**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

Глава 1. Теоретические аспекты психологической защиты

и совладания как механизма овладения поведением

1.1 Особенности психологической защиты

Психологическая защита и её характеристика

Особенности самообладания

Приёмы психологического влияния

1.2 Психологические характеристики поведения

Поведение как психологическая категория

Взаимосвязь поведения и деятельности

Глава 2. Особенности психологического исследования

психологической защиты и совладания как механизма

овладения поведением

2.1 Цели и задачи психологического исследования психологической защиты

и совладания как механизма овладения поведением

2.2 Методы и методики изучения психологической защиты и совладания как

механизма овладения поведением

Заключение

Список использованных источников ПРИЛОЖЕНИЯ

**ВВЕДЕНИЕ**

В России реформирование общества и переход к рыночным отношениям резко активизировали информационно-коммуникативные процессы, осуществляемые опосредованно через средства массовой коммуникации и непосредственно в межличностном и личностно-групповом взаимодействии. Манипулирование личностью, использование различных средств и технологий информационно-психологического воздействия на людей стало достаточно обычным явлением в повседневной жизни, экономической конкуренции и политической борьбе.

Это стимулировало широкую распространенность и интенсивное применение манипулятивных средств и технологий воздействия на людей. Современный этап развития не только не снизил, а усилил тенденцию к использованию новейших технологий информационного воздействия манипулятивного характера на психику людей в политическом процессе.

Широкомасштабное применение манипулятивного воздействия в коммуникационных процессах дезориентирует социально активную часть населения, вызывает психоэмоциональную и социальную напряженность, что не позволяет гражданам России адекватно воспринимать социально-экономическую и общественно-политическую ситуацию, деятельность субъектов политики, в том числе и высших органов государственной власти.

Тема психологической безопасности все чаще поднимается в современном мире и рассматривается с самых разных сторон: от мирового терроризма, в том числе и психологического, когда субъектом выступает все мировое сообщество, до экологичности воздействия на какую-либо характеристику личности при психологическом консультировании, где субъектом является индивид. Это отражается в культуре: вопрос зомбирования, управления человеком поднимается в литературе, кино, в сводках новостей, тема воздействия на человека и способы защиты от этого затрагиваются в связи с выборными компаниями, рекламой услуг и продуктов.

Обзор научных работ за последнее десятилетие показывает прогрессирующий интерес психологов к проблеме психологической безопасности и технологиям ее достижения. В частности, прерогативой Г.В. Грачева [9] оказывается исследование информационной безопасности и механизмов организации безопасного поведения, защиты от масс-медиа, Доценко Е.Л. [10] активно изучает безопасность и экологичность межличностного взаимодействия.

Все авторы едины в одном: методами, позволяющими сохранить безопасность, являются психологические защиты. Изначально, тема психологической защиты долгое время в нашей стране считалась «запретной», что было обусловлено особым отношением к психоанализу, детищем которого является понятие психологической защиты. Затем, с открытием «железного занавеса», тема перешла в разряд «элитных», разрабатывать ее можно было только в рамках академической психологии, а сейчас – приобретает народную популярность и более направлена скорее на практическую психологию. Существенно изменился и ракурс рассмотрения психологической защиты.

Психологическая защита согласовывает сознательное и бессознательное в человеке. Она ослабляет внутренний конфликт между индивидуальным и коллективным бессознательным. Смягчению внутреннего конфликта также способствуют элементы сознания: рассудительность и способность логически мыслить, внимание, память, оптимизм и жажда жизни. Ясность мышления, способность посмотреть на себя со стороны (иногда с юмором) — основные критерии высокого уровня психологической защищенности человека.

Актуальность темы курсовой работы состоит в том, что понятие психологической защиты является одним из основополагающих в современной теории личности. Оно обладает большой объяснительной силой при изучении патогенеза психических и психосоматических заболеваний. Тем не менее, широких и систематических исследований, направленных на изучение соотношения различных механизмов психологических защит в норме и патологии, проведено немного. Объясняется это, по-видимому, отсутствием до последнего времени психологических методик, позволяющих комплексно и в одном исследовании оценить выраженность основных механизмов защиты, а также большими разногласиями между исследователями относительно общего числа этих механизмов и содержания применяемых терминов.

Любой человек имеет определенную систему психологической защиты, которая обеспечивает иммунитет от разрушающих влияний на ее личность. Самая сила защиты зависит от врожденных и приобретенных за жизнь психологических особенностей человека и его знаний. Таким образом, даже простая осведомленность о методиках изменения личности может дать возможность довольно успешно противостоять психологическим влияниям, откуда бы они не поступали. Сломать психологическую защиту личности, действуя простым убеждением, в большинстве случаев не удается. Чтобы проникнуть во внутренний мир человека и руководить им, используют специальные приемы психологического влияния.

Ведь человек, который умеет управлять собой и своими поступками в отдельной ситуации скорее сможет управлять ходом событий собственной жизни вообще. И наоборот, человек, не имеющий навыков самостоятельной переработки информационных потоков, имеет потенциальную опасность попасть под негативное психологическое влияние другого человека или группы людей. Еще страшнее, когда подобное психологическое влияние есть деструктивным, направленным на подчинение воли человека чьим-то интересам: политическим, коммерческим, религиозным и т.д.

Основная цель курсовой работы состоит в исследовании защитных механизмов в различных классах жизненных ситуаций и соотнесение полученных результатов с гипотетическими представлениями об уровневом функционировании психологической защиты.

В соответствии с данной целью в исследовании были поставлены следующие задачи:

Охарактеризовать понятие «психологическая защита».

Изложить приёмы и формы психологического влияния.

3. Рассмотреть психологические характеристики поведения.

4. Отразить особенности исследования психологической защиты и совладания.

**Глава 1. Теоретические аспекты психологической защиты и совладания как механизма овладения**

**поведением**

**1.1 Особенности психологической защиты**

**Психологическая защита и её характеристика**

Понятие "механизм психической защиты" идет от З.Фрейда. Впервые З.Фрейд обратился к понятию психологической (психической) защиты в работе "Нейропсихология защиты" (1894); подробно рассматривает её в работе "Толкование сновидений".

3.Фрейд описал многочисленные механизмы защиты, позволяющие психике поддерживать состояние внутреннего психологического комфорта путем искажения представлений о себе, о своем поведении. Защитным механизмом называется специфическое изменение содержания сознания, возникающее в ситуации внутреннего конфликта; защитный механизм направлен на снижение чувства тревоги, связанного с конфликтом.

Вначале психологическая защита рассматривалась только как форма разрешения конфликта между бессознательными влечениями и социальными требованиями и запретами и как механизм разрешения внешних конфликтов, адаптации. По Фрейду, защитные механизмы врожденные, запускаются в экстремальных ситуациях и выполняют функцию «снятия» внутреннего конфликта.

Основанный З.Фрейдом психоанализ исходит из предпосылки, что все трудности, возникающие в жизни человека, непременно основаны на каком-нибудь невысказанном внутреннем конфликте, гнездящемся в его подсознании.

З. Фрейд вносит существенные коррективы в предшествующую концепцию: во-первых, акцентируется роль механизмов защиты в разрешении внешних, т. е. социогенных конфликтов; во-вторых, механизмы защиты рассматриваются как продукты развития и научения; в-третьих, указывается, что набор защитных механизмов индивидуален и характеризует уровень адаптированности личности.[11]

Последователи З.Фрейда, а в дальнейшем и представители других (не психоаналитических) школ, стали разрабатывать понятие психологической защиты, детализируя и дополняя его перечнем новых защитных механизмов. Широкое распространение в современных зарубежных и отечественных исследованиях получила точка зрения, согласно которой существует большое число защитных механизмов, обеспечивающих индивиду избавление от тревоги за счет искажения или отказа от реальности.

В отечественной психологической литературе, начиная с известной статьи Ф.В. Бассина «О силе Я и психологической защите», [1] активно обсуждаются те или иные особенности психологической защиты. Выделяются защитные процессы и защитные механизмы, невротическая психологическая защита и психотическая защита; помимо классического набора защитных механизмов (вытеснение, отрицание, рационализация, проекция, регрессия и др.) некоторыми авторами вводятся другие механизмы защиты (констрикция, переоценивание, агравация, дисфорическая защита и др.). Налицо большое многообразие понятийных средств.

Отечественные исследователи отмечают, что психологическая защита есть система регуляторных механизмов, которые направлены на устранение или сведение к минимуму негативных, травмирующих личность переживаний, сопряженных с внутренними конфликтами, состояниями тревоги и дискомфорта.

Рассмотрим некоторые наиболее распространенные определения психологической защиты. Она определяется как:

- психическая деятельность, направленная на спонтанное изживание последствий психической травмы (В. Ф. Бассин, В. Е. Рожнов, 1975);

- частные случаи отношения личности больного к травматической ситуации или поразившей его болезни (В.М. Банщиков, 1974);

- способы переработки информации в мозге, блокирующие угрожающую информацию (И.В. Тонконогий, 1978);

- механизм адаптивной перестройки восприятия и оценки, выступающей в случаях, когда личность не может адекватно оценить чувство беспокойства, вызванное внутренним или внешним конфликтом, и не может справиться со стрессом (В.А. Ташлыков, 1984);

- механизмы, поддерживающие целостность сознания (В.С. Ротенберг, 1984);

- механизм компенсации психической недостаточности (В.М. Воловик, В.Д. Вид, 1975);

- пассивно-оборонительные формы реагирования в патогенной жизненной ситуации (Р.А. Зачепицкий, 1980);

- динамика системы установок личности в случае конфликта установок (Ф.В. Бассин, 1976);

- способы репрезентации искаженного смысла (В.Н. Цапкин, 1985).

Можно заметить, что в приведенных определениях психологическая защита всегда является частью каких-либо других психических феноменов: деятельности, установки, отношений личности, компенсации и др. Причем спецификация этой части идет не по объекту, а через задание целей и функции защиты, т. е. извне. Таким образом, психологическая защита не выделяется в самостоятельный процесс и механизм.

В то же время можно выделить ряд общих моментов, характерных для всех определений. Общим является ситуация конфликта, травмы, стресса, а также цель — снижение эмоциональной напряженности, связанной с конфликтом, и предотвращение дезорганизации поведения, сознания, психики. Здесь мы можем отметить, что основная смысловая конструкция всех определений почти совпадает с психоаналитическим пониманием психологической защиты. Ведь З. Фрейд также определял защиту как механизм, действующий в ситуации конфликта и направленный на снижение чувства тревоги, связанного с конфликтом. Разница только в определении того, что стоит за конфликтом.

В широком смысле термин "психологическая защита" употребляется для обозначения любого поведения, устраняющего психологический дискомфорт. Это целая система привычных реакций человека, которая помогает устранить, или, если это невозможно, свести к минимуму негативные, травмирующие личность переживания.

Переживания эти связаны как с внешними, так и с внутренними ("не в ладах сама с собой") конфликтами, и, как следствие, с чувством тревоги, дискомфорта.

Стремясь избавиться от неприятных эмоциональных состояний человек вырабатывает у себя защитные механизмы; психологическая (психическая) защита"ограждает" сферу сознания от негативных, травмирующих личность переживаний, связанных с конфликтами, которые ставят под угрозу целостность личности. Подобные конфликты могут провоцироваться как противоречивыми установками в самой личности, так и рассогласованием внешней информации и сформированного у личности образа мира и образа Я.

Механизм психологической защиты - реакция бессознательной части нашего Я, объяснить и понять которую очень не просто, если не сказать - невозможно.

За счет реализации психологических механизмов, как правило, достигается лишь относительное личностное благополучие. Но нерешенные проблемы приобретают хронический характер, так как человек лишает себя возможности активно воздействовать на ситуацию, чтобы устранить источник отрицательных переживаний.

Современные представления о "нормальной", развитой системе психологической защиты предполагает оценку следующих характеристик:

- адекватность защиты (человек может восстановиться после той или иной бессознательной защитной реакции и после этого обсуждать её);

- гибкость защиты (человек может использовать разные виды защитных реакций а какой-то определённой, типичной для него ситуации угрозы, т.е. "репертуар" его защитного поведения не задан слишком жестко);

- зрелость защиты (относительно более зрелыми считаются механизмы интеллектуализации, сублимации, подавления, рационализации, смещения без частого прибегания к более примитивным формам проекции, отрицания, интроекции).

Сейчас психологи насчитывают более тридцати видов защитных механизмов, которые различаются по эффективности, зрелости и по конфликту, породившему их - лежит ли он в сфере влечений, моральных установок или внешней реальности.

Единой сколько-то общепризнанной классификации защитных механизмов нет. Часто механизмы психологической защиты делят на 2 группы:

· протективные (примитивные, незрелые, более простые); их цель - не допустить информацию в сознание (расщепление, проекция, отрицание, вытеснение, идеализация диссоциация, всемогущий контроль, обесценивание, изоляция, идентификация с агрессором и др.

· дефинзивные - более зрелые, допускают информацию в сознание, но искажают ее (сублимация, рационализация, интеллектуализация, юмор, и др.). [11]

Рассмотрим кратко некоторые из форм психологической защиты.[5]

Активные формы:

*Экстрапунитивность* — тенденция всегда и во всем обвинять других и никогда себя. В человеке формируются установки типа: «Это по их вине я живу так плохо...», «Из-за разговоров с женой я опоздал на автобус», «Если бы не эти ублюдки, заполняющие транспорт, я никогда бы не заболел гриппом» и т. д

*Поиск мишени.* Такая форма носит временный характер и помогает человеку психологически разряжаться. Например, день прошел для вас очень тяжело и неудачно. Вы в отвратительном настроении едете домой. Вас случайно толкнули в транспорте. В ответ вы вступаете в драку. Ваша реакция явно неадекватна. Причина ее не в том, что вас толкнули, а в том, что за день (а то и за большее время) в вас накопилось немалое количество негативной энергии, которая требует разрядки.

*Праведный гнев.* Эта форма возникает, когда человек хочет оправдаться в собственных глазах. В нем формируются установки: «Я не завидую, но меня раздражает...», «Я не мщу, а разоблачаю...» и т. д.

*Самоутверждение путем унижения другого.* Возникает, когда дело не получается, и человеку становится обидно и горько. Он начинает искать причину неудач в другом человеке. Формируются самоутверждающие установки, например: «У него просто хорошо подвешен язык», «Он просто везучий», «Мне бы его связи», «Вся ее карьера через постель» и т. д.

*Девальвация объекта беспокойства.* К этому некоторые прибегают, когда необходимо выполнить трудное обязательство, отблагодарить услугой за услугу, вернуть долг и т. д.

Чувствуя, что сделать это трудно, человек девальвирует объект беспокойства и приписывает ему негативные характеристики, например: «Боже, с кем я связался», «Если бы я знал, кто он такой» и т. д.

Психологическая защита через рационализацию:

*Адвокат самому себе.* Если человек в детстве испытывал дефицит заботы и ласки или же длительное время получал лишь негативные оценки от окружающих, в качестве компенсации в нем могут сформироваться самозащитные установки, например: «Какая я красивая», «Какой я мастер» и т. д.

*Проекция.* Свои отрицательные качества человек переносит на других. Например, он начинает цинично рассуждать: «Они только прикидываются высоконравственными, а думают только об этом...».

*Интроекция.* Положительные качества других переносятся на собственное «Я». В человеке формируются такие установки: «Без меня все рухнет», «Если я уйду, то работа встанет», «Приходится мне, профессионалу, работать с бездарями» и т. д.

*Искажение или замещение действительности.* В этом случае формируются следующие установки: «Я не бездарен, мне мешают», «Это не выговор, а проявление особого внимания ко мне со стороны руководства», «Это не неудача, а успех» и т. д.

*Сдвиг реальности* бывает во времени («Эта книга написана в „доисторическую" эпоху», — говорит человек о книге, изданной 10 лет назад) и в профессии (когда ветеринар, например, самоуверенно дает советы больному человеку).

*Приятие — отрицание.* В поступке принимается то, что может быть прощено, остальное отвергается.

*Растворение ответственности.* В этом случае могут формироваться следующие установки: «Я как все, как народ», «Я не виновен, поскольку народ всегда прав» и т.д.

*Конфлюенция, или идентификация себя с другими.* Возникает, когда человек хочет подчеркнуть свои связи и повысить таким образом собственную значимость в глазах других. Младший научный сотрудник без степеней и званий может высокомерно сказать: «Мы, ученые, думаем...» Или в беседе: «Как сказал мне вчера на прогулке мой друг профессор...»

Психологическая защита через капитуляцию**:**

*Геронтолизм, или пуэрилизм.* Это страх ответственных поступков. Человек подсознательно не хочет (боится) совершать их и оправдывает себя через возраст. Возникают следующие установки: «Все еще впереди, я молод, еще успею...» или: «Ничего не поделаешь, возраст есть возраст, приходится уступать место молодым...»

*Интропунитивность.* Тенденция во всем обвинять себя. Такие люди, как правило, обладают комплексом неполноценности, заложенным в детстве. Установки в этом случае могут быть следующими: «Я во всем виноват», «Все из-за меня», «Моя ошибка».

*Импунитивность.* Тенденция искать причины неудач в обстоятельствах жизни. В человеке формируются установки: «Если бы не этот случай...», «Против судьбы не пойдешь», «Во всем виновато воспитание» и т. д.

Сверхзащита:

*Селекция информации.* Все неприятное для себя человек перестает воспринимать. Он слышит только то, что хочет услышать. Это может произойти под воздействием сильного стресса, глубоких переживаний.

*Отрицание или избегание.* «Этого не может быть!» — кричит человек, не веря очевидному, отрицая его. К такой форме защиты прибегают, узнав о смерти близких, во время войн, бедствий, аварий и т. д.

*Защитный фасад.* В этом случае скромный, ранимый человек начинает вести себя нагло и самоуверенно, а наглый и циничный прикидывается интеллигентным.

*Девальвация угрозы.* Например, курящего предупреждают об угрозе заболеть раком, а он ссылается на и поныне здравствующего 90-летнего курильщика. В нем формируется установка: «Со мной этого не случится».

*Персонализация тревоги.* Человека мучает беспричинная тревога, и он ищет и находит ее источник: «Работа замучила», «Устал» и т. д. На самом деле причина часто в другом (злоупотребление алкоголем, болезни и др.).

*Перестраховка.* Например, человек однажды попадает в какую-то критическую ситуацию — авария, болезнь и т. д.

После этого он всю жизнь перестраховывается: переходит только на зеленый свет, даже когда нет машин, питается рационально и только в определенное время, вообще не употребляет алкоголь, не курит и т. д.

*Фиксация.* Возникает, когда человек терпит однажды фиаско в каком-то деле и после этого всегда отказывается от аналогичных дел.

*Сверхконсерватизм.* Человек избегает всего нового. В нем формируются установки: «Я не трус, я не боюсь новаторства, но я против авантюризма», или: «Затраты моей энергии не будут соответствовать приросту заработка, следовательно, нет смысла выкладываться», или: «Женщина — это роскошь для мужчины, лучше я буду жить один».

*Вытеснение.* Человек забывает то, что неприятно, что умаляет его достоинство, а принимает то, что ему выгодно и нравится. Например, больному раком внушают, что он болен ревматизмом, и он этому начинает верить.

*Дифлексия, или уход в себя.* Например, общительный человек замыкается в себе. Объясняет он это тем, что устал. Причина на самом деле глубже: уход в себя часто обеспечивает отдых мозга, защищая его от внешних воздействий.

*Отключение.* Возникает, когда организму требуется психологический отдых. Например, студент во время сессии перестает воспринимать изучаемый материал, чувствует «смертельную усталость» — человек как бы отключается. При смене ситуации (например, звонок от любимой подружки) усталость как рукой снимает, и через некоторое время восприятие материала восстанавливается.

*Деперсонализация — дереализация*. Возникает, когда человек переживает психологический шок. В этом случае он непроизвольно переключается на что-то второстепенное: начинает мыть посуду, стирать, гладить белье и т. д.

*Альтернативное переключение.* В человеке формируется установка: «Все это меня больше не интересует, я с самого начала был против...» На самом же деле человек поначалу был «за» неудачно выполненный план, проект и т.д.

*Интропсихическая адаптация.* Когда нечто угрожает или что-либо человека изматывает, он говорит себе: «Все — надоело!», «Ничего не хочу», «Ничего не надо». Таким образом, он неосознанно снижает свои потребности.

*А я и не хотел.* Такая реакция возникает, когда необходимо оправдание перед самим собой. Возможные установки: «А я и не хотел», «Всю жизнь мешали», «Не было удачи», «От судьбы не уйдешь».

*Рассечение гордиева узла.* Робкий человек сам идет навстречу угрозе, опасности. Неопределенность и неизвестность его психологически изнуряют и толкают к действию. В итоге он кидается на амбразуру, встает под пули или на путь самоубийства.

*Ритуально-символические действия.* Тревожный и неуверенный в себе человек начинает верить в приметы, постукивать по дереву, сплевывать через плечо и т. д.

*Изживание напряжения или страха*. Например, невротичный ребенок рисует воду или огонь, поскольку вода успокаивает, а огонь позволяет выплеснуть накопленные агрессивные эмоции. Боязливый выбирает в игре роль тигра, и ему становится легче, потому что в игре боятся его.

*Сублимация* — изменение ценностей жизни. Например, красивая женщина, жившая в молодости одной любовью, потеряв привлекательность, становится чересчур самоотверженной матерью или бабушкой.

В современной психологии всё большее признание получает тенденция разделять понятия "защитные стратегии" и "стратегии совладания".

Защитные стратегии предполагают бессознательное, нерациональное поведение (забывания времени экзамена, потери конспектов или зачетки, возникновения психологической зависимости от кого-то и др.); результатом работы защитного механизма является то, что они бессознательно искажают, подменяют или фальсифицируют реальность, с которой имеет дело субъект.

Стратегии совладания могут быть различны, но они всегда осознаны, рациональны и направлены на источник тревоги.

Можно сформулировать общую закономерность: любое рассогласование ожиданий и реальности, действия и результата, то есть любая дезинтеграция целого, вызывает неприятное чувство.

Организм человека реагирует на воспринятое нарушение либо автоматическими адаптивными ответными реакциями, либо адаптивными действиями, целенаправленными и потенциально осознаваемыми.

В первом случае речь идет о неосознанных поведенческих реакциях или психологических защитных механизмах.

Во втором случае имеет место осознанное поведение совладания. Само слово "совладание" происходит от старорусского "лад", "сладить" и обозначает "справиться", "привести в порядок", "подчинить себе обстоятельства". Для обозначения сознательных усилий личности, предпринимаемых в ситуации психологической угрозы (а обида, несомненно, относится к таким ситуациям), используется понятие копинг-поведение, как осознанные стратегии совладания со стрессом и с другими порождающими тревогу событиями.

Существуют большие сложности в разграничении механизмов защиты и совладания (coping behavior).

Наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой психологическая защита характеризуется отказом индивида от конструктивного решения проблемы, а способы совладания подразумевают необходимость проявлять продуктивную активность, стремление справиться с трудностями. Можно сказать, что предметом психологии совладания является изучение механизмов эмоциональной и рациональной регуляции человеком своего поведения с целью оптимального взаимодействия с жизненными обстоятельствами или их преобразования в соответствии со своими намерениями.

Согласно С.К. Нартовой-Бочавер, совладание - "есть индивидуальный способ взаимодействия с ситуацией в соответствии с ее собственной логикой, значимостью в жизни человека и его психологическими возможностями".[15]

Рассмотрим различия между психологической защитой и стратегиями совла-дания (табл. 1.1). [3]

Таблица 1.1

Различия между психологической защитой и стратегиями совладания

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| характеристика | защита | совладание |
| Основные цели | Устранение, предотвращение, или смягчение неудовольствия | Приспособление к действительности, позволяющее удовлетворять потребности. |
| Характер протекания: |  |  |
| - произвольность и сознательность | Вынужденные автоматические и большей частью неосознаваемые процессы | Целенаправленные и во многом осознаваемые гибкие процессы |
| - отношения к внешней и внутренней реальности | Отрицание, искажение, сокрытие от себя реальности, бегство от нее. Самообман | Ориентация на признание и принятие реальности, активное исследование реальной ситуации. |
| - дифференцированность | Формы поведения, не учитывающие целостность ситуации, действующие на пролом | Реалистический учет целостной ситуации, способность разбивать всю проблему на мелкие потенциально разрешимые задачи. |
| - отношение к помощи в ходе совладания | Или отсутствие поиска помощи и отвержение предлагаемой, или стремление все возложить на помогающего, самоустранившись от решения собственных проблем. | Активный поиск и принятие помощи. |
| Результаты, следствия и функции | Частное улучшение (например, локальное снижение напряжения, устранение болезненных ощущений) ценой ухудшения всей ситуации, регресса. Но также спасение от потрясения, предоставление субъекту времени для подготовки других, более эффективных способов совладания | Обеспечивают упорядоченное, контролируемое удовлетворение потребностей и импульсов. Удерживают субъекта от регресса, ведут к накоплению индивидуального опыта совладания с жизненными проблемами. |

Очевидно, что по эффективности и конструктивности психологические защиты значительно уступают копинг-механизмам, так как являются более регрессионными, близкими к невротической симптоматике. Человек, использующий для снижения тревоги, чувства амбивалентности, противоречия психологическую защиту, «платит» намного большую цену, чем в случае использования копинг-стратегии, так как бессознательные психологические защиты требуют больших энергозатрат и значительнее искажают информацию, что приводит к снижению эффективности взаимодействия с окружающим миром. Как указывает И.М. Никольская, «эти затраты могут быть настолько существенны, и даже непосильными для личности, что в ряде случаев это может привести к появлению специфических невротических симптомов и к нарушениям приспособляемости».[2]

**1.1.2 Особенности самообладания**

Самообладание - одна из кардинальных добродетелей; способность формировать собственную жизнь в направлении человеческого совершенства при помощи разумно-нравственной воли, независимо от естественных порывов и аффектов. Оно проявляется в двух основных формах - умеренности и мужестве.

Первая (умеренность) означает способность противостоять побуждениям к наслаждению во всех формах, особенно побуждениям, проявляющимся в чувственной области, поскольку из-за них возникали бы препятствия для духовно-нравственной жизни.

Мужество - аналогичная способность противостоять меланхолическим побуждениям в любой их форме, а также соответствующим аффектам страха и боязни перед опасностью, борьбой, страданием, усилием; противостоять там, где существенные жизненные задачи требуют терпения и настойчивости.

Самообладание - это внешнее проявление безмятежности в уравновешенной и целостной личности. Самообладанию нельзя научиться, лишь подражая действиям других.

Можно пытаться это сделать, однако выдержка не будет устойчивой, если она не проистекает из внутренней безмятежности. Самообладание есть результат внутреннего равновесия. Его наличие свидетельствует о том, что в ходе мистической жизни индивид успешно справился с большинством своих предрассудков.

Самообладание показатель эмоциональной и социальной зрелости личности.

Ценность самообладания в его расслабляющем воздействии. Каждая необычная эмоция или напряжение, возникающие в субъективном мире человека, разрушают самообладание. Когда оно разрушено, объективные и субъективные процессы, протекающие в организме, претерпевают пагубное влияние. Это служит еще одним свидетельством того, что самодисциплина не только совершенствует дух человека, но и необходима для его физического благосостояния.

Следовательно, нам необходимо возвести в себе столь устойчивое основание для целостности, чтобы потеря внутреннего видения вследствие утраты самообладания случалась как можно реже. В любом случае, ты должен искать внутренние причины и не обращать внимания на внешние факторы. Если во внутреннем мире все в порядке, внешний мир сам позаботится о себе. О состоятельности философских убеждений можно судить по тому, могут ли они возвысить тебя над мелочностью обыденной жизни в сферу вселенских ценностей.

Таким образом, самообладание – это способность человека осуществлять деятельность в дезорганизующих ее ситуациях, влияющих на эмоциональную сферу, способность владеть собой, сохранять выдержку и хладнокровие в любой сложной, щекотливой, опасной и непривычной ситуации. Проявляется в том, что внешне человек не выдает испуга или растерянности, его голос сохраняет прежнюю окраску. Человек спокоен, серьезен, сосредоточен, иногда даже выказывает легкость и непринужденность, расслабленность и комфортность. Самообладание помогает в конфликтных ситуациях сохранить чувство достоинства, в опасных – спасти не только себя, но и других людей, с честью выйти из пикантного положения.

Самообладание можно развивать в себе сознательно, учась более стойко воспринимать неприятные и болевые ощущения, проблемы, страдания и переживания, различные сильные и длительные ограничения в физическом, психологическом, нравственном плане (человек попал в плен, заблудился в лесу, заболел тяжелой болезнью, утратил близкого и дорогого человека и т.д.).

Умение проявить выдержку, самообладание вовсе непросто. Но крайне важно. Здесь помогут упражнения по релаксации. Рассмотрим несколько способов достижения этого состояния.[14]

Метод 1 (Отстранение). При беседе с людьми, которые могут оказывать на вас негативное влияние, первым делом мысленно отделите их экраном из плотного стекла, визуализируйте этот экран до ощущения полной реальности. Вы видите и слышите собеседника, но его злоба и ненависть не проходит к вам. Создайте между вами экран. Вообразите непробиваемую стену. Из чего Вы ее соорудите — дело Вашего воображения. Из бронированного стекла, просто плотного воздуха, магнитного поля... И Вы вдруг увидите, как ваши «благожелатели» станут Вам абсолютно безразличны. В этом случае перемена бывает разительна. Они вдруг становятся вежливыми и спокойными. Даже доброжелательными. Чаще всего у них возникает неподвластное им чувство уважения к человеку, которого они не могут «пробить». По отношению к человеку, который выводит вас из душевного равновесия, но не присутствует рядом с вами, используется психотехника мысленного отделения от него стеной со следующей словесной формулировкой: «Ты просто не существуешь. Я не могу ни видеть, ни слышать тебя, тебя вообще нет».

Метод 2 (Разглядывание).Негативная информация больше всего воздействует на слух. Поэтому в напряженных ситуациях следует фиксировать внимание не на слуховых ощущениях, а на зрительно воспринимаемых объектах. Оппонент, раздражающий вас, продолжает говорить что-то, а вы, чтобы отгородиться от действия его речи, постарайтесь увидеть его лицо — как можно отчетливее, во всех деталях, как если бы вы собирались затем по памяти нарисовать его портрет. Смотреть следует молча, очень внимательно, но не «пялиться», а именно рассматривать.

Во время этой умышленной паузы постарайтесь увидеть как можно больше деталей обстановки рядом с разгоряченным собеседником. Кто бы ни был противником — случайный прохожий, начальник, коллега или подчиненный, ваше внезапное, неожиданное молчание непременно вызовет ослабление его напора.

Метод 3 (Визуализация). Беспокоящая вас ситуация проигрывается в воображении как бы на внутреннем экране и тем самым гасит гнев. За развитием ситуации вы наблюдаете как бы со стороны. Представьте себя зрителем, смотрящим художественный фильм, в котором вы играете главную роль. Для визуализации надо расслабиться, сосредоточиться на внутренних ощущениях и привести в норму дыхание. Далее можно рекомендовать следующие варианты:

1. уменьшите в росте человека, вызвавшего ваш гнев, пусть он будет карликом, гномом или букашкой;
2. постарайтесь увидеть этого человека в смешном виде (например, в трусах и в каске);
3. представьте гнев в виде пучка энергии, который уходит через вас в обидчика;
4. придумайте сцену воображаемого реванша по отношению к вашему обидчику и насладитесь «мщением».

**1.1.3 Приёмы психологического влияния**

Психологическое влияние — это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие.

Ссылки на возможность применения социальных санкций или физических средств воздействия также должны считаться психологическими средствами, по крайней мере, до тех пор, пока эти угрозы не приводятся в действие. Угроза увольнения или побоев — это психологические средства, факт увольнения или побоев — уже нет, это уже социальные и физические воздействия. Они, несомненно, имеют психологический эффект, но сами психологическими средствами не являются.

Характерным для психологического влияния является то, что у партнера, на которого оказывается влияние, есть возможность ответить на него психологическими же средствами. Иными словами, ему предоставлено право ответить и время для этого ответа.

В реальной жизни трудно оценить, сколь велика вероятность того, что угроза может быть приведена в действие, и насколько быстро это может произойти. Поэтому многие виды влияния людей друг на друга являются смешанными, сочетающими в себе психологические, социальные, а иногда и физические средства. Однако такие методы влияния и противостояния им должны рассматриваться уже в контексте социального противостояния, социальной борьбы или физической самообороны.

Психологическое влияние — прерогатива более цивилизованных человеческих отношений. Здесь взаимодействие принимает характер психологического соприкосновения двух душевных миров. Всякие внешние средства слишком грубы для его тонкой ткани.

Противостояние чужому влиянию — это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.

Инициатор влияния — тот из партнеров, который первым предпринимает попытку влияния любым из известных (или неизвестных) способов.

Адресат влияния — тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В дальнейшем взаимодействии инициатива может переходить от одного партнера к другому в попытках взаимного влияния, но всякий раз тот, кто первым начал серию взаимодействий, будет называться инициатором, а тот, кто первым испытал его влияние, — адресатом.

В табл. 1.2 даны определения различных приёмов влияния, в табл.1.3 — различных видов противостояния влиянию. Как видно из таблиц 1.2 и 1.3, количество выделенных видов влияния и противостояния влиянию — неодинаковое. Кроме того, виды влияния и противостояния влиянию с одинаковыми номерами отнюдь не во всех случаях составляют подходящую пару. Каждому виду влияния могут быть противопоставлены разные виды противостояния, и один и тот же вид противостояния может использоваться по отношению к разным видам влияния.

Талица 1.2

Приёмы психологического влияния

|  |  |
| --- | --- |
| Вид влияния | Определение |
| 1. Убеждение | Сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения |
| 2. Самопродвижение | Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущества на выборах, при назначении на должность и др. |
| 3. Внушение | Сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям |
| 4. Заражение | Передача своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые каким-то образом (пока не нашедшим объяснения) перенимают это состояние или отношение. Передаваться состояние может как непроизвольно, так и произвольно, усваиваться – также непроизвольно или произвольно |
| 5. Пробуждение импульса к подражанию | Способность вызывать стремление быть подобным себе. Эта способность может, как непроизвольно проявляться, так и произвольно использоваться. Стремление подражать и подражание (копирование чужого поведения и образа мыслей) также может быть как произвольным, так и непроизвольным |
| 6. Формирование благосклонности | Привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания благоприятных суждений об адресате, подражания ему или оказания ему услуги |
| 7. Просьба | Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия |
| 8. Принуждение | Угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. Контролирующие возможности – это полномочия в лишении адресата каких-либо благ или в изменении условий его жизни и работы. В наиболее грубых формах принуждения могут использоваться угрозы физической расправы. Субъективно принуждение переживается как давление: инициатором – как собственное давление, адресатом – как давление на него со стороны инициатора или “обстоятельств” |
| 9. Деструктивная критика | Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека и/или грубое агрессивное осуждение, поношение или осмеяние его дел и поступков. Разрушительность такой критики – в том, что она не позволяет человеку “сохранить лицо”, отвлекает его силы на борьбу с возникшими отрицательными эмоциями, отнимает у него веру в себя |
| 10. Манипуляция | Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей |

Таблица 1.3

Виды психологического противостояния влиянию

|  |  |
| --- | --- |
| Вид противостояния влиянию | Определение |
| 1. Контраргументация | Сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия |
| 2. Конструктивная критика | Подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата |
| 3. Энергетическая мобилизация | Сопротивление адресата попыткам внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий |
| 4. Творчество | Создание нового, пренебрегающее влияниям образца, примера или моды, либо преодолевающее его |
| 5. Уклонение | Стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений |
| 6. Психологическая самооборона | Применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации деструктивной критики, манипуляции или принуждения |
| 7. Игнорирование | Действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выраженных адресатом чувств |
| 8. Конфронтация | Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия |
| 9. Отказ | Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия |

У каждого человека есть право влиять на других, но у каждого же есть право и отвергать чужое влияние. Это касается и тех, кто кажется нам стоящим ниже по уровню психического, нравственного или профессионального развития. Каждый человек может и будет пытаться влиять на нас тем или иным образом, потому что это один из способов выражения им своих собственных потребностей, и каждому дано равное право выражать свои потребности и отстаивать их.

С психологической же точки зрения будет правомерно говорить не о том, кто имеет право влиять, а кто — нет (все имеют право), а о том, насколько конструктивны те или иные способы взаимного влияния, т. е. о том, насколько они полезны и созидательны для его участников.

Психологически конструктивное влияние должно отвечать трем критериям: 1) оно не разрушает личности людей, в нем участвующих, и их отношений, 2) оно психологически корректно (грамотно, безошибочно); 3) оно удовлетворяет потребности обеих сторон.

Психологически конструктивное противостояние влиянию также должно отвечать этим трем критериям. В реальности влияние и противостояние влиянию — это две стороны единого процесса взаимодействия, поэтому правильнее говорить о взаимном психологическом влиянии.

Психологически корректной (грамотной, безошибочной) будет такая попытка влияния, в которой: а) учитываются психологические особенности партнера и текущей ситуации, б) применяются “правильные” психологические приемы воздействия.

В табл.1.4 отражена попытка определить степень конструктивности разных видов влияния и видов противостояния влиянию.

Процесс взаимного влияния — это столкновение двух или нескольких воль, сознательно или бессознательно борющихся за уподобление себе, своим планам, замыслам, желаниям, чувствам и действиям других людей, их планов, замыслов, желаний, чувств и действий.

При этом симметрия уподобления здесь отнюдь необязательна, например, достаточно уподобить чувства или действия другого человека нашим замыслам, но при этом вовсе необязательно, чтобы его замыслы совпадали с нашими. Различные виды принуждения и манипуляции дают множество примеров подобного рода. Особенность психологически конструктивного влияния — в том, что уподобление партнеров друг другу происходит с их взаимного согласия. [19]

Таблица 1.4

Классификация приёмов влияния и противостояния влиянию по признаку психологической конструктивности – неконструктивности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Приёмы влияния | Характеристика конструктивности - неконструктивности | Конструктивные виды контрвлияния | Неконструктивные виды контрвлияния |
| 1. Убеждение | Конструктивный вид влияния, при условии, что мы ясно и открыто сформулировали партнеру цель нашего воздействия | Контраргументация | Игнорирование Принуждение  Деструктивная критика  Манипуляция |
| 2.Само-продвижение | Конструктивный вид влияния, при условии, что мы не используем обманных “трюков” и раскрываем свои истинные цели и запросы | Конструктивная критика  Отказ | Деструктивная критика  Игнорирование |
| 3. Внушение | Спорный вид влияния; внушение – это всегда проникновение через “черный вход” | Конструктивная критика  Энергетическая мобилизация  Уклонение | Деструктивная критика  Манипуляция Принуждение  Игнорирование |
| 4. Заражение | Спорный вид влияния; никто не может определить, насколько полезно адресату заражаться именно данным чувством или состоянием и именно сейчас | Конструктивная критика  Энергетическая мобилизация  Уклонение | Деструктивная критика  Манипуляция Принуждение  Игнорирование |
| 5. Пробуждение импульса к подражанию | Спорный вид влияния; считается приемлемым в воспитании детей и при передаче мастерства от профессионала высокого класса молодому профессионалу | Творчество Конструктивная критика Уклонение | Деструктивная критика Игнорирование |
| 6. Формирование благосклонности | Спорный вид влияния; лесть, подражание как высшая форма лести и услуга адресату влияния могут быть манипуляцией | Конструктивная критика Уклонение Энергетическая мобилизация | Деструктивная критика Игнорирование |
| 7. Просьба | Спорный вид влияния; в российской культуре считается разрушительным для того, кто просит; в американской культуре считается оправданным | Отказ Уклонение | Деструктивная критика  Игнорирование |
| 8. Принуждение | Спорный вид влияния; считается конструктивным в некоторых педагогических, политических системах и в аварийных ситуациях | Конфронтация | Деструктивная критика Манипуляция Ответное принуждение Игнорирование |
| 9. Деструктивная критика | Неконструктивный вид влияния | Психологическая самооборона  Уклонение | Ответная деструктивная критика  Манипуляция  Принуждение  Игнорирование |
| 10. Манипуляция | Неконструктивный вид влияния | Конструктивная критика Конфронтация | Встречная манипуляция Деструктивная критика |

**1.2 Психологические характеристики поведения**

**1.2.1 Поведение как психологическая категория**

Под поведением вообще понимается обычно процесс взаимодействия живых существ с окружающей средой, опосредованное их внешней (двигательной) и внутренней (психической) активностью. Термин «поведение» применим как к отдельным особям, индивидам, так и к их совокупностям.

Изучение поведения личности требует вычленения из общего понятия живых существ человеческого индивида. В этом смысле под поведением человека следует понимать процесс взаимодействия человека с окружающей действительностью. В психологии поведение человека трактуется как имеющая природные предпосылки, но в основе своей социально обусловленная деятельность, типичной формой которой является труд, придающий психической регуляции человеческого поведения качественно новый характер. Это позволяет выявить основные компоненты поведения: его регуляцию заранее поставленной целью, которая избирается личностью, обладающей способностью к свободному выбору и самостоятельному принятию решений. Фундаментальное значение при этом имеет мировоззрение, от характера которого зависят направленность и социальная ценность поведения. [13]

Своеобразие поведения индивида зависит от характера его взаимоотношений с группами, членом которых он является, от групповых норм, ценностных ориентаций, ролевых предписаний. Неадекватность поведения (выражающееся в частности, в переоценке своих возможностей, расщеплении вербального и реального планов, ослабление критичности при контроле за реализацией программы поведения) отрицательно сказывается на межличностных отношениях.

Все многообразие поведенческой активности живых существ, не исключая человека, Эрман Л. и Парсонс П. (1984), Макфарленд Д. (1988) представляют в виде следующих четырех типов «эволюционно стабильной стратегии поведения»:

1. Агонистическое поведение, связанное с конфликтами, которое может переадресоваться на себя и проявиться в виде аутоагрессии;

2. Кооперативное поведение, противоположное агонистическому и связанное с отказом от конфликта, взаимными уступками, компромиссами и направленное на объединение усилий к достижению целей с наименьшими потерями. Социобиологический смысл кооперативного поведения заключается в сохранении жизненных преимуществ, адекватных реальным экологическим условиям;

3. Альтруистическое поведение, связанное с односторонней утратой индивидом или частью сообщества определенного набора жизненных преимуществ ради повышения общей приспособленности всего сообщества. Иначе говоря, данный тип стратегии поведения представляет собой жертвенное поведение;

4. Эгоистическое поведение, связанное с односторонним накоплением жизненных преимуществ и направленное на максимальное повышение уровня собственной приспособленности; иначе говоря, это «поведение выживания». Это форма поведения рассматривается как противоположное альтруистическому.

Психологические предпосылки превращения индивида в автономный субъект социальной деятельности (т.е. в личность) достаточно очевидны. Это — овладение своим поведением, формирование системы внутренней регуляции деятельности, способной обеспечить постановку, преследование и реализацию субъектом целей, которые бы соответствовали не только сиюминутным потребностям, но и перспективной направленности жизни субъекта, а также интересам сохранения и развития социального целого, автономной частью которого он по-прежнему продолжает оставаться.

Можно предположить, что то историческое новообразование, которое под углом зрения философского анализа выступает как приобретаемое индивидом качество личности (автономного субъекта деятельности), с психологической точки зрения есть не что иное, как способность овладения собственным поведением, которая, как убедительно показал в своих теоретических и экспериментальных исследованиях Л.С. Выготский, является порождением социального по своему характеру образа жизни человека.

«Личность... не врожденна, но возникает в результате культурного развития, поэтому «личность» есть понятие историческое. Она охватывает единство поведения, которое отличается признаком овладения».

Намерение является типичным процессом овладения собственным поведением через создание соответствующих ситуаций и связей, но выполнение его уже совершенно не зависимый от воли процесс, протекающий автоматически. [4]

Процессы поведения представляют такие же естественные процессы, подчиненные законам природы, как и все остальные. Человек, подчиняя своей власти процессы природы и вмешиваясь в течение этих процессов, не делает исключения и для собственного поведения. Однако возникает основной и самый важный вопрос: как следует представлять себе овладение собственным поведением?

Как и овладение теми или иными процессами природы, овладение собственным поведением предполагает не отмену основных законов, управляющих этими явлениями, а подчинение им.

Самым характерным для овладения собственным поведением является выбор. Поведение определяется ситуациями, реакция вызывается стимулами, поэтому ключ к овладению поведением заключается в овладении стимулами. Мы не можем овладеть своим поведение иначе, как через соответствующие стимулы.

Таким образом, овладение поведением представляет собой опосредованный процесс, который всегда осуществляется через известные вспомогательные стимулы.

Поведенческие черты описываются в терминах действия, которые наблюдаемы со стороны. Так, к примеру, поведенческая черта "быть смелым" будет определяться как поведение, направленное на достижение определенной цели, независимо от риска лишения комфорта, свободы или жизни.

Или "скупость", которая как черта поведения может быть определена как поведение, направленное на накопление денег или других материальных ценностей. Однако, если мы исследуем мотивации, в особенности бессознательные мотивации, подобных черт поведения, мы обнаружим, что черты поведения охватывают и множество других, совершенно, казалось бы, несоответствующих черт характера.

К примеру, смелое поведение может мотивироваться амбициями, так что человек в определенной ситуации будет рисковать жизнью только для того, чтобы удовлетворить свою жажду быть объектом всеобщего восхищения. Этот тип поведения может мотивироваться суицидальным порывом, заставляя человека искать опасности, сознательно или бессознательно, ибо его жизнь потеряла для него всякую ценность и он хотел бы покончить с ней. Этот тип поведения может быть обусловлен недостатком воображения, и тогда человек совершает смелые поступки, поскольку просто не осознает ожидающей его опасности; наконец, такое поведение может быть обусловлено искренним служением какой-нибудь идее, что в глазах общества является основополагающим мотивом смелого поведения. Несмотря на различие в мотивациях, все приведенные примеры "смелого" поведения внешне выглядят одинаково.

**1.2.2 Взаимосвязь поведения и деятельности**

В психологии поведения различаются извне наблюдаемая активность организма и образ действия как осмысленная, наполненная психологическим содержанием деятельность чел. Поведение чел. включает не только видимую активность, но и внутреннее психическое содержание, которое становится неотъемлемой частью поведения, его регулирующим звеном.

Психическое рассматривается как составная часть поведения, действия. Различные психические процессы представляют собой явления, подготавливающие и регулирующие действия. Так, психическое может выступать "подготавливающей" частью действия (желание), регулятором действия (чувства), "неполным" действием (мышление).

Выделяются семь уровней поведения человека. К первому, самому низкому, уровню поведения относятся рефлекторные акты. Ко второму, на котором поведение приобретает опосредованное двухфазное строение (фаза подготовки и фаза завершения действия), относятся отсроченные перцептивные действия. Третий уровень включает в себя элементарные социальные акты (напр., акты подражания). К четвертому уровню относятся элементарные интеллект, акты.

На пятом манипуляция с реальными объектами приводит к формированию так называемых интеллектуальных объектов. Шестой уровень поведения – это умственная деятельность, мышление, которое считается производным от практического действия. В качестве высшего, седьмого, уровня поведения называется созидательная, трудовая деятельность человека. Именно она формирует произвольность внимания и волевое усилие.

Величайшее своеобразие воли заключается в том, что у человека нет власти над своим поведением, кроме той власти, которую имеют над его поведением вещи. Но власть вещей над поведением человек подчиняет себе, заставляет её служить своим целям, направляет её по-своему. Он изменяет своей внешней деятельностью окружающую обстановку и таким образом воздействует на собственное поведение, подчиняет его своей власти. [4]

При исследовании личности в социальной психологии важнейшее место занимает проблема социальной установки. Если процесс социализации объясняет, каким образом личность усваивает социальный опыт и вместе с тем активно воспроизводит его, то формирование социальных установок личности отвечает на вопрос: как усвоенный социальный опыт преломлен личностью и конкретно проявляет себя в ее действиях и поступках?

Только при условии изучения этого механизма можно решить вопрос о том, чем же конкретно регулируется поведение и деятельность человека. Для того чтобы понять, что предшествует развертыванию реального действия, необходимо, прежде всего, проанализировать потребности и мотивы, побуждающие личность к деятельности. В общей теории личности как раз и рассматривается соотношение потребностей и мотивов для уяснения внутреннего механизма, побуждающего к действию. Однако при этом остается еще не ясным, чем определен сам выбор мотива. Этот вопрос имеет две стороны: почему люди в определенных ситуациях поступают, так или иначе? И чем они руководствуются, когда выбирают именно данный мотив?

Понятие, которое в определенной степени объясняет выбор мотива, есть понятие социальной установки. Оно широко используется в житейской практике при составлении прогнозов поведения личности:

«Н., очевидно, не пойдет на этот концерт, поскольку у него предубеждение против эстрадной музыки»; «Вряд ли мне понравится К.: я вообще не люблю математиков» и т.д. На этом житейском уровне понятие социальной установки употребляется в значении, близком к понятию «отношение». Однако в психологии термин «установка» имеет свое собственное значение, свою собственную традицию исследования.

Деятельность можно определить как специфический вид активности человека, направленный на познание и творческое преобразование окружающего мира, включая самого себя и условия своего существования. В деятельности человек создает предметы материальной и духовной культуры, преобразует свои способности, сохраняет и совершенствует природу, строит общество, создает то, что без его активности не существовало в природе. Творческий характер человеческой деятельности проявляется в том, что благодаря ей он выходит за пределы своей природной ограниченности, т.е. превосходит свои же генотипически обусловленные возможности. Вследствие продуктивного, творческого характера своей деятельности человек создал знаковые системы, орудия воздействия на себя и природу. Пользуясь этими орудиями, он построил современное общество, города, машины, с их помощью произвел на свет новые предметы потребления, материальную и духовную культуру и в конечном счете преобразовал самого себя. Исторический прогресс, имевший место за последние несколько десятков тысяч лет, обязан своим происхождением именно деятельности, а не совершенствованию биологической природы людей.

Деятельность отличается от поведения. Поведение не всегда целенаправленно, не предполагает создания определенного продукта, носит зачастую пассивный характер. Деятельность всегда целенаправленна, активна, нацелена на создание некоторого продукта. Поведение спонтанно («куда поведет»), деятельность организована; поведение хаотично, деятельность систематична.

Когда в теории личности подчеркивается личностная значимость объективных знаний внешних обстоятельств деятельности, то этим самым ставится вопрос также о направлении ожидаемого поведения (или деятельности личности) в соответствии с тем личностным смыслом, который приобретает для данного человека предмет его деятельности.

Всякая человеческая деятельность имеет внешние и внутренние компоненты. К внутренним относятся анатомо-физиологические структуры и процессы, участвующие в управлении деятельностью со стороны центральной нервной системы, а также психологические процессы и состояния, включенные в регуляцию деятельности. К внешним компонентам можно отнести разнообразные движения, связанные практическим выполнением деятельности.

Соотношение внутренних и внешних компонентов деятельности не является постоянным. По мере развития и преобразования деятельности осуществляется систематический переход внешних компонентов во внутренние. Он сопровождается их интериоризацией и автоматизацией. При возникновении каких-либо затруднений в деятельности, при ее восстановлении, связанном с нарушениями внутренних компонентов, происходит обратный переход - экстериоризация: сокращенные, автоматизированные компоненты деятельности разворачиваются, проявляются вовне, внутренние вновь становятся внешними, сознательно контролируемыми.

Психические процессы: восприятие, внимание, воображение, память, мышление, речь - выступают как важнейшие компоненты любой человеческой деятельности. Для того чтобы удовлетворять свои потребности, общаться, играть, учиться и трудиться, человек должен воспринимать мир, обращать внимание на те или иные моменты или компоненты деятельности, представлять то, что ему нужно сделать, запоминать, обдумывать, высказывать суждения. Следовательно, без участия психических процессов человеческая деятельность невозможна, они выступают как ее неотъемлемые внутренние моменты.

Но оказывается, что психические процессы не просто участвуют в деятельности, они в ней развиваются и сами представляют собой особые виды деятельности.

Одним из проявлений деятельности, поведения выступает «инициативность». Инициативность в поведении работника присутствует как необходимый элемент трудовой деятельности. Степень обязательности инициативы в труде зависит от категории работника.

Обязанность трудиться инициативно в значительной степени входит в трудовую функцию руководителя и специалиста и в гораздо меньшей степени отражается в числе трудовых обязанностей рабочего. По-видимому, само по себе наличие или отсутствие инициативности в труде не может быть критерием трудовой активности. Проблема решается соотношением инициативности и требования трудового договора к ее проявлению применительно к конкретным категориям работников.

Превышение обязательных требований закона в проявлении инициативы в общественном труде можно квалифицировать как активное выражение инициативы, а это в свою очередь — один из показателей правовой активности личности. Рассматривая соотношение категорий «поведение», «активность», «инициативность» (не инициатива), можно, располагая их от «общего к частному», сформировать следующую конструкцию: «поведение — правомерное поведение — правовая активность — инициативность».

Человек, ведущий себя пассивно в силу своего характера, не умеет четко заявлять о своих желаниях и потребностях, и в тоже время он беззащитен перед требованием других. Пассивный человек не обладает иммунитетом против активной деятельности других. Достаточно малой попытки натиска и он начинает принимать ее безропотно, что практически подавляет и без того его слабое самосознание. В его действиях отсутствует уверенность, он мучается оттого, что не может должным образом применить свои способности и силу.

Такое состояние приводит к нарушению внутреннего самосознания как личности, что отражается во всей сфере его деятельности. Однако пассивность это не только безропотное подчинение. Человек может решить, что какое-то действие не заслуживает тех затрат и усилий, которых от него требуется, тем самым проявляя пассивность. Но, в дальнейшем он начинает изводить себя по поводу того или иного факта вопросом, правильно ли он поступил или нет. И такое сомнение оставляет отпечаток неизвестности в правильности принятого им решения.

Агрессивный человек, ведущий себя агрессивно по отношению другим, наносит психологический или моральный ущерб, т.к. добивается своего желания в ущерб другим, тем самым подавляя их права.

Такое поведение к окружающим разрушает доверие к нему и настраивает людей против него, что в конечном счете проявляется в обратном действии, т.е. такого же поведения по отношению к нему. Человек, проявляя агрессивный характер, часто добивается временного достижения успеха, который в последствии ничего хорошего не дает. Результат такого успеха равен нулю.

Рассматривая пассивное и агрессивное состояние можно на первый взгляд сказать, что между ними существуют разница. Однако это не верно, т.к. база у них общая – противоположная сторона расценивается, как противник, который преследует единственную цель – навредить. Следовательно, отсюда вывод – не следует говорить то, что может быть истолковано по-разному. Информация должна подаваться избирательно, в согласии сложившейся ситуации.

Человек умеющий находить компромисс в любых ситуациях, способен четко и ясно контролировать происходящее вокруг него. Его главное отличие от выше перечисленных - это то, что он имеет позитивное мнение по отношению к людям и адекватную самооценку. Всем своим телом он способен показать, на сколько справедлива и исполнима по отношению к нему реакция другого.

Для компромиссного поведения характерно спокойствие, свойственное на первый взгляд - расслабление, речь должным образом выразительная и уверенная. От такого человека исходит уверенность в себе, он хорошо ориентируется в сложившейся ситуации и контролирует ее. Он ничего заранее себе не внушает и даже если ему что-то не удается, он не винит в этом других. Он умеет распознавать различные уловки и всегда вовремя защитит себя от них. Он легко сходится с другими людьми и прекрасно чувствует себя в любой обстановке.

**Глава 2. Особенности психологического исследования психологической защиты и совладания как механизма овладения поведением**

**2.1 Цели и задачи психологического исследования психологической защиты и совладания как механизма овладения поведением**

Психологическое исследование выполняется в области фундаментальных или прикладных отраслей психологии. Вся эта работа направлена на решение актуальности проблемы, актуальность характеризуется с практической и научной точки зрения.

Практическая актуальность определяется необходимостью поиска новых знаний для решения практической проблемы или важностью разработки методики имеющую практическую направленность. Научная актуальность - это необходимость решения конкретной научной проблемы в связи с отсутствием определенных знаний и методики исследования в соответствующих отраслях психологии.

Процесс психологического исследования включает в себя несколько этапов:

- Определение предмета и объекта исследования, постановка его цели и задач.

- Планирование исследования и выдвижение рабочих гипотез.

- Проведение исследования направленного на сбор практического психологического материала.

* Качественно- количественная обработка данных.

- Обсуждение и интерпретация данных.

* Формулировка выводов подтверждающих или опровергающих гипотезы.

Объект исследования это фрагмент изучаемой реальности: индивид, группа людей. Предмет исследования это определенные стороны или отношения объектов, психологические процессы, состояния и свойства людей, характеристики отдельных психологических явлений, связи и влияние друг на друга.

На основе изучения литературы по проблеме, определяются цели и задачи психологических исследований в области практической психологии. Цель работы характеризует ее ожидаемый результат и включает:

- изучение психологического явления;

- описание психологического феномена;

- изучение структуры психологического явления (или факторы, но него влияющие);

- выявление психологических различий у испытуемых при эксперименте относящихся к разным группам;

- выявление взаимосвязи психологических явлений у одних и тех же испытуемых;

- изучения динамики развития определенных психологических процессов, свойств и состояний;

- изучение изменений психологического явления в определенных условиях;

- обобщение, классификация и типологизация каких либо данных.

- разработка или адаптация к новым условиям психодиагностической процедуры.

Задача работы и психологического исследования в целом конкретизирует цель исследования или практической деятельности и подразумевает ее достижение на определенных этапах.

Кроме того, планирование психологического исследования предполагает подбор методов и методики исследования и обработки полученных данных, прогнозирование выборки участников исследования, определение места и условий его проведения.

Планирование методики и процедуры исследования важно обращать внимание их важность и надежность.

В проблеме психологической защиты можно выделить следующую оппозицию: с одной стороны, многие исследователи утверждают, что психологическая защита — естественный механизм, имманентно присущий психике, сознанию, с другой стороны, существует точка зрения, что психологическая защита не более чем один из возможных способов описания некоторых форм поведения, мыслительной деятельности, проявления аффективности.

Как разобраться в этой ситуации? Пытаться создать еще одно предметное описание было бы неправильно — это добавление к уже существующему многообразию. Оно, вероятно, будет не лучше других и не опровергнет уже существующие теории. Лучше пойти другим путем: чтобы разобраться во всех вышеизложенных трудностях, необходимо обратиться к анализу самого понятия.

При исследованиях психологической защиты личности часто возникает проблема раскрытия психологических механизмов, детерминирующих индивидуальный защитный стиль, то есть более или менее устойчивый для данной личности репертуар используемых защитных механизмов. Основным содержанием при этом

Среди исследователей совладающего поведения главной целью совладения считается достижение реалистического приспособления субъекта к окружающему, позволяющее ему удовлетворять свои потребности. При этом защитные механизмы, рассматриваемые теоретиками совладающего поведения как подвид механизмов совладания, означают, что непосредственными целями защитных механизмов считается достижение максимально возможного в данных условиях эмоционального благополучия, однако эта цель рассматривается в своем отношении к считающейся более существенной цели, приспособлению к действительности.

Функция, которая приписывается с этой точки зрения защитным процессам, состоит в предоставлении времени для подготовки других, более продуктивных процессов совладания.

Для решения поставленных задач подбирают соответствующие методы. А для сбора первичных данных используются такие методы как:

- наблюдение.

- эксперимент.

- опрос.

- тестирование.

- анализ документов.

**2.2 Методы и методики изучения психологической защиты и**

**совладания как механизма овладения поведением**

**Методика 1. Социометрическая методика [16]**

Эта методика позволяет определить положение испытуемо­го в системе межличностных отношений той группы, к которой он принадлежит. Исследование группы при помощи данной методики обычно проводится тогда, когда группа включает в себя не менее 10 человек и существует не менее одного года.

Перед началом исследования члены группы, собравшиеся в каком-либо помещении, например, в классе или в аудитории, получают инструкцию примерно следующего содержания:

«Ваша группа (класс) существует уже давно. За время совместной жизни и общения друг с другом вы, наверное, смогли неплохо узнать друг друга, и между вами сложились определенные личные и деловые отношения, симпатии и антипатии, уважение, неуважение друг к другу и т.п. Не все, очевидно, складывалось гладко и образовавшиеся между вами отношения далеки, по-видимому, от идеала. С кем-то вам хорошо находиться в одной группе (классе), кто-то вас не очень устраивает и с ним вы хотели бы расстаться. Теперь представьте себе, что ваша группа начинает складываться сначала и каждому из вас представляется возможность вновь по своему желанию определить состав группы (клас­са). Ответьте в этой связи на следующие вопросы, записав свои ответы на отдельном листе бумаги. Его предварительно необходимо подписать, чтобы мы могли судить о том, кто и кого выбирает или отвергает.

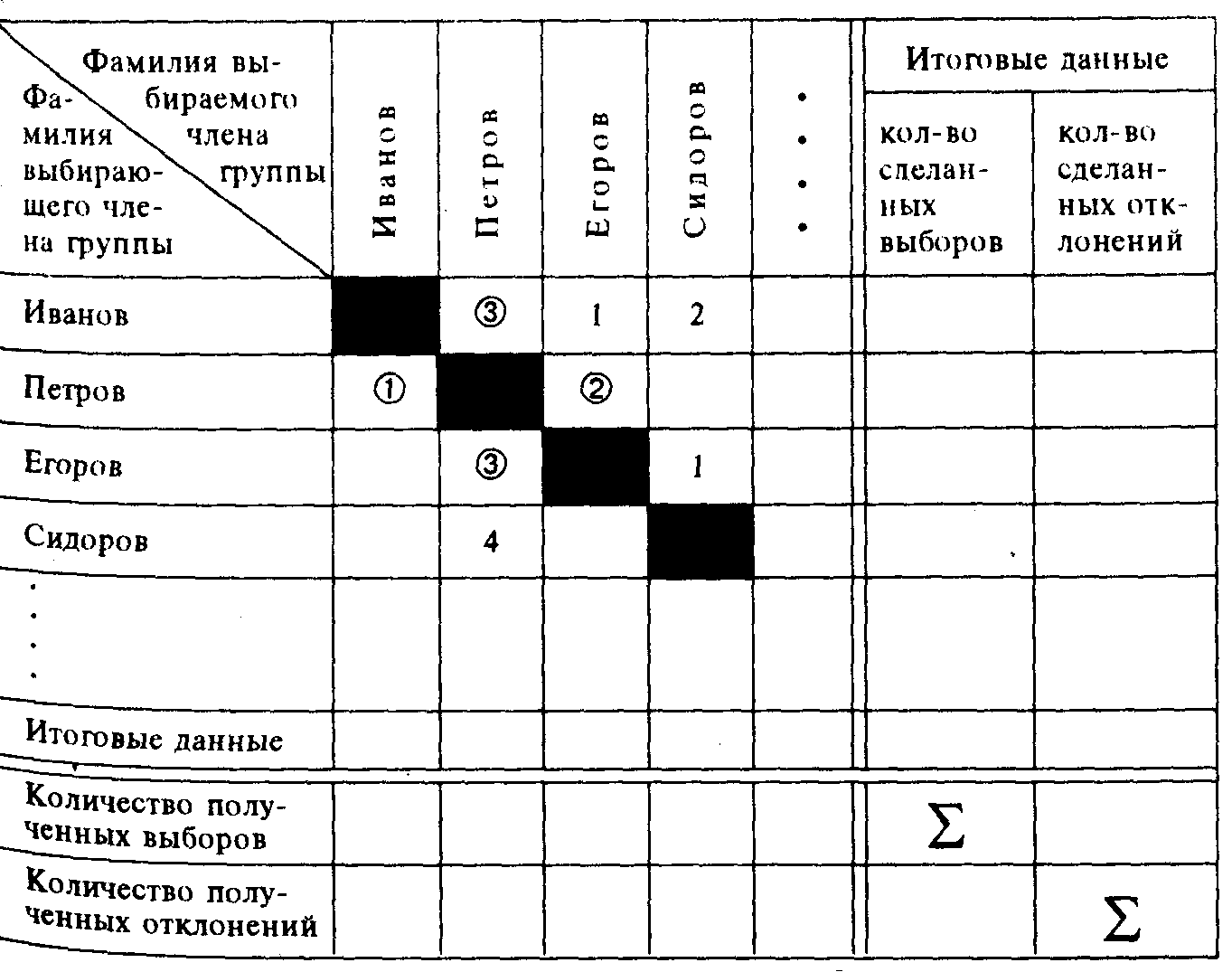
1. Кого из членов вашей группы (класса) вы по своему желанию включили бы в состав новой группы (класса)? Запишите этих людей на листе бумаги под номером 1 в порядке предпочтения.

2. Кого из членов вашей группы вы, напротив, не хотели бы видеть в составе новой группы (класса)? Запишите их под номе­ром 2 в порядке отклонения».

Листы с ответами испытуемых на предложенные вопросы обрабатываются, и имеющаяся в них информация переносится в специальную таблицу (табл. 2.1), называемую социометрической матрицей.

Таблица 2.1

Социометрическая матрица



Слева по вертикали и сверху по горизонтали в социометрической матрице перечисляются фамилии членов исследуемой группы в одном и том же порядке, например, в алфавитном или под шифром с соответствующими номерами. В строках социометрической матрицы, где указаны фамилии членов группы цифрами от 1 и выше каким-либо определенным цветом, например, - синим, отмечаются выборы, сделанные данным членом группы. Соответствующие цифры проставляются в клетках пересечения его строки со столбцом, где указана фамилия выбираемого им человека.

В приведенном в табл. 2.1 фрагменте социометрической мат­рицы отмечены, например, выборы, сделанные Ивановым: второй его выбор приходится на Егорова, первый — на Сидорова, третий — на Петрова.

Точно так же, но цифрами другого цвета, например, красного, отмечаются сделанные отклонения. В том случае, если выборы или отклонения являются взаимными, то соответствующий факт отмечается в социометрической матри­це заключением цифр в кружки того же самого цвета, который характеризует выборы или отклонения.

Крайние правые столбцы и нижние строки социометрической матрицы являются итоговыми. В них вносятся суммарные данные о количестве выборов и отклонений, полученных и сделан­ных каждым из членов группы. Подсчетом количества синих цифр в строке каждого члена группы устанавливается число сде­ланных им выборов, и соответствующие данные записываются в первый правый столбец социометрической матрицы. Сведения о сделанных отклонениях получаются тем же путем, но за счет определения количества красных цифр, имеющихся в строке, относящейся к соответствующему испытуемому. Эти сведения заносятся во второй правый столбец социометрической матрицы.

Для того, чтобы определить, сколько выборов получил член группы, надо посчитать количество синих цифр, имеющихся в столбце с фамилией этого члена группы, и результат записать в первую нижнюю строку социометрической матрицы. Аналогичным образом определяется и отмечается в матрице во второй ее нижней строке число полученных отклонений. В заключение устанавливается общее число всех выборов и всех отклонений, сделанных членами данной группы, и эти результаты вписываются в те клетки социометрической матрицы, которые расположены в правом нижнем ее углу (в табл. 2.1 они отмечены знаками математической суммы).

Просматривая нижние строки заполненной социометричес­кой матрицы, можно определить лидера в данной группе. Им будет тот из ее членов, который получил наибольшее число выбо­ров. По количеству отклонений можно также определить того, кто вызывает к себе наибольшие антипатии. На его долю придется наибольшее число отклонений.

*Обработка и интерпретация результатов*

Более детальную и наглядную картину отношений, сложившихся в группе (классе), можно получить, построив специальные диаграммы, называемые социограммами.

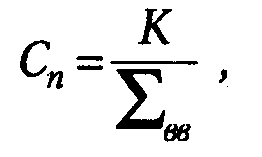
Это — выполненные по определенной схеме рисунки, на которых при помощи соответствующих условных обозначений отмечаются все выявленные в исследованной группе выборы и отклонения. Чаще всего строятся так называемые социограммы-мишени (см. Приложение 1) и индивидуальные социограммы, относящиеся к данному испытуемому, к лидеру и отвергаемому большинством членов группы (см. Приложение 2).

Число концентрических окружностей, из которых состоит социограмма-мишень, обычно соответствует максимальному ко­личеству выборов, полученных в данной группе кем-либо из ее членов. На примере социограммы-мишени, представленной на рис.1, мы можем убедиться в том, что в данной гипотетической группе максимальное число полученных выборов равняется одиннадцати. Это — то число выборов, которое получил лидер в группе. Он условно показан на социограмме в центре. Остальные участники группы располагаются на социограмме-мишени на периферии в пределах тех окружностей, которые соответствуют числу полученных ими выборов. От центра к периферии это число уменьшается. Наконец, за пределами всех окружностей, имеющихся на социограмме-мишени, располагаются те члены группы, которых не выбрал никто. Это — изолированные от остальных участники группы, не имеющие положительных взаимоотношений с другими членами. Выборы и отклонения на социограмме-мишени (такие социограммы строятся отдельно для выборов и для отклонений или комбинированно) отмечаются соответственно стрелками синего и красного цветов, направленными от того, кто выбрал, к тому, кого он выбрал (или, соответственно, отклонил).

В центре индивидуальной социограммы (рис. 2) располагается тот член группы, чьи отношения данная индивидуальная социограмма представляет, а вокруг него кружками обозначаются остальные участники группы, с которыми у данного человека установились определенные отношении (те, кого он выбрал или отклонил, и те, кто его самого выбрал или отклонил).

Те члены группы, с которыми сложились более тесные положительные или отрицательные отношения, на индивидуальной социограмме располагаются ближе к центру, а те, с кем сложились менее тесные отношения, — дальше к периферии.

Первые изображаются при помощи кружков большей, а вторые — меньшей величины.



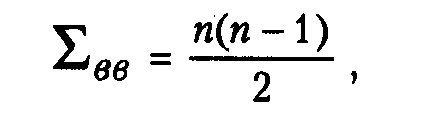
Представляемые на социограммах данные нередко для получения более подробной информации о положении человека в системе внутригрупповых отношений дополняются числовыми показателями — индексами. Наиболее известный из них индекс групповой сплоченности, который характеризует систему групповых отношений в целом. Его формула выглядит следующим образом:

где: Сп *—* показатель групповой сплоченности на эмоционально-межличностном уровне;

К *—* общее число взаимных выборов, сделанных членами данной группы;

∑вв — максимально возможное число взаимных выборов в данной группе.

Показатель К устанавливается по социометрической матрице, а показатель ∑вв определяется, в свою очередь, по формуле:



где *п —* число членов в изученной группе.

Достаточно представительную и разностороннюю информацию о положении человека в системе групповых взаимоотношений можно получить, например, при помощи следующих дополнительных социометрических индексов:

1. Разницы между числом выборов, сделанных данным членом группы, и количеством сделанных им же отклонений. Этот индекс свидетельствует об отношений данного человека к груп­пе в целом.

1. Разницы между числом полученных выборов и количест­вом полученных отклонений. Это — оценка отношения группы к данному человеку.

3. Количество взаимных выборов, имеющихся у данного че­ловека с остальными членами группы. Это — индекс положительных взаимосвязей данного человека с остальными членами группы.

4. Количество полученных взаимных отклонений. Это — ин­декс взаимной неприязни, проявляемой в отношениях данного человека с другими членами группы.

Первые два индекса могут принимать как положительные, так и отрицательные значения. Третий и четвертый индексы также можно перевести в показатели, имеющие плюсы и если соответствующие индексы окажутся выше среднего их значения по группе, то им можно приписать знак «+» (в случае, если речь идет о взаимных выборах) или знак «—» (если дело касается взаимных отклонений).

Совокупность плюсов и минусов, полученных данным человеком, показывает его персональный социометрический профиль. Например, профиль вида + + + + свидетельствует о том, что положение данного индивида в группе является благополучным во всех отношениях, а профиль вида — — — — о полном неблагополучии. Промежуточные, смешанные варианты профилей, содержащие в себе плюсы и минусы, дают дифференцированную характеристику положения человека в различных подсистемах системы групповых отношений.

**Мегодика 2. Социально-психологическая самоатгестация группы как коллектива (СПСК)**

Основу данной методики, предназначенной для комплексной оценки уровня развития в группе отношений, характерных для коллектива, составляет следующий список суждений [всего их 75, причем 5 из них — контрольные (они отмечены в списке крестиками слева) и 70 — рабочие].

1. Свои слова подтверждают делом.

2. Осуждают проявления эгоизма и индивидуализма.

3. Имеют одинаковые убеждения.

4. Радуются успехам друг друга.

5. Оказывают помощь и поддержку другим группам и новичкам в своей группе.

6. Слаженно работают, умело взаимодействуют друг с другом.

7. Знают стоящие перед группой задачи.

8. Достаточно требовательны друг к другу.

9. Все вопросы решают сообща.

10. Единодушны в оценках проблем, стоящих перед группой.

11. Доверяют друг другу.

12. Делятся опытом работы с другими группами и новичками в своей группе.

13. Бесконфликтно распределяют между собой обязанности.

14. Хорошо знают итоги работы группы.

+ 15. Никогда и ни в чем не ошибаются.

16. Правильно оценивают свои успехи и неудачи.

17. Личные интересы не ставят выше интересов всей группы.

18. Имеют общие увлечения (хобби).

19. Защищают друг друга.

20. Считаются с интересами других групп и новых членов в своей группе.

21. Заменяют друг друга в групповых делах при необходимости.

22. Знают как положительные, так и отрицательные стороны в работе группы.

23. Трудятся с полной отдачей сил над решением стоящих перед группой задач.

24. Не остаются равнодушными, если задеты интересы группы.

25. Быстро добиваются согласия при распределении обязанностей в группе.

26. Помогают друг другу.

27. Справедливо относятся не только к своей, но и к другим группам, не только к старым, но и к новым ее членам.

28. Самостоятельно выявляют и исправляют недостатки в ра­боте группы.

29. Хорошо знают правила поведения в группе.

+30. Никогда ни в чем не сомневаются.

31. Не бросают начатое дело на полпути.

32. Горячо отстаивают принятые в группе нормы и правила поведения.

33. Одинаково правильно оценивают успехи группы.

34. Искренне огорчаются при неудачах товарищей по группе.

35. Одинаково правильно оценивают работу как своей, так и других групп, как старых, так и новых членов группы.

36. Умеют предупреждать и разрешать конфликты, возникающие в группе.

37. Хорошо знают свои обязанности.

38. Сознательно подчиняются дисциплине.

39. Искренне верят в свою группу.

40. Одинаково правильно оценивают неудачи своей группы.

41. Тактично ведут себя в отношении друг друга.

42. Никогда не подчеркивают преимуществ своей группы перед другими группами, преимуществ старых ее членов перед новыми.

43. Быстро находят между собой общий язык.

44. Знают, как лучше всего взаимодействовать друг с другом в совместной работе.

+45. Всегда и во всем правы.

46. Личные интересы не ставят выше интересов других чле­нов группы.

47. Активно поддерживают полезные для группы начинания.

48. Имеют сходные представления о нравственности.

49. Доброжелательно относятся друг к другу.

50. Тактично ведут себя по отношению не только к своей, но и к другим группам, по отношению не только к старым, но и к новым членам группы.

51. Способны взять на себя руководство группой, если потребуется.

52. Хорошо знают права и обязанности друг друга.

53. По-хозяйски относятся к материальным ценностям группы.

54. Поддерживают добрые начинания в группе.

55. Придерживаются одинаковых точек зрения о том, каки-ми качествами должен обладать каждый член группы.

56. Уважают друг друга.

57. Активно стремятся к сотрудничеству с другими группа­ми и с новыми членами в своей группе.

58. Готовы при необходимости взять на себя обязанности товарищей по группе.

59. Хорошо знают черты характера друг друга.

+ 60. Умеют делать все на свете.

61. Ответственно выполняют любую работу.

62. Оказывают активное сопротивление всему, что разобщает группу.

63. Одинаково правильно оценивают распределение различных поощрений между членами группы.

64. Поддерживают друг друга в трудные минуты.

65. Искренне радуются успехам других групп, новых членов своей группы.

66. Действуют организованно и дружно в сложных ситуациях

67. Хорошо знают индивидуальные склонности и привычки друг друга.

68. Активно участвуют в работе, полезной для всей группы.

69. Лично заботятся об успехах группы.

70. Одинаково правильно оценивают наказания, которые за ошибки получают члены группы.

71. Внимательно относятся друг к другу.

72. Искренне огорчаются при неудачах не только своей, но и других групп, не только старых, но и новых членов группы.

73. Быстро и бесконфликтно во всех ситуациях находят та-кое распределение обязанностей между собой, которое вполне устраивает всех.

74. Хорошо знают, как обстоят друг у друга дела.

+ 75. На любой вопрос могут дать правильный ответ.

При помощи 70 рабочих суждений, включенных в этот список, оценивается уровень развития в данной группе разнообразных отношений, характерных для сформировавшегося коллектива. Контрольные суждения служат определению того, можно ли доверять ответам, предложенным испытуемыми на рабочие суждения. Если ответы на контрольные суждения окажутся отличными от тех, какими они должны быть при внимательном и искреннем отношении к участию в исследовании со стороны чле­нов изучаемой группы, то в свою очередь ответы на рабочие суж­дения считаются ненадежными и не заслуживающими доверия.

Все 70 рабочих суждений в методике разделены на 7 групп по 10 суждений в каждой. Это — подшкалы данной методики, при помощи которых экспериментально оценивается степень развитости в группе как коллективе 7 видов отношений.

Эти отношения следующие:

1. Ответственность. Отношения членов группы к совместной работе, к целям и задачам, которые стоят перед группой.

2. Коллективизм. Стремление сообща решать все вопросы, сохраняя и укрепляя группу как целое, препятствуя ее разрушению.

3. Сплоченность. Единство мнений членов группы по самым важным для нее вопросам, а также единство действий в самых существенных жизненных ситуациях.

4. Контактность.Взаимная общительность, личные, эмоционально-непосредственные отношения между членами группы.

5. Открытость.Отношения членов группы к другим группам или к новым участникам своей группы.

6. Организованность.Способность к быстрому созданию и изменению организационной структуры деловых взаимоотношений, необходимых для эффективной групповой работы.

7. Информированность.Доступность всем членам группы наиболее важной информации о состоянии дел в ней и о каждом члене группы.

В бланке, представленном в табл. 2.2, которым пользуются члены группы в процессе ее обследования, слева направо вертикальными рядами цифр обозначены номера рабочих суждений методики (за исключением крайнего правого столбца, где расположены номера контрольных суждений). Каждый из семи располагающихся слева направо столбцов включает в себя номера тех суждений, которые включены в отдельную подшкалу методики, а сами подшкалы с первой по седьмую представлены в этом бланке столбцами, следующими друг за другом в соответствующем порядке. Так, например, первый слева столбец представляет подшкалу «ответственность»; второй слева столбец — подшка­лу «коллективизм» и так далее.

В верхней части бланка (табл. 2.2) представлена оценочная шкала, пользуясь которой члены изучаемой группы дают оценки отношениям в своей группе по каждому из 70 рабочих и 5 контрольных суждений, перечисленных выше.

Таблица 2.2

Бланк испытуемого к методике социально-психологической самоаттстации группы как коллектива

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Словесная оценочная шкала | | | | | | | | |
| никто | | почти никто | | меньшинство | половина | большинство | почти все | все | затрудняюсь сказать |
|  |  | | Количественная оценочная шкала | | | | | | |
| 0 | | 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | — |
| 1.  8.  16.  23.  31.  38.  46.  53.  61.  68. | | 2.  9.  17.  24.  32.  39.  47.  54.  62.  69. | | 3.  10.  18.  25.  33.  40.  48.  55.  63.  70. | 4.  11.  19.  26.  34.  41.  49.  56.  64.  71. | 5.  12.  20.  27.  35.  42.  50.  57.  65.  72. | 6.  13.  21.  28.  36.  43.  51.  58.  66.  73. | 7.  14.  22.  29.  37.  44.  52.  59.  67.  74. | 15.  30.  45.  60.  75. |

Соответствующие оценки сначала даются в словесных формулировках оценочной шкалы, затем переводятся в баллы, и эти баллы проставляются в бланке слева от порядкового номера соответствующего суждения.

Перед началом исследования каждый член группы получает по одному бланку, изображенному в табл. 2.2, и инструкцию следующего содержания:

«Сейчас вам будет зачитан список суждений, которые характеризуют отношения, существующие в развитом, сформировавшемся коллективе. При помощи этих суждений вы должны будете оценить степень развитости своей группы как коллектива, т. е.сказать, насколько в вашей собственной группе представлены и развиты такие отношения между ее членами. Свою группу вы будете оценивать по каждому из 75 суждений в отдельности, пользуясь при этом имеющимся у вас бланком и шкалой, представленной в верхней его части.

Порядок работы с методикой следующий: после того как вам будет зачитано первое суждение, вы должны будете оценить по нему свою группу и выбранную вами оценку поставить справа от номера соответствующего суждения на бланке.

Затем зачитывается второе суждение и процедура повторяется многократно до тех пор, пока каждый из вас не оценит свою группу по всем 75 суждениям».

Замечание.Если по тому или иному суждению испытуемый не в состоянии оценить свою группу, то в бланк вместо конкретной цифровой оценки вносится прочерк «-», соответствующий последнему пункту словесной оценочной шкалы «затрудняюсь сказать». Необходимо, однако, стараться, чтобы этих прочерков было как можно меньше.

После того как все бланки заполнены членами группы, производятся анализ и оценка результатов исследования.

*Анализ и оценка результатов исследования*

В первую очередь при анализе результатов исследования решается вопрос о доверии ответам испытуемых. Решение о доверии принимается на следующих двух основаниях:

1. Если ответы испытуемых на все контрольные вопросы, поставленные в бланке под номерами 15, 30,45,60 и 75 оказались стандартными, т.е. равными 0 баллов. В самом деле, именно такую оценку по всем этим вопросам должен проставить внимательный и добросовестно выполняющий свое дело испытуемый, так как на самом деле нет ни одного человека, кто бы «никогда и ни в чем не ошибался» (15-й вопрос), «никогда и ни в чем не сомневался» (30-й вопрос), «всегда и во всем был прав» (45-й воп­рос), «умел делать все на свете» (60-й вопрос) и «на любой воп­рос мог дать правильный ответ» (75-й вопрос).

Часто встречается такая ситуация, когда в одном и том же бланке имеются правильные и неправильные ответы на конт­рольные вопросы. Тогда принимается компромиссное решение: часть бланка, где встретились ошибочные ответы, бракуется, а та часть, где ответы на контрольные вопросы оказались соответствующими эталону, сохраняется и используется в процессе дальнейших подсчетов.

Если, к примеру, неверный ответ на контрольный вопрос встретился во второй строке бланка, то она и предыдущая строка, в конце которой не было контрольных вопросов, просто аккуратно вычеркиваются из соответствующего бланка.

2. Если среди различных оценок, имеющихся в бланке данного испытуемого, встречается не менее трех разных, например: 1,3 и 5 или 2,4 и 5. Заметим, что наличие не менее трех разных оценок в бланке ответов испытуемого означает, что он достаточно хорошо различает уровень развития в группе разных межличностных отношений.

Дальнейшей статистической обработке, преследующей цель получения оценок, характеризующих уровень развития в группе разных межличностных отношений, подлежат только те бланки испытуемых или их части, которые выдержали проверку по пункту 1 и пункту 2.

Все оказавшиеся годными для статистической обработки банки сначала разрезаются на вертикальные полосы так, как то показано на схеме 1, которая представляет собой образец уже заполненного испытуемым и оказавшегося годным для обработки бланка. Линии вертикального разреза показаны на нем столбцами точек. Эти столбцы как бы отделяют друг от друга столбцы порядковых номеров суждений, относящихся к отдельным подшкалам методики, вместе с оценками испытуемого по этим суждениям (предварительно от бланка испытуемого отрезается и отбрасывается крайний правый столбец с оценками по контрольным суждениям и оценочная шкала (верхняя часть бланка).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1.3  8 —  16.3  23.4  31.5  38.4  46.5  53.3  61.5  68.3 | 2.4  9.5  17.6  24.5  32.3  39.3  47.3  54.4  62.3  69.3 | 3.5  10.4  18.5  25.4  33.2  40.2  48.4  55.5  63.2  70.4 | 4.-  11.2  19.3  26.3  34.1  41.5  49.5  56. 2  64.4  71.5 | 5.3  12.4  20.2  27.1  35.3  42.6  50.4  57.3  65.6  72.4 | 6.5  13.1  21.3  28.4  36.5  43.4  51.6  58.5  66.5  73.6 | 7.6  14.6  22.5  29.4  37.5  44.6  52.5  59.6  67.4  74.5 |

Схема 1. Пример разрезания заполненного и признанного годным для статистической обработки бланка испытуемого в методике СПСК

На следующем этапе подготовки материалов к статистичес­кой обработке полученные полосы, содержащие порядковые номера суждений, относящихся к одной и той же подшкале, наклеиваются рядом друг с другом на чистый лист бумаги так, как это, например, показано на схеме 2. (Для упрощения картины оценки, сделанные испытуемым, на этом рисунке не показаны.) Количество полос, наклеенных на лист бумаги, будет соответствовать количеству признанных годными полностью или частично для дальнейшей статистической обработки бланков испытуемых.

В итоге описанной процедуры должно получиться 7 листов с наклеенными на них полосами, относящимися к семи разным подшкалам методики.

Заметим, что в некоторых признанных годными для статис­тической обработки бланках часть строк может оказаться вычеркнутой. В этом случае и на листе, представленном на схеме 2, будут вычеркнуты некоторые цифры.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | 1. | 1. | 1. | 1. | 1. | 1. | 1- | 1. |
| 8. | 8. | 8. | 8. | 8. | 8. | 8. | 8. | 8. |
| 16. | 16. | 16. | 16. | 16. | 16. | 16. | 16. | 16. |
| 23. | 23. | 23. | 23. | 23. | 23. | 23. | 23. | 23. |
| 31. | 31. | 31. | 31. | 31. | 31. | 31. | 31. | 31. |
| 38. | 38. | 38. | 38. | 38. | 38. | 38. | 38. | 38. |
| 46. | 46. | 46. | 46. | 46. | 46. | 46. | 46. | 46. |
| 53. | 53. | 53. | 53. | 53. | 53. | 53. | 53. | 53. |
| 61. | 61. | 61 | 61. | 61. | 61. | 61. | 61. | 61. |
| 68. | 68. | 68. | 68. | 68. | 68. | 68. | 68. | 68. |

Схема 2. Пример наклеенных на лист бумаги вертикальных полос от 6ланка испытуемого, соответствующих одной подшкале методики СПСК

Эти цифры не должны приниматься в расчет в процессе статистической обработки результатов (считается, что в данном случае ответ испытуемого является неопределенным).

Теперь можно уже непосредственно приступать к статисти­ческой обработке полученных результатов.

Сначала вычисляются средние оценки по каждому из 70 рабочих суждений. Для того, чтобы их получить, достаточно сложить баллы, имеющиеся в каждой строке листа бумаги с наклеенными на нем столбцами цифр, и разделить полученный результат на число суммированных значимых цифр в данной строке.

Итог суммирования и последующего деления записывается справа от соответствующей строки оценок с точностыо до одного знака после запятой. Пример подобных расчетов показан на схеме 3 для первого суждения первой подшкалы методики.

|  |
| --- |
| 1.3 1.4 1.2 1.5 1.3 1.6 = 3,8 |

Схема 3. Пример вычисления средней величины по первому суждению

методики СПСК.

Прочерки («—») или зачеркнутые цифры не считаются значимыми и при вычислении средних величин не учитываются. Если, например, в соответствующей строке, составленной из 10 наклеенных на лист полос, имеется один прочерк и одна зачеркнутая цифра, то полученная сумма делится на 8.

Замечание.Если количество значимых цифр, имеющихся в строке, меньше половины числа полос, наклеенных на лист, то соответствующая средняя не вычисляется и считается неопределенной. Вместо нее справа мосле знака равенства (схема 3) записывается прочерк «—». Аналогичное правило подсчета средних величин действует и во всех других случаях, когда к ним приходится обращаться.

В результате построчного вычисления средних оценок по данным, содержащимся в листах с наклеенными на них полосами, получают 70 оценок данной группы по частным суждениям, имеющимся в методике. Эти оценки, соответственно, характеризуют степень развитости в группе, как коллективе, семидесяти частных видов отношений, отраженных в данных суждениях. На этом первый этап статистической обработки результатов завершается.

|  |
| --- |
| = 3,1  = 4,0  = —  = 4,1  = 3,9  = 2,4  = 5,0  = 3,3  = 2,7  \_\_\_\_\_\_\_  3,6 |

На следующем этапе, работая уже с данными, полученными на первом этапе, можно вычислить средние показатели развитос­ти в группе тех отношений, которые отражены в семи подшкалах методики: ответственности, коллективизма, сплоченности, контактности, открытости, организованности и информированности. Для этого достаточно на каждом листе бумаги с наклеен­ными полосами сложить полученные средние оценки по вертикали и сумму разделить на число этих оценок (имеются в виду те средние оценки, пример которых показан на схеме 3 справа после знака равенства). Ниже по

казано, как это делается.

Пример расчета средней для подшкалы

Вычисленная в данном примере средняя величина, характеризующая уровень развития отношений, связанных с одной из подшкал методики, представлена справа внизу под чертой. Она получена в результате суммирования всех цифр, находящихся в вертикальном столбце, и деления суммы на 8 (две частные оценки отсутствуют, а вместо них стоят прочерки, поэтому деление производится не на 10, а на 8).

На третьем этапе статистической обработки вычисляют общую оценку изученной группы как коллектива. Для этого достаточно сложить все средние по подшкалам, полученные на предыдущем этапе статистического анализа, и разделить сумму на число таких средних (оно может быть равно 7, если все сред­ние оценки по отдельным подшкалам были получены, или меньше, если часть таких оценок отсутствует).

Таким образом, в результате трех этапов проведенного ста­тистического анализа получают три типа оценок группы как кол­лектива:

1. Частные оценки степени развитости в нем 70 видов отно­шений, которые отражены в соответствующих 70 суждениях ме­тодики.

2. Средние оценки 7 видов отношений более общего плана, отраженных в соответствующих 7 подшкалах методики.

3. Одну общую оценку уровня развитости всех отношений в данной группе, которая одновременно является показателем уровня развития данной группы как коллектива.

Все эти данные затем вносятся в специальную диаграмму, называемую социально-психологическим рельефом группы.

На рис.3 (см. Приложение 3) показан не заполненный образец такой диаграммы, а на рис. 4 (см. Приложение 4) — с уже внесенными в него статистическими показателями трех описанных выше типов: 1 - 3.

Социально-психологический рельеф группы как коллекти­ва является круговой диаграммой, на которой с помощью ломаной кривой и в цифрах изображаются разные оценки, характеризующие уровень развития данной группы. Семь 6ольших секторов рельефа последовательно, по часовой стрелке, представляют подшкалы методики, названия которых вписаны по периметру рельефа. Сразу под этими названиями приведены порядковые номера тех суждений методики СПСК, которые входят в каждую подшкалу. Им на рельефе соответствуют 70 мелких секторов, по 10 в каждом большом секторе. На верхнем радиусе рельефа нанесена оценочная шкала, используемая в методике. Имеющиеся на нем цифры от 0 до 6, идущие от центра к перифериисоответствуют минимальной и максимальной оценке, которую может получить любой вид изучаемых отношений. Через пункты этой шкалы, соответствующие целым значениям оценок, проведены концентрические окружности, которых на рельефе также 6. В самом центре рельефа представлены 7 подшкал методики с их порядковыми цифровыми обозначениями и место для выставления общей оценки группы как коллектива (центральный малый круг рельефа).

В центральный малый круг рельефа (см. рис. 4 для примера) записывается общая оценка уровня развития в группе всей системы изученных отношений. В расположенные близко к центру рельефа малые сектора, следующие сразу после номеров подшкал, вносятся средние оценки отношений, соответствующих отдельным подшкалам методики, причем порядковая нумерация этих оценок соответствует порядку следования слева направо подшкал в бланке испытуемого (табл. 2.2). Оценки, полученные по 70 частным суждениям, отмечаются в виде точек в 70 малых секторах рельефа, обозначенных сверху цифрами, соответствующими порядковым номерам суждений. Точка ставится в середине малого сектора в том месте по вертикали, которое на заданной оценочной шкале соответствует данной оценке.

В заключение все точки соединяются между собой ломаной кривой, как это показано на рис. 4. Она и представляет собой графически рельеф группы.

Таким образом, о группе, результаты исследования которой по методике СПСК представлены на рис. 4, можно сказать следующее. Общий уровень ее развития как коллектива характеризуется величиной 3,5 балла. По подшкалам данная группа получила, соответственно, следующие оценки: 1. Ответственность 4,1 балла. 2. Коллективизм — 3,7 балла. 3. Сплоченность — 3,4 балла. 4. Контактность — 3,6 балла. 5. Открытость — 2,7 балла. 6. Организованность — 2,8 балла. 7. Информированность — 4,4 балла.

*Выводы об уровне развития*

Решение вопроса о том, на каком уровне социально-психологического развития как коллектив находится исследованная группа, принимается на основе сравнения полученных средних оценок с теми, которые представлены ниже.

5, 0 баллов и выше — почти идеальный уровень развития группы как коллектива.

От 4,5 до 4,9 балла — очень высокий уровень развития груп­пы как коллектива.

От 4,0 до 4,4 балла — высокий уровень развития группы как коллектива.

От 3,0 до 3,9 балла — средний уровень развития группы как коллектива.

От 2,5 до 2,9 балла — низкий уровень развития группы как коллектива.

Меньше 2,4 балла— очень низкий уровень развития группы как коллектива.

Пользуясь этой оценочной шкалой, мы можем сделать вывод о том, что та группа, социально-психологический рельеф которой показан на рис. 4, как коллектив находится на среднем уров­не развития.

Замечание**.** Этой же оценочной шкалой можно пользоваться для выяснения того, на каком уровне развития в данной группе находятся частные виды отношений, отраженные в 70 рабочих суждениях, а также отношения, представленные в 7 подшкалах. Можно оценивать уровень развития каждого из них в отдельности.

**Заключение**

В результате проведённого исследования по теме: «Психологическая защита и совладание как механизм овладения поведением» можно сделать ряд выводов:

1. В мире идет тайная война с использованием невидимого, но мощного информационно-психологического оружия, цель которой - владеть сознанием людей, а следовательно управлять их поведением**.**

В условиях российской действительности использование способов скрытого психологического принуждения человека пополнилось новыми формами, отличается многообразием проявлений, а на ведущее место среди угроз информационно-психологической безопасности личности выдвинулась психология манипуляций. В различных информационно-коммуникативных ситуациях (от межличностного взаимодействия до массовой коммуникации – журналов, газет, телевидения, радиовещания и т.п.) используются разнообразные способы, приемы и техники скрытого психологического принуждения человека.

2. В самом общем виде информационно-психологическую безопасность личности целесообразно рассматривать как состояние, которое позволяет полноценно развиваться, своевременно адаптироваться к меняющимся социальным условиям и организовывать свое поведение (жизнедеятельность), позволяющее удовлетворять основные потребности в обществе в социально приемлемых формах с учетом интересов и деятельности других людей и действующих социальных институтов.

3. Под психологической защищенностью понимается относительно устойчивое положительное эмоциональное переживание и осознание индивидом возможности удовлетворения своих основных потребностей и обеспеченности собственных прав в любой, даже неблагоприятной ситуации, при возникновении обстоятельств, которые могут блокировать или затруднять их реализацию.

4. В качестве основного механизма обеспечения психологической защищенности выступает психологическая защита – специальная регулятивная система стабилизации личности, направленная на устранение или сведение до минимума чувства тревоги, связанного с осознанием конфликта. В соответствии с таким подходом в качестве основной ее функции рассматривается «ограждение» сферы сознания от негативных, травмирующих личность переживаний.

В широком смысле термин «психологическая защита» употребляется для обозначения любого поведения, устраняющего психологический дискомфорт, в результате которого могут сформироваться такие черты личности, как негативизм, появиться «ложные», замещающие деятельности, измениться система межличностных отношений.

Психологическая защита, понимаемая в узком смысле, ведет к специфическому изменению содержания сознания как результату функционирования ряда защитных механизмов: подавления, отрицания, проекции, идентификации, регрессии, изоляции, рационализации, конверсии и др.

5. Рассмотрение понятия психологической защиты в контексте нейтрализации психологических манипуляций в процессе межличностного взаимодействия привело к новому этапу его теоретического осмысления и практического применения. Был выделен новый самостоятельный класс психологических защит – межличностных, имеющих иные функции в отличие от внутриличностных психологических защит, которые традиционно разрабатывались в концептуальных рамках психоаналитической парадигмы. В рамках этого «межличностного» подхода сформулирован ряд положений, позволяющих расширить понимание психологической защиты как специфического явления межсубъектного взаимодействия.

6. В наиболее общем виде как основная функция психологической защиты выделяется предотвращение нарушения внутренней устойчивости личности и социальной общности, нормального течения психической жизни человека и его поведения под влиянием нежелательных и социально вредных последствий.

7. В рамках исследования психологической защиты личности возникает проблема раскрытия психологических механизмов, детерминирующих индивидуальный защитный стиль, то есть более или менее устойчивый для данной личности репертуар используемых защитных механизмов.

**Список использованных источников**

1. Бассин Ф. В. О силе Я и психологической защите // Вопросы философии. - № 2- 1969. - с. 118— 126.
2. Вагин И.О.Уроки психологической защиты. — Спб.: Питер, 2001. - 160 с.
3. Василюк Ф. Е. Психология переживания. - М.: Изд-во МГУ, 1984.-204с.
4. Выготский Л. С. История развития высших психических функций. Собр. соч. в 6 т. Т. 3. / Под ред. А.М.Матюшкина — М.: Педагогика, 1983.
5. Гарбузов В. И. Человек. Жизнь. Здоровье: Древние и новые каноны медицины. – СПб. : АО «Комплект», 1995. – 178 с.
6. Грановская Р.М., Никольская И.М. Психологическая защита у детей. – СПб.: Изд-во «Речь», 2001. – 507 с.
7. Грановская Р.М., Никольская И.М. Защита личности: Психологические механизмы. - СПб.: Знание, Свет, 1999. - 352 с.
8. Грачев Г.В. Информационно – психологическая безопасность личности: теория и техника психологической зашиты. – М.: 2000.
9. Грачев Г.В., Мельник И. Манипулирование личностью. — М.: Эксмо, 2003-240 с.
10. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: «ЧеРо» совместно с издательством «Юрайт», 2000. -344с.
11. Защитные механизмы личности: Методические рекомендации / Сост. проф. В.В.Деларю. - Волгоград: ВолгГАСА, 2004. - 48 с.
12. Киршбаум Э., Еремеева А. Психологическая защита. 3-е изд. 2005, 176 с. обл Ц. Питер
13. Курилов В.И*.* Социально- правовые средства формирования поведения работников в сфере несамостоятельного труда // Известия высших учебных заведений. - № 2- 1.04.1998. – с. 23-26
14. Материалы дистанционных курсов «Психологическая защита и поведение в критических ситуациях». http://psyfactor.org/uspeh3.htm
15. Нартова-Бочавер С.К. "Coping behavior" в системе понятий психологии личности // Психологический журнал. - № 5, Т. 18-1997. - с. 20-30.

Немов Р. С. Психология. — М.: Владос, 1999. – 640 с.

1. Почепцов Г.Г.Психологические войны.- М.: «Рефл-бук», «Ваклер», 2000- 529с.
2. Психология. Учебник / Под ред. А.А.Крылова. - М.: Проспект, 2000. - 584 с.
3. Сидоренко Е. В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию. — СПб., 1995. — 235 с.
4. Фан Мин Хак. Поведение и деятельность**. —** М.: Изд-воСМЫСЛ, 2003. –175с.