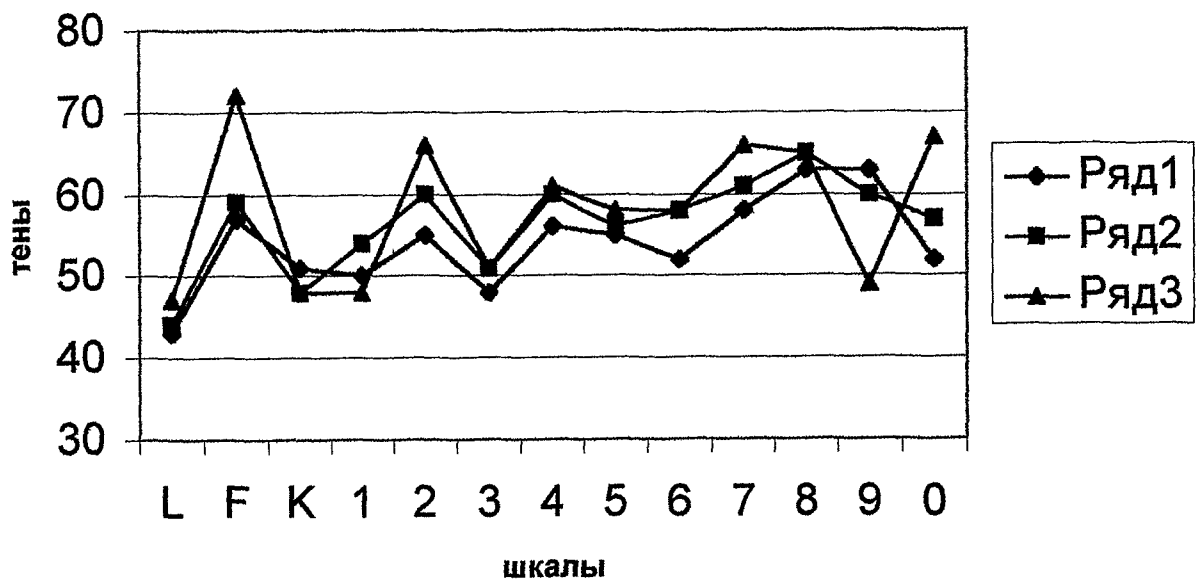
Таблица 4: Методика ММРІ. Показатели высококоммуникативных испытуемых.

№	Фамилия	L	F	K	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
1	Алехина	43	70	42	44	67	40	64	59	67	63	71	55	62
2	Неклюдова	50	85	49	60	46	50	53	61	50	60	77	75	44
3	Кожухова	36	76	46	44	53	40	60	47	65	61	69	65	52
4	Кузьмин	46	58	49	41	34	42	50	59	44	40	44	70	43
5	Гриднева	46	64	49	54	65	63	60	41	50	60	58	53	50
6	Сакулин	40	54	46	49	60	40	67	57	53	62	57	51	53
7	Корнев	46	66	59	59	53	45	46	61	44	62	59	75	47
8	Соболев	36	56	57	52	60	60	55	57	41	52	71	60	65
Х1 ср.		42,9	66,1	49,6	50,4	54,8	47,5	56,9	55,3	51,8	57,5	63,3	63	52

Таблица 5: Методика ММРІ. Показатели низкокоммуникативных испытуемых.

№	Фамилия	L	F	K	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
1	Карташов	45	53	59	59	63	58	53	53	41	56	67	45	62
2	Аверкина	46	90	44	68	69	63	72	47	73	83	91	75	84
3	Быков	36	68	46	57	65	49	43	59	43	66	51	47	66
4	Носова	60	89	51	60	71	49	76	66	82	78	91	60	78
5	Воробьева	53	83	33	31	53	34	67	74	67	60	63	58	67
6	Городецкий	47	72	48	48	66	51	61	58	58	66	65	49	68
7	Соломахина	46	62	62	56	75	54	69	49	56	73	67	58	58
8	Астахов	42	58	42	47	63	47	48	56	44	48	32	58	59
X2 ср.		46,9	71,9	48,1	53,3	65,6	50,6	61,1	57,8	58	66,3	65,9	56,3	67,8
X1 ср. - X2 ср.		-4	-5,8	1,5	-2,9	-11	-3,1	-4,3	-2,5	-6,3	-8,8	-2,6	6,75	-16

Сводный график показателей по методике ММРІ



Ряд 1 - график усредненных показателей высококоммуникативной части группы.

Ряд 2 - график усредненных показателей по группе.

Ряд 3 - график усредненных показателей низкокоммуникативной части группы.

Результаты представлены в объединенном графике (См. с.52).

Ряд 3 - график усредненных показателей низкокоммуникативной части группы.

Результаты представлены в объединенном графике (См. с.52).

Анализ результатов исследования по этой серии показывает, что в данной выборке наблюдается желание подчеркнуть жизненные трудности, вызвать сочувствие и соболезнование. Можно отметить повышение по восьмой шкале (пизоидность). Это может свидетельствовать о наличии тенденции компенсировать стойкие отрицательные эмоции от фрустрирующих ситуаций путем дистанцирования, ухода из окружающей среды во внутренний мир.

В результате сравнительного анализа выяснилось, что усредненные показатели в методике ММРІ высококоммуникативной части выборки по большинству шкал оказываются ниже усредненных показателей по целой выборке, за исключением показателей по шкале гипомании. Показатели по этой шкале у данной группы испытуемых выше, нежели усредненные показатели по выборке в целом. Это может быть интерпретировано как большая выраженность тенденции устранять фрустрирующие стимулы путем отрицания затруднений, тревоги, вины. Данная тенденция проявляется в оптимистичности, непринужденности в общении и высокой активности, что и выделяет данную группу испытуемых. Несколько большее, чем по другим, понижение по второй и нулевой шкалам относительно усредненных показателей выборки является дополнительным свидетельством наличия энергичности, активности, бодрости, спонтанности поведения.

Сопоставление показателей низкокоммуникативных испытуемых с усредненными показателями выборки позволяет выделить четыре значимых параметра, по которым имеются расхождения. По сравнению со средними показателями, у низкокоммуникативных выше показатели по шкале депрессии (2), психастении (7), социальной интроверсии (0). Ниже средних показатели по шкале гипомании (9). Это свидетельствует о низкой

самооценке, пессимистической оценке перспективы, напряженности, тревоге, пассивности, трудностях при установлении новых контактов, отсутствии социальной спонтанности.

Соотнесение графиков усредненных показателей в высококоммуникативной и низкокоммуникативной частях выборки позволяет выделить параметры, по которым имеется наибольшее расхождение показателей. Такие расхождения могут указывать на имеющиеся различия между выделенными группами испытуемых и на степень этих различий. Наибольший разброс показателей имеется по шкале социальной интроверсии (0) – 16 Т, шкале гипомании (9) – 14 Т, шкале депрессии (2) – 10 Т. Можно сделать вывод о том, что основные отличия наблюдаются в уровне спонтанности, уровне самооценки, уровне оптимизма, уровне активности, степени легкости установления социальных контактов.

§4. Изучение представлений человека о собственных качествах и качествах людей, составляющих окружение

Для изучения отношения человека к собственным качествам и качествам окружающих его людей мы обратились к методике «Соотнесенных качеств» Л.Б.Филонова.

Назначение методики. Методика дает возможность выделить предпочитаемые испытуемыми качества, тяготение к определенному набору качеств. Методика позволяет определить характеристики, от которых человек отталкивается, дистанцируется, а также характеристики среднего человека, с которым соотносятся как со средой. Методика является основой создания дескриптивного конструкта, описательной композиции. Наборы характеристик, которые приписывал индивид, позволяют определить тенденции приверженности к среднему значению и выделить характеристики, которые представляются уникальными и могут для индивида служить способом выражения своей индивидуальности. Принцип действия методики заключается в том, что она опирается на стремление к объяснению тех или

иных выборов, на стремление к вербализации своих предпочтений. Эта вербализация дает возможность осознания своих тенденций коммуникативного типа.

Поэтому наборы качеств в этой методике дают представление о контурах личности, о ее возможном реагировании в общей системе социума, в который она включена.

Испытуемым предлагалась следующая инструкция:

«1. Вспомните, пожалуйста, вашего знакомого сверстника, которого Вы считаете лучшим среди всех Ваших знакомых сверстников (разница в возрасте ± 5 лет). Укажите пол и инициалы этого человека. Запишите пять качеств, которые ему присущи.

2. Вспомните, пожалуйста, Вашего знакомого сверстника, которого Вы считаете самым непривлекательным для Вас среди всех своих знакомых сверстников. Укажите пол и инициалы этого человека. Запишите пять качеств, которые ему присущи.

3. Вспомните, пожалуйста, сверстника, которого Вы считаете самым обычным, ничем не выделяющимся, типичным для Вашего окружения человеком. Укажите его пол и инициалы. Запишите пять качеств, которые ему присущи.

4. Запишите, пожалуйста, пять качеств, которые Вы считаете лучшими среди всех имеющихся у Вас качеств.

5. Запишите, пожалуйста, пять качеств, которые Вы считаете худшими среди всех имеющихся у Вас качеств.

6. Напишите, пожалуйста, пять качеств, которые Вы хотели бы приобрести.

7. Напишите, пожалуйста, пять качеств, от которых Вы хотели бы избавиться.»

Выборка включала 35 человек. Обследование проводилось одновременно со всей группой испытуемых. Время обследования - 30 минут.

Обработка данных. Материал выборки анализировался в соответствии с общими положениями, рекомендованными автором методики Л.Б.Филоновым. При этом мы постарались дополнить эту методику элементами, которые позволили бы максимально использовать ее возможности для решения задач исследования. В первую очередь мы попытались упорядочить, классифицировать словесный материал, порожденный испытуемыми. Главным являлся вопрос: почему из возможных 1563 или даже большего количества вариантов испытуемые выбирают ограниченный набор качеств для характеристики себя и окружающих.

Выполняя эту работу, мы отталкивались от следующих положений и фактов, которые позволяют в какой – то степени понять, чем обуславливается определенность и индивидуальность набора качеств по этой методике.

В литературе это объясняется наличием системы ценностей. Так, Р.Акофф и Ф.Эмери указывают, что из-за ограниченного объема человеческой памяти и функциональных возможностей мозга, а возможно, и других, пока еще не познанных закономерностей интеллектуально – мыслительной деятельности человека, сознание в процессе восприятия мира учитывает, прежде всего, те компоненты чувственных образов, которые наиболее существенны для индивидуума. В формирующейся при этом в сознании познавательной структуре выделяются, подчеркиваются одни элементы и опускаются, затеваются другие. Сформированный в сознании образ отражает наиболее существенные (с точки зрения индивидуума) стороны (компоненты) явления, те структурные и функциональные свойства реальности, которые, по убеждению субъекта, существуют и оказываются существенными для его целей.

Важное место в процессе восприятия человека человеком А.А.Бодалев отводит системе ценностей: «У каждого человека с детства формируется система ценностей, в которой разные стороны действительности, относящиеся к природе, людским общностям, делам самого человека и т.п.,

имеют для него неодинаковую субъективную значимость, поскольку по — разному служат удовлетворению имеющихся у него материальных и духовных потребностей.

Таким образом, если облик, слова, дела другого человека соответствуют ценностям личности, отвечают его потребностям, к этому человеку формируется общее положительное отношение» (ВП. - 1994. - №1. - С.123).

Т.Д.Шевеленкова подчеркивает, что личность смотрит на мир, в том числе и на социальный, через призму своих ценностных представлений, выработанных значений, смысловых структур, стереотипов. Таким образом, ценностные представления в структуре личности определяют направление активности человека, включаясь в структуры его самосознания.

С помощью понятия «значимость» избирательный характер деятельности человека, восприятия объясняются И.С.Коном: «Жизнь человека многогранна, и разные виды деятельности могут иметь для него неодинаковое значение. Для одного главная сфера самореализации — профессиональный труд, для другого — семья, для третьего — общественно — политическая активность, для четвертого — какие — то непрофессиональные увлечения, «хобби». Хотя разные мотивы, цели и виды деятельности иерархизированы, эта иерархия не всегда адекватно открывается сознанию» (53, с.214). По мнению И.С.Кона, функция субъективной значимости отдельных аспектов «Я» заключается в том, что эта субъективная значимость позволяет людям гармонизировать свои социальные и личные притязания, находить оптимальные — не «вообще», а для себя — направления самореализации, компенсировать слабости достоинствами, признавать достоинства других не в ущерб собственному «Я». Именно дифференцированно — избирательная система личностных ценностей и самооценок позволяет большинству людей сохранять высокое самоуважение, независимо от своих жизненных поражений и неудач (45, с.241).

Динамичность этой сферы подчеркивает Д.В.Колесов. Он отмечает, что сфера значимости не гомогенна и стабильна, а структурирована и динамична. Человек непрерывно сталкивается с факторами и ситуациями, в той или иной степени важными для его жизнедеятельности, и ему необходимы ориентиры, способствующие выбору (построению) наиболее рациональной (экономичной, надежной и т.д.) линии поведения. Это и выбор наиболее предпочтительных объектов взаимодействия, и выбор способов действия с учетом собственных возможностей, и, наконец, способность из двух равнозначных возможностей или способов действия выбрать один (50, с.35).

Ряд исследований подтверждают эти положения. Так, Н.В.Крогиус сообщает о результатах серии экспериментов, согласующихся с распространенным в психологии положением о том, что черты и свойства личности, важные для нас самих, и в нас самих часто занимают преобладающее место при оценке других людей.

По свидетельству Я.Л.Коломинского и Е.А.Панько, дети, прежде всего, осознают те качества и те особенности поведения, которые чаще всего оцениваются окружающими и от которых, следовательно, в большей степени зависит их положение в группе.

По мнению Чудовой Н.В. «пристрастное» восприятие обеспечивают модели межличностного оценивания. Индивидуальный опыт общения, ценностные ориентации, особенности темперамента и черты личности конкретного человека формируют его систему представлений об общении. Она охватывает представления человека о различного вида ролях, существующих в общении, о распределении этих ролей, которое может быть более или менее благоприятным для него, о приемлемых способах взаимодействия и, в конечном итоге, о цели и смысле общения между людьми. Все это задает способ формирования отношения к тем или иным качествам другого человека и может быть названо имплицитной моделью межличностного оценивания, присущей данному человеку (125, с.29).

Таким образом, все вышесказанное в той или иной мере говорит о наличии значимости, ценности для индивидуума каких-либо областей жизнедеятельности, качеств окружающих людей, своих собственных качеств. Предположение о том, что значимость того или иного личностного качества соотносится, определяется функцией его в социальном взаимодействии, определило включение в качестве критерия функцию, роль собственного качества и качеств социального окружения для индивидуума. Так как в русском языке среди слов, обозначающих личностные качества, встречаются антонимы (добрый — злой) и слова, близкие по смыслу (добрый — добродушный), мы посчитали необходимым объединение качеств в группы еще и по семантическому признаку.

В работе по классификации качеств мы также опирались на уже имеющиеся классификации качеств и черт личности. За основу были взяты: классификация личностных качеств Л.Б.Филонова (коммуникативные, этические, регулятивные, эмоциональные, энергетические, инструментальные), классификация личностных качеств В.Н.Панферова в соответствии с психическим потенциалом (качества мотивационного психического потенциала, качества физиологического психического потенциала, качества информационного психического потенциала, качества творческого психического потенциала, качества коммуникативного психического потенциала, качества волевого психического потенциала, качества нравственного психического потенциала, качества духовного психического потенциала), классификация личностных черт М.Шоу (мужлическая ориентация, социальная сензитивность, стремление к власти, надежность, эмоциональная устойчивость), набор инструментальных ценностей в методике М.Рокича.

Анализировались также классификация потребностей Э.Фромма, иерархия потребностей А.Маслоу.

Наибольшую значимость для нашей работы имела факторная модель имплицитной концепции личностных черт, предложенная А.Г.Шмелевым:

1. Факторы морально — нравственного облика личности. А) Нравственное чувство. Б) Праведность. В) Деликатность.

2. Факторы интеллектуального развития и духовной сферы. А) Интеллект. Б) Зрелость. В) Уникальность.

3. Факторы эмоционально — волевой регуляции поведения. А) Актуальная энергия. Б) Рациональный самоконтроль. В) Потенциальная энергия.

4. Факторы нервно — психического здоровья и комфорта. А) Психопатизация. Б) Невротизация.

5. Факторы социального поведения. А) Доминантность. Б) Новаторство.

6. Факторы самоотношения и самоподачи. А) Демонстративность. Б) Самомнение (130, с.27-44).

Работа по классификации качеств проходила в несколько этапов. На первом этапе нами были собраны признаки качеств, закрепленные в культуре. Для этого использовались словарные статьи из толкового "Словаря русского языка" С.И.Ожегова, из "Словаря по этике" под редакцией А.А.Гусейнова и И.С.Кона, из "Психологического словаря" под редакцией А.В.Петровского и М.Г.Ярошевского. Совокупность этих статей давала представление о значениях качеств, принятых в культуре.

На втором этапе исследовались обыденные представления об отдельных качествах. Испытуемыми были 100 студентов физико-математического и филологического факультетов, 50 взрослых в возрасте от 25 до 45 лет с разным уровнем образования и 50 учащихся 10 — 11 классов средней общеобразовательной школы.

Испытуемым поочередно давались следующие задания:

1. Дайте определение каждому из указанных ниже качеств (10).
2. Укажите все возможные проявления этого качества.

3. Если это качество есть у человека, или он хочет его приобрести, для чего оно ему нужно (предназначение)?

Анализ полученных данных показал:

1. При наличии акцентов в определениях на отдельных признаках качеств у испытуемых имеется общее, совпадающее, соотнесенное с общекультурным представлением о качествах и их проявлениях.

2. Качества в разной степени осознаются испытуемыми. Наряду с испытуемыми, имеющими точное и полное представление о качествах, встречаются испытуемые, затрудняющиеся дать определение либо отдельному качеству, либо большинству из предложенных качеств.

3. В определении функции качеств у испытуемых наблюдались затруднения, что проявлялось либо в отказе указывать функцию качества, имеющего отрицательную эмоциональную оценку (замкнутый), либо в приведении недифференцированных, обобщенных характеристик. Вместе с тем можно заключить, что у испытуемых имеется представление о функциях качеств. Это представление имеет более избирательный и обобщенный характер.

На третьем этапе массив качеств, полученных в исходной выборке, был сгруппирован в семантические гнезда по принципу сходства, с выделением антонимичного гнезда. Для этого использовались словарные статьи и данные, полученные в результате исследования обыденных представлений. Полученные семантические гнезда были сгруппированы в блоки по их функциональному признаку. Для этого были использованы данные, содержащие представления о личностных качествах.

*Распределение личностных качеств по
семантико-функциональным блокам*

БЛОК «ОТКРЫТОСТЬ КОММУНИКАТИВНЫХ КАНАЛОВ»

Этот блок объединяет группу качеств, основная функция которых - обеспечение коммуникации. Качества, входящие в этот блок, указывают либо

на частоту контактов, либо на возможность доступа к характеристикам человека, либо на возможность принятия характеристик другого, что в равной мере обеспечивает возможность установления связей. В блок входят и качества, антонимичные указанным, затрудняющие коммуникацию.

Качества блока разделены на четыре семантических гнезда. В семантические гнезда входят качества, близкие по значению и по специфической функции, которую они выполняют.

А) «Контактность»

Состав гнезда: *разговорчивый, общительный, коммуникабельный, болтливый, навязчивый, назойливый.*

Эти названия качеств относятся к одному семантическому гнезду, так как основным определяющим признаком, присущим каждому из них, является наличие высокой степени контактности, которая измеряется количеством точек соприкосновения.

Функция: установление коммуникации.

Проявляются: частота обращений.

Антонимическая составляющая гнезда: *малообщительный, необщительный, молчаливый, замкнутый.*

Основным связующим признаком является ограниченное количество контактов.

Функция: уменьшение точек соприкосновения, возможность переработки информации, защита (неразглашением).

Проявляются: в малой частоте обращений.

Б) «Открытость»

Состав гнезда: *честный, правдивый, открытый, откровенный, искренний, прямой, прямолинейный.*

Общий связующий признак: предъявление своих истинных характеристик.

Функция: облегчение распознавания характеристик, установление коммуникации за счет возможности другого ориентироваться в имеющихся характеристиках.

Проявляются: в легкости сообщений о себе, в согласии с тем, что выявляется.

Антонимическая составляющая гнезда: *скрытый, неоткровенный, неискренний, нечестный, хитрый, обманчивый, лживый, изворотливый, лицемерный.*

Общий связующий признак: сокрытие разными способами истинной информации.

Функция: защитная (путем неразглашения своих характеристик), экспансивная (достижение преимущества, большей возможности воздействия за счет лучшей осведомленности), возможность манипулирования партнером.

Проявляются: в умолчаниях, искажении информации, маскировке истинного смысла.

В) «Доверие»

Состав гнезда: *доверчивый, легковерный, наивный.*

Общий связующий признак: некритическое принятие любой информации.

Функция: сближение через принятие информации без анализа и сортировки.

Проявляются: в следовании заявляемому набору качеств, в согласии.

Антонимическая составляющая гнезда: *недоверчивый, подозрительный, мнительный.*

Общий связующий признак: критическое принятие информации.

Функция: ориентировка в достоверных характеристиках.

Проявляются: в сомнениях, просьбах уточнить, попытках проверить информацию.

Г) «Свобода общения»

Состав гнезда: *раскрепощенный, раскованный, развязный.*

Общий связующий признак: отсутствие затруднений при порождении обращений.

Функция: облегчение контакта.

Проявляются: в легкости обращений, нескритичность отбора порождаемой информации.

Антонимическая составляющая гнезда: *стеснительный, застенчивый, зажатый, скованный, закомплексованный.*

Общий связующий признак: наличие напряжения, блокирующего установление контакта.

Функция: ограничение контактов, уход от воздействия, которое не может быть переработано и принято.

Проявляются: трудность порождения обращений, ограниченность обращений.

БЛОК «ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ»

Блок объединяет качества, основная функция которых — способствовать установлению положительных отношений в социальном окружении. В блок также входят качества, антонимичные названным. Блок включает в себя семь семантических гнезд:

А) «Альтруизм»

Состав гнезда: *доброжелательный, добродушный, добрый, милосердный.*

Общий связующий признак: предрасположенность действовать для блага других.

Функция: усиление притягательности.

Проявляются: в положительных оценках, выраженном стремлении поддержать, принятии другого человека и т.д.

Антонимическая составляющая гнезда: *злорадный, злой, агрессивный, жестокий.*

Общий связующий признак: активность, направленная во вред другому человеку.

Функция: экспансия, контроль личностного пространства.

Проявляются: в ущемлении, подавлении других, противоборстве.

Б) «Центрированность на другом»

Состав гнезда: *дружелюбный, уважительный, заискивающий, угодливый, льстивый, подхалим.*

Общий связующий признак: подчеркивание значимости другого.

Функция: расположение к себе другого, обеспечение связи.

Проявляются: в предупредительности, восхвалении характеристик партнера, принятии воздействия.

Антонимическая составляющая гнезда: *недружелюбный, неуважительный, самолюбивый, себялюбивый, эгоистичный, гордый, высокомерный, надменный.*

Общий связующий признак: центрированность на себе, снижение значимости других.

Функция: обеспечение конкурентности, самоутверждения.

Проявляются: игнорирование интересов, характеристик социального окружения.

В) «Притязания»

Состав гнезда: *скромный, неприхотливый, умеренный, незаметный.*

Общий связующий признак: ограниченность притязаний.

Функция: обеспечивают сохранность энергии за счет избегания конкуренции.

Проявляются: ограничение предъявляемых характеристик, уход от конкуренции и соперничества.

Антонимическая составляющая гнезда: *нескромный, хвастливый, честолюбивый, завистливый.*

Общий связующий признак: претензии на признание.

Функция: обеспечение самоутверждения.

Проявляются: в демонстративности, частоте и интенсивности предъявления качеств.

Г) «Падежность»

Состав гнезда: *привязанность, верный, преданный, постоянный.*

Общий связующий признак: прочность связей.

Функция: обеспечение сохранности связей, сохранности отношений.

Проявляются: в защите позиций определенного круга лиц, в избегании отрицательных оценок этих лиц, в реакциях на критику по отношению к ним.

Антонимическая составляющая гнезда: *переменчивость, непостоянство, ветреность, предательство.*

Основной связующий признак: непрочность связей.

Функция: обеспечение установления новых связей.

Проявляются: в разглашении конфиденциальной информации, в игнорировании прежнего партнера, легкости смены интересов.

Д) «Проявление внимания»

Состав гнезда: *внимательный, заботливый, ласковый, нежный.*

Основной связующий признак: наличие обращений, действий, поступков, отражающих положительное отношение к конкретному человеку.

Функция: вызов аналогичного отношения к себе, «привязывание».

Проявляются: часто на невербальном уровне, а также в предупредительности, характере обращений.

Антонимическая составляющая гнезда: *невнимательный, резкий, грубый.*

Общий связующий признак: наличие обращений, поведенческих реакций, свидетельствующих об отрицательном отношении к человеку.

Функция: через демонстрацию отрицательного отношения ограничение нежелательных контактов, у подростков - форма нормативно-группового поведения.

Проявления: форма, характер обращений.

Е) «Широта обмена»

Состав гнезда: *нежадный, щедрый, бескорыстный, благотворительный.*

Общий связующий признак: стремление, возможность дарения.

Функция: «привязывания», построения отношений.

Проявляются: в предоставлении другому человеку имеющихся предметов.

Антонимическая составляющая гнезда: *бережливый, экономный, жадный, скупой.*

Общий связующий признак: стремление сохранить имеющееся, нежелание делиться с окружающими.

Функция: жизнеобеспечение.

Проявляются: в отказах предоставить другому имеющиеся предметы.

Ж) «Обидчивость»

Состав гнезда: *необидчивый, отходчивый, незлопамятный, всепрощающий.*

Общий связующий признак: быстро забывает плохое, не фиксируется на причиненных неприятностях.

Функция: сохранение связей, поддержание положительных отношений.

Проявляются: в сохранении контакта или инициации нового, снятии напряженной темы.

Антонимическая составляющая гнезда: *обидчивый, злопамятный, мстительный.*

Основной связующий признак: длительность отрицательных эмоций, возникших от причиненных неприятностей.

Функция: защита от возможных новых отрицательных воздействий.

Проявляются: в ограничении контактов.

БЛОК «СОЦИАЛЬНАЯ СЕНЗИТИВНОСТЬ»

Блок объединяет группу качеств, основная функция которых - обеспечение отражения состояния другого человека, обеспечение понимания другого человека. В блок также входит антонимичная группа качеств.

Состав блока: *понимающий, чуткий, сочувственный, отзывчивый, сострадательный.*

Общий связующий признак: способность отражать состояние другого человека.

Функция: обеспечение понимания другого человека, обеспечение адекватных, ожидаемых другим человеком действий.

Проявляются: в синхронности переживаний, откликах.

Антонимическая составляющая блока: *безразличный, безучастный, равнодушный, холодный.*

Общий связующий признак: отсутствие желания понимать состояние другого человека.

Функция: ограничение внешних раздражителей.

Проявляются: в отсутствии отклика.

БЛОК «КОНВЕНЦИОНАЛЬНОСТЬ»

Этот блок объединяет качества, основная содержательная характеристика которых – следование социокультурным нормам. Функция этих качеств: обеспечение принятия социумом.

Состав блока: *культурный, воспитанный, дисциплинированный, вежливый, тактичный, обходительный, деликатный, пунктуальный.*

Общий связующий признак: знание социокультурных норм и следование им.

Функция: обеспечение принятия социумом.

Проявляются: соблюдение этических норм и правил.

Антонимическая составляющая блока: *некультурный, невоспитанный, недисциплинированный, бесцеремонный, беспардонный, нахальный, наглый, невежливый, бестактный.*

Общий связующий признак: нарушение социокультурных норм.

Функция: обеспечение достижения успеха путем пренебрежения социумом.

Проявляются: в нарушении социокультурных норм.

БЛОК «СТОЙКОСТЬ ЛИЧНОСТИ»

Блок объединяет качества, основная функция которых – обеспечение сопротивления неблагоприятным воздействиям. Антонимической составляющей блока являются качества, характеризующие податливость воздействиям, зависимость от среды. Блок включает в себя два семантических гнезда.

А) «Готовность к преодолению»

Состав гнезда: *сильный духом, решительный, уверенный, смелый, храбрый, мужественный, бесстрашный.*

Общий связующий признак: готовность к преодолению экстремальных ситуаций.

Функция: возможность сопротивления обстоятельствам, вредным воздействиям.

Проявляются: в активном сопротивлении обстоятельствам, принятии трудностей в качестве задачи.

Антонимическая составляющая гнезда: *малодушный, нерешительный, неуверенный, трусливый, робкий, боязливый.*

Общий связующий признак: недостаток ресурсов для преодоления препятствий, неуверенность в собственных силах.

Функция: сохранность через уход от опасностей.

Проявляются: в уходе от опасностей или пассивности в сложной ситуации. В социальном плане избегание конфронтаций.

Б) «Настойчивость»

Состав гнезда: *уверенный, твердый, упорный, настойчивый, напористый, настырный, упрямый.*

Общий связующий признак: отстаивание собственной позиции.

Функция: обеспечение устойчивости сопротивления среде.

Проявления: настаивание, аргументация, конфронтация.

Антонимическая составляющая гнезда: *бесхарактерный, слабохарактерный, неуверенный, ненастойчивый, терпимый, мягкий, уступчивый, сговорчивый, податливый, управляемый, безотказный.*

Основной связующий признак: готовность к компромиссу.

Функция: обеспечение подчинения среде.

Проявляется: в согласиях, уходах от конфронтации.

БЛОК «ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ»

Блок объединяет группу качеств, основная функция которых – регуляция процессов, ответных реакций. В антонимическую составляющую блока входят качества, указывающие на недостатки в регулятивной сфере, на повышенную чувствительность к воздействиям среды.

Состав блока: *самообладание, уравновешенный, сдержанный, выдержанный, терпеливый, спокойный.*

Основной связующий признак: способность контролировать и регулировать реагирование на воздействие среды.

Функция: регулятивная.

Проявляются: в отсутствии реакций на слабые раздражители, в ослаблении реакций на сильные раздражители.

Антонимическая составляющая: *невыдержанный, несдержанный, неуравновешенный, нетерпеливый, раздражительный, вспыльчивый, возбудимый, импульсивный, беспокойный, нервный, истеричный.*

Общий связующий признак: недостаточные контроль и регуляция реакций на воздействие среды.

Функция: защитная, за счет максимальной импульсной концентрации своей энергии для преодоления преград.

Проявляются: в частоте и силе реагирования.

БЛОК «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ФОН»

Блок объединяет группу качеств, основная функция которых – поддержание жизненного тонуса. Это качества, которые характеризуют человека по частотности испытываемого им эмоционального состояния.

Состав блока: *оптимистичный, жизнерадостный, эмоциональный, веселый, смешливый.*

Общий связующий признак: стенические эмоции.

Функция: поддержание жизненного тонуса, обеспечение привлечения к себе социального окружения.

Проявляются: юмор, невербальные реакции.

Антонимическая составляющая: *пессимистичный, меланхоличный, грустный, сентиментальный, угрюмый, скучный.*

Основной связующий признак: астенические состояния.

Функция: обеспечивают уход от раздражителей для переработки информации.

Проявляются: чаще невербально.

БЛОК «ИНТЕЛЛЕКТ»

Блок включает качества, общая функция которых – обеспечение возможности решения задачи, путем установления связей между объектами. Антонимическая составляющая этого блока включает качества, указывающие на ограниченность такой возможности.

Состав блока: *эрудированный, образованный, интеллектуальный, находчивый, наблюдательный, понятливый, смелый, смекалистый, сообразительный, вдумчивый, рассудительный, проницательный, прозорливый, остроумный, умный, способный, одаренный, мудрый, поэтический, с чувством юмора.*

Основной связующий признак: интеллектуальные возможности.

Функция: обеспечение возможности решения ситуаций путем установления связей между объектами.

Проявляются: в быстроте, точности, оригинальности решения.

Антонимическая составляющая: *рассеянный, забывчивый, недальновидный, заурядный, серый, бестолковый, ограниченный, слабоумный, тупой, глупый, без чувства юмора.*

Общий связующий признак: ограниченность интеллектуальных возможностей.

Функция: если эти качества реальны, а не демонстрируются для создания ложного впечатления, то они не функциональны.

Проявляются: в ошибках, медленности и банальности суждений.

БЛОК «ДЕЛОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

Блок объединяет качества трех семантических гнезд, общая функция которых – обеспечение деловой эффективности. Антонимическая составляющая включает качества, функция которых – уход от самореализации в деловой сфере.

А) «Энергетика»

Состав гнезда: *активный, энергичный, подвижный, шустрый, резвый, непоседливый.*

Общий связующий признак: наличие большого количества энергии.

Функция: энергетическое обеспечение деятельности.

Проявляются: в быстроте и количестве разнообразных действий и движений.

Антонимическая составляющая гнезда: *пассивный, заторможенный, сонливый, малоподвижный, медлительный, неторопливый, неуклюжий.*

Общий связующий признак: недостаточная энергичность.

Функция: сохранение энергии.

Проявления: скупость действий, их замедленность.

Б) «Отношение»

Состав гнезда: *трудолюбивый, старательный, усидчивый, аккуратный, педантичный.*

Общий связующий признак: наличие положительной мотивации, определяющей эффективность деятельности.

Функция: обеспечение эффективности деятельности.

Проявления: в целенаправленной активности, в организации деятельности.

Антонимическая составляющая гнезда: *ленивый, неусидчивый, небрежный, неаккуратный.*

Общий связующий признак: недостаточная заинтересованность в результате, отказ от усилий, необходимых для достижения результата.

Функция: сохранение энергии для применения в другой сфере или из-за недостатка.

Проявления: отказ от выполнения действий, погрешности в результатах и т.д.

В) «Целеполагание»

Состав гнезда: *целенаправленный, целеустремленный, практичный.*

Общий связующий признак: наличие цели.

Функция: обеспечение эффективности деятельности.

Проявления: энергичность в одном направлении.

Антонимическая составляющая гнезда: *нецелеустремленный, беспечный, мечтательный.*

Основной связующий признак: отсутствие четких целей.

Функция: сохранение энергии.

Проявления: праздное времяпровождение.

БЛОК «ЭСТЕТИКА»

Блок включает качества, основная функция которых — создание впечатления посредством внешнего вида. Антонимическая составляющая блока — противоположные по значению качества.

Состав блока: *изысканный, красивый, привлекательный, симпатичный, обаятельный, опрятный.*

Общий связующий признак: внешняя привлекательность.

Функция: создание первого впечатления, привлечение внимания, расположение к себе окружающих.

Антонимическая составляющая: *непривлекательный, неопрятный, неряшливый.*

Общий связующий признак: внешняя непривлекательность.

Функция: подчеркивание отличия, демонстрация безразличия к мнению окружающих.

Проявляются: в отсутствии ухода за собой.

В соответствии с предложенной классификацией качества конкретного испытуемого, полученные из протокола методики «Соотнесенных качеств» были распределены по блокам. В результате получилась рабочая таблица, позволяющая стандартизировать обработку данных. Необходимо отметить, что порядок позиций методики в таблице был изменен для наглядности материала. Позиции были сгруппированы следующим образом: в начале помещены позиции, заключающие в себе привлекательные для испытуемого качества (1-я позиция — качества лучшего из сверстников, 6-я позиция — качества, которые хотел бы приобрести, 4-я позиция — свои лучшие качества). Далее идет 3-я позиция (качества среднего, обычного сверстника), включающая характеристики среды. Затем идут позиции, включающие качества, непривлекательные для испытуемого (5-я позиция — свои худшие качества, 7-я позиция — качества, от которых хотел бы избавиться, 2-я позиция — качества худшего из сверстников).

Рабочий блок отдельного испытуемого:

Позия Блок	1	6	4	3	5	7	2
1	Общитель- ность		Общитель- ность Раскован- ность	Общитель- ность Правди-вость Раскован- ность			Замкнутость Лживость
2		Доброта	Гордость	Доброта гордость	Злость Грубость Мститель- ность Эгоизм	Злость Грубость	Эгоизм
3	Отзывчи- вость	Отзывчи- вость					
4						Наглость	
5	Решитель- ность		Решитель- ность			Нерешительн ость	Трусость
6		Уравновешен ность					
7	Жизнерадост ность						
8							
9	Аккурат- ность	Аккурат- ность Усидчи- вость	Мечтатель- ность		Лень	Лень	Лень
10							

Эта форма позволяла упростить решение ряда задач, связанных с обработкой материала.

По нашим представлениям, увеличение количества качеств в блоке свидетельствует о повышении значимости этой личностной сферы для испытуемого. Таким образом, большая насыщенность блока качествами будет сигнализировать о значимости этой сферы для испытуемого. Определив средние показатели по блокам, мы сможем определить общие тенденции, определить, какие из сфер являются в большей степени значимыми для всей выборки.

Результаты подсчета количественного состава блоков приведены в таблице количественных показателей распределения качеств по семантико-функциональным блокам в методике «Соотнесенных качеств»

Таблица 4. Количественные показатели распределения качеств по семантико-функциональным блокам в методике "Соотнесенных качеств".

№ Фамилия	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
1 Аверкина	9	7	3	1	10	0	0	1	4	0
2 Алехина Е.	4	13	0	2	2	3	0	7	4	0
3 Алехина И.	8	11	2	1	4	1	1	0	7	0
4 Астахов	9	10	0	0	4	3	4	0	5	0
5 Буров	7	9	4	2	5	2	2	0	3	1
6 Быков	2	8	3	2	10	1	0	4	4	0
7 Воробьева	6	17	0	5	0	3	2	1	0	1
8 Городецкий	10	19	0	1	2	1	2	0	0	0
9 Гриднева	10	16	1	1	2	0	0	4	0	0
10 Демин	3	7	1	0	9	5	0	0	7	3
11 Зачиняева	9	11	0	4	2	4	0	5	0	0
12 Зиборов	11	5	0	0	3	2	3	3	6	0
13 Кабанов	11	8	2	2	5	4	0	0	3	0
14 Карташов	10	4	6	0	2	6	3	0	4	0
15 Кирдякин	6	7	4	0	4	3	3	1	5	2
16 Кожухова	14	7	0	3	2	4	1	3	0	0
17 Коновалов	7	9	1	0	3	4	1	4	5	1
18 Корнев	10	9	0	0	6	6	2	2	0	0
19 Кузьмин	5	8	1	3	0	0	2	3	11	1
20 Ларина	18	6	0	0	1	4	0	0	4	2
21 Лукина	7	7	3	0	5	6	2	0	5	0
22 Меренков	3	8	0	0	7	2	3	5	6	1
23 Неклюдова	6	4	4	1	5	4	2	2	7	0

24 Носова	8	9	2	3	3	4	0	2	1	3
25 Овсянников	5	12	0	0	6	0	4	4	4	0
26 Пальчун	6	8	0	2	2	0	6	6	4	1
27 Перегудова	2	21	4	0	2	3	2	0	1	0
28 Рощупкина	17	8	2	0	7	0	1	0	0	0
29 Рябцев	16	8	0	0	5	0	1	1	3	0
30 Сакулин	9	8	0	1	5	2	3	0	7	0
31 Соболев	12	9	0	0	5	2	0	3	3	1
32 Соломахина	7	9	1	1	5	3	2	2	4	0
33 Тимченко	9	10	1	1	4	2	2	5	1	0
34 Щедрина	8	9	0	1	7	4	2	2	2	0
35 Щекина	7	13	0	0	4	4	3	0	3	1
Ср. значение:	8,3	9,5	1,3	1,1	4,2	2,6	1,7	2,0	3,5	0,5
Минимум:	2,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Максимум:	18,0	21,0	6,0	5,0	10,0	6,0	6,0	7,0	11,0	3,0

- S1 - свобода общения
- S2 - построение отношений
- S3 - социальная сензитивность
- S4 - конвекциональность
- S5 - возможность воздействия
- S6 - эмоциональная устойчивость
- S7 - эмоциональный фон
- S8 - интеллект
- S9 - дело
- S10 - эстетика

Последующий анализ показал, что наиболее значимыми для испытуемых являются блоки №2 – построение отношений ($x=10.1$, $\max=21$, $\min=4$, $M_o=8$, $M_e=8$, $\sigma=3.9$), №1 – свобода общения ($x=8.2$, $\max=18$, $\min=2$, $M_e=8$), №5 – устойчивость личности ($x=4.2$, $\max=10$, $\min=0$, $M_e=4$). Если значимость установления отношений с окружающими и значимость коммуникации для юношей были ожидаемы, то выдвижение на первый план по сравнению с деловой и интеллектуальной сферами сферы устойчивости личности было достаточно неожиданным. Для испытуемых оказались достаточно значимыми характеристики, свидетельствующие о том, что на человека, обладающего ими, можно положиться в сложной ситуации.

Наименее значимыми оказались блоки: №10 – эстетика ($x=0.5$, $\max=3$, $\min=0$, $M_o=0$, $M_e=0$), №4 – конвенциональность ($x=1.1$, $\max=5$, $\min=0$, $M_o=0$, $M_e=1$). Это может означать, что внимание испытуемых не сосредоточено на этих сферах, для них эти сферы не являются актуальными. Вероятно, статус в группе в меньшей степени зависит от этих характеристик. Но возможно и то, что какая-то из этих сфер, например, эстетика оказалась блокированной из-за стойкой фрустрации.

В дальнейшем анализе материала мы обратили внимание на то, что методика содержит три позиции, включающие в себя качества, которыми испытуемый неудовлетворен: 5-я позиция – свои худшие качества, 7-я позиция – качества, от которых хотел бы избавиться, и, косвенно, 6-я позиция – качества, которые хотел бы приобрести. И только одна позиция может свидетельствовать о представлениях испытуемых о преимуществах, сильных сторонах своей личности. Мы посчитали, что если сложить в каждом отдельном блоке количество качеств по позициям 5, 6, 7, то мы получим показатель степени неудовлетворенности сферой, соответствующей блоку. Кроме того, возможно, что ситуации, когда слабости какой либо сферы компенсируются качествами этой же сферы (непостоянный, но дружелюбный; лживый, но раскованный), для большей точности сведений о сферах, которыми испытуемые неудовлетворены, мы посчитали возможным из полученной суммы вычесть количество качеств, указанных испытуемым в 4 позиции (свои лучшие качества). В результате этой процедуры мы получаем представление о сфере, которая является для испытуемого проблемной. При отрицательном результате, то есть, в ситуации, когда количество качеств в 4 позиции (свои лучшие) превышает сумму качеств по 5, 6, 7 позициям, можно утверждать, что данная сфера является сферой компенсации того, чем индивидум неудовлетворен. Так, по протоколу испытуемой Алехиной И., приведенному в качестве примера, можно заключить, что проблемной сферой для нее является сфера построения отношений: позиция №5 – злость,

грубость, мстительность, эгоизм (4 качества), плюс позиция №7 - злость, грубость (2 качества), плюс позиция №6 - доброта (1 качество), минус позиция №4- гордость (1 качество) - результат 6 указывает на достаточно сильную неудовлетворенность этой сферой. Вместе с этим сферой, позволяющей сохранить самоуважение, является сфера коммуникации: в блоке "свобода общения" испытываемая указывает качества только в позиции №4 – общительность, раскованность, не отмечая качеств этого блока в позициях 5, 6, 7. Отрицательный результат по предложенной формуле (-2) указывает на то, что это сфера компенсации. Результаты вычислений сведены в таблицу.

Таблица показателей «Проблемы».

Таблица показателей "Проблемы" (Количество качеств блока в позициях: свои худшие (5), хочу приобрести (6), хочу избавиться (7), минус свои лучшие (4) по методике "Соотнесенных качеств").

№ Фамилия	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9
1 Аверкина	4	-2	-1	0	7	0	0	0	2
2 Алехина Е.	-2	4	0	2	1	2	0	0	3
3 Алехина И.	-2	6	1	1	0	1	0	0	3
4 Астахов	4	-1	0	0	2	3	-2	0	4
5 Буров	4	2	1	2	4	-1	1	0	-2
6 Быков	-1	0	-1	1	6	1	0	0	4
7 Воробьева	1	2	0	3	0	2	2	0	0
8 Городецкий	3	4	0	2	1	1	-1	0	0
9 Гриднева	5	4	0	-1	2	0	0	0	0
10 Демин	-1	4	1	0	3	1	0	0	2
11 Зачиняева	2	0	0	2	2	4	0	0	0
12 Зиборов	3	-2	0	0	2	2	-1	2	2
13 Кабанов	4	0	-1	0	4	1	0	0	2
14 Карташов	4	-1	0	0	8	0	-1	0	0
15 Кирдякин	-1	4	2	0	3	1	-1	0	1
16 Кожухова	4	1	0	-1	2	3	-1	2	0
17 Коновалов	1	3	0	0	0	2	-1	1	3
18 Корнев	0	3	0	0	2	5	-1	1	0
19 Кузьмин	-1	2	1	3	0	0	-1	-1	7
20 Ларина	10	-2	0	0	0	3	0	0	0
21 Лукина	4	-1	-1	0	4	4	-1	0	1
22 Меренков	3	1	0	0	2	2	-1	1	2

23 Неклюдова	1	2	-1	0	2	4	-1	1	2
24 Носова	3	3	1	-1	2	2	0	0	0
25 Овсянников	4	0	0	0	4	0	-1	-1	4
26 Пальчун	3	3	0	-2	0	0	1	3	2
27 Перегудова	1	5	-1	0	2	3	1	0	-1
28 Рощупкина	7	3	-1	0	1	0	0	0	0
29 Рябцев	7	0	0	0	2	0	0	0	0
30 Сакулин	4	0	0	1	1	2	1	0	5
31 Соболев	1	1	0	0	5	2	0	0	1
32 Соломахина	3	1	1	0	4	0	-1	0	1
33 Тимченко	3	2	1	1	2	0	1	0	0
34 Щедрина	1	-2	0	0	5	4	2	1	-1
35 Щекина	5	-1	0	0	4	3	-1	0	0
Ср.значение:	2,6	1,4	0,1	0,4	2,5	1,6	-0,2	0,3	1,3
Минимум:	-2,0	-2,0	-1,0	-2,0	0,0	-1,0	-2,0	-1,0	-2,0
Максимум:	10,0	6,0	2,0	3,0	8,0	5,0	2,0	3,0	7,0

- S1 - свобода общения
S2 - построение отношений
S3 - социальная сензитивность
S4 - конвекциональность
S5 - возможность воздействия
S6 - эмоциональная устойчивость
S7 - эмоциональный фон
S8 - интеллект
S9 - дело

Анализ показателей позволяет сделать вывод о том, что проблемными сферами для испытуемых чаще являются сфера устойчивости личности – блок №5 ($x=2.6$, $\max=8$, $\min=0$, $Me=2$), при этом ни для одного испытуемого данная сфера не выступает в качестве компенсационной. Наравне с этим проблемной является и сфера коммуникации – блок №1 ($x=2.6$, $\max=10$, $\min=-2$, $Me=3$). На основе этого можно заключить, что большинство испытуемых не удовлетворены инструментальным наполнением этих сфер и стремятся к изменениям, преобразованиям, повышающим эффективность действий в этих направлениях.

Сферой, которая чаще всего оказывается компенсационной, является эмоциональная сфера – блок №7 ($x=0,2$, $\max=2$, $\min=-2$, $Me=0$, $Mo=-1$). 43% испытуемых относят жизнерадостность, веселость или оптимизм к своим

лучшим качествам, не проявляя неудовлетворенности этой сферой. Вероятно, эти качества, их проявления рассматриваются как достаточные для компенсации проблемных сфер, пока они не наполнятся собственным инструментальным содержанием. Вероятно, эти качества представляются достаточно привлекательными. Вероятно, что жизнерадостность и веселость соответствуют групповым нормам.

Сравнительный анализ данных, свидетельствующих о неудовлетворенности той или иной сферой, показал, что высококоммуникативные лица имеют меньшую степень выраженности проблем по блоку №5 – устойчивость личности, чем лица низкокоммуникативные.

№	Высококоммуни- кативные	«Проблем ы» блок №5	№	Низкокоммуни- кативные	«Проблемы» блок №5
1	Алехина	0	1	Карташов	8
2	Неклюдова	2	2	Аверкина	7
3	Кожухова	2	3	Быков	6
4	Кузьмин	0	4	Носова	2
5	Гриднева	2	5	Воробьева	0
6	Сакулин	1	6	Городецкий	1
7	Корнев	2	7	Соломахина	4
8	Соболев	5	8	Астахов	2
X		1.8			3.8

Основываясь на предположении о том, что лучшим сверстник выступает для другого благодаря своим качествам, мы считаем, что эти качества будут привлекательны для оценивающего. Вероятно,

привлекательными для испытуемого являются качества, которые он хотел бы приобрести, и качества, которые он считает лучшими у себя. Определив частотность употребления качеств в этих позициях, мы тем самым сможем определить качества наиболее привлекательные для выборки в целом. Аналогичным способом, определив частотность качеств в позициях №2 – качества худшего из сверстников, позиции №5 – свои худшие качества, позиции №7 – качества, от которых хотел бы избавиться, мы сможем определить набор качеств, которые не принимаются испытуемыми. Мы учитывали, что некоторые качества могут употребляться как в позициях №1, №4, №6, так и в позициях №2, №5, №7, поэтому мы определяли еще и разницу между частотой употребления качеств в первой и второй группах.

Полученный список из 270 качеств был упорядочен по критерию частотности (См. приложение). Из этого списка были выделены по десять наиболее частотных качеств - привлекательных и непривлекательных.

№	Привлекательные качества	Частотность	№	Непривлекательные Качества	Частотность
1	Общительность	41	1	Эгоизм	30
2	Доброта	35	2	Грубость	23
3	Ум	21	3	Раздражительность	23
4	Отзывчивость	19	4	Лень	22
5	Честность	18	5	Застенчивость	21
6	Аккуратность	17	6	Вспыльчивость	18
7	Жизнерадостность	15	7	Несдержанность	15
8	Веселость	14	8	Злопамятность	13
9	Трудолюбие	11	9	Нерешительность	13
10	Дружелюбие	10	10	Трусость	13

Наибольшую представленность среди частотных качеств имеют качества блока №2 — построение отношений (доброта, дружелюбие, эгоизм, грубость, злопамятность), блока №1 — свобода общения (общительность, честность, застенчивость), блока №6 — эмоциональная устойчивость (раздражительность, вспыльчивость, несдержанность), блока №9 — деловая эффективность (трудолюбие, аккуратность, лень). Вероятно, оценка выраженности именно этих качеств определяет в первую очередь характер отношения к отдельной личности, лежат в основе ее оценки.

Для определения степени приверженности нормам, ориентации на них, нами был произведен подсчет количества частотных качеств, употребленных конкретным испытуемым при выполнении методики. Высокие показатели означают, с нашей точки зрения, ориентацию на групповые ценности, низкие показатели — выраженность индивидуалистической позиции. Результаты представлены в таблице 6.

Таблица 6. Наличие частотных качеств в отдельном протоколе.

№ п/п	Фамилия	Частота
1	Аверкина	19
2	Алехина Е.	17
3	Алехина И.	31
4	Астахов	25
5	Буров	28
6	Быков	18
7	Воробьева	25
8	Городецкий	25
9	Гриднева	22
10	Демин	27
11	Зачиняева	19
12	Зиборов	18
13	Кабанов	13
14	Карташов	24

15 Кирдякин	25
16 Кожухова	29
17 Коновалов	23
18 Корнев	28
19 Кузьмин	21
20 Ларина	17
21 Лукина	30
22 Меренков	28
23 Неклюдова	31
24 Носова	21
25 Овсянников	21
26 Пальчун	16
27 Перегудова	26
28 Рощупкина	26
29 Рябцев	15
30 Сакулин	22
31 Соболев	26
32 Соломахина	23
33 Тимченко	20
34 Щедрина	20
35 Щекина	27

Ср. значение:	23,0
---------------	------

Минимум:	13,0
----------	------

Максимум:	31,0
-----------	------

Сравнительный анализ показателей по этому параметру в высококоммуникативной и низкокоммуникативной группах не выявил достаточных различий.

Отдельно была просчитана частотность встречаемости качеств в каждой позиции методики. Предполагалось, что эти данные позволят определить, что в первую очередь люди требуют от окружения, что они предлагают окружению, какие слабости они готовы признать у себя в первую

очередь. Были выделены по десять частотных качества в каждой позиции. Результаты представлены в таблице 7. Цифра, указанная рядом с качеством, означает частоту его употребления в этой позиции.

Таблица 7. Наиболее частотные качества в отдельных позициях методики СК.

Пози- ция	1	3	2	4	5	7	6
Блок							
1	Общитель- ность(17) Честность (7)	Общитель- ность(9) Честность(7) Стеснитель- ность(4) Молчали- вость(4)	Лживость(9) Замкну- тость(7) Хитрость(5)	Общитель- ность(12)	Застенчи- вость(11)	Застенчи- вость(12)	Общитель- ность(15) Честность(6)
2	Доброта(17) Доброжела- тельность(4) Доброду- шие(3)	Доброта(16)	Эгоизм(10) Грубость(9) Злость(7) Зависть(5) Мститель- ность(4)	Доброта(16) Дружелю- бие(7) Доброжела- тельность(5)	Эгоизм(11) Грубость(6) Злопамят- ность(5)	Эгоизм(9) Грубость(9)	
3	Отзывчи- вость(9)	Отзывчи- вость(7)		Отзывчи- вость(6)			Отзывчи- вость(5)
4							
5			Каприз- ность(6) Трусость(5)		Трусость(7) Нереши- тельность(6) Упрямство (5)	Трусость(5) Нерешите- льность(9)	Решитель- ность(4) Настойчи- вость(4) Упорство(4)
6					Вспыльчи- вость(8) Раздражи- тельность(8)	Раздражи- тельность(11)) Вспыльчи- вость(7) Несдержан- ность(6)	Уравнове- шенность(4)
7	Веселость(7) Жизнера- достность(7)	Веселость(7)		Веселость(7) Жизнера- достность(7)			

8	Ум(12)	Ум(4)		Ум(5)			
9	Аккурат- ность(8)	Аккурат- ность(7) Трудолюбие (4)		Аккурат- ность(7) Мечтатель- ность(5)	Лень(8)	Лень(12) Беспечность (5)	Трудолюбие (9) Аккурат- ность(5) Усид- чивость(5)
10							

На основе анализа полученных результатов были сделаны следующие заключения:

1. Насыщенность частотными качествами блока № 1 – свобода общения подтверждает значимость этой сферы для испытуемых. Коммуникативные качества (общительность, честность – позиция № 1 и № 2) ожидаются от окружения, предлагаются ему (общительность – позиция № 4). Набор качеств, затрудняющих коммуникацию (лживость, замкнутость, хитрость), во многом, наряду с качествами, не способствующими построению отношений, определяют отрицательную оценку их обладателя.
2. От окружения ожидается, кроме возможности установления контактов, еще и спокойствие, отсутствие напряжения, отсутствие негативных воздействий, требующих усилий, требующих сопротивления (добрый, доброжелательный, добродушный, веселый, жизнерадостный – позиции № 1 и 3). В противном случае – это худший из знакомых (эгоизм, грубость, злость, зависть, мстительность – позиция № 2).
3. Наблюдается некая расцепленность, расщепленность качеств. Признается доброта как свое лучшее качество (позиция № 4), но в то же время не отрицается наличие эгоизма, грубости, злопамятности – позиция № 5.
4. Интеллектуальные качества требуются от окружения (ум – позиции № 1 и 3), но у себя эта сфера оказывается вне критики (не встречаются в 5, 6, 7 позициях).

5. Регулятивная сфера выступает как сфера, в которой можно признать слабости. Предполагается, что именно в этой сфере идет наибольшая трата энергии за счет сдерживания. Отмечается тенденция решать проблемы путем регуляции (вспыльчивость, раздражительность — позиции № 5 и 7, уравновешенность — позиция № 6).

§5. Выявление тенденций самооценивания личности.

В эксперименте использовалась методика «Самооценка — самовыражение».

Принцип действия методики заключается в том, что каждое качество соотносится с представлением испытуемого о его поведении. Представление о силе выраженности качества отражается в определенных баллах.

Назначение методики — выявление тенденций самооценивания личности. Методика предоставляет возможность выяснить акценты на те или иные качества по сравнению с общей средней оценкой, которую каждый испытуемый, как показали опыты, знает и представляет. Методика предназначена для определения степени значимости для индивида отдельных характеристик и различий в предпочтении отдельных качеств

Методика «Самооценка — самовыражение» (СО - СВ) относится к числу методик диагностики индивидуального самосознания. По психометрическому статусу ее можно отнести к классу «субъектных» техник, точнее — к классу идеографических (описательных) методов, диагностирующих набор индивидуальных особенностей, характерных именно для респондента и в этом смысле определяющих специфику его индивидуальности.

Методика СО - СВ разработана Г.А.Медведской, В.Р.Волковым под руководством Л.Б.Филонова. Она представляет собой разновидность методик «Контрольного списка прилагательных». Средствами самоописания служат качества личности как операциональные единицы. Список включает 215

качеств, взятых из обыденной речи. Они были получены путем опроса большой выборки студентов, характеризующих себя и других лиц.

Методика основана на использовании тенденций каждого индивида к выделению себя из социальной среды путем сопоставления степени выраженности своих качеств с качествами других людей. Такое подчеркивание различий базируется на стремлении индивида оповестить интересующихся им людей о своих собственных свойствах и о его представлениях об этих свойствах. При этом каждый человек ориентируется на то, что анализирующий эту самооценку другой индивид будет соотноситься с ней при общении и взаимодействии с ним.

Инструкция: «Вам предлагается набор качеств, присущий большинству людей Вашего круга. Вам необходимо отметить степень выраженности у Вас каждого качества; в случае его наличия - путем обозначения знаком «+» (от одного знака «+» до пяти знаков «+++++»), а в случае отсутствия качества — от одного знака «-» до пяти знаков «-----» (количество «-» отражает степень отдаленности или меру неприемлемости качества). Степень выраженности конкретного качества определяйте, пожалуйста, по отношению к хорошо известным Вам людям из Вашего ближайшего окружения».

Методика проводилась в индивидуальном варианте. Время обследования — около 1 часа. Выборка включала 35 человек.

Обработка данных. Методика обрабатывалась по нескольким основаниям. Высчитывалось общее значение оценки выраженности качества, где кривые распределения частотности показывали общую значимость того или иного качества, предпочтение этого качества всей выборкой или отвергание его. С другой стороны, сопоставление со средними показателями выраженности качества индивидуальных показателей обеспечивало анализ тенденций испытуемого.

Для каждого качества высчитана средняя оценка его выраженности для данной группы. Это позволило выделить качества, имеющие высокие

средние показатели: общительность, способность понимать других; доброжелательность, миролюбие, приветливость; отзывчивость; воспитанность, вежливость, справедливость, порядочность; терпимость; терпеливость, впечатлительность; веселость, жизнерадостность; рассудочность, любознательность, любопытство; работоспособность, целеустремленность, аккуратность, добросовестность, увлеченность, мечтательность.

В эту группу вошли качества, составляющие 16% от общего перечня качеств в методике и имеющие средние показатели выше 2,5 баллов, что превышает средний показатель для всех качеств, составляющий 0,9 баллов. Можно заключить, что эти качества для испытуемых имеют особую привлекательность. Большинство испытуемых старается подчеркнуть выраженность у себя этих качеств. В методике СК эти качества указываются испытуемыми в позициях 1, 4, 6 (качества лучшего из знакомых, свои лучшие, качества, которые хотел бы приобрести). Этот факт подчеркивает привлекательность этого набора качеств для испытуемых, позволяет считать его нормативным для данной среды и тем самым определяет высокие оценки выраженности качеств. Отклонения показателей по этому набору качеств у отдельного испытуемого, вероятно, будут значимыми для характеристики этого испытуемого. Анализ качеств, входящих в эту группу, показывает, что испытуемые в первую очередь стремятся демонстрировать выраженность качеств семантико-функционального блока №9 - деловая эффективность (21% от количества выделенных качеств) и блока №4 - конвенциональность (17% от количества выделенных качеств).

Соответственно была выделена и группа качеств, имеющих низкие средние показатели (-0,5 и ниже). В эту группу вошли следующие качества: лживость, лицемерие, замкнутость, склонность к конфликтам; агрессивность, жестокость, мстительность, коварство, склонность к подлости, грубость, неуживчивость, скупость, жадность, высокомерие, надменность,

привередливость; равнодушие, безразличие, холодность; развязность; трусость; медлительность, скрупулезность. Количество качеств в группе составляет 16% от общего количества качеств (215). Анализ этой группы качеств показывает, что испытуемые в первую очередь дистанцируются от качеств, имеющих отрицательную эмоциональную окраску, входящих в антонимическую составляющую семантико-функциональных блоков №2 - построение отношений (57% от количества выделенных качеств), №1 - свобода общения (17% от количества выделенных качеств).

Для того чтобы рассмотреть особенности оценивания выраженности отдельных групп качеств, качества, составляющие стимульный материал методики, были распределены по семантико-функциональным блокам, с выделением антонимической составляющей, в соответствии с описанной ранее классификацией. Качества, чья функция совпадает с названием семантико-функционального блока, мы в дальнейшем будем называть положительными, а качества, входящие в антонимические составляющие семантико-функциональных блоков, – отрицательными.

Для того чтобы проверить гипотезу о различии в оценивании выраженности качеств отдельных семантико-функциональных блоков высококоммуникативными и низкокоммуникативными испытуемыми, для каждого испытуемого был определен средний показатель выраженности качеств в каждом из десяти семантико-функциональных блоков, отдельно для положительных и отрицательных качеств блока. Таким образом, было получено двадцать параметров для дальнейшего статистического анализа. (См. таблицы 8, 9).

Таблица 8. Средние значения оценок выраженности положительных качеств в соответствующих семантико-функциональных блоках по методике "Самооценка-самовыражение"

№ Фамилия	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
1 Аверкина	3,08	2,70	2,57	2,09	0,81	-0,13	1,89	1,71	2,09	1,33
2 Алехина Е.	2,00	2,35	2,14	2,36	2,38	0,75	3,56	1,57	2,32	3,00

3	Алехина И.	2,31	0,57	1,14	-0,09	2,56	-0,25	2,56	0,86	0,68	1,67
4	Астахов	2,46	1,43	1,00	1,73	1,75	1,38	1,89	1,14	2,05	0,33
5	Буров	1,77	1,91	-0,14	0,55	1,31	2,00	0,22	2,00	1,95	1,33
6	Быков	1,85	2,30	2,14	2,36	-1,63	0,50	3,56	2,00	-1,23	0,67
7	Воробьева	2,46	2,65	1,57	2,09	2,06	0,50	1,56	0,29	2,86	-1,00
8	Городецкий	2,23	1,74	1,43	1,73	1,44	1,75	2,22	1,71	2,45	1,00
9	Гриднева	1,46	1,74	1,86	1,82	0,06	0,50	3,11	2,43	2,36	2,67
10	Демин	1,46	1,57	0,86	1,09	1,06	0,50	1,33	1,86	1,36	1,00
11	Зачиняева	2,00	3,04	2,43	2,73	1,25	1,00	1,33	2,14	2,73	0,67
12	Зиборов	1,85	2,74	1,86	3,09	2,63	3,13	2,67	3,14	3,95	2,67
13	Кабанов	2,00	2,65	2,00	2,64	1,69	2,50	2,22	2,14	2,55	1,33
14	Карташов	-0,08	1,17	0,43	1,36	-0,19	1,88	0,44	1,00	1,68	1,00
15	Кирдякин	1,23	1,61	1,57	1,45	1,44	2,13	1,44	1,86	2,68	3,00
16	Кожухова	1,92	3,00	2,00	3,27	1,38	1,75	2,67	2,86	2,77	3,33
17	Коновалов	0,00	2,13	1,43	1,27	1,56	1,25	1,33	2,71	2,05	1,33
18	Корнев	1,85	1,48	1,14	0,64	2,38	1,63	2,78	2,57	2,55	1,00
19	Кузьмин	2,08	2,61	1,57	1,82	1,81	3,25	2,00	1,71	1,86	1,67
20	Ларина	1,31	2,22	1,14	2,09	-0,31	2,50	0,00	1,29	2,18	1,67
21	Лукина	0,85	1,30	1,57	1,18	0,69	0,88	1,67	1,57	0,95	1,33
22	Меренков	1,77	1,57	1,43	1,91	2,06	1,50	1,67	2,29	1,64	3,00
23	Неклюдова	1,62	1,74	2,00	1,18	1,75	0,63	2,00	1,43	2,18	0,33
24	Носова	-1,00	-0,48	-1,00	2,00	-0,13	-0,13	-1,89	0,29	-0,45	-3,67
25	Овсянников	1,92	1,87	1,43	1,82	1,13	2,00	1,44	2,71	2,14	1,67
26	Пальчун	1,69	2,52	1,86	2,09	1,25	1,75	1,56	2,14	2,14	1,33
27	Перегудова	0,15	1,87	2,71	2,27	1,75	0,38	0,89	0,14	2,14	1,00
28	Рошупкина	1,54	1,83	1,57	1,91	-0,50	1,88	0,44	0,86	1,45	1,33
29	Рябцев	1,23	1,96	1,43	2,09	1,31	1,88	2,33	2,29	2,59	1,67
30	Сакулин	1,69	1,22	1,57	0,91	1,25	1,50	2,56	1,71	2,23	1,00
31	Соболев	0,77	1,30	0,43	1,36	1,13	2,00	0,33	1,71	2,32	-1,00
32	Соломахина	2,77	2,83	1,14	2,27	1,44	1,00	2,11	2,71	1,05	0,00
33	Тимченко	2,38	2,65	0,86	2,73	2,31	2,50	1,89	2,71	2,68	2,33
34	Щедрина	2,85	2,70	2,86	2,36	1,06	1,00	2,00	1,71	1,68	1,33
35	Щекина	1,69	2,87	3,29	2,45	1,88	3,00	3,33	2,57	1,95	1,33
Ср. значение:		1,63	1,98	1,52	1,85	1,25	1,44	1,75	1,82	1,96	1,22
Минимум:		-1,00	-0,48	-1,00	-0,09	-1,63	-0,25	-1,89	0,14	-1,23	-3,67
Максимум:		3,08	3,04	3,29	3,27	2,63	3,25	3,56	3,14	3,95	3,33

- S1 - свобода общения
 S2 - построение отношений
 S3 - социальная сензитивность
 S4 - конвекциональность
 S5 - возможность воздействия
 S6 - эмоциональная устойчивость
 S7 - эмоциональный фон
 S8 - интеллект
 S9 - дело
 S10 - эстетика

Таблица средних значений оценок выраженности верзусных качеств в соответствующих семантико-функциональных блоках по методике "Самооценка-самовыражение".

№ Фамилия	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
1 Аверкина	0,95	-0,15	-2,50	-0,50	0,80	1,95	0,00	0,00	2,57	0,00

2	Алехина Е.	0,50	1,67	2,50	3,00	1,40	2,19	0,00	0,00	2,71	0,00
3	Алехина И.	1,20	2,74	2,00	2,00	-0,50	2,76	0,00	0,00	2,00	0,00
4	Астахов	-0,30	-0,78	-0,75	-1,00	1,00	0,19	0,00	0,00	1,29	0,00
5	Буров	1,70	1,52	0,75	-4,00	1,40	0,48	0,00	0,00	1,00	0,00
6	Быков	0,20	-0,30	-1,00	-3,00	2,60	1,29	0,00	0,00	3,71	0,00
7	Воробьева	-1,95	-1,63	-2,25	-1,00	0,60	2,57	0,00	0,00	0,57	0,00
8	Городецкий	1,25	1,30	-1,00	1,00	1,10	1,62	0,00	0,00	1,00	0,00
9	Гриднева	0,90	0,33	-2,00	1,50	1,80	2,86	0,00	0,00	-0,29	0,00
10	Демин	-0,95	-0,81	-1,00	-4,00	1,40	0,57	0,00	0,00	0,43	0,00
11	Зачиняева	0,15	-1,22	-2,00	-2,00	0,50	1,81	0,00	0,00	1,57	0,00
12	Зиборов	0,65	-0,30	1,00	1,00	0,90	1,33	0,00	0,00	1,29	0,00
13	Кабанов	2,10	0,74	1,25	-2,00	1,90	1,90	0,00	0,00	2,43	0,00
14	Карташов	-0,60	-1,67	-1,00	-3,50	-0,80	-0,62	0,00	0,00	-0,29	0,00
15	Кирдякин	0,45	-0,93	-0,25	-1,50	1,00	0,52	0,00	0,00	1,14	0,00
16	Кожухова	-0,70	-1,63	-2,25	-2,50	-0,10	1,10	0,00	0,00	0,86	0,00
17	Коновалов	-0,60	0,07	-1,75	1,00	-0,30	1,29	0,00	0,00	2,29	0,00
18	Корнев	-0,15	0,37	0,00	2,00	-1,30	0,95	0,00	0,00	2,00	0,00
19	Кузьмин	0,05	-0,04	1,75	1,50	1,80	-0,24	0,00	0,00	2,43	0,00
20	Ларина	0,15	-1,70	-3,00	-4,00	1,30	-0,67	0,00	0,00	-0,29	0,00
21	Лукина	1,40	-0,26	-0,75	-1,00	1,50	1,29	0,00	0,00	2,14	0,00
22	Меренков	0,45	-0,33	-0,25	2,00	-0,40	1,14	0,00	0,00	2,00	0,00
23	Неклюдова	-2,00	-1,89	-2,00	-1,50	-1,80	0,62	0,00	0,00	0,43	0,00
24	Носова	0,90	-1,00	1,25	-4,00	2,00	0,43	0,00	0,00	-0,86	0,00
25	Овсянников	0,50	0,22	-1,75	0,50	0,70	-0,71	0,00	0,00	0,86	0,00
26	Пальчун	-1,05	-1,37	-3,00	-2,00	0,10	1,38	0,00	0,00	0,00	0,00
27	Перегудова	0,00	-0,37	-1,50	-1,00	-0,30	1,71	0,00	0,00	0,29	0,00
28	Рощупкина	-1,05	-1,44	0,25	-4,00	1,80	-0,33	0,00	0,00	0,14	0,00
29	Рябцев	-0,35	-1,22	-1,00	2,00	-0,60	0,67	0,00	0,00	0,57	0,00
30	Сакулин	-0,05	-0,41	-0,50	-1,00	0,00	1,33	0,00	0,00	0,57	0,00
31	Соболев	0,60	0,07	0,50	-1,00	0,70	0,19	0,00	0,00	0,14	0,00
32	Соломахина	-0,60	-2,56	-3,00	-4,50	-0,10	1,14	0,00	0,00	1,43	0,00
33	Тимченко	1,10	-0,67	1,50	-4,00	2,50	1,95	0,00	0,00	1,29	0,00
34	Щедрина	1,10	-0,15	-1,00	2,00	2,90	2,38	0,00	0,00	2,57	0,00
35	Щекина	2,05	1,52	2,00	-3,00	1,30	2,05	0,00	0,00	2,57	0,00
Ср. значение:		0,23	-0,35	-0,59	-1,04	0,77	1,12	0,00	0,00	1,22	0,00
Минимум:		-2,00	-2,56	-3,00	-4,50	-1,80	-0,71	0,00	0,00	-0,86	0,00
Максимум:		2,10	2,74	2,50	3,00	2,90	2,86	0,00	0,00	3,71	0,00

- S1 - свобода общения
- S2 - построение отношений
- S3 - социальная сензитивность
- S4 - конвекциональность
- S5 - возможность воздействия
- S6 - эмоциональная устойчивость
- S7 - эмоциональный фон
- S8 - интеллект
- S9 - дело
- S10 - эстетика

Попытка выделить тенденции, общие для целой выборки, с целью дальнейшего соотнесения с ними тенденций отдельных частей выборки, дала следующие результаты. Выраженность у себя положительных качеств

испытуемые оценивают выше, чем выраженность отрицательных: $X_p=1,65$; $X_o=0,2$. Это можно интерпретировать как стремление демонстрировать положительные характеристики и скрывать отрицательные.

Сопоставление средних показателей выраженности положительных качеств в семантико-функциональных блоках позволило выделить блоки качеств, являющихся для испытуемых в большей степени привлекательными, выраженность качеств которых они демонстрируют в первую очередь. Также были выделены блоки, где средняя оценка выраженности положительных качеств низкая, что свидетельствует о сдерживании демонстративных тенденций по отношению к данным сферам. Результаты представлены в таблице:

Названия блоков	Средняя оценка положительных качеств отдельного блока	Средняя оценка всех положительных качеств
Деловая эффективность	2	1,65
	2	1,65
Построение отношений	1,9	1,65
	1,9	1,65
Конвенциональность		
Эмоциональный фон		
Устойчивость личности	1,2	1,65
	1,1	1,65
Эстетика		

Сопоставление средних показателей выраженности отрицательных качеств по отдельным семантико-функциональным блокам позволило выделить блоки качеств, от которых испытуемые стремятся дистанцироваться в первую очередь.

Таковыми оказались антонимические составляющие блоков №4 - конвенциональность ($X=-1,1$); №3 - социальная сензитивность ($X=-0,6$ при общей средней оценке по отрицательным качествам равной 0,2).

Для того чтобы проверить, связана ли коммуникативность с демонстраций качеств по каким – либо семантико-функциональным блокам, были суммированы по каждому блоку оценки выраженности качеств +4,+5, а также оценки -4,-5 (по модулю) отдельно для положительных и отрицательных качеств. В итоге было получено 40 параметров для дальнейшего анализа, которые сведены в таблицы (См. таблицу 10).

Таблица 10. Положительные качества +4, +5.

№ Фамилия	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	WS
1 Аверкина	23	17	4	8	5	0	0	5	10	0	72
2 Алехина Е.	9	4	0	9	9	0	22	4	25	0	82
3 Алехина И.	18	12	0	0	20	4	21	0	8	0	83
4 Астахов	14	5	0	0	13	5	4	0	20	0	61
5 Буров	10	29	0	4	0	0	4	5	30	0	82
6 Быков	4	14	0	9	0	0	20	4	0	0	51
7 Воробьева	27	44	5	16	33	9	16	5	43	0	198
8 Городецкий	9	8	0	4	0	0	4	0	27	0	52
9 Гриднева	0	0	0	5	0	0	4	0	4	0	13
10 Демин	5	8	0	0	9	0	0	0	9	0	31
11 Зачиняева	17	38	8	17	9	0	0	5	29	0	123
12 Зиборов	4	25	0	20	22	13	18	20	71	4	197
13 Кабанов	0	12	0	4	4	5	9	0	16	0	50
14 Карташов	0	0	0	0	0	4	0	0	8	0	12
15 Кирдякин	4	4	0	0	4	0	0	4	20	0	36
16 Кожухова	12	36	0	17	4	0	10	8	30	4	121
17 Коновалов	8	21	4	0	9	0	4	4	22	0	72
18 Корнев	14	4	0	0	17	4	24	13	30	0	106
19 Кузьмин	4	8	0	4	9	17	12	8	10	0	72
20 Ларина	4	8	0	0	0	18	0	0	25	0	55
21 Лукина	4	0	0	0	4	0	0	0	5	0	13
22 Меренков	9	0	4	0	20	0	9	4	25	4	75
23 Неклюдова	9	0	0	0	8	0	13	4	20	0	54
24 Носова	10	0	0	20	20	0	5	0	4	0	59
25 Овсянников	9	4	0	0	4	0	0	8	13	0	38
26 Пальчун	4	4	0	4	9	0	0	4	9	0	34
27 Перегудова	0	8	5	18	4	0	0	0	34	0	69
28 Рошупкина	0	0	0	0	0	4	0	0	13	0	17

29 Рябцев	0	0	0	13	0	0	18	4	32	0	67
30 Сакулин	4	0	0	0	4	0	12	0	16	0	36
31 Соболев	0	0	0	0	0	0	0	0	27	0	27
32 Соломахина	13	41	0	0	14	5	0	10	8	0	91
33 Тимченко	9	25	0	14	21	8	18	14	41	4	154
34 Щедрина	17	16	14	9	5	0	4	4	0	0	69
35 Щекина	8	20	8	0	8	8	21	4	16	0	93
Ср.значение:	8,1	11,9	1,5	5,6	8,2	3,0	7,8	4,0	20,0	0,5	70,4
Минимум:	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,0
Максимум:	27,0	44,0	14,0	20,0	33,0	18,0	24,0	20,0	71,0	4,0	198,0

Для того чтобы просмотреть наличие разницы в оценивании выраженности качеств, которые считают лучшими или худшими низкокоммуникативные и высококоммуникативные, мы подставили показатели, полученные в методике СО-СВ к качествам, указанным испытуемыми в соответствующих позициях методики СК. Вычислив средний показатель оценки выраженности качеств в каждой из семи позиций у каждого испытуемого, получили семь параметров: А1 - средний балл выраженности качеств, которые приписывают лучшему из знакомых; А2 - средний балл выраженности качеств, приписываемых худшему из знакомых; А3 - средний балл качеств ничем не примечательного человека; А4 - средний балл выраженности своих лучших качеств; А5 - средний балл своих худших качеств; А6 - средний балл качеств, которые хотели бы приобрести; А7 - средний балл качеств, от которых хотели бы избавиться. Характеризуя общие тенденции нужно отметить, что наивысшие оценки имели качества 4 позиции (свои лучшие). При среднем показателе для всех семи позиций 1,5 средний показатель по этой позиции составил 3 балла. Наименьший средний показатель у качеств в седьмой позиции (качества худшего из знакомых) – (-0,2). Таким образом, общая тенденция: демонстрировать лучшие качества и дистанцироваться от качеств худшего из знакомых. Результаты представлены в таблице 11.

Таблица 11. Показатели выраженности качеств (методика "Самооценка-самовыражение"), указанных испытуемыми в соответствующих позициях методики "Соотнесенных качеств".

№ Фамилия	SA1	SA6	SA4	SA3	SA5	SA7	SA2
1 Аверкина	3,000	0,000	0,000	3,333	0,000	0,000	0,000
2 Алехина Е.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	3,000	3,000
3 Алехина И.	1,400	-2,500	2,750	0,000	3,333	0,000	0,500
4 Астахов	2,333	2,800	0,000	2,750	0,000	0,667	-0,333
5 Буров	0,200	0,200	2,400	1,800	2,400	2,200	0,200
6 Быков	0,000	-2,667	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
7 Воробьева	0,000	0,000	0,000	0,000	1,750	0,400	0,000
8 Городецкий	0,000	0,000	0,000	0,000	1,667	0,333	1,667
9 Гриднева	0,000	-0,750	2,333	1,000	2,000	1,250	0,000
10 Демин	2,400	1,400	3,200	0,400	-0,200	0,500	-1,800
11 Зачиняева	0,000	2,667	0,000	0,000	0,000	1,750	0,000
12 Зиборов	3,333	4,000	3,667	0,000	0,000	0,000	0,000
13 Кабанов	1,667	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1,250
14 Карташов	1,600	0,250	2,200	1,000	-0,333	-0,333	-1,500
15 Кирдякин	3,400	2,800	2,200	1,800	-1,000	-0,600	-1,400
16 Кожухова	0,000	0,000	4,000	0,000	2,000	2,000	-0,250
17 Коновалов	2,250	2,667	3,333	2,200	-1,750	-1,750	-1,250
18 Корнев	3,333	0,000	3,333	0,000	-1,250	-1,250	0,250
19 Кузьмин	1,333	1,333	4,500	3,000	0,000	0,000	0,000
20 Ларина	3,250	3,000	0,000	3,000	1,000	0,000	0,000
21 Лукина	1,400	0,200	1,800	0,400	1,200	1,600	-0,200
22 Меренков	4,000	2,000	4,000	0,000	-1,000	-1,000	-4,333
23 Неклюдова	4,000	1,250	3,500	3,500	-0,200	-0,200	-0,500
24 Носова	0,000	0,000	3,667	0,000	4,333	1,667	-0,250
25 Овсянников	0,000	2,000	0,000	0,000	0,000	0,333	0,000
26 Пальчун	0,000	2,500	2,667	2,667	0,000	0,000	0,000
27 Перегудова	3,750	-0,333	4,250	0,000	2,667	1,500	0,250
28 Рошупкина	1,400	1,333	0,000	0,000	0,000	0,000	-2,000
29 Рябцев	1,667	0,000	0,000	2,250	-1,000	0,000	-1,333
30 Сакулин	0,000	0,000	2,667	0,000	0,000	0,000	-1,000
31 Соболев	0,000	0,000	2,000	0,000	1,000	1,000	1,250
32 Соломахина	0,000	2,800	0,000	0,000	-0,333	-4,333	0,000
33 Тимченко	0,000	1,333	2,200	2,667	0,000	0,000	-0,333
34 Щедрина	0,000	0,000	3,500	0,000	3,333	2,600	0,000
35 Щекина	1,500	2,250	2,750	3,333	2,333	1,667	0,667
Ср. значение:	1,349	0,872	1,912	1,003	0,627	0,371	-0,213
Минимум:	0,000	-2,667	0,000	0,000	-1,750	-4,333	-4,333
Максимум:	4,000	4,000	4,500	3,500	4,333	3,000	3,000

SA1 - качества лучшего из знакомых

SA6 - хочу приобрести

SA4 - свои лучшие

SA3 - качества "среднего" знакомого

SA5 - свои худшие

SA7 - хочу избавиться

SA2 - качества худшего из знакомых

Характеризуя общие тенденции, нужно отметить, что наивысшие оценки имели качества позиции 4 (свои лучшие). При среднем показателе для всех семи позиций 1,5 средний показатель по этой позиции составил 3 балла. Наименьший средний показатель у качеств в седьмой позиции (качества худшего из знакомых) - (-0,2). Таким образом, наблюдается общая тенденция: демонстрировать лучшие качества и дистанцироваться от качеств худшего из знакомых.

§6. Выявление особенностей социальной перцепции.

Для установления особенностей социальной перцепции высококоммуникативных и низкокоммуникативных испытуемых была разработана методика «Чтение портрета». Методика предназначена для того, чтобы установить, какие черты в первую очередь определяются испытуемыми у незнакомых людей при первом сближении с человеком.

Базой для создания методики послужило представление о том, что в первую очередь человек будет выделять наиболее значимые, наиболее бросающиеся черты (изучение различительных признаков - у Л.Б.Филонова).

В качестве стимульного материала испытуемым предлагаются шесть портретных фотографий взрослых людей: три мужчины и три женщины. Отбирая из сорока портретов стимульный набор, мы старались включить в него портреты людей имеющих наибольшие внешние различия. Изображенные на фотографиях люди испытуемым заведомо неизвестны (См. приложение).

Предлагалась следующая инструкция: «Перед Вами лежат шесть фотографий в перевернутом виде. Они пронумерованы. Проставьте на бланке номер первой фотографии, переверните ее и внимательно рассмотрите изображенного на ней человека. Что Вы можете о нем сказать, исходя из первого впечатления? Запишите это в свободной форме рядом с указанной цифрой. Аналогичную процедуру просим проделать и с другими портретами. Это задание не исмряет Ваши способности, время выполнения задания и его объем не ограничены».

Обработка велась в направлении анализа частотности качеств, используемых для описания лиц, изображенных на портретах. Выделенные в свободных описаниях операциональные единицы были распределены по семантико-функциональным блокам в соответствии с рассмотренной выше классификацией. Отличительной характеристикой операционального набора в данной методике явилось наличие качеств, которые испытуемые не используют, если им дается инструкция: "Указать качества какого-либо лица". В связи с этим возникла необходимость дополнить классификацию пятью семантическими блоками: возраст, семейное положение, статус, удовлетворенность, здоровье. Таким образом, операциональные единицы в этой методике распределяются по пятнадцати блокам. Была определена частотность употребления испытуемыми качеств в семантико-функциональных блоках. Результаты представлены в таблице 12. Предварительный анализ с целью выделения общих тенденций показал, что каждый испытуемый, характеризуя лиц на фотографиях, использует в среднем 17 операциональных единиц, то есть приблизительно по 3 единицы на каждого, изображенного на фотографии. Исходя из количества качеств в каждом блоке, которые указали испытуемые, можно выделить наиболее частотные, наиболее насыщенные блоки. Таковыми являются: 1) блок №7 - эмоциональный фон (113); 2) блок №2 - построение отношений (84); 3) блок

№1 - свобода общения (80); 4) блок №10 - эстетика (69); 5) блок №13 - статус (53).

Таблица 12. Распределение качеств, которыми испытуемые наделяют незнакомых людей на фотографиях, по семантико-функциональным блокам.

№ Фамилия	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15
1 Аверкина	0	0	0	0	0	0	2	0	0	2	4	0	0	2	0
2 Алехина Е	0	3	0	0	0	0	6	0	0	2	4	0	0	0	0
3 Алехина И	6	1	0	0	1	0	1	0	4	5	0	0	2	4	0
4 Астахов	0	1	0	1	0	0	4	1	0	3	4	1	3	1	0
5 Буров	0	0	0	0	2	0	0	1	1	5	1	2	1	0	0
6 Быков	1	0	0	1	0	0	4	1	0	1	8	3	6	0	0
7 Воробьева	0	5	0	2	0	0	5	0	0	7	0	0	0	0	1
8 Городецкий	0	3	0	0	0	3	0	0	0	0	0	3	5	2	0
9 Гриднева	4	5	0	0	1	3	3	2	3	0	0	0	0	0	0
10 Демин	5	3	0	4	2	0	4	2	0	0	1	1	1	0	0
11 Зачиняева	1	5	1	0	0	3	3	0	0	1	4	0	2	1	0
12 Зиборов	1	1	0	0	0	0	3	3	0	5	0	0	0	0	0
13 Кабанов	6	6	0	0	0	3	0	0	0	3	0	0	0	0	0
14 Карташов	0	0	0	0	0	0	3	0	0	3	0	6	6	2	0
15 Кирдякин	0	0	0	0	0	1	5	0	3	4	0	0	2	1	1
16 Кожухова	5	3	0	1	0	1	7	0	0	0	0	0	0	0	0
17 Коновалов	1	0	0	0	3	1	4	0	0	2	0	0	1	7	1
18 Корнев	3	5	0	0	0	2	4	1	0	1	0	0	0	0	0
19 Кузьмин	0	0	0	2	0	0	1	0	1	4	2	0	1	1	0
20 Ларина	2	3	0	0	1	0	3	2	1	0	1	0	1	2	0
21 Лукина	1	0	0	0	0	0	8	0	0	1	1	0	1	4	0
22 Меренков	1	5	3	1	0	0	3	0	4	2	0	0	0	0	0
23 Неклюдова	3	1	0	0	0	0	3	0	0	4	0	2	3	0	0
24 Носова	0	2	0	2	0	0	3	1	0	1	3	1	4	1	0
25 Овсянников	0	1	0	0	0	0	4	0	0	4	0	0	2	3	0
26 Пальчун	6	6	0	0	0	0	4	1	1	0	0	0	0	0	0
27 Перегудова	0	5	3	1	1	2	5	0	1	0	0	0	1	0	0
28 Рощупкина	2	5	0	0	0	0	2	0	0	5	2	0	5	0	0
29 Рябцев	6	0	1	0	2	0	1	0	5	0	0	0	0	0	0
30 Сакулин	5	4	0	0	0	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0
31 Соболев	11	5	0	0	0	0	5	1	0	0	0	0	0	0	0
32 Соломахина	0	2	0	0	0	1	2	0	2	0	0	0	3	3	0
33 Тимченко	4	0	0	0	0	1	0	0	0	2	0	0	3	1	0
34 Щедрина	3	5	1	0	0	2	6	0	0	2	2	5	5	0	0
35 Щекина	3	4	0	0	0	0	2	1	0	0	0	1	0	0	0
Ср. значение:	2,3	2,5	0,3	0,4	0,4	0,7	3,2	0,5	0,8	2,0	1,1	0,7	1,7	1,0	0,1
Минимум:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Максимум:	11	6	3	4	3	3	8	3	5	7	8	6	6	7	1

S1 - свобода общения

S2 - построение отношений

S3 - социальная сензитивность

S4 - конвенциональность

S5 - возможность воздействия

- S6 - эмоциональная устойчивость
- S7 - эмоциональный фон
- S8 - интеллект
- S9 - дело
- S10 - эстетика
- S11 - возраст
- S12 - семья
- S13 - статус
- S14 - удовлетворенность
- S15 - здоровье

Использование испытуемыми качеств блока "эмоциональный фон" в описаниях портретов объясняется тем, что люди на фотографиях улыбаются. При формировании стимульного материала для методики мы выбирали из двух наборов фотографий одних и тех же лиц: комплект, где люди улыбаются, и комплект, где эти же люди серьезны. Мы предпочли вариант с улыбкой, так как считали, что серьезные лица на фотографиях будут создавать дополнительное напряжение у испытуемых при обследовании. Являясь броским признаком, улыбка определила наличие указанных характеристик в описаниях. Частотность качеств блока №10 - эстетика (внешность) определяется доступностью описываемых признаков. Частотность качеств блоков: №2 - построение отношений, №1 - свобода общения, №13 - статус, определяется значимостью этих личностных сфер для испытуемых, что в определенной степени подтверждается данными по четвертой и пятой серии эксперимента (методики СК и СО - СВ).

Результаты экспериментальной части работы:

1. По материалам проведенных диагностических методик выделено 112 параметров для дальнейшего статистического анализа (См. приложения).
2. Получены и систематизированы данные по каждому испытуемому, которые могут быть использованы для качественного анализа.
3. В результате предварительного анализа получены данные об общих тенденциях, представление о которых важно при интерпретации результатов (См. выводы по каждой экспериментальной серии).

Глава 3. Выделение факторов, влияющих на коммуникацию

Выявление факторов, влияющих на коммуникативные тенденции личности, мы начали с выявления личностных характеристик, связанных с показателями коммуникативной эффективности. В качестве инструмента, позволяющего определить степень связанности отдельных параметров, мы использовали корреляционный анализ.

Проведение корреляционного анализа не по экспериментальным сериям, а по всей совокупности данных, полученных в ходе исследования, мы объясняем стремлением получить полную картину имеющихся между параметрами связей, что позволит, на наш взгляд, создать представление о месте и роли отдельного параметра в сложной системе взаимосвязанных и взаимовлияющих элементов. Важно было учесть параметры, имеющие с показателем эффективности реализации коммуникативной тенденции не непосредственную связь, а связанные опосредованно.

Вначале мы провели первичную обработку данных, целью которой был отбор параметров для дальнейшего статистического анализа. В ходе первичного анализа данных, цель которого состояла в отборе параметров для дальнейшего статистического анализа, были построены графики распределения показателей по всем 112 параметрам, полученным в экспериментальной части работы. (Ввиду большого объема и вспомогательного характера, эти графики в работе не приводятся.) На основании построенных графиков, были выделены параметры, распределение показателей в которых приближается к правильной кривой распределения, что свидетельствует о возможности использования формул корреляционного анализа. В результате из 112 было выделено 60 параметров, к которым была применена упомянутая статистическая процедура.

Для вычисления коэффициента корреляции употребляется формула произведения моментов Пирсона:

$$r_{xy} = \frac{\sum [(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})]}{(n-1)\sigma_x\sigma_y}$$

Определение статистической зависимости коэффициента r_{xy} проводилось с помощью критерия Стьюдента (t).

Таким образом, было проведено 1740 исчислений по формуле произведения моментов Пирсона. Сопоставив полученные показатели с критическими значениями коэффициентов корреляции, мы получили 236 показателей интеркорреляций, имеющих статистическую значимость для данного количества испытуемых. Полученные результаты были сведены в матрицу интеркорреляций (см. приложение). Наличие многочисленных связей между исследуемыми параметрами лишний раз свидетельствует о системной организации личности. В этой системе предстояло вычленить компоненты, связанные с коммуникативной сферой личности. В качестве критерия, как и было заявлено, выступал объективный показатель эффективности реализации коммуникативной тенденции - индекс общительности.

Мы предположили, что среди параметров, связанных с объективными показателями эффективности реализации коммуникативной тенденции, имеются те, которые определяют эту тенденцию. С тем, чтобы не упустить каких-либо данных, и в то же время упорядочить их, мы сочли возможным разделить их на группы. В первую группу вошли параметры, коррелирующие положительно и отрицательно с объективным показателем эффективности реализации коммуникативной тенденции. Эту группу составили 11 параметров, полученных с помощью различных методик, примененных в исследовании:

- 1) экстраверсия (EPI) $r=0,47$;
- 2) гипомания (MMPI) $r=0,49$;

3) самооценка коммуникативных возможностей ("Общительность") $r=0,59$;

4) расхождение между самооценкой коммуникативных возможностей и средней оценкой этих возможностей, приписанной другим лицам ("Общительность") $r=0,61$;

5) представление о силе качеств, направленных на преодоление препятствий (СО-СВ) $r=0,41$;

6) приписывание незнакомым коммуникативных качеств (фотопортрет) $r=0,55$;

7) оценка выраженности качеств, которые считают у себя лучшими (СО-СВ и СК) $r=0,42$;

8) социальная интроверсия (ММРІ) $r=-0,38$;

9) проблема сферы "устойчивость личности" (СК) $r=-0,47$;

10) приписывание незнакомым характеристик семейного положения (методика "Фотопортрет") $r=-0,34$;

11) внимание к возрастным характеристикам незнакомых людей (методика "Фотопортрет") $r=-0,47$.

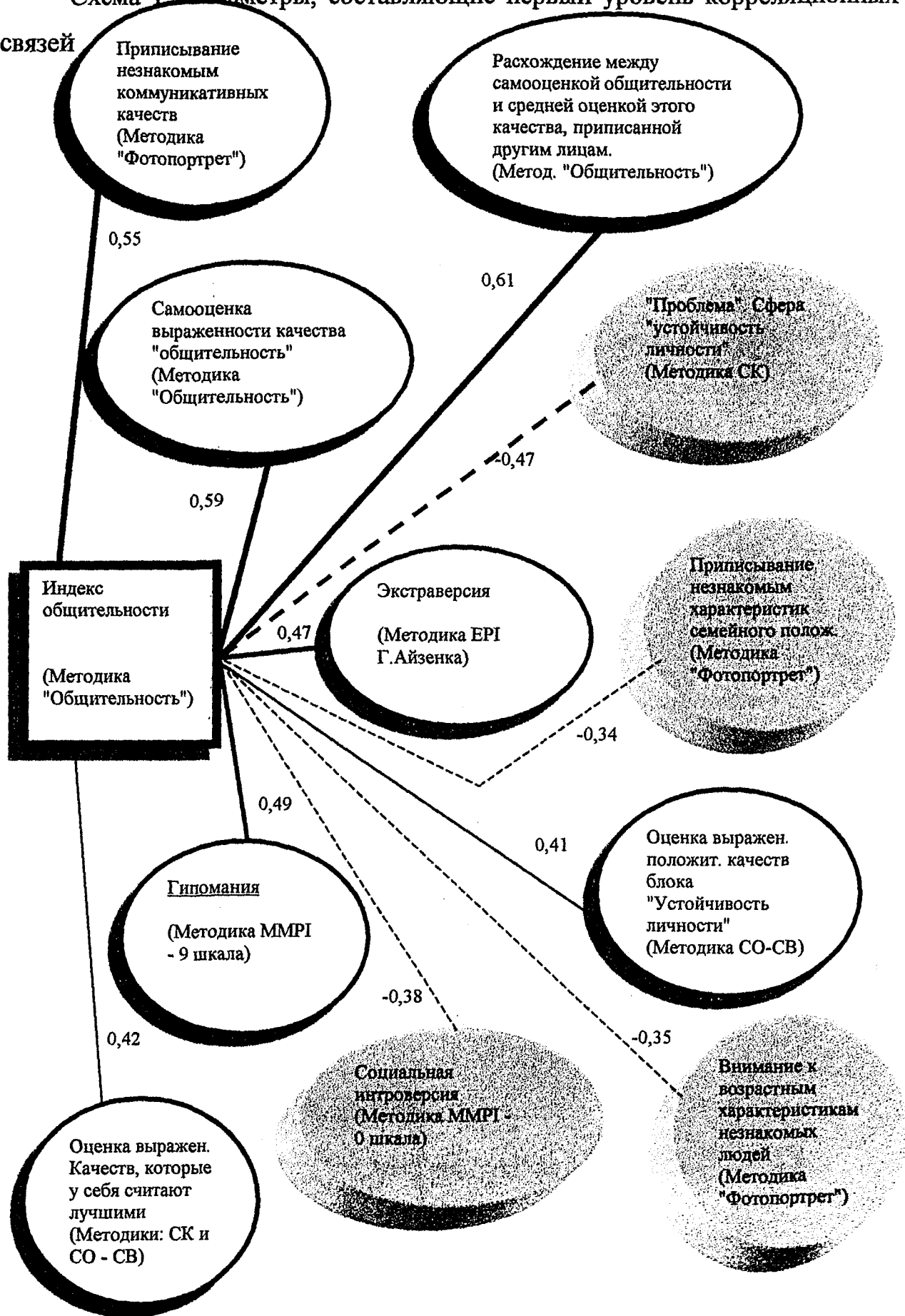
Перечисленные параметры образуют первый уровень корреляционных связей (см. схему 1).

Второй уровень корреляционных связей образуют 24 параметра, имеющих корреляционные связи (положительные и отрицательные) с параметрами первого уровня, но не имеющие непосредственной связи с показателем эффективности реализации коммуникативной тенденции и, следовательно, связанные с ним опосредованно. В этой группе параметров в свою очередь выделяются 13 узловых, коррелирующих с двумя и более параметрами первого уровня:

1) представление о выраженности положительных качеств блока "эмоциональный фон" (СО-СВ);

Схема 1. Параметры, составляющие первый уровень корреляционных

связей



2) представление о выраженности положительных качеств блока "деловая эффективность" (СО-СВ);

3) представление о выраженности отрицательных качеств блока "конвенциональность" (СО-СВ);

4) шкала паранояльности (ММРІ);

5) шкала шизофрении (ММРІ);

6) шкала депрессии (ММРІ);

7) показатель значимости сферы "устойчивость личности" (СК);

8) показатель проблемности сферы "свобода общения" (СК);

9) представление о выраженности отрицательных качеств блока "устойчивость личности" (СО-СВ);

10) представление о выраженности отрицательных качеств блока "свобода общения" (СО-СВ);

11) приписывание незнакомым характеристик статуса (методика "Фотопортрет");

12) представление о выраженности положительных качеств блока "свобода общения" (СО-СВ);

13) представление о выраженности отрицательных качеств блока "деловая эффективность" (СО-СВ).

Кроме того, 11 параметров коррелируют только с каким-либо одним из параметров первого уровня:

1) представление о выраженности положительных качеств блока "социальная сензитивность" (СО-СВ);

2) представление о выраженности положительных качеств блока "эстетика" (СО-СВ);

3) представление о выраженности отрицательных качеств блока "эмоциональная устойчивость" (СО-СВ);

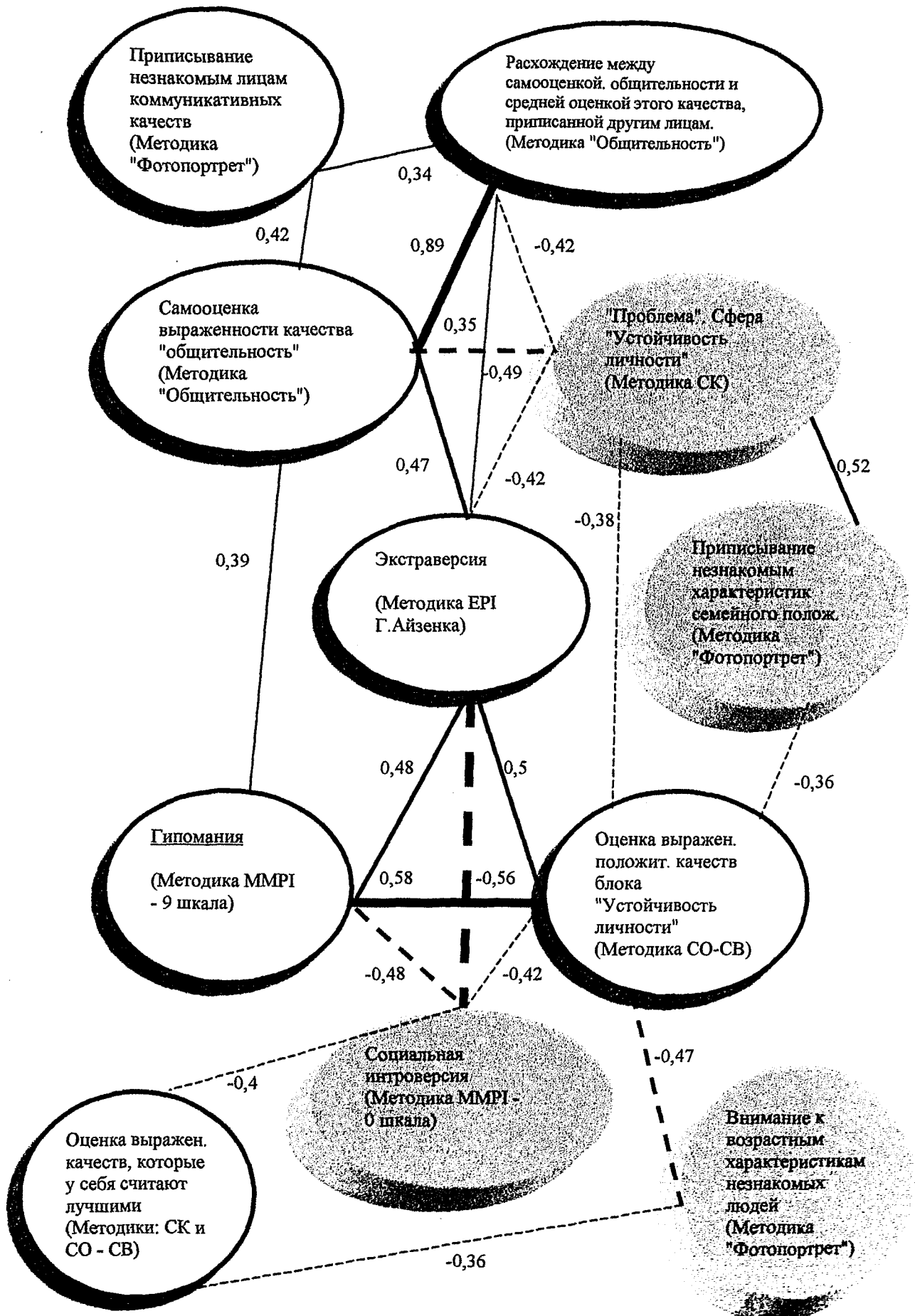
4) демонстрация положительных качеств блока "деловая эффективность" (СО-СВ);

- 5) когнитивная сложность (СК);
- 6) показатель проблемности сферы "эмоциональная устойчивость" (СК);
- 7) приписывание незнакомым качеств блока "деловая эффективность" (методика "Фотопортрет");
- 8) шкала психопатии (MMPI);
- 9) представление о выраженности положительных качеств блока "эмоциональная устойчивость" (СО-СВ);
- 10) показатель проблемности сферы "социальная сензитивность" (СК);
- 11) показатель значимости сферы "свобода общения" (СК).

Рассмотрение корреляционных связей мы начали с анализа связей первого уровня. Как показали результаты корреляционного анализа, параметры этого уровня в той или иной степени связаны между собой (см. схему 2). Мы попытались сгруппировать их, поставив в центр параметр, имеющий наибольшее количество связей с параметрами этого уровня. Таким параметром оказалась шкала экстраверсии (EP), так как 6 параметров первого уровня (максимальное количество) коррелирует с этой шкалой.

Анализ связей между параметрами первого уровня показал, что они образуют две группы, замыкающиеся на параметре "экстраверсия" (см. схему 2). Один полюс образуют параметры: самооценка выраженности качества "общительность"; расхождение между самооценкой общительности и оценкой этого качества у других; проблемы в сфере "устойчивость личности". Другой полюс складывается из параметров: гипомания; оценка выраженности положительных качеств сферы "устойчивость личности", социальная интроверсия. В отличие от остальных четырех параметров, входящих в первый уровень, параметры этих двух групп коррелируют с экстраверсией и между собой. Все одиннадцать параметров так или иначе соединены между собой, поэтому возникают следующие вопросы: выявляют ли отдельные группы параметров одно и то же; являются ли отдельные

Схема 2. Корреляционные связи между параметрами первого уровня



параметры более широкими по отношению к другим; выявляет ли каждый из параметров взаимодополняющие категории, влияющие в совокупности на результативность реализации коммуникативных тенденций.

Выяснение этих вопросов мы начали с анализа параметров гипомания и экстраверсия, так как эти параметры получены с помощью объективных методик и имеют критериальное значение. Прежде всего мы обратились к литературе, посвященной диагностическим методикам, с помощью которых и были получены указанные выше параметры (2, 10, 101). Наиболее важным для нас является то, что и экстраверсия и гипомания являются интегральными характеристиками. Следовательно, при интерпретации связей этих параметров с другими необходимо иметь в виду набор компонентов, образующих эти характеристики. Так, высоким показателям по шкале гипомании соответствуют следующие поведенческие характеристики, относительно которых у Л.М.Собчик, Ф.Б.Березина нет разночтений:

- а) высокий уровень активности,
- б) легкость в принятии решений,
- в) легкость возникновения планов и идей,
- г) высокий уровень контактов,
- д) общительность,
- е) оптимистичность,
- ж) жизнерадостность,
- з) завышенная самооценка.

Так как величина показателей по отдельным шкалам в методике ММРІ зависит от количества симптомов, которые набирает испытуемый, идентифицируя себя относительно заданных действий или состояний, мы провели анализ содержания утверждений, входящих в шкалу гипомании, с целью выявить группы утверждений, соотносимых с параметрами, которые мы получили с помощью других методик, использованных в исследовании. В первую очередь мы хотели выделить группы утверждений (разведенных

поведенческих проявлений и состояний), соотносимых с классификацией операциональных единиц, так как многие параметры получены с помощью этой классификации.

В результате были выделены следующие группы утверждений:

А) пять утверждений, соотносящихся с блоком "свобода общения"

- Мне трудно поддерживать разговор с людьми, с которыми я только что познакомился. (Нет.)
- Когда я нахожусь среди людей, мне трудно подобрать тему для разговора. (Нет.)

- В детстве я был в такой компании, где все во всем стоят друг за друга.

- Мне не трудно попросить об услуге моих друзей, даже если я не могу ответить им тем же.
- Мне бывает неудобно дурачиться на вечеринке, даже если это делают все. (Нет.)

(Поведенческие реакции, приведенные в этих утверждениях, могли бы быть описаны с помощью операциональных единиц как общительный, контактный, раскрепощенный. (В классификации - положительные качества блока свобода общения)).

Б) четыре утверждения, соотносящихся с блоком "устойчивость личности"

- Временами я так настаиваю на своем, что окружающие теряют со мной терпение.
- Иногда я не уступаю людям не потому, что дело действительно важное, а просто из-за принципа.
- Некоторые люди так любят командовать, что мне хочется сделать все наоборот, даже если я знаю, что они правы.
- Я наметил себе жизненную программу, основанную на приверженности чувству долга, и стараюсь ее выполнять.

(Поведенческие реакции, приведенные в утверждениях, могут быть описаны следующими операциональными единицами: твердость, настойчивость, упрямство. (В классификации - положительные качества блока устойчивость личности)).

В) пять утверждений, соотносящихся с блоком "эмоциональная устойчивость"

- У некоторых членов моей семьи есть привычки, которые меня очень раздражают.
- Раз в неделю или чаще я становлюсь возбужденным или взволнованным.
- Иногда, когда я себя плохо чувствую, я бываю раздражительным.
- Временами у меня бывают приступы смеха или плача, которые я не могу сдержать.
- Временами я испытываю неодолимую потребность причинить кому-либо вред или сделать что-либо неприличное.

(Поведенческие реакции, приведенные в этих утверждениях, могут быть описаны следующими операциональными единицами: раздражительность, несдержанность, возбудимость. (В классификации - отрицательные качества блока эмоциональная устойчивость)).

Г) три утверждения, согласие с которыми может свидетельствовать о завышенной самооценке, соотносящихся с блоком "построение отношений".

- Я - значительная личность.
- Я считаю, что меня часто незаслуженно наказывали.
- Мне часто приходилось выполнять указания лиц, знавших меньше меня.

(Поведенческие реакции, приведенные в этих утверждениях, могут быть описаны следующими операциональными единицами: нескромный, гордый, высокомерный. (В классификации - отрицательные качества блока построение отношений)).

Остальные утверждения, входящие в эту шкалу, мы не могли соотнести с имеющимися блоками качеств в классификации, как, например, утверждения, отражающие спутанность сознания:

- У меня бывали периоды, когда я что-то делал, а потом не знал, что именно делал.

- У меня бывали приступы, во время которых я не управлял своими движениями и речью, но понимал, что происходит вокруг.

- У меня бывали такие состояния, когда мои действия были прерваны и я не понимал, что происходит вокруг меня.

Шкала экстраверсии также является интегральной, "построенной из нескольких составных черт". В иерархической модели личности Г. Айзенка экстраверсию как суперчерту или тип составляют такие черты, как общительность, живость, активность, настойчивость, стремление к успеху.

Мы попытались проанализировать вопросы, составляющие шкалу экстраверсии, подобно тому, как анализировались утверждения, входящие в девятую шкалу MMPI. Были выделены группы вопросов, соотносимых с классификацией личностных качеств:

А) девять вопросов, соотносящихся с блоком "Свобода общения".

- Любите ли Вы часто бывать в компании?
- Верно ли, что Вы такой любитель поговорить, что не упустите удобного случая побеседовать с незнакомым человеком?
- Огорчились бы Вы, если бы долго не могли видаться со своими друзьями?
- Предпочитаете ли Вы чтение книг встрече с людьми? (Нет.)
- Стараетесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим числом самых близких друзей? (Нет.)
- Верно ли, что Вы обычно молчаливы и сдержанны, когда находитесь среди людей? (Нет.)

- 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? (Нет.)
- Верно ли, что Вам неприятно бывать в компании, где постоянно подшучивают друг над другом? (Нет.)
- Трудно ли получить удовольствие от мероприятия, где много участников? (Нет.)

Поведенческие реакции, соответствующие приведенным вопросам могут быть описаны следующими операциональными единицами: общительный, контактный, разговорчивый, раскованный. (В классификации - положительная группа качеств блока "Свобода общения").

Б) три вопроса, соотносящихся с блоком "Устойчивость личности".

- Обдумываете ли Вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать? (Нет.)
- Быстро ли Вы обычно действуете и говорите и не растрчиваете ли много времени на обдумывание?
- Верно ли, что на спор Вы способны решиться на все?

Действия, представленные в этих вопросах могут быть описаны следующими операциональными единицами: решительность, смелость. (В классификации - положительная группа качеств блока "Устойчивость личности").

В) два вопроса, соотносящихся с блоком "Эмоциональная устойчивость".

- Когда на Вас кричат, отвечаете ли Вы тем же?
- Легко ли Вас задевает критика Ваших недостатков или работы?

Поведенческие реакции, представленные в этих вопросах могут быть описаны следующими операциональными единицами: несдержанность, раздражительность, возбудимость. (В классификации - отрицательная группа качеств блока "Эмоциональная устойчивость").

Г) три вопроса, соотносящихся с блоком "Эмоциональный фон".

- Способны ли Вы дать волю своим чувствам и всю повеселиться в шумной компании?
- Сумели бы Вы внести оживление в скучную компанию?
- Любите ли Вы подшучивать над другими?

Поведенческие реакции, представленные в этих вопросах могут быть описаны следующими операциональными единицами: веселый, жизнерадостный. (В классификации - положительная группа качеств блока "Эмоциональный фон").

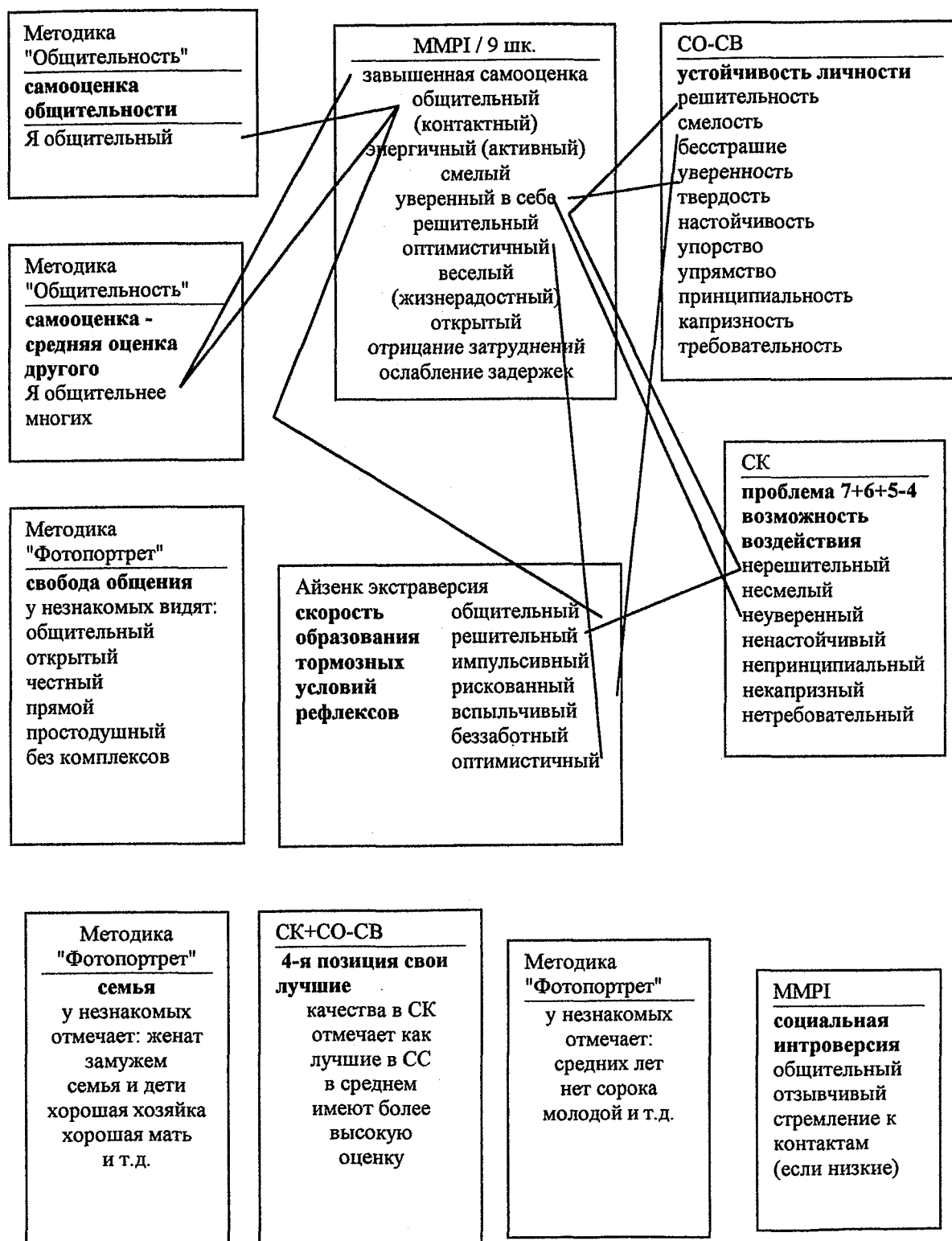
Д) три вопроса, соотносящихся с блоком "Деловая эффективность".

- Нравится ли Вам работа, которая требует быстроты действий?
- Верно ли, что Вы неторопливы в движениях? (Нет.)
- Нравится ли Вам работа, требующая пристального внимания? (Нет.)

Поведенческие реакции, представленные в этих вопросах могут быть описаны следующими операциональными единицами: энергичный, подвижный. (В классификации - положительная группа качеств блока "Деловая эффективность").

Таким образом, определенная сходность симптомов этих шкал объясняет достаточно тесную связь между ними $r=0,48$ ($p<0,01$). Наряду с этим, близость этих шкал определяется и некоторым сходством в теоретическом объяснении природы поведенческих проявлений, составляющих эти шкалы. Так, теория Г.Айзенка объясняет экстраинтровертированность уровнем реактивного торможения, в теории Р.Б.Кэттелла интраверсия рассматривается как результат социального торможения, обусловленного неспособностью контактировать с людьми. Поведение лиц, имеющих высокие оценки по шкале гипомании "характеризуется усилением влечений и ослаблением задержек" (В.М.Мельников, Л.Т.Ямпольский). Однако, мы придерживаемся традиционного толкования этих шкал и не считаем, что они измеряют одно и

Схема 3. Интеркорреляции между параметрами, связанными с коммуникативной эффективностью. Указаны совпадения отдельных характеристик в параметрах, носящих интегративный характер.



тоже. В соответствии с традиционными представлениями повышение показателей по шкале гипомании означает тенденцию тратить энергию, а повышение показателей по шкале экстраверсии означает направленность личности на внешние стимулы. Таким образом, связь между этими шкалами может означать, что тенденция тратить энергию в первую очередь реализуется в среде (как социальной, так и предметной).

Так как шкала социальной интроверсии в тесте MMPI отражает степень интро- или экстраверсии в социальных контактах, мы посчитали, что она в определенной степени дублирует шкалу экстраверсии в тесте Г. Айзенка, и поэтому не подвергали состав шкалы специальному анализу. Именно близостью этих шкал объясняется жесткая связь между ними: $r = -0,56$ ($p < 0,001$), а также достаточно тесная связь шкалы социальной интроверсии со шкалой гипомании. $r = -0,48$ ($p < 0,01$). Причем, связь шкалы социальной интроверсии с объективным показателем эффективности реализации коммуникативной тенденции несколько слабее $r = -0,38$ ($p < 0,05$), чем связь с этим же параметром гипомании $r = 0,49$ ($p < 0,01$) и экстраверсии $r = 0,47$ ($p < 0,01$), что может свидетельствовать о приблизительно равной значимости последних для коммуникации.

Следующим параметром, принятым к рассмотрению, был параметр самооценки выраженности положительных качеств блока "устойчивость личности". По количеству связей с параметрами первого уровня (6) этот параметр конкурирует с экстраверсией. Этот параметр имеет прочную связь с гипоманией $r = 0,58$ ($p < 0,001$) и экстраверсией $r = 0,5$ ($p < 0,01$), а также значимую связь $r = -0,42$ ($p < 0,05$) с показателем социальной интроверсии, и, таким образом, замыкает группу параметров, образующих один из полюсов, связанных с экстраверсией. Связь с гипоманией и экстраверсией определяется тем, что указанные шкалы включают в себя утверждения, соотносимые с операциональными единицами блока "устойчивость личности". Это свидетельствует о том, что испытуемые соотносят

поведенческие реакции с операциональными единицами, а оценка выраженности личностного качества, как компонента эмпирической модели личности, является достаточно устойчивой и объективной, если сознательно не искажается.

Для нас наиболее важным представляется то, что, выступая в качестве компонента двух интегральных шкал, рассматриваемый параметр оказывается связанным $r=0,41$ ($p<0,05$) с показателем эффективности реализации коммуникативной тенденции. Согласно логике: если какой-либо интегральный элемент А связан с элементом Б и в то же время один из компонентов А - f связан с элементом Б, а остальные компоненты не связаны, то связь элементов А и Б определяется наличием у А компонента f. Мы можем заключить, что связь гипомании и экстраверсии с объективным показателем эффективности реализации коммуникативной тенденции определяется представлением о силе выраженности качеств, функциональных направленных на преодоление препятствий. Исходя из этого, можно утверждать, что исследуемый параметр определяет эффективность реализации коммуникативной тенденции. Примечательны связи данного параметра с показателями приписывания характеристик семейного положения $r=-0,36$ ($p<0,05$) и показателями приписывания возрастных характеристик $r=-0,47$ ($p<0,01$) незнакомым людям (методика "Фотопортрет"). Это может означать, что люди, считающие себя смелыми, решительными и настойчивым, не обращают внимания на возрастные характеристики и семейное положение, в отличие от людей, считающих, что данные качества выражены у них слабо. Последние выделяют эти характеристики для соотнесения с ними и построения на основе этого приемлемой коммуникации. Учет возрастных и социальных ролей в коммуникации определяет необходимость следования нормам, предписанным ролями. Стремление следовать этим нормам может быть интерпретировано как наличие конвенциональной тенденции в

коммуникации. У лиц, считающих, что они смелые, решительные и настойчивые, такая тенденция, судя по всему, отсутствует.

Корреляция параметра самооценки выраженности положительных качеств блока "устойчивость личности" (СО-СВ) с параметром "проблемы в сфере "устойчивости личности" (СК) $r=-0,38$ ($p<0,05$) носят скорее подтверждающий характер: высокая самооценка положительных качеств блока исключает неудовлетворенность качествами указанной личностной сферы.

Анализ другого полюса параметров, связанных с экстраверсией, показал, что центральным системообразующим параметром является самооценка выраженности качества "общительность" (методика "Общительность"). Связь этого параметра с экстраверсией (EPI) $r=0,47$ ($p<0,01$) и гипоманией (MMPI) $r=0,39$ ($p<0,05$) объясняется подобно случаю с параметром самооценки выраженности положительных качеств блока "устойчивость личности" (СО-СВ), наличием в составе шкал утверждений, согласующихся с общительностью как операциональной единицей. Таким образом, представление о своих коммуникативных возможностях выступает как второй фактор, определяющий эффективность реализации коммуникативной тенденции, причем фактор, независимый от первого, так как связь между самооценкой выраженности качества "общительность" не связана с представлением о силе выраженности положительных качеств блока "устойчивость личности". Рассматриваемый параметр жестко связан $r=0,89$ ($p<0,001$) с показателем расхождения между самооценкой общительности и средней оценкой этого качества, приписанной другим лицам (методика "Общительность"). Это означает наличие единого и четкого критерия выраженности данного качества, на основе которого лица, оцениваемые окружением как общительные $r=0,59$ ($p<0,001$), оценивают свои коммуникативные возможности выше средней оценки, данной ими окружающим людям. И, наоборот, малообщительные знают свое место на

шкале общительности и ставят себе оценку ниже средней, данной ими окружающим людям. Параметр самооценки общительности (методика "Общительность") высоко отрицательно коррелирует $r=-0,49$ ($p<0,01$) с показателем проблемности сферы "устойчивость личности" (СК): чем выше самооценка, тем реже испытуемые проявляют неудовлетворенность качествами этой сферы, что можно интерпретировать как возможность включения качеств блока "устойчивость личности" высококоммуникативными людьми в случае необходимости (связь параметра "проблемы сферы "устойчивость личности" с объективным показателем эффективности реализации коммуникативной тенденции $r=-0,47$ ($p<0,01$)).

Высокую положительную связь между двумя параметрами (проблемной сферы "устойчивость личности" (СК) и приписывание незнакомым характеристик семейного положения (методика "Фотопортрет") $r=0,52$ ($p<0,01$)), отрицательно коррелирующими с объективным показателем эффективности реализации коммуникативной тенденции мы объясняем тем, что лица, желающие приобрести решительность, смелость, настойчивость и избавиться от робости, нерешительности, при сохранении неудовлетворенности этой сферой, чаще всего отказываются от усилий по приобретению этих качеств, а возможность установления коммуникации связывают с конвенциональным поведением, "уходят в нормы", реализуя коммуникативную тенденцию. Таким образом, стремление к конвенциональности выступает как самостоятельная коммуникативная тенденция, выполняющая компенсаторную функцию в условиях инструментальной необеспеченности тенденции к экспансии (к преодолению препятствий).

Особо нужно остановиться на характеристике параметра "приписывание незнакомым людям коммуникативных качеств" (методика "Фотопортрет"). Этот параметр высоко коррелирует с объективным показателем эффективности реализации коммуникативной тенденции $r=0,55$

($p < 0,001$), а также имеет значимые связи с самооценкой общительности $r = 0,42$ ($p < 0,05$) и показателем расхождения между самооценкой личности и средней оценкой этого качества, приписанной другим людям (методика "Общительность") $r = 0,34$ ($p < 0,05$).

В социальной психологии подобные совпадения интерпретируются либо как идентификация, либо как проекция: при недостаточности информации человек наделяет своими качествами других людей. В данном случае нам важен не механизм, а функциональная значимость для коммуникации результатов включения этого механизма. В соответствии с этим мы считаем, что человек, наделяющий других коммуникативными качествами, превентивно создает себе поле (ищет его) для реализации своих сильных (коммуникативных) качеств, включая установку: человек, встретившийся мне - общительный, с ним можно общаться. Следовательно, есть возможность рассматривать факт приписывания незнакомым лицам коммуникативных качеств как фактор, способствующий реализации коммуникативной тенденции путем устранения препятствий, затрудняющих контакт.

Суммируя результаты анализа связей первого уровня, можно сделать следующие выводы:

1. Факторами, определяющими включения экспансивной коммуникативной тенденции, являются: представление о силе качеств сферы "устойчивость личности", представление о своих коммуникативных возможностях, формирование поля для реализации своих сильных качеств.

2. В случае невозможности включения экспансивной коммуникативной тенденции используется конвенциональная коммуникативная тенденция, имеющая компенсаторный характер и являющаяся в меньшей степени эффективной.

3. Параметры первого уровня, полученные с помощью методики "Фотопортрет", являются индикаторами наличия у человека тех или иных

предрасположенностей личности, являясь по сути механизмами включения имеющихся тенденций.

Получив первый уровень связей, мы задались вопросом: представлены ли в крайних квартилях выделенных параметров первого уровня лица, входящие в крайние квартили по параметру "объективная оценка эффективности реализации коммуникативной тенденции"? Для этого мы по данным всех одиннадцати параметров выделили квартили(25%) и отметили лиц (высоко и низкокоммуникативных), показатели которых входят в эти квартили (см. в схемах 6 - 14 параметры первого уровня). Как выяснилось, высококоммуникативные испытуемые имеют неполные наборы параметров конфигуранта первого уровня. По одному или нескольким параметрам они имеют показатели, не входящие в высокую квартиль. Это может означать, что измеряемые данными параметрами характеристики не представлены у этого испытуемого в достаточной степени. А поскольку испытуемый признается окружающими людьми высококоммуникативным, то это может означать либо достаточность неполного набора параметров конфигуранта, либо действие компенсаторных механизмов.

С тем, чтобы проверить эти предположения и определить, выполняют ли какие либо из параметров второго уровня компенсаторную функцию, в случае, когда не работает тот или иной параметр первого уровня, мы проанализировали связи параметров второго уровня.

Сначала были проанализированы связи между параметрами первого и второго уровней. Это позволило выделить группы параметров, обладающих потенциальной возможностью выступать в качестве компенсаторных. В эту группу вошли параметры, имеющие положительную корреляцию с параметрами первого уровня, которые, в свою очередь, положительно коррелируют с показателем эффективности реализации коммуникативной тенденции, а также параметры второго уровня, отрицательно коррелирующие с параметрами первого уровня, которые, в свою очередь, отрицательно

коррелируют с объективным показателем эффективности реализации коммутативной тенденции.

Просмотрев показатели высококоммукативных испытуемых, мы установили, что не по всем параметрам показатели этой группы попадают в крайние квартили. Таким образом, мы выделили группу параметров, по которым у высококоммукативных испытуемых показатели входят в крайние квартили (см. схему 15).

Анализ связей между параметрами этой группы показал, что часть параметров группируется вокруг параметра, измеряющего представление о силе выраженности качеств блока "Деловая эффективность", в то время как параметры: оценка выраженности положительных качеств блока "Эстетика", оценка выраженности положительных качеств блока "Эмоциональный фон", оценка выраженности отрицательных качеств блока "Конвенция", оценка выраженности отрицательных качеств блока "Эмоциональная устойчивость", шкала паранояльности (MMPI) - образуют отдельную группу параметров.

Сопоставление данных об отсутствии у высококоммуникативных испытуемых высоких показателей по отдельным параметрам конфигуранта первого уровня с данными о величине показателей по параметрам второго уровня (см. схемы 16-21) позволило сделать вывод о том, что параметры второго уровня не выступают в качестве компенсаторных.

Схема 4. Параметры второго уровня, коррелирующие с показателем экстраверсии

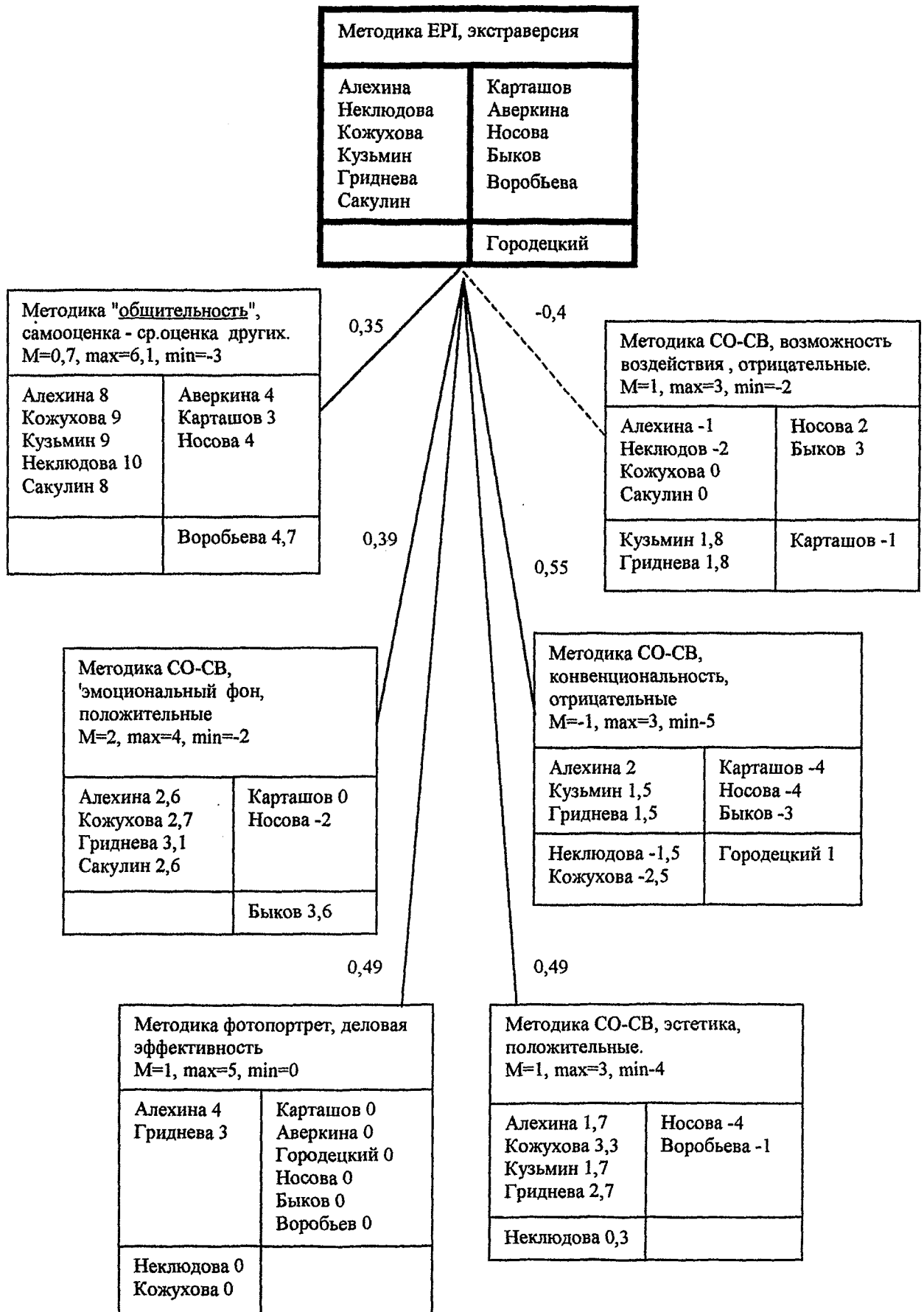


Схема 5. Параметры второго уровня, коррелирующие с показателями гипомании

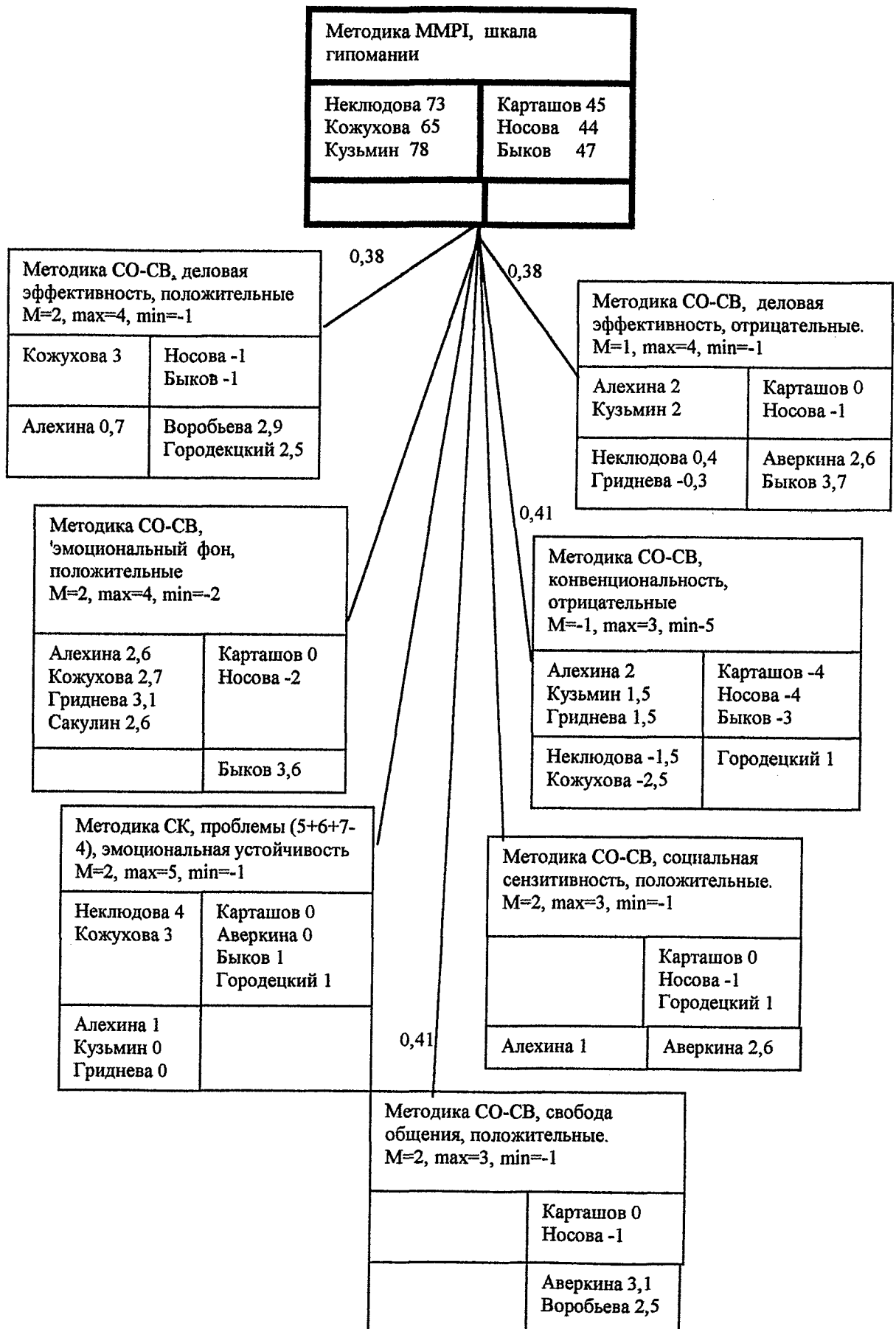


Схема 6. Параметры второго уровня, коррелирующие с показателем выраженности положительных качеств блока "устойчивость личности"

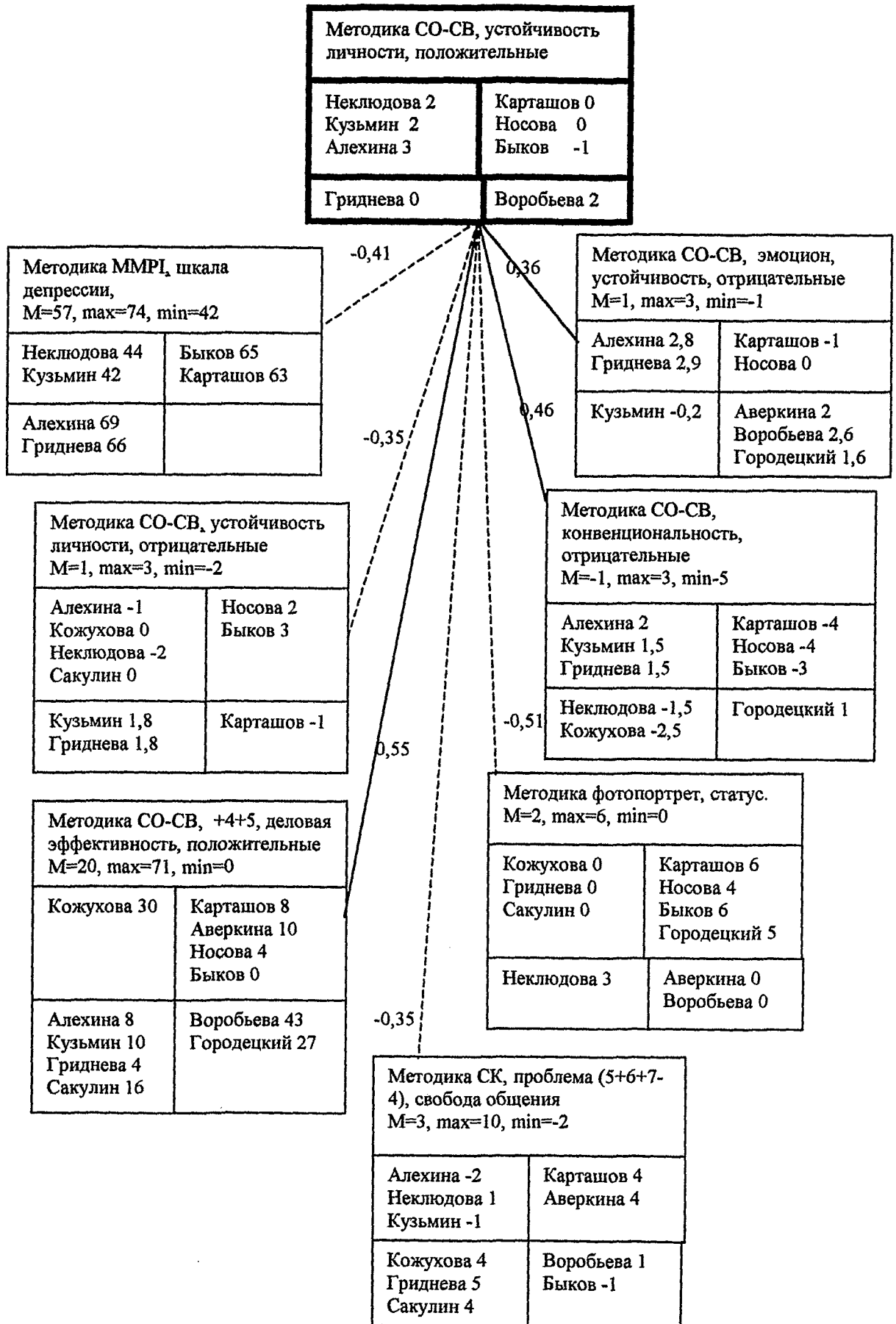


Схема 7. Параметры второго уровня, коррелирующие с показателями "свои лучшие качества"

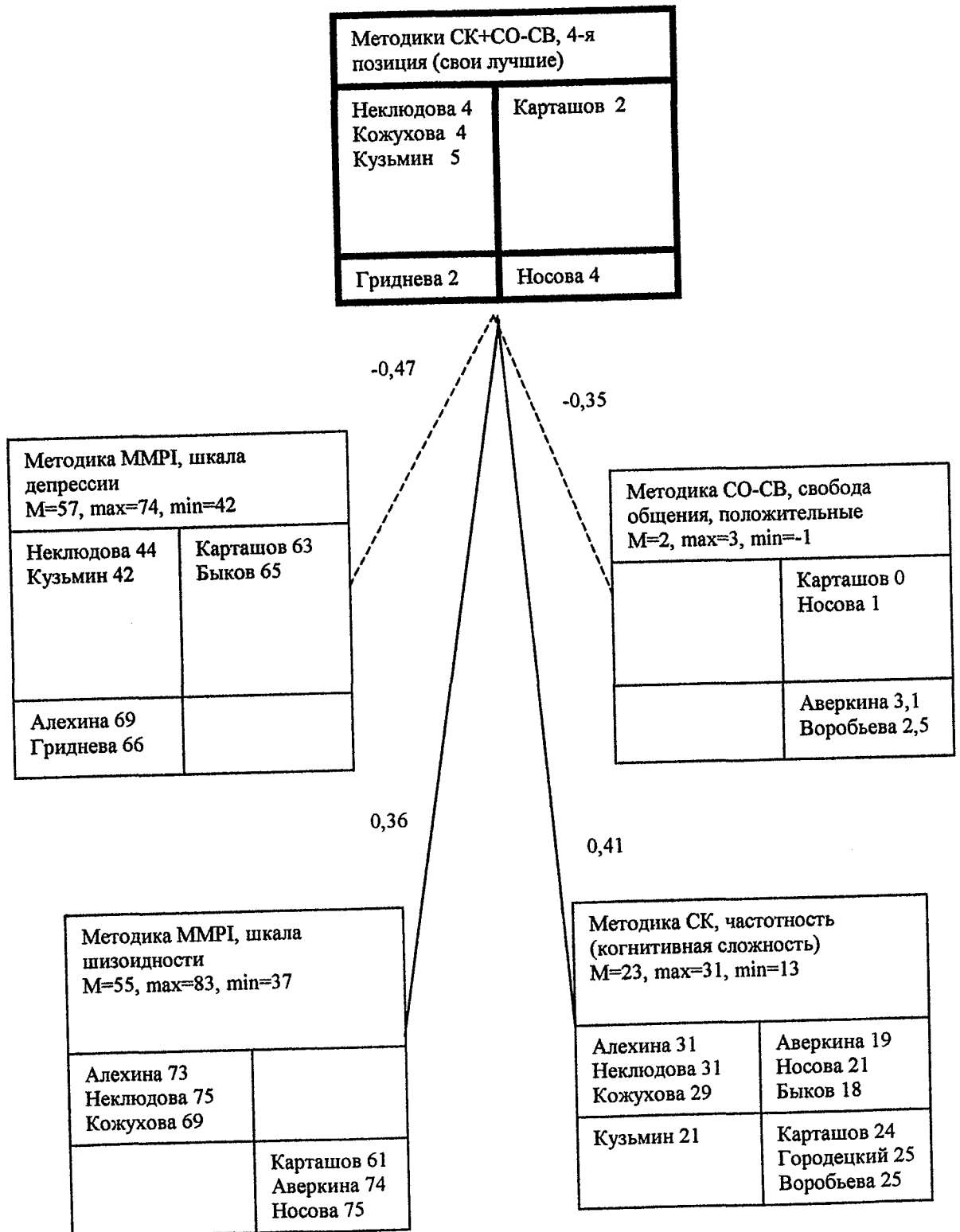


Схема 8. Параметры второго уровня, коррелирующие с показателями приписывания возрастных характеристик незнакомым людям

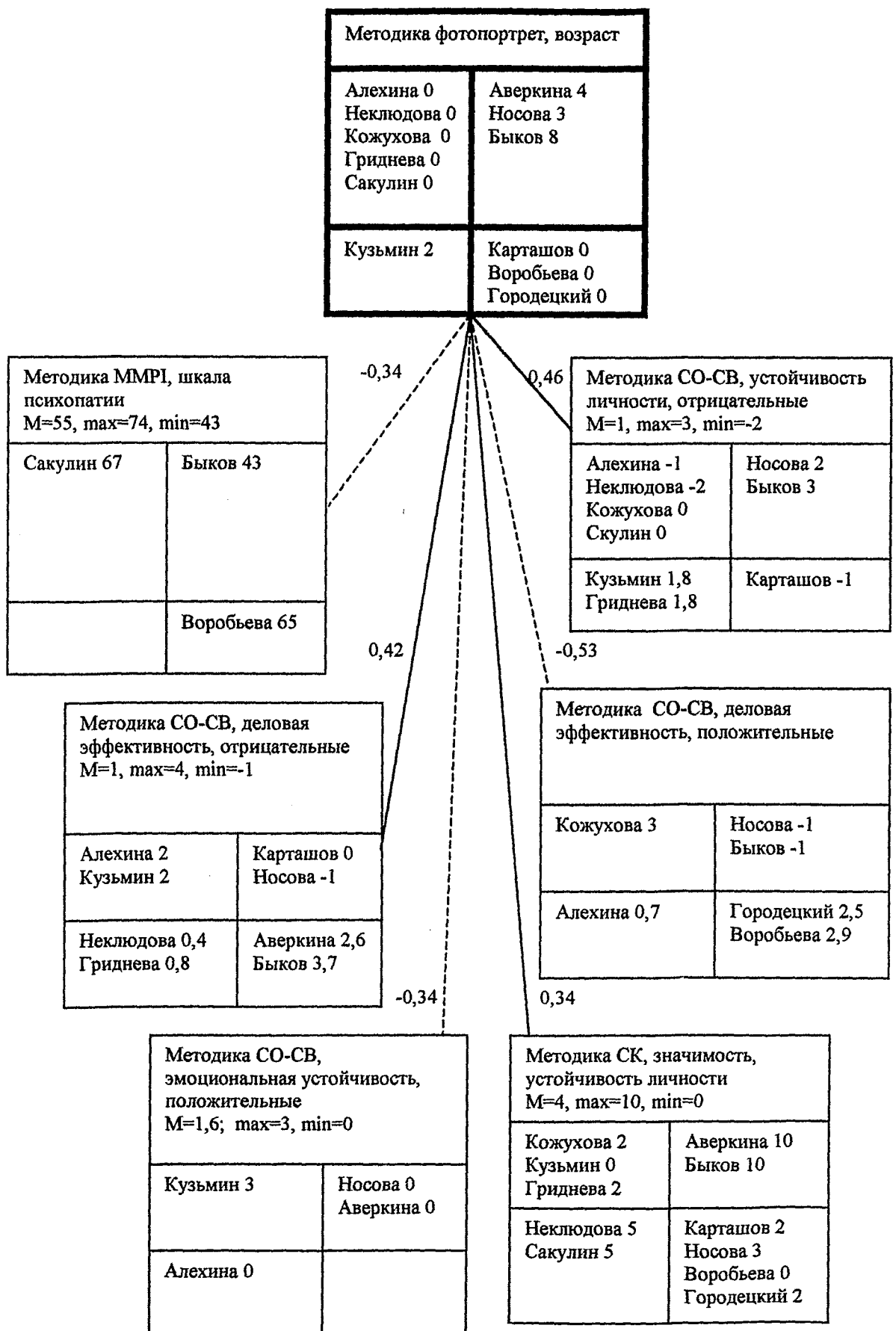


Схема 9. Параметры второго уровня, коррелирующие с показателями проблемности сферы "устойчивости личности"

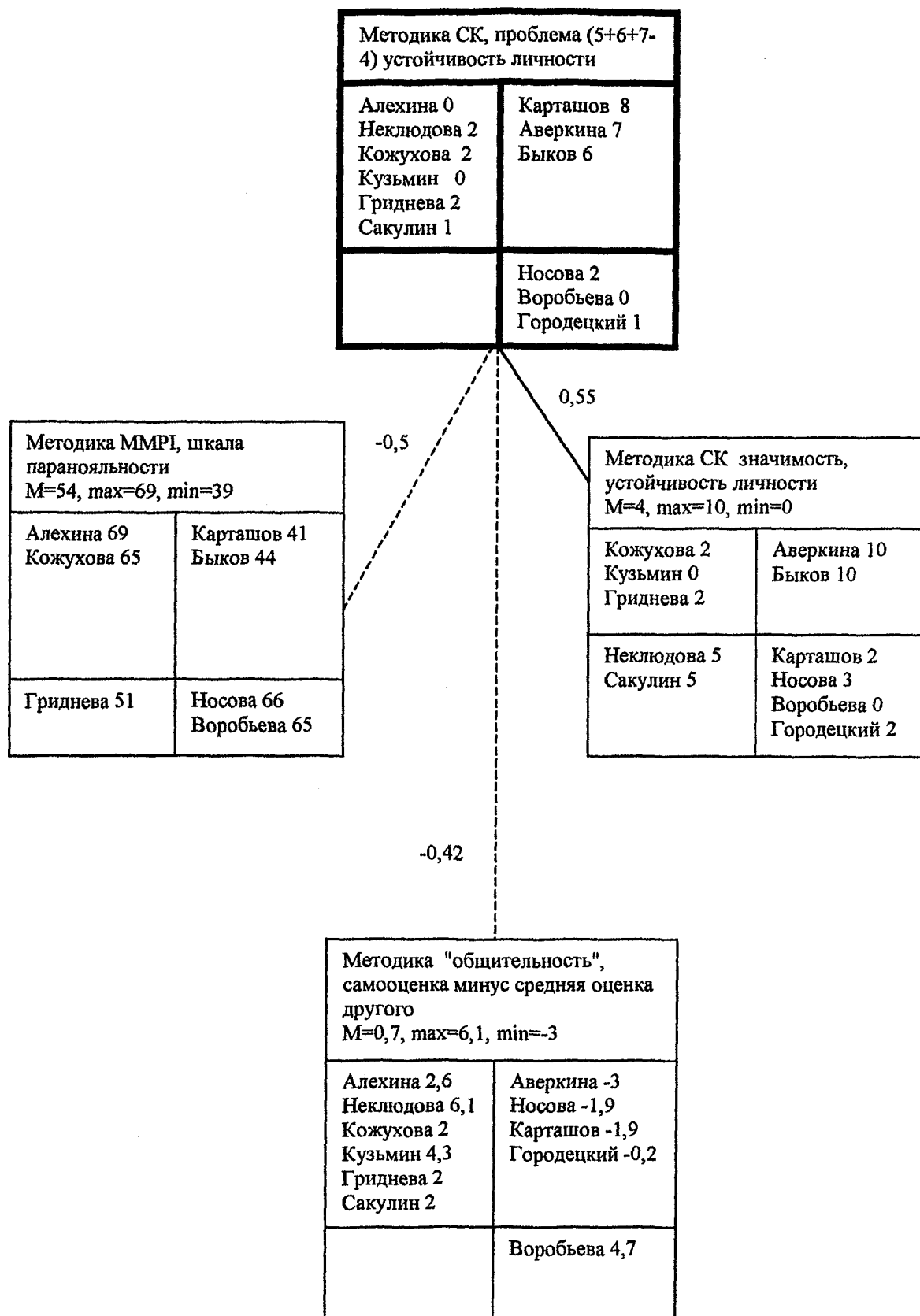


Схема 10. Параметры второго уровня, коррелирующие с показателями приписывания незнакомым людям коммуникативных качеств

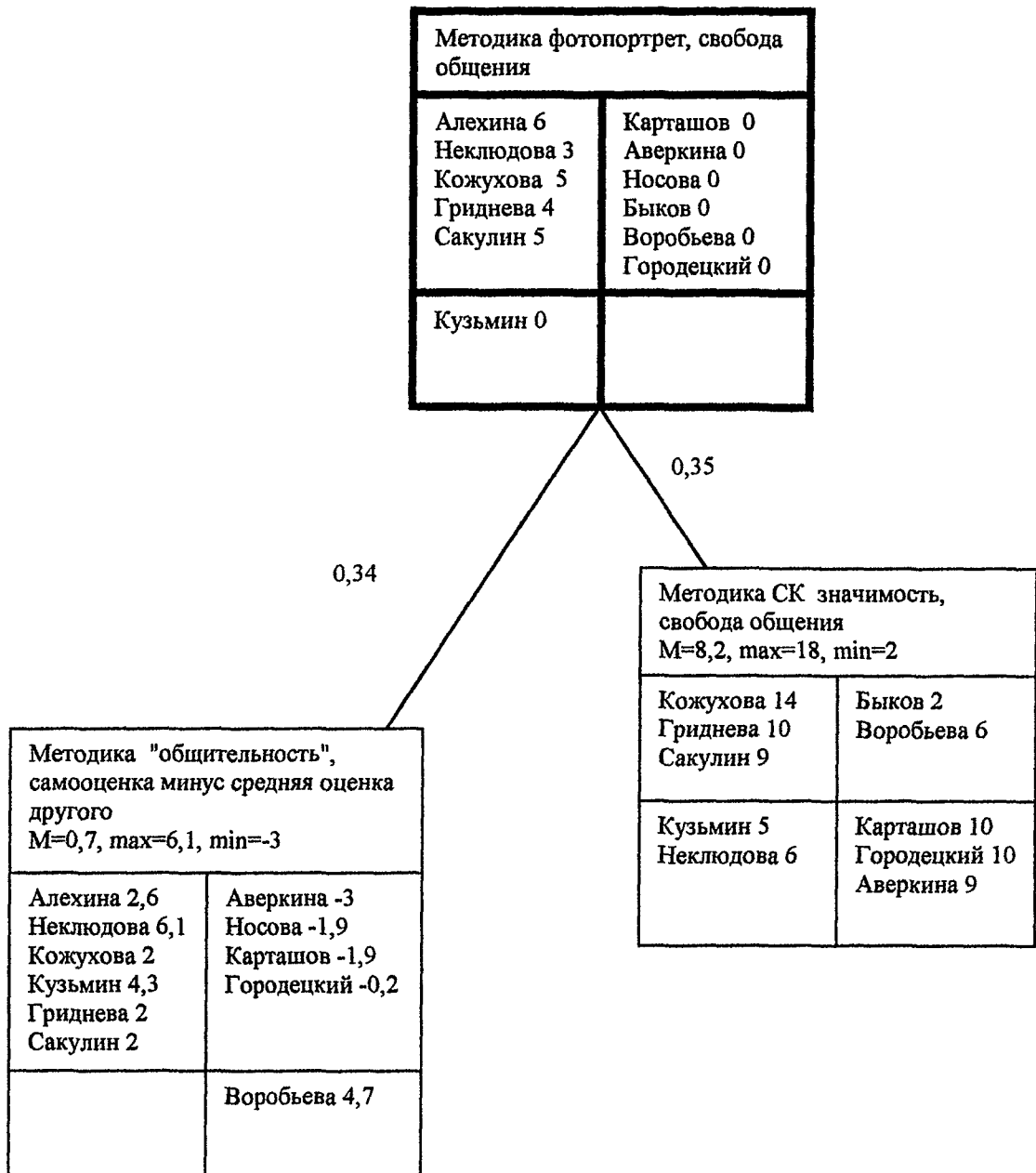


Схема 11. Параметры второго уровня, коррелирующие с показателями социальной интроверсии

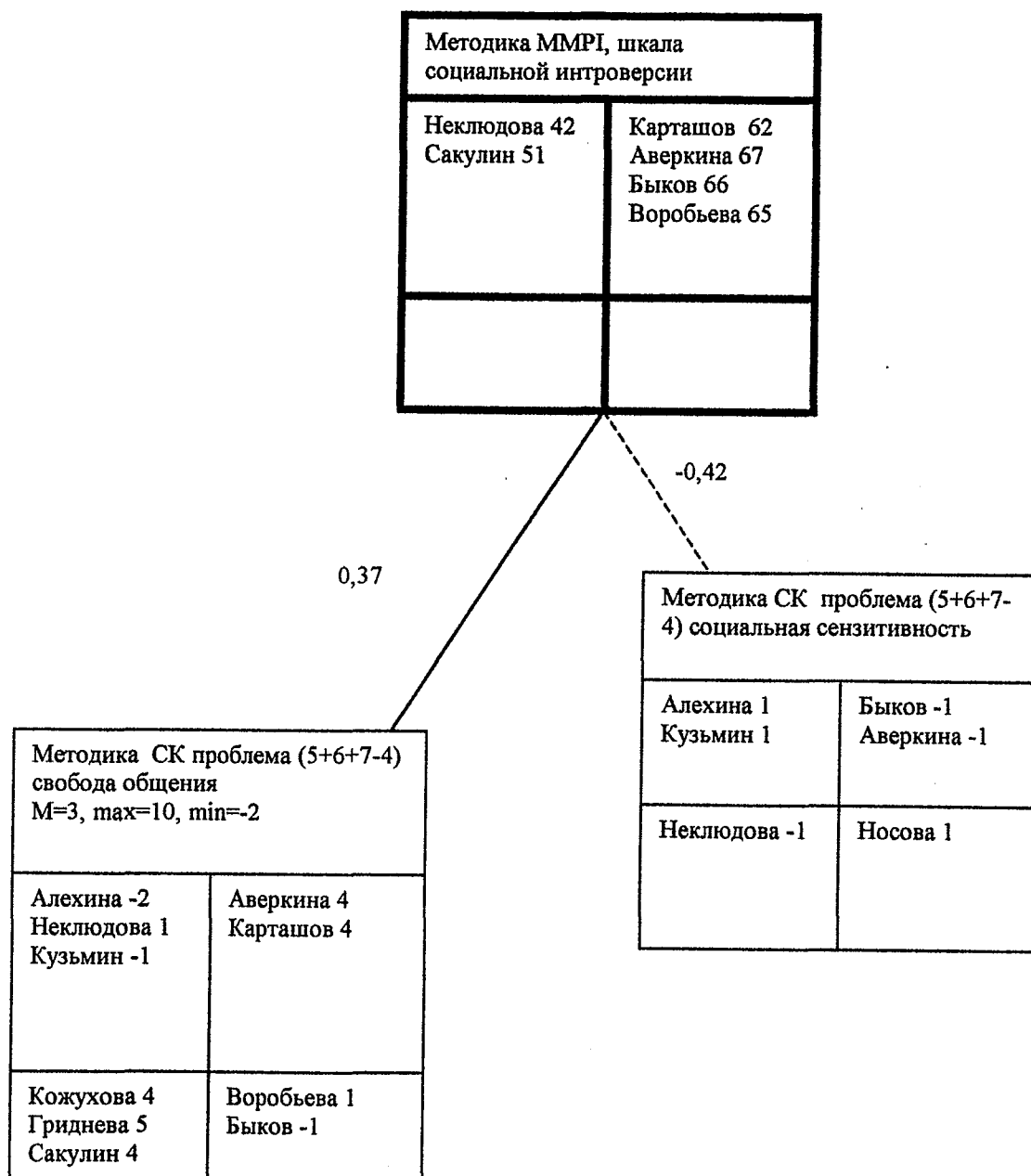


Схема 12. Параметры второго уровня, коррелирующие с показателями приписывания незнакомым людям характеристик семейного положения

Методика фотопортрет, семья	
Алехина 0 Кожухова 0 Кузьмин 0 Гриднева 0 Сакулин 0	Карташов 6 Носова 1 Быков 3 Городецкий 3
Неклюдова 2	Аверкина 0 Воробьева 0

$-0,36$

Методика ММРІ, шкала паранояльности M=54, max=69, min=39	
Алехина 69 Кожухова 65	Быков 44 Карташов 41
Гриднева 51	Носова 66 Воробьева 65

Схема 13. Связи между параметрами второго уровня, по которым у высококоммуникативных показатели попадают в крайние квартили.

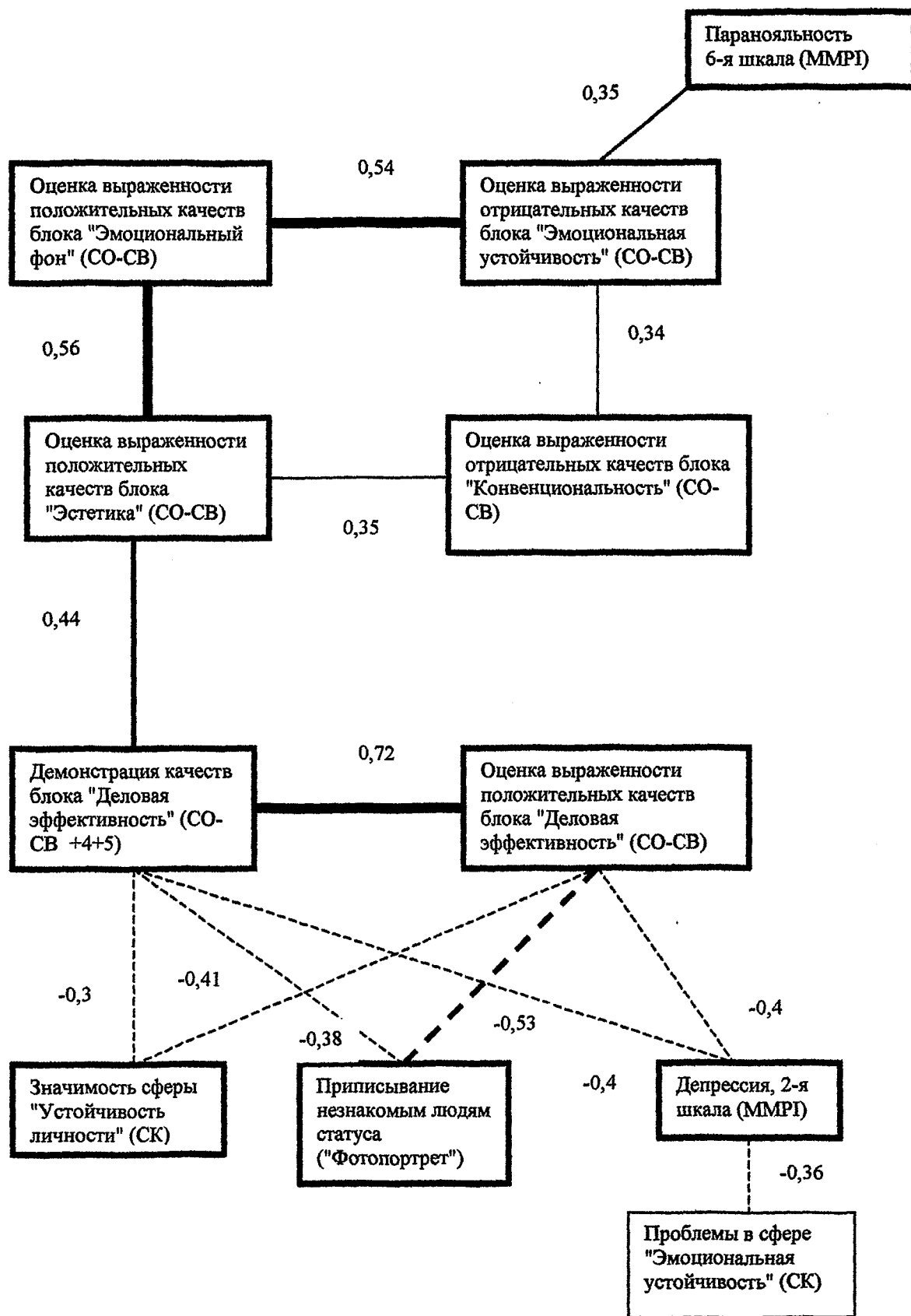


Схема 14. Показатели испытуемых двух сопоставимых групп (высококоммуникативные и низкокоммуникативные) по параметрам, коррелирующим с высокой коммуникативностью.

Методика "общительность", самооценка выраженности качества "общительность"		Методика EPI, экстраверсия	
Алехина 8 Кожухова 9 Кузьмин 9 Неклюдова 10 Сакулин 8	Аверкина 4 Карташов 3 Носова 4	Алехина Неклюдова Кожухова Кузьмин Гриднева Сакулин	Карташов Аверкина Носова Быков Воробьева
	Воробьева 4,7		Городецкий
Методика СО-СВ, оценка выраженности положительных качеств блока "Устойчивость личности"		Методика "Фотопортрет", приписывание незнакомым лицам семейного положения	
Алехина 3 Неклюдова 2 Кузьмин 2	Карташов 0 Носова 0 Быков 1	Алехина 0 Гриднева 0 Кожухова 0 Сакулин 0	Карташов 6 Носова 1 Быков 3 Городецкий 3
Гриднева 0	Воробьева 2	Неклюдова 2	Аверкина 0 Воробьева 0
Методика СО-СВ и СК, 4-я позиция, оценка своих лучших качеств		Методика MMPI, нулевая шкала "Социальная интроверсия"	
Неклюдова 4 Кузьмин 5 Кожухова 4	Карташов 2	Неклюдова 42 Сакулин 51	Карташов 62 Быков 66 Аверкина 67 Воробьева 65
Гриднева 2	Носова 4		
Методика СК, проблемы сферы "Устойчивость личности"		Методика MMPI, 9-я шкала "Типомания"	
Алехина 0 Гриднева 2 Кожухова 2 Сакулин 1 Кузьмин 0	Карташов 8 Аверкина 7 Быков 6	Неклюдова 73 Кожухова 65 Кузьмин 78	Карташов 45 Носова 44 Быков 47
	Носова 2 Воробьева 0 Городецкий 1		
Методика фотопортрет, приписывание незнакомым коммуникативных качеств		Методика "Фотопортрет", приписывание незнакомым лицам возрастных хар-к	
Алехина 6 Гриднева 4 Кожухова 5 Сакулин 5	Карташов 0 Аверкина 0 Городецкий 0 Носова 0 Быков 0 Воробьева 0	Алехина 0 Неклюдова 0 Гриднева 0 Кожухова 0 Сакулин 0	Аверкина 4 Носова 3 Быков 8
Кузьмин 0		Кузьмин 2	Карташов 0 Воробьева 0 Городецкий 0

Схема 14. Индивидуальный набор параметров, коррелирующих с высокой коммуникативностью (Неклодова).

Методика
"ММРІ (шкала
маниакальности)"

завышенная
самооценка
общительная
(контактная)
энергичная (активная)
смелая
уверенная в себе
решительная
оптимистичная
веселая
(жизнерадостная)
открытая
отрицание
затруднений
ослабление задержек

Методика
"Общительность"
Самооценка
общительности
выше среднего

Методика "СО-СВ"

положительные
возможность
воздействия
решительная
смелая
бесстрашная
уверенная
твердая
настойчивая
упорная
упрямая
принципиальная
капризная
требовательная

Методика
"Фотопортрет"
свобода общения
у незнакомых
отмечает:
общительный
опрятный
честный
прямой
простодушный
без комплексов

Айзенк экстраверсия

скорость	общительная
образования	решительная
тормозных	импульсивная
условных	рискованная
рефлексов	вспыльчивая
	беззаботная
	беспечная
	оптимистичная

Методика "СК+СС"

4-я позиция
качества, которые
считает лучшими
оцениваются как
выраженные (высоко)
в СС

Фотопортрет,
возраст:
у незнакомых не
отмечает
возрастные
характеристики

Методика "ММРІ"
Социальная
интроверсия

Методика "СК"
проблемы
5+6+7-4

возможность
воздействия
нет проблем
этой сферы

Схема 15. Индивидуальный набор параметров, коррелирующих с высокой коммуникативностью (Алехина).

Методика
"ММРІ (шкала
маниакальности)"

Методика
"Общительность"
Самооценка
общительности
выше среднего

Методика "СО-СВ"
положительные
возможность
воздействия
решительная
смелая
бесстрашная
уверенная
твердая
настойчивая
упорная
упрямая
принципиальная
капризная
требовательная

Методика
"Фотопортрет"
свобода общения
у незнакомых
отмечает:
общительный
опрятный
честный
прямой
простодушный
без комплексов

Методика "СК+СС"
4-я позиция

Айзенк экстраверсия
скорость общительная
образования решительная
тормозных импульсивная
условных рискованная
рефлексов вспыльчивая
беззаботная
беспечная
оптимистичная

Фотопортрет,
возраст:
у незнакомых не
отмечает
возрастные
характеристики

Методика "ММРІ"
Социальная
интроверсии

Методика
"Фотопортрет"
семья
у незнакомых
не отмечает
характеристики
семейного
положения

Методика "СК"
проблемы
5+6+7-4
возможность
воздействия
нет проблем
этой сферы

Схема 16. Индивидуальный набор параметров, коррелирующих с высокой коммуникативностью (Кожухова).

Методика
"ММРІ (шкала
маниакальности)"

завышенная
самооценка
общительная
(контактная)
энергичная (активная)
смелая
уверенная в себе
решительная
оптимистичная
веселая
(жизнерадостная)
открытая

Методика
"Общительность"
Самооценка
общительности
выше среднего

Методика "СО-СВ"
положительные
возможность
воздействия

Методика
"Фотопортрет"
свобода общения
у незнакомых
отмечает:
общительный
опрятный
честный
прямой
простодушный
без комплексов

Айзенк экстраверсия
скорость общительная
образования решительная
тормозных импульсивная
условных рискованная
рефлексов вспыльчивая
беззаботная
беспечная
оптимистичная

Методика "СК+СС"
4-я позиция
качества, которые
считает лучшими
оцениваются как
выраженные (высоко)
в СС

фотопортрет
возраст
у незнакомых не
отмечает
возрастные
характеристики

Методика "ММРІ"
Социальная
интроверсии

Методика
"Фотопортрет"
семья
у незнакомых не
отмечает
характеристики
семейного
положения

Методика "СК"
проблемы
5+6+7-4
возможность
воздействия
нет проблем
этой сферы

Схема 17. Индивидуальный набор параметров, коррелирующих с высокой коммуникативностью (Гриднева).

Методика
"ММРІ (шкала
маниакальности)"

Методика
"Общительность"

Методика
"Фотопортрет"
свобода общения
у незнакомых
отмечает:
общительный
опрятный
честный
прямой
простодушный
без комплексов

Айзенк экстраверсия
скорость общительная
образования решительная
тормозных импульсивная
условных рискованная
рефлексов вспыльчивая
беззаботная
беспечная
оптимистичная

Фотопортрет,
возраст:
у незнакомых не
отмечает
возрастные
характеристики

Методика "ММРІ"
Социальная
интроверсии

Методика
"Фотопортрет"
семья
у незнакомых не
отмечает
характеристики
семейного
положения

Методика "СК"
проблемы
5+6+7-4
возможность
воздействия
нет проблем
этой сферы

Схема 18. Индивидуальный набор параметров, коррелирующих с высокой коммуникативностью (Сакулин).

Методика
"ММРІ (шкала
маниакальности)"

Методика
"Общительность"
Самооценка
общительности
выше среднего

Методика "СО-СВ"
положительные
возможность
воздействия

Методика
"Фотопортрет"
свобода общения
у незнакомых
отмечает:
общительный
опрятный
честный
прямой
простодушный
без комплексов

Методика "СК+СС"
4-я позиция

Айзенк экстраверсия
скорость образования тормозных условных рефлексов общительная решительная импульсивная рискованная вспыльчивая беззаботная беспечная оптимистичная

фотопортрет
возраст
у незнакомых не
отмечает
возрастные
характеристики

Методика "ММРІ"
Социальная
интроверсии

Методика
"Фотопортрет"
семья
у незнакомых не
отмечает
характеристики
семейного
положения

Методика "СК"
проблемы
5+6+7-4
возможность
воздействия
нет проблем
этой сферы

Схема 19. Индивидуальный набор параметров, коррелирующих с высокой коммуникативностью (Кузьмин).

Методика
"ММРІ (шкала
маниакальности)"
завышенная
самооценка
общительная
(контактная)
энергичная (активная)
смелая
уверенная в себе
решительная
оптимистичная
веселая
(жизнерадостная)
открытая
отзывчивая

Методика
"Общительность"
Самооценка
общительности
выше среднего

Методика "СО-СВ"
положительные
возможность
воздействия
решительная
смелая
бесстрашная
уверенная
твердая
настойчивая
упорная
упрямая
принципиальная
капризная
требовательная

Методика "СК+СС"
4-я позиция
качества, которые
считает лучшими
оцениваются как
выраженные (высоко)
в СС

Айзенк экстраверсия
скорость образования тормозных условных рефлексов
общительная
решительная
импульсивная
рискованная
вспыльчивая
беззаботная
беспечная
оптимистичная

Методика "ММРІ"
Социальная
интроверсия

Методика
"Фотопортрет"
семья
у незнакомых не
отмечает
характеристики
семейного
положения

Методика "СК"
проблемы
5+6+7-4
возможность
воздействия
нет проблем
этой сферы

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ литературных источников показал, что поиск факторов, обеспечивающих коммуникативную тенденцию, не включал анализ представлений людей о силе и слабости своих качеств.

Применение классификации личностных качеств по семантико-функциональному критерию для обработки данных, полученных с помощью диагностических методик, в которых в качестве стимула, либо результата обследования выступают операциональные единицы, расширяет диагностические возможности этих методик, позволяя систематизировать материал для его статистической обработки.

Оказалось возможным выделить группы качеств наиболее привлекательных для людей исследуемой популяции. Привлекательными являются качества четырех блоков: построение отношений, свобода общения, эмоциональная устойчивость, деловая эффективность. Оценка выраженности этих качеств у другого человека определяет характер отношения к нему.

Выделены группы качеств (деловая эффективность, конвенциональность), о выраженности которых в первую очередь заявляют испытуемые. Выбор той или иной группы качеств для демонстрации является признаком сформировавшейся у личности тенденции.

Применение широко известных объективных диагностических методик позволило не только получить данные, имеющие критериальное значение по отношению к показателям других методик, входящих в диагностический блок, но и позволило выявить ряд закономерностей. Так, показатели высоко коммуникативных по методике ММРІ свидетельствуют о низкой напряженности лиц этой группы, следовательно, коммуникативная деятельность снимает напряжение, оздоравливает личность.

Содержательный анализ отдельных шкал (гипомании — ММРІ, экстраверсии — ЕРІ), имеющих интегральный характер, позволил сделать

вывод о том, что интегративные параметры могут быть связаны с отдельной сферой реализации лишь частью своих компонентов.

Анализ данных по результатам исследования особенностей социальной перцепции показал, что сформированная коммуникативная тенденция проявляется и на перцептивном уровне, организуя поиск и выделение определенных личностных качеств у другого человека.

Примененные в исследовании методы позволили выделить специфические факторы, определяющие усиление коммуникативной тенденции.

Основные выводы исследования:

Коммуникативная тенденция является достаточно мощной, значимой для существования личности, поскольку именно в коммуникативном поле решаются многие индивидуальные проблемы.

Начало коммуникации связано с анализом характеристик другого человека на предмет возможностей развития с ним отношений и общения.

Всякая коммуникативная тенденция всегда означает включение личностных качеств индивида, определяющих конечную результативность реализации тенденции.

Факторами, усиливающими коммуникативные тенденции, являются:

- представление о силе выраженности качеств, способствующих преодолению препятствий;
- самооценка коммуникативных возможностей;
- приписывание коммуникативности социальному окружению.

Конвенциональность как стратегия установления коммуникации оказывается слабо эффективной.

Возникшая коммуникативная тенденция может быть предметом коррекции со стороны ее сформировавшего индивида и может быть переструктурирована, если она недостаточно эффективна.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Амяга Н.В. Самораскрытие педагога в общении со старшекласниками: Дис. ... канд.психол.наук. - М., 1989. - 238 с.
2. Анастаси А. Психологическое тестирование: В 2 т. М.: Педагогика, 1982.
3. Андреева Г.М. Процессы казуальной атрибуции в межличностных восприятиях. Вопр. ..., 1979, №6, с.26-37.
4. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. - М.: Наука, 1994. - 324 с.
5. Анциферова Л.И. Личность в динамике: некоторые итоги расследования. Психологических журнал. 1992, Т.13, №5, с.12-25.
6. Артемова Е.Ю. Человек в субъективной семантике. М, 1980, 128 с.
7. Артемова Е.Ю., Ковалев А.Г., Семмлет Н.В. Изображение как инструмент измерения межличностных отношений. Вопр. ..., 1990, №2, с.120-125.
8. Артемова Е.Ю., Назарова Л.С. Об изучении перцептивных универсалий. Психология исследований. М, 1977, с.3-10.
9. Барабанщиков В.А., Кольцова В.А. Гуманизм, системность, общение. Психологический журнал. 1992, Т.13, №3, с.6-13.
10. Берёзин Ф.Б., Мирошников М.П., Рожанец Р.В. Методика многостороннего исследования личности в клинической медицине и психологии. - М., "Медицина", 1976. - 186 с.
11. Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы: Пер. с англ. /Общ. ред. М.С.Мацковского. - СПб.: Лениздат, 1992.- 399 с.: ил.
12. Берн Э. Секс в человеческой любви: Пер. с англ. - М.: Изд. произв. об-е "ИКС", 1990. - 223 с.

13. Бодалёв А.А. Восприятие и понимание человека человеком. - М.: Изд-во МГУ, 1982.
14. Бодалёв А.А. Личность в общении: Избранные труды. - М.: Педагогика, 1983. - 272 с.
15. Бодалёв А.А. Психология о личности. М.: Изд-во Московского университета, 1988. - 188 с.
16. Божович Л.И., Славин Л.С., Ендовицкая Т.В. Психологическое изучение произвольного внимания // Вопросы психологии. - 1976. - №4. - С.115-127.
17. Брудный А.А. Мир общения. - Фр. 1977.
18. Брудный А.А. Семантика языка и психология человека. О соотношении языка, сознания и действительности. - Фр. 1972.
19. Брудный А.А. Сознание и понимание. - Фр. 1982.
20. Брудный А.А. Философско-методические проблемы теории общения. - Фр. 1982.
21. Будинайте Г.Л., Корнилова Т.В. Личностные ценности и личностные предпочтения субъекта. Вопросы психологии, 1993, №5. - С. 99-105.
22. Витт Н.В. Эмоциональная регуляция речевого поведения при общении. - М., 1983.
23. Гаврилова Т.П. Эмпатия и ее особенности у детей младшего и среднего школьного возраста. Автор дисс. канд. псих. наук. - М., 1977.
24. Годфруа Ж. Что такое психология: В 2-х т. - М.: Мир, 1992.
25. Голдберг Л.С., Шмелев А.Г. Межкультурное исследование лексики личностных черт. "Большая пятсрка" докторов в английском и русском языках. Психологические журналы, 1993. Т.14, №4., - С. 32-39.
26. Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать.: Трансакционный анализ с гештальтупражнениями: Пер с англ. /Общ. ред. и

послел. Л.А.Петровской. - М.: Изд.группа "Прогресс", "Прогресс. Универс", 1995. - 336 с.: ил.

27. Дридзе Т.М. Психология общения. - Рига, 1979.

28. Дридзе Т.М. Смысловое восприятие речевого сообщения. - М., 1975.

29. Дридзе Т.М. Текстовая деятельность в структуре социальной коммуникации. - М.: Наука, 1984.

30. Дьяконов Г.В. Психология первичного впечатления о другом человеке. Автор дисс. канд. псих. наук. - М., 1979.

31. Жуков Ю.М., Точность и дифференцированность межличностного восприятия. Автор дисс. канд. псих. наук. - М., 1981.

32. Залевская А.А. Психолингвистическое исследование принципов организации лексикона человека. - Л., 1980.

33. Залевская А.А. Слово в лексиконе человека. Психолингвистическое исследование. - Вор.: Изд-во Вор. ун-та., 1990. - 208 с.

34. Зачесова И.А., Павлова Н.Д. Отражение в речи особенностей взаимодействия партнеров общения. Вопр. психол. 1990, №1, с. 136-139.

35. Зимняя И.А. Предметный план речевой деятельности. - Саратов, 1988.

36. Зимняя И.А. Проблемы речевой деятельности. - М. 1983.

37. Зимняя И.А. Психологический механизм порождения и восприятия текста. - М. 1985.

38. Зимняя И.А. Психология слушания и говорения. - М. 1973.

39. Зимняя И.А. Смысловое восприятие речевого сообщения. - М. 1976.

40. Знаков В.В. Категория правды и лжи в русской духовной традиции и современной психологии понимания // Вопросы психологии. - 1994. - №2. - С.55-63.

41. Знаков В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания // Вопросы психологии. - 1993. - №2. - С.9-16.

42. Знаков В.В. Самооценка правдивости и понимание субъектом честности // Психологический журнал. - Т.14. - №5. - 1993. - С.13-23.
43. Иванов А.Н., Заика Е.В. Методика исследования коммуникативных установок личности. Вопр. психол., 1991, №5, с.162-166.
44. Иванов П.Н. Влияние некоторых индивидуально-психологических особенностей на процесс общения. Автор. канд. псих. наук. - М. 1985.
45. Клименко А.П. Вопросы психолого-лингвистического изучения семантики. - Минск, 1970.
46. Климов Е.А. Социальное и биологическое в контексте проблемы формирования профессиональной пригодности: Материалы симпозиума: Соотношение биологического и социального в человеке. - М.: Всерос. науч. об-во невропатологов и психиатров. ИП АН СССР, 1975. - С.210-220.
47. Ковалев А.Г. Психология личности. - 3-е изд. - М.: Просвещение, 1970. - 391 с.
48. Ковалев Г.А. Проблемы развития социально-перцептивных способностей и вопросы организации социально-психологического тренинга (Вопросы формирования всестороннего развития личности учеников), 1986. с. 14-25.
49. Козлова И.Н. Личность как система конструкторов. (Системные исследования). Ежегодник. Н. 1976, - с. 128-146.
50. Колесов Д.В. Эволюция психики и природы наркотизма. - М.: Педагогика, 1991. - 312 с.
51. Коломинский Я.Л. Психология общения. - М.: "Знание", 1974.
52. Комарова Т.К., Кондратьева С.В. Взаимосвязь самопознания и познания других людей в ранней юности. Психолог. журн. 1991. Т.12, №3, с. 30-37.
53. Кон И.С. В поисках себя: Личность и ее самосознание. - М.: Политиздат, 1984. - 335 с.

54. Кондратьева С.В. Понимание учителем личности учащихся. - Л. 1976.
55. Кондратьева С.В. Понимание учителем личности учащихся. Вопр. псих., 1980, №5, - с.143-168.
56. Коротаев А.А., Тамбовцева Т.С. Исследование индивидуального стиля педагогического общения. Вопр. психол., 1990, №2, - с. 62-69.
57. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. М.: Изд-во МГУ. - 207 с.
58. Кудрявцев И.А., Сафдаков Ф.С., Тхостов А.Ш., Савина О.Ф. Структурно-иерархическая организация самооценки у аномальных (психопатических) личностей в кризисной ситуации. Псих. журн., 1991. Т.12, №3, - с.45-56.
59. Куницына В.Н., Панферов В.Н. Проблема отношений личности в трудах В.Н.Мясищева. Психол. журн., 1992. Т.12, №3, - с.140-148.
60. Лазурский А.Ф. Очерк науки о характерах. М.: Наука, 1995. - 271 с.
61. Леонтьев А.А. Педагогическое общение. - М. 1979.
62. Леонтьев А.Н. Избранные психологические произведения: В 2 т. / Под ред. В.В.Давыдова и др. - М.: Педагогика, 1983. - 381 с.
63. Лисина М.И. Проблемы онтогенеза общения. - М.: Педагогика, 1986. - 144 с.
64. Ломов Б.Ф. Вопросы общей, педагогической и инженерной психологии. - М.: Педагогика, 1991. - 296с.
65. Лурия А.Р. Язык и сознание. - М.: Изд-во МГУ, 1979.
66. Майерс Д. Социальная психология. Питер, 1997.
67. Макацакянян Л.И. Личность и оценочные способности старшеклассников. - М.: Просвещение, 1991. - 191 с.
68. Мартинович Г.А. Типы вербальных связей и отношений в ассоциативном поле. Вопр. псих., 1990, №2, - с. 143-146.

69. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М.Андреевой, А.И.Донцова. М.: Изд-во МГУ, 1981. - 295 с.

70. Мелибруда Е. Я - Ты - Мы: Психологические возможности улучшения общения. - М.: Прогресс, 1986. - 256 с.

71. Мерлин В.С. Системный подход к онтогенезу интегральной индивидуальности // Психология формирования и развития личности. - М., 1981. - С.87-106.

72. Мудрик А.В. Общение как педагогическая проблема. - М., 1979.

73. Мшвидобадзе Р.Т. Распознавание социальных установок через грамматические параметры речи. Автореф. дисс. канд. псих. наук. - Тбилиси, 1984.

74. Мясищев В.Н. Психология отношений: Под редакцией А.А.Бодалева. - М.: Изд-во "Институт практической психологии", Воронеж: НПО "МОДЭК", 1995. - 356 с.

75. Небылицын В.Д. Психофизиологические исследования индивидуальных различий. - М.: Наука, 1976. - 336 с.

76. Обозов Н.Н. Межличностные отношения. - Л., 1979. - 151 с.

77. Общая психодиагностика: основы психодиагностики, немедицинской психотерапии и психологического консультирования / Под. ред. А.А.Бодалева, В.В.Столина. - М.: Изд-во МГУ, 1987. - 304 с.

78. Общение. Текст. Высказывание. - М.: Наука, 1989. - 175 с.

79. Орлов Ю.М., Творогова Н.Д., Шкуркин В.И. Потребности и мотивы учебной деятельности студентов медвуза. - М., 1976. - 110 с.

80. Павлова Н.Д. Коммуникативная семантика речи. Психол. журнал. 1991. Т12, №2, - с. 105-113.

81. Панферов В.Н. Психология общения / Вопросы философии. - 1971. - №7.

82. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М., "Мысль", 1971. - 348 с.

83. Петренко В.Ф. Психосемантика сознания. М., 1988, 250 с.
84. Петренко В.Ф. Экспериментальная психосемантика: исследования индивидуального сознания. Вопросы психологии, 1982, №5, - с. 23-35.
85. Петрова С.М. Мотивационная обусловленность Я - концепции личности в юношеском возрасте. Автор дисс. канд. псих. наук. - С.-Петербург, 1995.
86. Петровская Л.А. Теоретические и методологические проблемы социально-психологического тренинга. М., 1982. - 168 с.
87. Петровский А.В. К построению модели развития личности в переходном возрасте. // Проблемы мотивации общественно-полезной деятельности школьников. - М., 1984. - С.36-45.
88. Петровский А.В. К построению социально-психологической теории коллектива // Вопросы философии. - 1973. - №12. - С.71-81.
89. Петровский А.В. О некоторых феноменах межличностного взаимодействия в коллективе. // Методология и методы социальной психологии. - М.: Наука, 1977.
90. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. - М., 1979. - 232 с.
91. Похилько В.И. К вопросу о роли структуры индивидуальных систем значений в процедурах субъективного шкалирования / психологические механизмы формирования оценочных суждений. Саратов, 1989, - с. 61-65.
92. Психологические механизмы регуляции социального поведения / Под ред. М.И.Бобневой, Е.В.Шороховой. - М., 1979. - 335 с.
93. Психология личности. Тексты / Под ред. Ю.Б.Гиппенрейтер, А.А.Пузырея. - М.: Изд-во МГУ, 1982. - 288 с.
94. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского. - 2-с изд., испр. и доп. - М.: Политиздат, 1990. - 494 с.
95. Решетова Т.В. Влияние когнитивного стиля на взаимоотношения врача и больного. Психол. журн. 1990, Т11, №1, - с. 124-130.

96. Рубинштейн С.А. Основы общей психологии: В 2 т. - М.: Педагогика, 1989.
97. Руденко И.Л. Стиль общения и его детерминанты. - М. 1988.
98. Русина Н.А. Семантические образования в восприятии другого человека. Автор дисс. канд. псих. наук. - М., 1983.
99. Сафонов В.С. Особенности доверительного общения: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. . М., 1977. - 27 с.
100. Смирнова М.М. Психологическая характеристика выраженности экстернальности - интернальности в тексте. Вопр. психол. 1990, №1, - с. 140-146.
101. Собчик Л.М. Стандартизированный многофакторный метод исследования личности. - М., 1990. - 76с.
102. Соковнин В.М. О природе человеческого общения. - Фрунзе, 1973.
103. Соколова Е.Е., Аккуратов Е.П. Зависть, конституирующая как власть: Размышления о некоторых психологических механизмах практики грубоуравнительного коммунизма. // Вестник Московского университета.- 1991. - №1. - С.3-15.
104. Соколова Е.Т. Самосознание и самооценка при аномалиях личности. - М.: Изд-во МГУ, 1989. - 215 с.
105. Степакова Е.И. Опыт комплексного изучения человека в ленинградской школе психологов. Психол. журн. 1994, Т15, №5, - с. 13-21.
106. Степанский В.И. Свойства субъективности как предпосылка личностной формы общения. Вопр. психол. 1991, №5, - с. 98-102.
107. Столин В.В. Самосознание личности. - М.: МГУ, 1983. - 286 с.
108. Столин В.В., Кольвинин М.М. Личностный смысл: строение и форма существования в сознании / Вестник Моск. Ун-та, 1982, №3, - с.38-46.
109. Теплов Б.М. Избранные труды: В 2 т. - М.: Педагогика, 1985. - Т.1. - 328 с.: ил. (труды д. чл. и чл.-кор. АПН СССР).

110. Трусов В.П. Психология межличностного влияния и оценивания. - Л. 1984.

111. Ушакова Т.М., Павлова Н.Д., Зачесова И.А. Речь человека в общении. - М.: Наука, 1989. - 192 с.

112. Файзуллаев А.А. Атрибутивная характеристика личности. Вопр. психол. 1990, №2, - с. 147-152.

113. Филонов Л.Б. Значение коммуникативных качеств личности для контактного взаимодействия. Познание учащегося и формирование его личности. Материалы совместной научной конференции НИИ педагогики Белорусской и Литовской ССР. Вильнюс, 1975.

114. Филонов Л.Б. Контактное взаимодействие как средство и способ реализации индивидуального подхода. Тезисы докладов к I Всесоюзной научной конференции по психологии управления. Ч. II, М., 1979.

115. Филонов Л.Б. Стратегия контактного взаимодействия и проявления личности. // Психологические проблемы социальной регуляции поведения / Отв. ред. Е.В.Шорохова, М.И.Бобнева. - М.: Наука, 1976. - С.296-318.

116. Филонов Л.Б. Психологические способы выявления скрываемости. - М.: Изд-во МГУ, 1979.

117. Филонов Л.Б. Психологические способы изучения личности обвиняемого. - М., 1983.

118. Филонов Л.Б., Давыдов В.И. Психологические приемы допроса обвиняемого // Вопросы психологии. - 1966. - №6. - С.111-122.

119. Филонов Л.Б., Медведская Г.А. Некоторые особенности распределения самооценки личностных качеств // II Международный colloquium по социальной психологии: Тезисы докладов. - Тбилиси: Сов. социологическая ассоциация. Тбилисский гос. ун-т, 1970. - С.228-230.

120. Формирование личности в переходный период: От подросткового к юношескому возрасту / Под ред. И.В.Дубровиной. - М.: Педагогика, 1987. - 184 с.

121. Фромм Э. Иметь или быть. - М., 1986.

122. Харрис Т.Т. Я хороший, ты хороший: Сокр. пер. с англ. - М.: Соль, 1993. - 171 с.

123. Хромова И.В. Мотивационные основы повышения эффективности контактного взаимодействия: Дис. ... канд. психол. наук. - Новосибирск, 1998.

124. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ / Пер. с англ. В.В.Старовойтова / Общ.ред. и послесл. Г.В.Бурменской. - М.: Прогресс. Универс, 1993. - 478 с.

125. Чудова Н.В. Влияние межличностных характеристик субъекта на его представления об идеальном партнере по общению. Психол. журн., 1993, Т13, №3, - с. 28-37.

126. Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании. - М.: ВЛАДОС, 1995. - 544 с.

127. Шибутани Т. Социальная психология. Ростов н/Д.: изд-во "Феникс", 1998. - 544 с.

128. Шкуратова И.П. Когнитивный стиль и общение. - Ростов на Дону.: Изд-во РПУ, 1994. - 156 с.

129. Шмелев А.Г. Подвижность координат субъективного семантического пространства как проявление категориальной установки. Вестник МГУ, сер. 14 психол., 1979, №3, - с. 24-35.

130. Шмелев А.Г., Похилько В.И., Козловская-Тельнова А.Ю. Репрезентативность личностных черт в сознании носителя русского языка. Психол. журнал, 1991, Т 12, №2, - с. 27-44.

131. Шорохова Е.В. Социальная детерминация поведения. // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. - М., 1976. - С.20-21.
132. Южанинова А.Л. Роль оценочных суждений о себе других людях в коммуникативной самореализации личности. Психологический механизм формирования оценочных суждений. Саратов, 1989.
133. Южанинова А.Л. Стилиевые особенности межличностного познания и характеристики общения. Автор дисс. канд. псих. наук. - Л. 1988.
134. Ярошевский М.Г., Анцыферова Л.И. Развитие и современное состояние зарубежной психологии / Под ред. А.А.Смирнова. - М.: Педагогика, 1974. - 304 с.
135. Arkin R.M. Self-presentation // The self in social psychology / Ed. by Wegner D.H. et.al. - N.Y., 1980.
136. Horney K. Neurosis and human growth. - N.Y., 1950.
137. Impression management: theory and social psychological research / Ed. by Tedeschi J.I. - N.Y., 1961. - XIX.
138. Jones E.E. Ingratiation. - N.Y., 1964.
139. Maslow A.H. The fater reaches of human nature. - N.Y., 1971.
140. Rosenberg M. Society an the Adolescent Self-Image. - Princenton, 1965.
141. Rosenberg M., Kaplan H.B. (Eds.) Social Psychology of the Self-Concept. - Harlan Davidson, 1982.
142. Schlenker B.R. Impression management: The Self-concept, social presentation conceptualisation and model // Psychol. bull. - Wash., 1982. - Vol.92, №3.
143. The encyclopedic dictionary of psychology / Ed. by Harze R. - Oxford, 1983.

ПРИЛОЖЕНИЕ

1. Стимульный материал к методике "фотопортрет".





при $r=0,05$

Матрица корреляции между параметрами

Приложение 1.

наименование	№ параметра	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19																																						
1 об.вр.	1,00																																																									
2 ср.вр.	0,46	1,00																																																								
3 адекв.	-0,13	-0,41	1,00																																																							
4 прав.	-0,05	-0,31	0,87	1,00																																																						
5 №ФЕН	0,30	0,58	-0,63	-0,60	1,00																																																					
6 №ГИП	-0,32	-0,51	0,60	0,54	-0,58	1,00																																																				
7 №ПС	0,87	0,94	-0,49	-0,54	0,67	-0,52	1,00																																																			
8 №Д	0,00	-0,17	0,25	0,25	-0,31	-0,02	-0,05	1,00																																																		
9 t фен.	-0,01	0,08	-0,41	-0,35	0,28	-0,28	0,28	0,04	1,00																																																	
10 t тип.	-0,14	0,13	-0,07	-0,04	0,21	0,24	-0,12	-0,19	0,00	1,00																																																
11 t пс	0,33	0,60	-0,11	-0,22	0,50	-0,34	0,77	-0,03	0,12	0,12	1,00																																															
12 кол.шаг.	0,32	0,63	-0,59	-0,50	0,53	-0,49	0,57	-0,49	0,37	-0,02	0,25	1,00																																														
13 встр.	0,06	-0,03	0,49	0,38	-0,42	0,10	-0,25	0,20	-0,26	-0,27	-0,24	-0,20	1,00																																													
14 сн1	0,31	-0,27	0,56	0,41	-0,43	0,48	-0,17	0,06	-0,23	-0,02	-0,22	-0,21	0,61	1,00																																												
15 сн2	-0,10	0,07	0,57	0,37	-0,10	0,21	-0,45	0,09	-0,26	-0,37	-0,36	-0,35	0,61	0,58	1,00																																											
16 сн3	0,15	-0,22	0,43	0,48	-0,44	0,27	-0,11	0,35	-0,02	0,54	-0,23	-0,12	0,54	0,32	0,48	1,00																																										
17 сн4	0,13	0,09	0,52	0,56	-0,39	0,02	0,10	0,39	0,03	-0,40	0,29	-0,15	0,40	0,32	0,33	0,44	1,00																																									
18 снкр	0,09	-0,20	0,51	0,54	-0,58	0,34	-0,31	0,39	-0,11	-0,23	-0,07	-0,34	0,59	0,56	0,62	0,63	0,78	1,00																																								
19 А	0,00	0,02	-0,12	-0,08	0,03	0,53	-0,21	0,14	0,35	-0,06	-0,23	0,08	-0,03	-0,24	-0,06	-0,21	-0,03	-0,02	1,00																																							
20 В	0,28	-0,39	0,38	0,26	-0,44	0,31	-0,04	0,26	-0,03	-0,39	-0,20	-0,21	0,27	0,61	0,21	0,41	0,28	0,37	-0,07	1,00																																						
21 С	-0,08	-0,33	0,30	0,19	-0,35	0,14	0,58	0,20	0,11	0,30	-0,31	0,45	0,23	0,23	0,23	-0,05	-0,14	0,21	0,36	0,17	1,00																																					
22 Е	0,02	-0,15	-0,34	-0,30	-0,05	-0,15	0,31	-0,01	0,16	0,56	-0,06	0,08	-0,06	-0,07	-0,11	0,12	0,18	-0,18	-0,04	0,23	0,37	0,37	-0,04	1,00																																		
23 F	-0,18	0,11	0,43	0,31	-0,00	0,56	-0,54	0,04	0,10	0,13	0,52	-0,23	0,21	0,34	0,16	0,36	0,15	0,40	0,03	0,07	-0,24	0,33	-0,20	0,16	1,00																																	
24 G	0,05	0,09	-0,14	-0,11	0,09	-0,33	0,25	0,28	0,26	0,48	-0,04	0,03	0,26	-0,05	0,17	0,27	0,19	-0,04	0,13	0,11	0,22	0,19	0,58	0,16	0,16	1,00																																
25 Н	-0,32	-0,38	-0,25	-0,18	-0,26	-0,04	-0,32	-0,04	0,38	-0,15	0,60	0,15	-0,04	-0,13	0,06	0,04	-0,22	-0,21	0,29	0,07	-0,24	0,33	-0,20	0,16	0,16	1,00																																
26 I	0,02	0,62	-0,69	-0,63	0,68	-0,54	0,45	-0,17	0,39	0,15	0,29	0,50	-0,20	0,57	0,53	-0,19	-0,37	-0,51	0,10	-0,37	-0,12	-0,02	-0,43	0,07	-0,07	1,00																																
27 L	-0,18	-0,15	0,53	0,55	0,40	-0,06	0,20	-0,12	0,03	0,12	-0,06	-0,05	0,58	-0,42	-0,48	-0,39	-0,66	-0,76	-0,02	-0,17	-0,32	0,39	-0,29	0,19	0,04	0,27	1,00																															
28 М	-0,28	-0,24	0,16	0,34	-0,16	0,20	-0,35	0,03	0,01	0,30	-0,15	-0,21	-0,23	-0,18	0,10	0,04	-0,14	0,17	0,10	-0,08	0,18	-0,28	0,07	-0,12	-0,16	0,09	0,12	1,00																														
29 N	-0,07	-0,09	-0,03	-0,15	-0,05	0,06	0,09	-0,27	0,12	-0,26	-0,06	0,21	0,39	0,15	0,29	0,47	-0,02	0,10	-0,18	0,14	-0,10	0,25	-0,05	0,05	-0,08	0,33	-0,04	0,16	1,00																													
30 О	-0,13	0,24	-0,16	-0,06	0,21	-0,26	0,41	0,22	0,03	-0,26	0,33	0,22	-0,34	-0,44	-0,27	-0,01	0,30	-0,05	0,04	-0,30	0,77	0,40	-0,36	0,21	-0,21	0,05	0,24	-0,01	-0,17	1,00																												
31 Q1	-0,16	-0,15	0,24	0,26	-0,06	0,13	0,21	0,10	0,27	-0,13	0,21	-0,16	0,16	0,18	0,24	0,19	0,51	0,33	-0,23	0,25	-0,22	0,34	0,26	0,39	0,06	-0,15	-0,04	0,07	0,11	0,13	1,00																											
32 Q2	-0,14	0,28	0,27	0,30	0,00	0,20	0,09	0,21	-0,21	-0,34	0,23	0,01	0,47	0,02	0,42	0,24	0,58	0,44	-0,10	0,00	-0,26	-0,07	-0,30	0,23	-0,28	0,07	0,47	-0,03	0,14	0,28	0,31	1,00																										
33 Q3	-0,10	-0,14	-0,15	-0,13	-0,09	-0,27	-0,22	0,07	0,19	0,03	-0,35	-0,03	0,42	0,15	0,52	0,23	0,42	0,00	0,25	-0,12	0,40	-0,12	-0,01	0,43	0,36	0,06	-0,11	0,14	0,22	-0,42	0,10	0,11	1,00																									
34 Q4	-0,10	0,35	-0,33	-0,24	0,39	-0,08	0,33	-0,28	-0,15	0,08	0,21	0,25	-0,27	-0,41	0,52	-0,13	-0,20	-0,37	-0,16	-0,22	-0,64	0,35	-0,31	-0,06	-0,37	0,53	0,52	0,20	0,28	0,07	0,00	0,07	1,00																									
35 ЛТ	0,16	0,31	-0,22	0,00	0,24	-0,11	0,39	-0,10	0,17	-0,28	0,26	0,28	-0,18	-0,22	-0,30	0,11	0,37	0,04	-0,20	0,03	0,61	0,54	0,02	-0,07	-0,06	0,19	-0,03	-0,29	0,00	0,45	0,30	0,26	0,53	0,45	1,00																							
36 РТ	0,50	0,55	-0,65	-0,43	0,50	-0,43	0,39	-0,13	0,27	0,24	0,22	0,38	-0,44	-0,30	-0,63	-0,40	-0,25	-0,43	0,18	-0,37	-0,16	0,15	-0,31	-0,10	-0,15	0,39	0,27	-0,06	-0,28	0,16	-0,37	-0,45	-0,15	0,24	0,25	1,00																						
37 неврот	0,02	0,62	-0,44	-0,44	0,60	-0,40	0,66	-0,22	0,31	0,31	0,62	0,60	-0,14	-0,39	-0,44	-0,16	-0,07	-0,32	-0,16	0,06	-0,44	-0,46	0,06	0,11	-0,08	-0,10	0,40	-0,12	-0,39	0,47	0,23	-0,29	-0,41	0,41	0,29	0,37	0,11	1,00																				
38 сп.агр	0,03	0,10	-0,16	-0,11	0,05	0,10	0,29	0,17	-0,03	0,17	0,10	-0,03	-0,30	0,01	0,55	-0,27	0,06	-0,22	-0,11	0,00	0,74	0,44	0,04	0,06	-0,20	-0,02	0,34	-0,01	-0,08	0,82	0,38	0,21	0,52	0,70	0,60	0,37	0,11	1,00																				
39 депр.	-0,11	0,11	0,02	0,14	0,10	0,16	0,27	0,01	-0,25	0,00	0,16	0,03	-0,15	-0,14	-0,31	0,04	0,19	-0,05	-0,29	-0,12	-0,26	-0,14	0,09	-0,01	0,18	-0,04	0,05	0,04	-0,11	0,22	-0,30	-0,14	0,52	-0,29	-0,03	-0,33	0,05	0,11	0,47	0,42	0,21	0,18	0,33	-0,02	0,38	-0,22	-0,42	0,41	0,24	-0,12	-0,33	0,37	0,41	0,16	0,09	0,73	0,66	1,00
40 раздр.	-0,12	0,11	-0,26	-0,14	0,09	-0,01	0,18	-0,04	0,05	0,04	-0,11	0,22	-0,30	-0,18	0,07	0,08	0,06	0,00	0,19	0,43	0,39	0,16	0,49	0,38	0,71	-0,31	-0,05	-0,17	-0,20	-0,34	0,22	-0,30	0,29	0,56	-0,23	-0,19	-0,37	0,09	-0,34	0,26	1,00																	
41 общит.	-0,17	-0,42	0,05	0,00	-0,17	0,14	-0,28	0,17	0,36	-0,23	-0,42	-0,17	0,09	0,18	0,07	0,08	0,06	0,00	0,19	-0,20	0,49	-0,13	0,13	-0,10	0,12	0,00	0,31	0,25	-0,19	-0,43	-0,15	-0,46	0,19	-0,02	-0,45	0,13	-0,17	0,09	-0,24	-0,03	0,26	1,00																
42 уравн.	-0,24	-0,20	-0,02	-0,06	-0,16	0,03	-0,42	-0,16	-0,23	0,33	-0,24	-0,44	-0,09	-0,18	-0,13	-0,41	-0,42	-0,32	0,19	0,60	-0,24	0,50	0,26	0,16	0,05	-0,34	0,18	-0,21	-0,08	0,03	0,10	-0,20	-0,23	0,18	0,19	0,03	-0,26	0,58	0,46	0,54	0,29	1,00																
43 ра.гр.	0,28	-0,15	0,05	0,07	-0,36	0,25	0,09	0,12	-0,22	-0,14	-0,16	-0,09	0,10	0,38	-0,21	0,13	0,15	-0,02	-0,12	-0,39	-0,35	0,06	-0,40	0,02	-0,10	0,48	0,49	0,29	0,11	0,33	0,12	-0,06	0,04	0,33	0,13	0,31	0,47	0,16	0,12	0,06	-0,30	-0,21	0,07	0,46	1,00													
44 застен.	-0,20	0,13	-0,54	-0,15	0,39	-0,09	0,36	-0,09	0,40	0,27	0,19	0,29	0,55	-0,36	-0,28	-0,28	-0,38	-0,40	-0,24	-0,42	0,55	0,11	-0,21	-0,08	-0,20	0,29	0,48	-0,21	-0,25	0,54	-0,20	-0,29	0,52	0,55	0,33	0,52	0,40	0,59	0,51	0,43	-0,38	-0,21	0,07	0,46	1,00													
45 открыт.	0,08	0,40	-0,39	-0,34	0,57	-0,04	0,41	-0,13	0,11	0,32	0,24	0,38	0,45	-0,30	-0,60	-0,30	-0,29	-0,44	-0,07	0,00	0,27	-0,30	-0,18	0,45	-0,08	0,45	-0,12	0,03	0,03	0,21	0,38	-0,35	-0,35	-0,46	-0,01	-0,11	-0,33	-0,18	0,29	0,43	-0,06	0,38	1,00															
46 эко-интр	-0,07	-0,33	0,01	0,07	-0,13	0,40	-0,29	-0,10	-0,07	0,14	-0,51	-0,15	-0,29	0,15	-0,29	-0,20	-0,20	-0,33	0,04	0,21	-0,01	0,17	0,46	0,06	0,36	-0,34	0,41	-0,11	-0,46	-0,05	-0,05	-0,58	-0,30	0,04	0,04	0,16	-0,44	0,39	0,25	0,66	0,41	0,29	0,43	-0,06	0,38	1,00												
47 эм.лаб	0,00	0,27	-0,30	-0,18	0,45	-0,08	0,45	-0,12	0,03	0,03	0,21	0,38	-0,35	-0,35	-0,46	-0,01	-0,11	-0,33	-0,18	-0,13	-0,78	0,35	-0,07	0,19	-0,04	0,27	0,50	-0,03	-0,02	0,62	0,27	0,04	-0,41	0,70	0,51	0,10	0,47	0,52	0,85	0,66	-0,33	-0,33	0,27	0,36	0,68	0,23	1,00											
48 м-фем	0,12	-0,01	0,24	0,16	-0,21	0,08	-0,30	0,16	-0,06	0,22	-0,30	-0,23	0,20	0,34	-0,15	-0,17	-0,06	0,07	0,38	0,18	0,48	-0,24	0,33	0,06	0,12	-0,23	-0,05	-0,10	-0,43	-0,31	-0,16	-0,39	0,03	-																								