МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

**ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ УЧРЕЖДЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ**

**«МИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Допущена к защите**

**Председатель ПЦК**

**педагогики и психологии**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Л.В. Адащик**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**Влияние самооценки на**

**социометрический статус личности**

**в старшем школьном возрасте**

**Учащаяся гр. 45 М. В. Брич**

**Руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_ Л. В. Адащик**

Минск, 2007

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………………………….….3

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА…………………………………………………4

* 1. Понятие социометрического статуса………………………………………..4
  2. Проблема самооценки в современной психологии…………………………8
     1. Понятие самооценки и ее виды………………………………………………8

1.2.2 Самоуважение. Механизмы формирования самооценки………………….10

1.2.3 Особенности развития самооценки на разных возрастных этапах…….….13

* + - 1. Формирование самооценки в течение первых семи лет жизни……….13

1.2.3.2 Особенности самооценки в младшем школьном возрасте………………14

1.2.3.3 Механизмы формирования самооценки в подростковом возрасте…….14

* + - 1. Особенности самооценки в старшем школьном возрасте…………….16

1.2.4 Причины обращения к самооценке…………………………………….……17

1.3 Влияние самооценки на социометрический статус личности……………….18

2 ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ………………………………………………………20

2.1 Выбор методики ……………………………………………………………….20

2.1.2 Метод социометрических измерений (социометрия)……………………...20

2.1.2.1 Социометрическая процедура……………………………………………..21

2.1.2.2 Способы обработки материала…………………………………………….22

2.2 Выбор испытуемых…………………………………………………………….23

2.3 Практические рекомендации по формированию положительной самооценки………………………………………………………………………….25

ЗАКЛЮЧЕНИЕ……………………………………………………………………..26

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ………………………………………………………….28

ПРИЛОЖЕНИЕ…………………………………………………………………….29

**ВВЕДЕНИЕ**

Большую часть своей жизни личность проводит в группе. И велико значение занимаемого в группе положения. Исходя из этого возникает вопрос: почему одни люди легко идут на контакт, хорошо принимаются в группе, другие – наоборот. Данная работа призвана рассмотреть влияние самооценки на жизнь личности и конкретно – на социометрический статус личности в группе. По нашему мнению, эта тема – тема первостепенной важности в социальной психологии так как ее актуальность для современников велика. Если личность сможет адаптироваться в коллективе, если каждый найдет «ключи к успеху», в мире станет на порядок меньше депрессий, стрессов и разочарований. Это оздоровит каждую нацию в отдельности и население Земли в целом.

Объект данного исследования – самооценка, предмет – влияние самооценки на социометрический статус личности.

За основу мы брали следующую рабочую гипотезу:

Люди с высокой самооценкой более общительны, они быстрее сходятся с людьми и ярче проявляют качества своей личности, однако индивиды с завышенной самооценкой впоследствии могут потерять свой первоначальный статус ввиду того, что редко считаются с чужим мнением.

Попутно планировалось проверить предположение, что люди со схожими уровнями самооценки тянутся друг к другу.

Цель исследования – выявление взаимосвязи самооценки и социометрического статуса личности в коллективе.

Задачи исследования: 1) Осуществление анализа литературы по исследуемой проблеме. 2) Проведение эксперимента по изучаемой проблеме. 3) Выявление зависимости социометрического статуса личности в группе от самооценки. 4) Разработка некоторых практических рекомендаций родителям и педагогам по воспитанию в детях правильного к себе отношения.

**1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

**1.1 Понятие социометрического статуса**

Психология и поведение отдельного человека зависят от окружающей среды[9]. Появляясь на свет, человек является совершенно незрелым. Находясь в полной зависимости от окружающих, он может жить только в симбиозе, став частью окружающей среды[12]. Последняя представляет собой сложноустроенное общество, в котором люди объединены в многочисленные, разнообразные, более или менее устойчивые соединения, называемые группами[9]. Группа – это совокупность людей, выделенная на основе какого-либо одного или нескольких общих для них признаков (Р. С. Немов). Среди таких групп можно выделить большие и малые. Большие представлены государством, нациями, народностью, партиями, классами, другими социальными общностями, которые выделяю по профессиональным, экономическим, религиозным, культурным, образовательным, возрастным, половым и другим признакам. Через них осуществляется воздействие идеологии общества на психологию людей. Непосредственным же проводником влияния общества и больших социальных групп на индивида является малая группа. Она представляет собой небольшие объединения людей (отт 2 до 30 человек), занятых общим делом и находящихся в прямой взаимосвязи друг с другом. В ней человек проводит большую часть своей жизни. Примерами малых групп, представляющих для человека наибольшее значение являются семья (первая группа, которая берет на себя заботу о человеке), школьный класс, трудовой коллектив, объединение близких друзей, приятелей и т.п.

Малую группу характеризует психологическая и поведенческая общность ее членов, которая выделяет и обособляет группу, делает ее относительно автономным социально-психологическим образованием[9]. Общность может быть внешней (по территориальному признаку – соседи) и внутренней, глубокой (семья). В малых группах легко идентифицируется членство, ясно определена центральная деятельность и члены связаны друг с другом хорошо установленными взаимоотношениями. Мера психологической общности определяет сплоченность группы, то есть уровень ее социально психологического развития. Основными параметрами деления малой группы на виды являются каналы коммуникаций, психологический климат группы, групповые нормы.

Каналами коммуникаций именуют структуру межличностных отношений в группе, психологическим климатом группы - нравственно-эмоциональный тон межличностных отношений.

Межличностные взаимоотношения в группах можно рассматривать в статике (что есть на данный момент) и динамике (изменении и развитии).

Общие правила поведения в группе называются групповыми нормами.

Принятые в группе ценности и нормы являются социально-психологической основой всех отношений, складывающихся в группе. Они выполняют регулятивную, оценочную, санкционирующую и стабилизирующую функции[9]

В группах происходят два взаимосвязанных процесса: дифференциация и интеграция. Дифференциация – это разделение группы по определенным признакам (статусу, полу, возрасту, материальному положению, национальности и др.) Интеграция – сплочение и объединение группы.

Одни и те же члены группы в различных характерных для нее системах взаимоотношений обычно занимают неодинаковое положение. Для более точной характеристики места каждого человека в системе внутренних отношений психологи пользуются понятиями «позиция», «статус», «внутренняя установка» и «роль».

Роль – нормативно заданный и коллективно одобренный образец поведения, ожидаемый от человека, занимающего в группе определенную позицию.

Позиция – это понятие, обозначающее официальное положение человека в той или иной подсистеме отношений. Она определяется связями данного человека с остальными членами группы. От позиции, занимаемой человеком в группе, зависит степень его потенциального влияния на поступки остальных членов группы.

Понятие "социометрический статус" ввел Я. Морено, понимая под ним - положение человека в социальной группе, а саму систему межличностных отношений выделял из эмоциональных, деловых и интеллектуальных связей членов этой группы. Статус – положение человека в системе внутренних отношений, определяющее степень его авторитета в глазах остальных участников группы. В отличие от позиции, статус индивида в группе – это реальная социально – психологическая характеристика его положения в системе внутригрупповых отношений, степень действительной авторитетности для остальных участников.

Внутренняя установка человека в системе внутригрупповых отношений – это личное, субъективное восприятие им своего собственного статуса, то, как он оценивает свое реальное положение, свой авторитет, степень влияния на остальных членов группы. Действительный статус и его восприятие человеком может совпадать или расходиться[9]

Каждый конкретный участник группы оценивает других и оценивается ими. Со временем возникают предпочтения и устанавливается шаблон влечений и отвержений. Различные комбинации межличностных ролей развиваются из реакций отдельных личностей друг на друга. Изучение показывает, что шаблоны доминирования не обязательно принимают порядок рангов, как в «порядке клевания» среди цыплят. А доминирует над Б, который доминирует над В и Г, но В и Г доминируют над А. Чем продолжительнее период контакта, тем отчетливее оформляются такие шаблоны. В каждом случае возникает уникальная сеть взаимоотношений.

Между участниками группы может возникать взаимное притяжение или взаимное отталкивание; возможно, что человек привлекателен для одних и неприятен для других; он может быть привлекателен или неприятен для одних или безразличен для других; возможно также взаимное безразличие.

Социометрический статус характеризует индивидуальные свойства личности в качестве члена группы[16]. Это количество выборов (предпочтений) которое получает каждый член группы по результатам социометрического опроса. Положительный социометрический статус характеризует лидерскую позицию члена группы[7]. Лидеры – это люди или социальные роли, способные оказывать большее чем другие влияние на коллектив. Как правило они занимают центральное место в коммуникационной структуре группы, и проявляемые ими инициативы более эффективны, чем инициативы других членов группы, то есть они намечают план действий, направляют их и руководят членами своей группы, которые следуют по намеченному ими пути и выполняют их рекомендации. Им принадлежит самая важная роль в выборе направления движения группы, в сохранении ее традиций и обычаев, и они вселяют в других членов группы уверенность в достижении стоящих перед ними целей. Функциями лидеров являются функция специалиста в конкретной области (эксперта), длительно инициирующего структуру соответственно стоящей перед ней задаче и функция специалиста в области межличностных отношений, который регулирует психологический микроклимат в группе. Негативный социометрический статус характеризует дезорганизующие тенденции в поведении члена группы. Самый простой прием определения социометрического статуса – процедура тайного голосования за того или иного кандидата при выборах по конкурсу. Специальной методикой измерения социометрического статуса является социометрия[7]. В процессе выбора могут обнаруживаться такие внутригрупповые образования, как диады (возникают всякий раз, когда существует обоюдный выбор) и триады (могут возникать когда все три человека нравятся друг другу, когда один привлекает двух других, которые не особо нравятся друг другу или когда два человека зависят от третьего, который эксплуатирует их). Морено говорит также об образованиях, звезд, которые состоят из естественного лидера и его последователей[16].

Значение статуса для человека велико, следовательно и важность изучения данного феномена переоценить нельзя. Неофициальные кодексы, существующие во многих закрытых группах эффективны потому, что действия большинства людей направлены на сохранение или повышение своего личного статуса в группе. Люди весьма чувствительны к мнениям тех, кого они знают как индивидов, и, чтобы сохранить их доверие, они приносят значительные жертвы, иногда рискуя навлечь на себя возмущение официальных лиц или даже смерть (человек не имеет права сделать ничего такого, что не соответствовало бы персонификации, которую создали о нем другие, ибо любое нарушение вызовет изменение взаимоотношений).

Представление каждого человека о самом себе поддерживается преимущественно реакциями людей, которых он знает лично. Каждое переживание человека каким-то образом связано с другими людьми, и его Я-концепция четко вплетена в эту ткань взаимоотношений.

Вопрос о статусе, который занимает ребенок в системе межличностных отношений, и факторах, его определяющих, исследовался отечественными и зарубежными психологами. Так в работе Walker (2004) описаны исследования поведения детей 4-5 лет (около 200 детей) в зависимости от их социометрического статуса. В работе Braza было показано, что в социальных взаимоотношениях детей наибольшие различия обнаруживают два показателя: лидерство и готовность следовать за лидером, то есть быть ведомым. Косвенное подтверждение роли взрослого в установлении социометрического статуса ребенка было получено в исследованиях Krantz. Оказалось, что социометрический статус ребенка-дошкольника положительно коррелирует со степенью его участия в просоциальной деятельности. Просоциальная активность детей дошкольного возраста целиком организуется и поддерживается взрослым, поэтому данные Krantz свидетельствуют в пользу влияния оценок взрослого на социометрический статус ребенка-дошкольника. Также оказалось, что дети, вовлеченные в социальное взаимодействие, могут предсказать свой социометрический статус точнее детей, не участвующих в просоциальной деятельности. Интересные данные были получены в исследовании Sandstrom и Coie, в котором изучалась связь между социометрическим статусом и агрессивностью.

Из отечественных психологов вопросами статуса занимались Т.А.Репина, Я.Л.Коломинский, В.В.Абраменкова.

* 1. **Проблема самооценки в современной психологии**
     1. **Понятие самооценки и ее виды**

Самооценка – оценка личностью самой себя, своих возможностей, собственных качеств, достоинств, недостатков[9]и места среди других людей; также это степень восприятия себя хорошим, компетентным, достойным уважения[1]. Самооценка является важным регулятором поведения человека, от нее зависят взаимоотношения с окружающими, критичность и требовательность к себе, отношение к своим успехам и неудачам. Самооценка влияет на эффективность деятельности человека и дальнейшее развитие его личности, тесно связана с уровнем притязаний человека, то есть с трудностью целей, которые он ставит перед собой. Расхождение между притязаниями и возможностями человека ведет к тому, что он начинает неправильно себя оценивать, вследствие чего его поведение становится неадекватным: возникают эмоциональные срывы, повышается тревожность[7].

Вид самооценки – это соответствие самооценки реальному положению дел. Выделяют самооценку адекватную и неадекватную. Неадекватная самооценка подразделяется на завышенную и заниженную. Человек с адекватной самооценкой реально воспринимает свои способности, особенности и возможности. Он трезво осознает как свои недостатки, так и достоинства. При завышенной самооценке человек склонен себя переоценивать, при заниженной же, напротив, недооценивать. Склонность к определенному виду самооценки является достаточно устойчивым личностным качеством.

Многое из того, что человек делает или отказывается делать, зависит от его уровня самооценки. Те, кто сам не считает себя очень талантливым, не стремится к очень высоким целям и не проявляет огорчения, когда ему не удается что-нибудь хорошо сделать. Человек, который думает о себе как о никчемном, ничего не стоящем объекте, часто неохотно приланает усилия, чтобы улучшить свою судьбу. С другой стороны, те, кто высоко себя ценит, часто склонны работать с большим напряжением. Они считают ниже своего достоинства работать недостаточно хорошо[16].

Человек с высоким уровнем самооценки воспринимает себя как более способную и достойную личность, чем человек с низким уровнем самооценки. Интересно также, что отрицательное самовосприятие приводит к более предсказуемому поведению, чем положительное[3].

Психиатры часто говорят о том, адекватна или неадекватна самооценка человека, но всегда возникает вопрос о границах этой адекватности. Считается, что самооценка измеряется по континууму, по одномерной шкале от высокой к низкой. В действительности, вопрос этот гораздо сложнее, так как самооценка человека складывается из чувств, которые он испытывает к самому себе. Любая ориентация, возможная в отношении других людей, может быть обращена на самого себя. Точно так же, как другой человек может быть объектом бескорыстной любви, человек может подходить к себе как к объекту безусловно ценному. Точно так же, как на других можно обижаться или ненавидеть, человек может относиться к себе, как к опасному объекту. Тщеславие может рассматриваться как форма героепочитания, когда сам субъект выступает в качестве героя. Точно так же как к другим людям можно относиться с презрением, человек может унижать самого себя[16]

Завышенная и заниженная самооценки являются в равной мере нежелательными потому, что в первом случае имеется опасность формирования и сохранения многих отрицательных качеств, таких как нетерпимость к мнениям других, высокомерие, во втором – безынициативность, трудность общения с другими[7]. Допускалось правда, что нереалистическая позитивная самооценка и завышенное чувство оптимизма являются признаками хорошего душевного здоровья (Taylor & Brayn, 1988); более поздние исследования свидетельствуют о том, что в долговременной перспективе точная самооценка является обязательным условием нормального душевно состояния (Solvin, Block&Funder,1995). Негативная самооценка приводит к ослаблению иммунной системы и, следовательно, большей уязвимости для болезней. (Striumen, Lenieux& Coe,1993) С повышенной самооценкой также повышается уровень серотонина в крови, гормона, участвующего в сужении кровяных сосудов, стимуляции и расслабления мускулов и передачи импульсов между клетками. Есть теория, что биохимические элементы могут использоваться для повышения самооценки[3].

Самооценка сильно влияет на наше восприятие окружающих. Человек, в глубине души не уважающий себя, считающий, что он не способен вызвать к себе серьезное отношение других, едва ли сможет сам кого-то уважать. Тот, кто думает, что недостоин любви, никогда не научится любить. Человек, низко себя ставящий, едва ли будет когда-либо счастлив. С другой стороны, в традициях воспитания стран постсоветского пространства уже с самого детства внушать человеку, что хорошего человека отличает самокритичность. Но самокритичность подразумевает конкретные недостатки, с которыми нужно бороться. Низкая самооценка отличает не отдельные недостатки, она отрицает ценность личности в целом. Поэтому является скорее препятствием к борьбе с отдельными недостатками, так как если человек считает себя плохим в целом, то не видит смысла в искоренении отдельных недостатков. Эта позиция вредна и опасна не только для самого человека, но и для окружающих, так как тот, кто не ценит собственной личности, не посчитается и с чужой.

Полноценный человек, деятельный и полезный для общества, реализующий свои творческие возможности, способный прийти на помощь близким – это человек с несколько завышенной или адекватной самооценкой. К такому тянутся, с таким дружат, такому скорее повезет в любви.

**1.2.2 Самоуважение. Механизмы формирования самооценки**

Основные механизмы формирования самооценки:

1. усвоение оценок других людей.  
    По мнению социальных психологов, чтобы получить знание о себе, недостаточно просто погрузиться в размышления о себе. Порой нам невозможно понять, что именно мы чувствуем и почему мы поступаем так или иначе. В поисках разгадки мы оглядываемся вокруг и обращаемся к нашему социальному окружению. Мы узнаем много нового о себе, когда наблюдаем за тем, как люди ведут себя с нами и как мы ведем себя с ними[16]

б) социальное сравнение, то есть сравнение своих качеств с подобными характеристиками других людей (теория социального сравнения). Мы не одинокие искатели сведений о себе, а социальные существа, часто наблюдающие за тем, как люди реагируют на нас и сравнивающие себя с другими. Мы приходим к пониманию самих себя когда сравниваем себя с другими.

Как правило, мы предпочитаем сравнение себя с теми, кто на нас похож, так как таким образом можем наиболее точно поставить диагноз себе. «Мы находим мало удовлетворения в том, чтобы видеть себя на небесах, если не можем видеть ужасы и ад, творящиеся с другими».

Выделяют также восходящее и нисходящее социальное сравнение. Восходящее сравнение – это сравнение себя с теми, у кого соответствующие черты, способности выражаются ярче, чем у нас. Оно помогает определить нам стандарт или идеал. Нисходящее социальное сравнение – сравнение себя с теми, у кого эта же черта выражена слабее. Оно может создать у нас комфортное ощущение и помогает оценить настоящее положение1. Когда мы сравниваем себя с другими, наша самооценка растет, если мы обнаруживаем в них какие-либо отклонения – эффект контраста. Когда происходит сравнение с кем-то, кто похож на нас, практически равен нам, наша самооценка растет в том случае, если мы находим в этом человеке что-то очень хорошее – эффект ассимиляции (Brown и др., 1992). Подобным образом, если человек сравнивает себя с членами своей группы и это сравнение не в его пользу, уровень его самооценки падает, депрессия усиливается в гораздо большей степени, чем при неблагоприятном для него сравнении с людьми из другой группы. Из этого также следует, что успех в своей группе на фоне относительных неудач окружающих (подобно большой лягушке в маленьком пруду) могут стать более серьезной основой для повышения уровня самооценки, чем равные успехи в более крупной и более преуспевающей группе[3].

в) смысловая интерпретация жизненных переживаний.6

г) теория самосознания. Состоит в том, что когда люди фокусируют свое внимание на самих себе, то они оценивают и сравнивают свое поведение со своими внутренними стандартами и ценностями[1].Чем выше расхождение, тем ниже самооценка. Если отношение к себе положительное, можно с уверенностью сказать, что человек обладает определенными идеальными чертами своего идеального «Я», отрицательная же реакция на самого себя указывает на наличие нежелательных характеристик. (Eisenstadt&Leippe, 1994). Также имеет значение, какие положительные и отрицательные качества, с точки зрения конкретного человека широко распространены, а какие являются относительно редкими. Самая низкая самооценка обнаруживается у людей, считающих что «идеальные» качества, которых им не хватает, достаточно широко распространены, а их нежелательные характеристики относительно редки.

Хотя люди обычно применяют один и тот же критерий для оценки себя и других, они часто более строги к самим себе. В формировании самооценки каждый человек принимает в расчет внутренние переживания, которые недоступны другим. Считает ли он себя хорошим человеком или плохим, мужественным или трусливым, честным или нечестным очень зависит и от того, что оно сам о себе знает, а не только от его престижа в обществе. Человек может испытывать агрессивные влечения, давать себе волю в эротических фантазиях, осуществлять на практике то, что он расценивает как извращение, или обладать детскими желаниями, о которых он стыдится поведать даже самым близким своим друзьям. Поскольку другие не обнаруживают своих внутренних склонностей, у каждого создается впечатление, что только он и некотрые другие неприспособленные индивиды виновны в таких предосудительных мыслях и поступках. Он не понимает того, что такие импульсы на самом деле достаточно широко распространены[16].

Самооценка – динамическое, постоянно развивающееся явление. На уровень самооценки значительное влияние оказывают пол и возраст человека. В коллективе самооценка становится основой для формирования официального и неофициального статуса личности, адекватного выполнения социальных ролей. Самооценка каждого члена коллектива сказывается на характере межличностных взаимоотношений: каждый заинтересован в сохранении достигнутого уровня самооценки и очень болезненно переживает ее понижение. На устойчивость самооценки личности влияет социально-психологический климат в коллективе, стиль руководства, системы материального и морального стимулирования и т.п. Эффективность этих воздействий зависит от того, насколько они эмоционально затрагивают самооценку личности[7].

Подробно другим значениям, чувства к самому себе формируются и укрепляются благодаря упорядоченным реакциям других людей. Если другие постоянно относятся к человеку с уважением, он начинает считать само собой разумеющимся, что он заслуживает такого отношения. И наоборот. По мере того, как выкристаллизовываются такие оценки, они становятся все более независимыми от реакции других людей. Человека, у которого образовался комплекс неполноценности, вряд ли успокоят уговоры его друзей. Как только сформируется определенный уровень самооценки, появляется тенденция его к самоподкреплению. Все, что истолковывается как угроза самооценке, которой придерживается человек, вызывает сильные реакции. Всякий раз, когда по жестам окружающих он замечает, что их чувства не такие, какими, по его мнению, они должны были бы быть, он расстраивается. Чтобы восстановить самооценку, обычно прикладываются большие усилия. Когда такие попытки не достигают цели, автоматически активируются некоторые типичные шаблоны поведения – защитные механизмы. Они позволяют человеку сохранить чувство личной ценности в своих собственных глазах.

Таким образом, каждый человек участвует в комбинации различных отношений с другими людьми. В каждом кругу он играет несколько отличные межличностные роли. Для индивида эти круги представляют собой «значимых других», чьи суждения оказываются решающими для формирования его самооценки. Оценить себя значит рассмотреть себя внутри некой иерархической системы. Люди весьма различны по их самооценке и многие из этих различий обнаруживаются в повседневной жизни. Уровень самооценки человека в большой степени зависит от реакции людей связанных с ним лично, и человек не может позволить себе их разочаровывать.

* + 1. **Особенности развития самооценки на разных возрастных этапах**
       1. **Формирование самооценки в течение первых семи лет жизни**

У ребенка, стремление к самопознанию и самооценке возникает впервые в общении с близкими взрослыми, которые относятся к младенцу, как к будущей личности и существу, уже одаренному сознанием.

На протяжение первых семи лет жизни развитие потребности в общении со взрослыми, а с трех лет – и со сверстниками обуславливает формирование отношения ребенка к себе. В фундаменте коммуникативной потребности лежит стремление ребенка к доброжелательному вниманию других людей, а над ним надстраивается в последовательном порядке стремление к сотрудничеству, уважению и к общности мнений и оценок с окружающими людьми. Удовлетворив эти стремления, ребенок получает возможность оценить свои успехи и недостатки с помощью сверстников и взрослых в разных сферах активности.

В контактах со взрослыми, ребенок оценивает себя путем сравнения с идеалом; в контактах со сверстниками – путем сравнения с равными себе существами. Оба способа одинаково необходимы ему для развития самопознания, хотя и обеспечивают последнее по-разному[8].

**1.2.3.2 Особенности самооценки в младшем школьном возрасте**

Представление младшего школьника о себе и его самооценка строятся преимущественно на оценках, которые он получает от взрослых, прежде всего от родителей и учителя, хотя ему и приходится иногда делать выводы из некоторых своих поступков. Однако думать о себе ребенку неинтересно, он не испытывает в этом особой необходимости.

**1.2.3.3 Механизмы формирования самооценки в подростковом возрасте**

Интерес к себе и другим людям возникает только в подростковом возрасте. Думая об окружающих людях, подросток сравнивает себя с ними. Установка на сравнение себя с другими людьми выражена у подростка очень ярко. Особое внимание привлекают поступки – себя и других людей. Подросток оценивает собственные поступки, пытаясь понять, к чему они привели или приведут в будущем. Он желает осознать свои особенности («Почему я такой»), выяснить свои недостатки – эта потребность возникает из необходимости «правильно вести себя в обществе», верно построить свои отношения со сверстниками и взрослыми, быть в состоянии отвечать требованиям других людей и на свои собственные. Знать себя – непременное условие для того, чтобы достичь целей, которые ценны и важны. Именно по этому подросток сначала особенно озабочен своими недостатками, хочет избавиться от них. Он нацелен на положительное в другом человеке, готов брать с него пример. Такое внимание к своим недостаткам и потребность преодолеть их сохраняются на протяжении всего подросткового возраста.

Младшие подростки особенно не размышляют о своих достоинствах. Но со временем возникает стремление разобраться в особенностях своей личности в целом – и в своих минусах, и в своих плюсах. Возникновение потребности в знании собственных особенностей, интереса к себе и размышления о себе – характерная особенность подростка.

Преобладающие образцы для подростков – реальные люди, а не литературные герои. Среди многих качеств, привлекающих ребят в тех людях, на которых они хотят быть похожи, на первом месте стоят нравственные качества, затем качества мужественности. Сверстника подростков привлекают в общем те же качества, что и в образцах-взрослых. Однако очень важно, что именно со сверстником подросток сравнивает себя, именно его избирает образцом на который стоит равняться, потому что подростку легче сравнивать себя со сверстником, чем со взрослым. Привлекательные качества взрослый обнаруживает во взрослых делах и во взрослых отношениях, и поставить себя на его место подростку еще трудно. И вообще взрослый – это образец, практически трудно досягаемый для подростка, а сверстник, особенно одноклассник, близок ему во многих отношениях. Сверстник – это своего рода мерка, которая позволяет подростку оценить себя с учетом вполне реальных возможностей: ведь у другого, его сверстника, возможности такие же, только он лучше использует их, значит, на него можно прямо равняться. Это очень важно, так как равняться прямо на взрослого подросток часто не в состоянии.

Таким образом, самооценка подростка складывается под влиянием сравнения себя со сверстниками, собственно суждений сверстников и оценок взрослых.

С возрастом представление о себе расширяется и углубляется, возрастает самостоятельность в суждениях о себе. Младшие подростки видят разные свои недостатки, но у многих самооценка возможностей завышена: они считают себя способными сделать то, что в действительности сделать не могут. Многие пятиклассники еще не умеют правильно оценить уровень своих знаний и умений, а также увидеть, насколько трудна стоящая перед ними задача: первое оценивается выше, второе – ниже того, что есть на самом деле. Это особенность ярко видна при решении разного рода математических задач. Сообразительность – важный показатель в глазах подростков, важный показатель способности, поэтому в оценках и самооценках это существенный критерий. Было обнаружено, что примерно у половины подростков самооценка не совпадает с действительными результатами, причем в подавляющем большинстве случаев она является завышенной. Наряду с этим было обнаружено, что взрослые – учителя и родители – склонны, напротив, занижать оценку возможностей подростков.

**Особенности самооценки в старшем школьном возрасте**

Для самооценки десятиклассников характерны типично юношеские особенности — она относительно устойчива, высока, сравнительно бесконфликтна. Дети именно в это время отличаются оптимистичным взглядом на себя, свои воз­можности и не слишком тревожны.

В XI, выпускном классе ситуация становится более напряженной. Жизненный выбор, который в прошлом году был доста­точно абстрактным, становится реальностью. Часть старшекласс­ников и в этой ситуации сохраняет «оптимистичную» самооценку. Она не слишком высока, в ней гармонично соотносятся желания, притязания и оценка собственных возможностей. У других старшеклассников самооценка высока и глобальна — охватывает все стороны жизни; смешивается желаемое и реально достижимое.

Другая группа отличается, напротив, неуверенностью в себе, переживанием того разрыва между притязаниями и возможностями, который ими ясно осознается. Их самооценка низка, конфликтна. В этой группе много девочек. В связи с изменениями в самооценке в XI классе повышается тревожность.

Несмотря на некоторые колебания в уровнях самооценки и тре­вожности и разнообразие вариантов личностного развития, можно говорить об общей стабилизации личности в этот период, на­чавшейся с формирования образа своего «Я» на границе подростко­вого и старшего школьного возрастов.

Старшеклассники в боль­шей степени принимают себя, чем подростки, их самоуважение в целом выше. Интенсивно развивается саморегуляция, повышается контроль за своим поведением, проявлением эмоций. Настроение в ранней юности становится более устойчивым и осознанным. Де­ти в 16-17 лет, независимо от темперамента, выглядят более сдер­жанными, уравновешенными, чем в 11-15.

**1.2.4 Причины обращения к самооценке**

Седикидес (Sedikides, 1993, Sedikides&Strube, в печати) полагал, что существуют три мотива для обращения к самооценке: понимание себя (поиск точных знаний о себе, равно как положительных, так и отрицательных), повышение собственной значимости (поиск благоприятных знаний о себе) и самопроверка (поиск истинных знаний о себе).

Если мы хотим получать только положительную информацию о себе следовательно наше самооценка легко повышается с помощью внешних обстоятельств. Например, любое событие, которое создает хорошее настроение, обычно повышает общий уровень самооценки. Мы чувствуем себя хорошо, и поэтому у нас возникают положительные чувства по отношению с себе (Esses,1989). Даже одежда, которая нам нравиться, может увеличивать уровень самооценки (Kwon,1994), таким образом, самооценку достаточно легко повысить экспериментальным образом, например, когда участникам исследования намеренно сообщается, что они хорошо справились с заданием, их уважение к себе повышается.

Люди с низким уровнем самооценки более других склонны к самозащите (Wood и др.,1994). Они также хотят получать положительную информацию и повышать самооценку, но лишь тогда, когда поиск этой информации не связан с риском. Т.е. они проводят социальное сравнение только будучи уверенными в успехе. Люди с высоким уровнем самооценки стремятся к социальному сравнению даже с риском для себя.

Другой подход к объяснению причин интереса к самооценке связан с теорией управлением страхом, согласно которой высокий уровень самооценки успокаивает открытый страх смерти. Теория предполагает, что основной мотив нашей жизни – избежать смерти и всего, что с ней связано; сохранение высокого уровня самооценки является основным средством, к которому мы обращаемся, чтобы выполнить эту задачу[3]

**1.3 Влияние самооценки на социометрический статус личности**

В многочисленных публикациях на тему самооценки или поведения личности в коллективе, ее адаптации прямых указаний на взаимодействие, определенную обратно- или прямопропорциональную зависимость самооценки и социометрического статуса не было. Можно было сделать лишь косвенные выводы в подтверждение нашей гипотезы.

Так, общеизвестно, что хорошее впечатление, в первую очередь, производят люди, хорошо одевающиеся и следящие за своим внешним видом, что находит свое отражение в народной мудрости: «Встречают по одежке…». Однако человек, который не ценит себя высоко, не считает себя достойным усилий, не позволит себе тратить время и деньги на столь ничтожные занятия, как уход за собой (нелюбимым). Немов пишет, что одним из фактов, определенно влияющих на правильность восприятия людьми друг друга является эффект первичности. Суть его состоит в том, что первичное впечатление о человеке, первая по порядку личностная информация, полученная о нем способны оказать сильное и достаточно устойчивое влияние на формирование образа. Иногда соответствующее явление, обнаруженное в сфере влияния и оценки людьми друг друга мназывается «эффектом ореола». Если, например, первичное впечатление о другом человеке в силу сложившихся обстоятельств оказывается положительным, то на его основании в дальнейшем формируется положительный образ данного человека, который становится своеобразным фильтром (ореолом), пропускающим в сознание воспринимающего только ту информацию о воспринятом, которая согласуется с первым впечатлением (срабатывает закономерность когнитивного диссонанса). И наоборот. И так происходит, по крайней мере на первых стадиях общения, то есть мы были уверены, что во всяком случае в экспериментальной группе А гипотеза подтвердится полностью, ведь на первичное о человеке впечатление влияют такие мелочи, как жесты, мимика, внешний вид, речь и поэтому при заниженной самооценке произвести на самом деле хорошее впечатление трудно, так как низкая самооценка в первую очередь не дает человеку раскрыться как личности и реализовать свой потенциал. Кроме того, общаясь с человеком с низкой самооценкой чувствует отношение того к себе на подсознательном уровне (опять-таки подсознательно улавливая мимику, жесты, интонации) и срабатывает элементарный закон: «Зачем я буду покупать дороже, чем предлагают?», что в нашем случае звучит приблизительно как «Зачем я буду прикладывать лишние усилия и относиться к человеку лучше, нежели он того ожидает?» Тем более, что люди с низкой самооценкой в основном и не стремятся к позиции лидера в коллективе.

Тем не менее, несмотря на всю логику теории, на практике гипотеза о прямопропорциональной зависимости самооценки и статуса подтвердилась лишь частично. Так, у неформального лидера группы А самооценка оказалось низкой (правда, уровень самооценки среди одногруппников – десятое место, то есть далеко не самая низкая самооценка в группе) Среди людей со средней самооценкой четыре из пяти оказались предпочитаемыми, пятый – принимаемым. В целом в группе 2 аутсайдера и оба с низкой самооценкой, но все же не самой низкой по группе. В экспериментальной группе Б ситуация оказалась еще более запутанной, то есть там можно говорить скорее не о высоком социометрическом статусе людей с самой высокой по группе самооценкой, но о высокой степени внимания группы к этим людям, так как они получили общее число выборов выше среднего по группе. Самое же интересное, что, как видно из диаграмм «Зависимость», наблюдается определенного рода полярность: самой высокой (самая низкая розовая точка) и самой низкой (vice versa) самооценкам соответствуют приблизительно одинаковые уровни рассматриваемых параметров (см приложение). Это наблюдение может дать почву для проведения следующих исследований.

**2 ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

**2.1 Выбор методики**

Для реализации целей исследования нами были выбраны несколько методик.

Первая из них, методика диагностики межличностных отношений и межгрупповых отношений (социометрия) Дж. Морено выбрана не случайно. Целью применения данной методики было выявление «социометрических позиций», то есть соотносительного авторитета членов группы по признакам симпатии-антипатии, где на крайних полюсах оказывается лидер группы и «отвергнутый».

Для измерения уровня самооценки нами была использована

тестовая методика «Уровень самооценки».

**2.1.2 Метод социометрических измерений (социометрия)**

Термин социометрия означает измерение межличностных взаимоотношений в группе. Основоположник социометрии известный американский психиатр и социальный психолог Дж. Морено не случайно так назвал этот метод. Совокупность межличностных отношений в группе составляет, по Дж. Морено, ту первичную социально-психологическую структуру, характеристики которой во многом определяются не только целостными характеристиками группы, но и душевными составляющими человека.

Социометрическая техника применяется для диагностики межличностных и межгрупповых отношений в целях их изменения, улучшения, совершенствования. С помощью социометрии можно изучить типологию социального поведения людей в условиях групповой деятельности, судить о социально-психологической совместимости членов конкретных групп.

Вместе с официальной, или формальной, структурой общения, отражающей рационально, нормативнообязательную сторону человеческих взаимоотношений, в любой социальной группе всегда имеется психологическая структура неофициального, или неформального, порядка, формирующаяся как система межличностных отношений, симпатий и антипатий. Особенности такой структуры во многом зависят от ценностных ориентаций участников, их восприятия и понимания друг друга, взаимооценки и самооценки. Как правило, неформальных структур в группе возникает несколько, например структуры взаимоподдержки, взаимовлияния, популярности, престижа, лидерства и др. Неформальная структура зависит от формирования структуры группы в той степени, в которой индивиды подчиняют свое поведение целям и задачам совместной деятельности, правилам ролевых взаимодействий. С помощью социометрии можно оценить это влияние. Социометрические методы позволяют выразить внутригрупповые отношения в виде численных величин и графиков и таким образом получить ценную информацию о состоянии группы.

Наиболее общей задачей социометрии является изучение неофициального структурного аспекта социальной группы и царящей в ней психологической атмосферы[

**2.1.2.1 Социометрическая процедура**

Общая схема действий при социометрическом исследовании заключается в следующем: после постановки задач исследования и выбора объектов измерений, формируется основная гипотеза и положения, касающиеся возможных критериев опроса членов группы. Здесь не может быть полной анонимности, иначе социометрия окажется малоэффективной. Когда вопросы или критерии социометрии выбраны, они заносятся на специальную карточку или предлагаются в устном виде по типу интервью. Каждый член группы обязан отвечать на них, выбирая тех или иных членов группы в зависимости от большей или меньшей склонности, предпочтению их по сравнению с другими, симпатий или наоборот, антипатий.

В исследовании мы применяли параметрическую процедуру с ограниченным количеством выборов, чтобы снизить вероятность случайного выбора. С психологической точки зрения, социометрическое ограничение заставляет испытуемых более внимательно относиться к своим ответам.

В настоящее время принято считать, что для группы в 22-25 участников минимальная величина социометрических ограничений должна выбираться в пределах 4-5 выборов.

Величины ограничения социометрических выборов представлены в таблице 1.

Таблица 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Число членов группы | Социометрическое ограничение | Вероятность случайного выбора |
| 5-7 | 1 | 0,2-0,14 |
| 8-11 | 2 | 0,25-0,18 |
| 12-16 | 3 | 0,25-0,19 |
| 17-21 | 4 | 0,23-0,19 |
| 22-26 | 5 | 0,22-0,19 |
| 27-31 | 6 | 0,22-0,19 |
| 32-36 | 7 | 0,21-0,19 |

Когда социометрические карточки заполнены и собраны, начинается этап математической обработки. Простейшими способами количественной обработки являются табличный, графический и индексологический.

**2.1.2.2 Способы обработки материала**

Вначале следует построить простейшую социоматрицу. Результаты выборов разносятся по матрице с помощью условных обозначений.

Анализ социоматрицы по каждому критерию дает достаточно наглядную картину взаимоотношений в группе. Могут быть построены суммарные социоматрицы, дающие картину выборов по нескольким критериям.

Основное достоинство социоматрицы – возможность представить выборы в числовом виде. На основе социоматрицы строится социограмма.

Социограмма – схематическое изображение реакции испытуемых друг на друга. Социограмма позволяет произвести сравнительный анализ структуры взаимоотношений в группе в производстве на некоторой плоскости («щите») с помощью социальных знаков.

Социограмная техника является существенным дополнением к табличному подходу в анализе социометрического материала, ибо он дает возможности более глубокого качественного описания и наглядного представления групповых явлений.

Анализ социограммы начинается с отыскания центра, наиболее влиятельных членов, затем взаимных пар и группировок.

Группировки состоят из взаимосвязанных лиц, стремящихся выбрать друг друга.

Наиболее часто в социометрических измерениях встречаются положительные группировки из 2, 3 членов, реже из 4 и более членов.

Различают также персональные социометрические индексы (ПСИ) и групповые социометрические индексы (ГСИ). Первые характеризуют индивидуальные свойства личности в роли члена группы. Вторые дают численные характеристики целостной социометрической конфигурации выборов в группе. Они описывают свойства групповых структур общения. Основой ПСИ является индекс социометрического статуса i-члена, эмоциональная экспансивность j-члена, объем интенсивности и концентрация взаимодействия ij-члена.

Социометрическая методика проводится групповым методом, ее проведение не требует временных затрат (до 15 минут) [16]

**2.2 Выбор испытуемых**

Эксперимент был проведен на базе двух групп. Первая группа, учащиеся старшего школьного возраста, представляют собой недавно сформированный коллектив. Вторая группа образовалась сравнительно давно. Выбор групп обусловлен гипотезой, так как нам необходимо было проверить не только взаимосвязь самооценки и статуса, но и изменчивость показателей в зависимости от длительности знакомства участников эксперимента.

В группах А и Б исследования несколько варьированы для получения более разностороннего результата: в группе А испытуемые делали лишь положительный выбор, поэтому при обработке учитывается количество положительных выборов данного человека и количество односторонних выборов, сделанных данным человеком, а в группе Б испытуемые делали как положительный, так и отрицательный выбор, что также получило свое отражение при подсчете результатов исследования.

Пояснение к социоматрицам**:**

Список экспериментальной группы А:

1. Дедовец А.
2. Лисовская А
3. Бутянова
4. Ясюк А
5. Острогская Е
6. Такушевич Ю
7. Дубовик А
8. Белоусова Е
9. Жданович Ю
10. Максимчик Т
11. Юркевич В
12. Савчик В
13. Ратько М
14. Серченя А
15. Лазовская Т
16. Князева Е
17. Сосновская Н
18. Ковалева Т
19. Батрушевич К
20. Клинова О
21. Уснич М
22. Куницкая З
23. Козыревская М
24. Граховская И

Список экспериментальной группы Б:

1 Яцына Е

2 Ашейчик А

3 Морозов Ю

4 Автушко А

5 Леонова М

6 Толстик А

7 Ананич Е

8 Ярош И

9 Корзун В

10 Каптур Е

11 Звонарев С

12 Шмелев К

В первом столбике социоматрицы 1 указаны выбирающие, в первой строке выбираемые. Последняя строка – общее количество выборов, полученных данным членом группы, предпоследняя строка – количество выборов, сделанных членом группы «в одну сторону». + - взаимный выбор, \* - выбор односторонний.

**2.3 Практические рекомендации по формированию положительной самооценки**

Одним из важнейших направлений воспитательной работы в школе должно быть становление правильной, адекватной самооценки школьника, проведение в связи с этим разъяснительной работы с родителями.

Следует разъяснять, что существуют слова и выражения, способные постепенно повышать или понижать самооценку человека, с которым мы общаемся. К числу тех, которые следует исключить из употребления относятся: «О чем ты только думаешь», «Неужели тебе трудно запомнить, что…», «Сколько раз надо повторять…», «Неужели ты не видишь, что…», «Все люди…, а ты…», «Что ты ко мне пристала» и проч. И наоборот, полезно говорить: «Посоветуй мне, пожалуйста…», «Какие у тебя замечательные друзья», «Общаясь с тобой, можно многому научиться…»3. Совершенно необходимо учить детей говорить комплименты, так как не только другие люди влияют на наше представление о себе, но и мы влияем на их представление о них самих[1]

Кроме того, можно рекомендовать повышать свою самооценку внешними факторами, то есть идти по пути от внешнего к внутреннему. Карнеги Дейл, например, советует надевать ту одежду, которая нравится, в которой чувствуешь себя уверенным и полным сил.[5]

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Данная работа посвящена теме насущной, в психологической науке ранее конкретно не рассматриваемой.

Функционируя и вращаясь в малой группе, каждый человек в различных характерных для нее системах взаимоотношений обычно занимает неодинаковое положение. Для более точной характеристики места каждого человека в системе внутренних отношений психологи пользуются понятиями «позиция», «статус», «внутренняя установка» и «роль». Понятие "социометрический статус" ввел Я. Морено, понимая под ним положение человека в социальной группе, а саму систему межличностных отношений выделяя из эмоциональных, деловых и интеллектуальных связей членов этой группы. Статус – положение человека в системе внутренних отношений, определяющее степень его авторитета в глазах остальных участников группы.

Между участниками группы может возникать взаимное притяжение или взаимное отталкивание; возможно, что человек привлекателен для одних и неприятен для других; он может быть привлекателен или неприятен для одних или безразличен для других; возможно также взаимное безразличие. Предполагалось, что высокая самооценка личности выведет человека на высокий социометрический статус, так как самооценка (оценка личностью самой себя, своих возможностей, собственных качеств, достоинств, недостаткови места среди других людей) является важным фактором регуляции поведения человека. Исследования прводились на двух группах старшего школьного возраста. В данном возрасте у самооценка большинства стабильна, устойчива, бесконфликтна. Проанализировав экспериментальные и теоретические данные можно сделать следующие основные выводы:

1. Высокая самооценка делает жизнь ее обладателя насыщеннее и полноценнее, однако
2. Нельзя говорить о самооценке, как главенствующем факторе в процессе принятия группой личности;
3. Людьми с высокой самооценкой интересуются, в среднем, больше.
4. Необходимо с раннего детства формировать устойчивое положительное отношение ребенка к себе.

Таким образом, можно говорить о том, что гипотеза подтвердилась лишь частично.

В связи с проведенным исследованием встает новая научная задача: провести исследование эффекта полярности, обозначенного в пункте 1.3 данной работы (исследовать закономерность, изучить причины, обозначить следствия).

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Аронсон Э. Социальная психология: Психологические законы поведения человека в социуме – М: Олма-Пресс, 2004 - 558 с
2. Бодалев А. А. Личность и общение – М: Прогресс, 2000 - 325 с
3. Бэрон Р. Социальная психология: ключевые идеи – СПб: Питер, 2003 - 507 с
4. Вучков Ю. Искусство жить – М.: Политиздат, 1989 - 288 с
5. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. – М.: Оникс, 1994 - 246 с
6. Козлов Н. И. Как относиться к себе и людям, или Практическая психология на каждый день – М.: Новая шк., 1994 - 213 с
7. Коллектив. Личность. Общение: Словарь социально-психологических понятий под редакцией Кузьмина Е. С. И Семенова В. Е. - 141 с
8. Лисина М. И. Общение, личность и психология ребенка. – Воронеж: Модэк, 1997 - 383 с
9. Немов Р. С. Психология. Книга 1 - 687 с
10. Психологические тесты под редакцией А. А. Карелина – М.: Владос, 1999 - 340 с
11. Психологические тесты –М.: Прогресс, 1990 - 318 с
12. Роббер М. А. Психология индивида и группы - М.: Прогресс, 1988 -374с
13. Сизанов А. Н. Познай себя – СПб: Питер, 2000 - 496 с
14. Теоретическая и прикладная социальная психология под ред. Уледова А.К., Журавлева В. В., Котельникова С. А. – М.: Мысль, 1988 - 335с
15. Тернер Дж. Социальное влияние – СПб: Питер,2003 - 256 с
16. Шибутани Т Социальная психология – М.: АСТ; Ростов н/Д: Феникс, 1999 - 539 с

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1**

Социограмма 1

Группа А

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** |
| **1** |  |  | + |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  | + |
| **2** |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  | \* |  |  | + |  |  |  |  |  |  |
| **3** | + |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |
| **4** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  | + |  |  |  |  |  |  | + |  |
| **5** |  | + |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | \* |  |  |
| **6** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |  |  | \* |
| **7** |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  | \* |  |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| **8** | + |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |
| **9** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  | \* |  |  |  |  |  |  | \* |  |  |
| **10** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **11** |  |  |  |  |  | + |  |  | + |  |  |  |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **12** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  | \* |  | + |  |  |
| **13** |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  | + |  |
| **14** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | \* |  |  |  |  | \* |  |  |  | + |  |  |  |
| **15** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | \* |  |  | + |  |  |  | \* |  |  |  |
| **16** |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |
| **17** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |
| **18** | + | + |  |  |  |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **19** |  |  |  |  |  |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |  | \* |  |  |  | \* |  |  |  |  |
| **20** |  |  |  |  |  |  |  | \* |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |
| **21** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | \* |  | + |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |  |
| **22** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  |  |  | + |  |  | + |  |  |  |  |
| **23** |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  | + |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **24** | + |  | + |  |  |  |  | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | 1 |  |  | 1 | 2 | 2 |  | 2 |  | 1 | 1 |  | 2 | 2 |  |  | 1 | 3 | 2 | 2 |  |  |  |
|  | **4** | **2** | **3** | **3** | **2** | **1** | **1** | **6** | **1** |  | **3** | **4** | **3** | **3** | **3** | **4** | **5** | **3** |  | **3** | **2** | **5** | **3** | **4** |



Социограмма 2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1 |  |  |  | - |  |  |  |  | - |  | + | + |
| 2 |  |  | + | + | - |  |  |  |  | - |  |  |
| 3 |  | + |  | + |  |  |  |  |  | - |  | - |
| 4 | - | + | - |  | + |  |  |  |  | + | - | - |
| 5 | - | + | - | + |  |  |  |  | - | + | - | - |
| 6 |  |  | - |  | - |  | + |  | + | + | - |  |
| 7 |  |  | - |  | - | + |  | + |  | + |  |  |
| 8 |  | - | - |  | - | + | + |  | + |  |  |  |
| 9 |  |  | - | - | - | + | + | + |  |  |  |  |
| 10 | - |  | - |  |  |  |  | + |  |  | - | - |
| 11 | + |  | - | - | - |  | + |  |  |  |  | + |
| 12 | + |  | - | - | - |  |  |  |  |  | + |  |
| Отрицательных выборов | 3 | 1 | 9 | 4 | 7 |  |  |  | 2 | 2 | 4 | 4 |
| Положительных выборов | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 |

Группа Б

+ - выбор положительный,

- - выбор отрицательный

