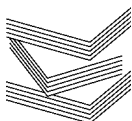


выпуск 93

библиотека
психологии
и психотерапии



КЛАСС
независимая
фирма

Татьяна Барлас

Психологический практикум для "чайников"

Введение в профессиональную психологию

Москва
Независимая фирма «Класс»
2001

УДК 615.851

ББК 53.57

Б 25

Барлас Т.В.

Б 25 Психологический практикум для “чайников”: Введение в профессиональную психологию. — М.: Независимая фирма “Класс”, 2001. — 176 с. — (Библиотека психологии и психотерапии, вып. 93).

ISBN 5-86375-039-1

За легкостью работы и мастерством психолога и психотерапевта обязательно стоит школа — базовые навыки, которые осваиваются на первых шагах, а потом переходят в “автоматический режим”. И добиваясь эффективных результатов, уже мало кто вспоминает, что в основе профессии практического психолога лежит “азбука”.

Эта книга — именно о таких базовых навыках. Наблюдение, беседа, тестирование, исследование, эксперимент, примеры работы с проблемами... — все то, что составляет основу канонической профессиональной подготовки. И одновременно дает возможность глубже заглянуть в себя. Учиться внимательно и непредвзято наблюдать и анализировать свои наблюдения.

Адресована она прежде всего тем, кто обучается практической психологии и начинает в ней самостоятельно работать. Немало полезного найдут в ней и представители других “помогающих” профессий. И конечно, те читатели, которые просто испытывают интерес к человеческой природе и способам ее познания.

Главный редактор и издатель серии Л.М. Кроль

Научный консультант серии Е.Л. Михайлова

ISBN 5-86375-039-1

© 2001 Т.В. Барлас

© 2001 Независимая фирма “Класс”, издание, оформление

© 2001 Е.Л. Михайлова, предисловие

© 2001 Е. Кошмина, обложка

Исключительное право публикации на русском языке принадлежит издательству “Независимая фирма “Класс”. Выпуск произведения или его фрагментов без разрешения издательства считается противоправным и преследуется по закону.

**Отдельные экземпляры книг серии можно приобрести в магазинах:
Москва: Дом книги “Арбат”, Торговые дома “Библио-Глобус” и “Молодая гвардия”, магазин “Медицинская книга”. Санкт-Петербург: Дом книги.**

О ПОЛЬЗЕ КОРНЕЙ, или Скромное обаяние лабораторных работ

Заявлять публично, что ты психолог по образованию, становится не всегда удобно — могут превратно понять. Основания к тому у публики имеются. Открываешь, допустим, безликий дамский боевичок на лотке: “Несколько недель меня натаскивали профессиональные психологи... похожие друг на друга предупредительные мужчины и женщины”. Или вот съемка на ТВ... Подплывает приветливая дама, все грамотно — глаза в глаза, “активно слушает”: “Я психолог программы, пожалуйста, прочитайте и подпишите наш контракт...” Ну, и так далее...

Знаем, плавали. Сами не без греха: случалось, и натаскивали. Не чокнутых спецагентов, так бизнес-тренеров или кандидатов в депутаты. И все мы, практические психологи, приложили руку к тому, что занятие наше вот так и понимается: “приемчики”, технологии, советы. Казавшиеся когда-то обидными упреки в практической бесполезности серьезной психологии более в цель не попадают. Кое-какие разработки вполне “полезны”, вполне трансформируются в технологии. Зато — вот парадокс! — люди в них предстают фигурами до того плоскими, до того сами по себе, друг другу и никому вообще не интересными, что скулы сводит. За что боролись...

А люди, выбирающие профессию, порой и правда думают, что “быть психологом” — вот ЭТО. Да нет же, ребята. ЭТО — как в свое время переводы с суахили для поэта, которого не печатали. Занятие, приработок, ремесло, возможность, — но не корни профессии. Ведь даже для самых что ни на есть заказных переводов уметь писать нужно.

Эта книга — о том “умении писать”, которое необходимо профессиональному психологу и должно оставаться невидимым для публики, включая работодателей и клиентов. Ей это скучно: где же фокусы, иллюзия власти над другим человеком, эффектный результат? На то она и публика.

Никакого искусства и никакой науки нет без “школы” — этюдов для беглости пальцев, учебных натюрмортов или лабораторных работ, заново подтверждающих давно открытые законы. Психологический практикум с его протоколами, инструкциями, “экспериментаторами” и “испытуемы-

ми" — это часть канонической профессиональной подготовки. "Школа". Выездка, строевая подготовка, гаммы, — но в то же время и уникальная возможность самостоятельного исследования. Обманчиво простые чеканные процедуры напоминают о том, что базовый навык — *базовый* и есть. А за ним — незаметный кропотливый труд, лежащий в глубине любой культуры.

Книга, которую Вы держите в руках, представляется мне дерзкой культурной акцией. Ее академический тон — шокирующим вызовом: понятно, что приложить к стандартному тесту стандартный же ключ или освоить "приемчики" — дело нехитрое. А вот как насчет того, чтобы провести обычный эксперимент своими руками? Чисто, четко, осмысленно? Как насчет умения внимательно и непредвзято наблюдать, привычки свои наблюдения фиксировать, просеивать, анализировать и избегать искушения "подогнать под ответ"?

Книга адресована всем, кто слышал, что "психология — это, конечно, модно, но изучать там нечего" — и угомонился. Всем, кто смутно подозревает, что в этой "науке XXI века" — а именно так возвещают рекламные щиты в метро — речь идет все-таки о закономерностях, о понимании явлений. (А какие же закономерности без воспроизводимых результатов?)

Татьяна Барлас взяла на себя труд отобрать из огромной экспериментальной традиции то, что может сработать в "домашних условиях", а главное — подтверждает и иллюстрирует принципиальные идеи психологии — *науки*.

Феномены Пиаже, кризисы идентичности и многое другое, с чем можно довольно близко и прямо познакомиться благодаря этой книге, существуют вне зависимости от того, сколько "похожих друг на друга предупредительных мужчин и женщин" действительно разбираются в предмете, а сколько умеют только "натаскивать".

Предмет по-прежнему реален, культура профессионального мышления существует и ее можно понять, принять, "потрогать". *Ars longa, vita brevis* — если вспоминать звонкую гимназическую латынь. Ту самую, без которой неммыслимо *классическое* образование...

Екатерина Михайлова

ОТ АВТОРА

Слова “психология” и “психолог” мало кого оставляют равнодушным. Общество и его отдельные представители ждут от психологии избавления от своих многочисленных проблем, и слишком часто их ожидания оказываются обманутыми. Поэтому слово “психолог” порой произносится с суеверным почтением — будто “чародей” или “всезнающий волшебник” — а нередко, наоборот, с разочарованием и пренебрежением.

Можно привести немало соображений о причинах столь пристрастного и неоднозначного отношения к психологии, но сейчас мы коснемся лишь одного из них. Дело в том, что само слово “психология” может относиться к трем совершенно разным понятиям и сферам деятельности человека. Эти три понимания психологии многие путают и подменяют одно другим. Поэтому разберемся в них подробнее.

Первая психология — **НАУЧНАЯ**. Как и всякая наука, она занимается выявлением закономерностей, формулировкой и проверкой гипотез (в основном с помощью экспериментов, потому что психология — это экспериментальная наука), обобщением полученных данных и т.п.

Вторая психология — **ПРАКТИЧЕСКАЯ**. Она включает в себя приемы и способы оказания психологической помощи людям как составную часть профессиональной деятельности. Знания и навыки практической психологии могут быть основными для работы — если это работа практического психолога, — а могут использоваться в других профессиях — педагога, социального работника, врача, имиджмейкера и др.

Как соотносятся между собой научная и практическая психология? Примерно так же, как биология и медицина или физика и техника. Наука является теоретической основой практики, немислимой без нее, однако между ними не так уж много общего. Никто не будет требовать от ученого-биолога, чтобы он лечил людей, а от физика — чтобы тот проектировал сложные механизмы.

С психологией, к сожалению, все гораздо запутанней. Профессиональная подготовка психологов до последнего времени почти полностью сводилась к подготовке в области научной психологии, а на работе от выпускников

ждали знаний и навыков психологов-практиков, которыми они, как правило, не обладали. С другой стороны, психологи-практики, которые не имели психологического образования и углублялись в психологическую науку в поисках ответов на свои вопросы, чаще всего эти ответы не находили (хотя это не значит, что их там действительно не было!). Психологическая наука представлялась им чем-то совершенно абстрактным и не имеющим отношения к проблемам и запросам практики. Отсюда многочисленные высказывания о том, что "психологическая наука не нужна", что психологу-практику необходимы лишь техники, за которыми может не стоять никакой теории и пр.

Одна из причин того прискорбного факта, что провести связи от теории к практике психологии порой достаточно трудно, — состоит в количестве и разнообразии теорий, созданных за столетие с лишним существования научной психологии. Одних теорий личности — около двух десятков только в учебнике; других, если и меньше, то ненамного. Поэтому психологию обычно изучают так: личность (мотивация, память, научение и пр.) в ассоцианизме, бихевиоризме, гештальт-психологии, психоанализе... далее везде.

Ничего удивительного или плохого в многообразии психологических теорий нет: всякая теория есть некое упрощение реальности, а психика человека настолько сложна, что не всегда без потерь такому упрощению поддается. Поэтому в каждой из теорий, даже если они кажутся взаимоисключающими, скорее всего, есть своя доля истины. С другой стороны, без теории не обойтись прежде всего психологу-практику, потому что "нет ничего практичней, чем хорошая теория" (это изречение физика Людвиг Бальцмана как нельзя лучше подходит к психологии). Именно теории позволяют объяснить и предсказать поведение человека, а значит, найти варианты работы с его проблемами.

И все же... Когда при изучении психологии количество теорий переходит в качество, то происходит своего рода "потеря человека". Иными словами, работая с каждой психологической проблемой, знаешь, как она рассматривалась в таких-то и таких-то теориях, а вне теорий... не можешь сказать ровным счетом ничего. И следовательно, ничего не можешь ответить на вопросы специалистов-"смежников", которые ждут от тебя не разностороннего анализа проблемы, а понятных им ответов на поставленные вопросы (например, в чем причины неуспеваемости конкретного ученика или неэффективности системы стимулирования труда в конкретной организации). Во всяком случае, именно таков мой личный опыт — опыт добросовестной студентки, честно выдолбившей все положенные теории и вознагражденной красным дипломом за этот нелегкий труд.

Рассматривая сложности "взаимоотношений" научной и практической психологии, стоит сказать несколько слов и о третьей психологии — ЖИТЕЙ-

СКОЙ. Ее можно понимать как набор интуитивных психологических представлений, складывающихся на основе жизненного опыта. Познания в житейской психологии не зависят от обладания дипломами или званиями, и поэтому здесь любой может оказаться более искушенным, чем кандидат или доктор психологических наук. Однако, как правило, именно от ученых-психологов ожидают житейской психологической пронизательности, каковой они — увы! — очень часто не обладают. Человек, беспомощный в житейской психологии, может добиться успехов в научной психологии, но маловероятно, что без прочной “житейской основы” из него выйдет хороший психолог-практик.

Эта книга ориентирована в первую очередь на психологов-практиков, однако отправной точкой для решения практических проблем всегда служит научная, теоретическая психология. Я старалась представить ее читателю такой, чтобы он не задавал себе вопроса “Для чего нужна психологическая наука?”, а наоборот, постоянно использовал ее, чтобы лучше понять и объяснить практические и житейские психологические данные. Иными словами, стремилась провести прочные связи от научной психологии к житейской и практической.

Задумывая и создавая эту книгу, я намеренно пошла по пути “одна проблема — одна теория”, выбирая ту теорию, которая казалась мне наиболее “практичной”, то есть позволяющей как можно лучше объяснить и сделать как можно больше практических выводов для каждой конкретной психологической проблемы. Это, конечно, не значит, что, скажем, проблемы психологии общения можно рассматривать только с позиции трансактного анализа, а индивидуальных различий в восприятии — только в рамках нейролингвистического программирования; просто подобное рассмотрение остается за пределами книги.

Другая задача, стоявшая передо мной, — дать возможность читателю, не имеющему систематических познаний о психологии (а возможно, вообще не имеющему никаких), все-таки самостоятельно психологию “пощупать”. Изучение даже самых умных книг не заменит живого контакта с человеком, который всегда гораздо сложнее и интереснее любых научных теорий. Для того чтобы понять человека, объяснить его поведение, у психологов есть свои “инструменты” — наблюдение, беседа, тестирование, эксперимент. Выполняя задания, можно познакомиться с ними и получить начальный опыт их применения в работе с людьми. Если вы, читатель, готовы вкладывать свои силы, время, интеллект в попытки разгадать самую сложную на свете загадку под названием человек, тогда книга поможет вам сделать первые шаги на этом пути.

Для кого предназначается книга? В первую очередь для тех, кто обучается практической психологии или начинает в ней самостоятельно работать,

осваивая профессию психолога либо другие “помогающие” профессии. Для тех, кто хочет “примерить на себя” работу психолога — просто из интереса или размышляя о выборе профессионального пути. Для всех, кому не чужд интерес к человеческой природе и кто заинтересован в поиске средств ее познания.

Большинство заданий, входящих в книгу, представляют собой простые варианты работы над проблемами, с которыми сталкиваются практические психологи. Однако задумывались и разрабатывались они в первую очередь как учебные. Эти задания не приобрели бы свой нынешний вид, если бы над ними уже не поработали студенты-первокурсники Института практической психологии и психоанализа. Без их вопросов, ошибок, недоумений, соображений, без их труда, вложенного в выполнение заданий, без их отчетов, фрагменты которых составили основную часть примеров, книги бы просто не получилось. Всем им — моя искренняя благодарность. Особая признательность — тем из них, чьи работы использовались наиболее полно: Л. Алиевой, А. Балашовой, Н. Булыгиной, А. Высочанской, А. Диссо, Н. Евстифеевой, Э. Закрытной, О. Коробовой, И. Костиной, О. Кох, Т. Майсейковой, И. Михальской, Н. Нелидовой, Н. Потаповой, М. Помазковой, Н. Ростовской, Е. Савраевой.

ОБЩЕЕ РУКОВОДСТВО К ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАДАНИЙ

1. РАБОТА С ИСПЫТУЕМЫМИ

Задания, предусматривающие работу с людьми, — это достаточно простые, но настоящие и совершенно серьезные варианты психологического исследования. Поэтому для любого, кто их выполняет, обязательным является соблюдение основных требований к проведению психологического исследования. Главное из этих требований — подчинение **ЭТИЧЕСКИМ НОРМАМ**, которые регламентируют работу психолога. Этические нормы обеспечивают соблюдение прав личности и нанесение вреда тому, с кем вы работаете.

Прежде чем приступить к выполнению задания, нужно четко определить **ЦЕЛЬ** его проведения. Данное руководство в основном предназначено для тех, кто выполняет задания с **УЧЕБНОЙ** целью — то есть для освоения и совершенствования собственных знаний и навыков практического психолога. Однако возможно их применение в других целях, а именно:

- **КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ** — получение информации, необходимой для психологического консультирования, психотерапии и психокоррекции. С этой целью задания могут использоваться профессиональными психологами, однако с элементами консультативной работы придется столкнуться каждому, кто будет их выполнять. Дело в том, что участие в психологическом исследовании почти всеми воспринимается как непростое испытание, вызывающее и тревогу, и естественный интерес: а что у меня получилось? Поэтому после его проведения почти всегда необходимо рассказать **ИСПЫТУЕМОМУ** (так принято называть человека, с которым проводят психологическое исследование) о полученных результатах, возможно, дать какие-то советы и рекомендации. Такая беседа (о том, как ее проводить, будет подробнее сказано дальше) и представляет собой простейший вариант психологического консультирования.

- **НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ** цель означает, что полученные результаты будут использоваться для выявления каких-то психологических закономерностей.
- Если в качестве испытуемого выступаете вы сами, то в данном случае основной целью является **САМОПОЗНАНИЕ**. Выполнить задание "на самом себе" перед началом работы с испытуемым стоит всегда (разумеется, если есть такая возможность). Это не только позволит вам почувствовать и узнать нечто новое о себе, но и поможет по-иному оценить возможности метода, понять состояние испытуемых и их проблемы в процессе исследования.
- Наконец, некоторые задания можно использовать просто с **РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ** целью.

Следующая задача, которая встает перед тем, кто собирается выполнить задание (мы будем называть его **ПСИХОЛОГОМ**, независимо от уровня познаний и квалификации в психологии), — **ВЫБОР ИСПЫТУЕМОГО**. В каждом задании оговорены конкретные требования к испытуемым, исходя из которых он выбирается. Как правило, интереснее работать с теми, кого вы сравнительно неплохо знаете, чтобы сопоставить полученные результаты со своими житейскими впечатлениями; такое сопоставление может оказаться достаточно полезным и информативным. Однако следует придерживаться и определенных ограничений: в **ЗАДАНИЯХ 2, 3, 4, 5, 7, 12 НЕ ДОПУСКАЕТСЯ ПРИВЛЕЧЕНИЕ В КАЧЕСТВЕ ИСПЫТУЕМЫХ ЧЛЕНОВ СЕМЬИ, БЛИЗКИХ ДРУЗЕЙ И РОДСТВЕННИКОВ** (вернее, допускается, только если задание выполняется в чисто развлекательных целях). Эти задания затрагивают личность и межличностные отношения, они требуют достаточной откровенности, которая не всегда возможна, если в жизни психолог и испытуемый находятся друг с другом в тесных или не очень простых отношениях. Личные отношения накладываются на ситуацию психологического исследования и могут исказить ее до неузнаваемости. Кроме того, эти же личные отношения, сложившиеся представления о близком человеке мешают психологу объективно анализировать полученные результаты и сделать выводы.

Очень важный этап — **ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ БЕСЕДА С ИСПЫТУЕМЫМ**. Ее задачи — получение согласия на участие в исследовании, объяснение его целей, создание мотивации для работы. Конкретные формы беседы зависят от испытуемого и от его отношений с психологом. Она может представлять собой телефонный разговор или несколько фраз, произнесенных непосредственно перед началом работы. Маленькому ребенку можно просто предложить: "Давай поиграем" или "Давай порешаем интересные задачки". Взрослым необходимо объяснить, зачем они должны выполнять предло-

женные задания, причем объяснить так, чтобы у них возникло желание искренне и добросовестно сделать все, что от них требуется.

Наилучший вариант объяснения для начинающих психологов — просьба о помощи в обучении психологии. Обычно такая просьба встречается с пониманием, тем более, что многие интересуются психологией и самопознанием и с удовольствием станут “участвовать в психологических опытах”, “делать тесты” и т.п. Как правило, следует сказать что-то вроде: “Результаты помогут вам лучше узнать и понять себя, решить какие-то личные проблемы, например, улучшить память” (в зависимости от выполняемого задания). Но чем меньше у вас опыта, тем осторожнее следует быть в формулировках — ведь обещание потом должно быть выполнено.

Этика психологического исследования требует, чтобы все полученные результаты представляли собой тайну, то есть не были доступны никому, кроме психолога и испытуемого; об этом его следует предупредить на этапе предварительной беседы. Результаты испытуемого могут быть сообщены кому-либо только с его согласия. Родители, тем не менее, имеют право на информацию о своих детях — дошкольниках и младших школьников. При работе с подростками информировать родителей желательно с согласия детей.

Участие испытуемого может быть только добровольным. Более того, если вы столкнулись с сомнениями, волнением, выраженным напряжением, лучше не настаивать и найти другого испытуемого.

ПОДГОТОВКА К ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАДАНИЯ проводится до или после предварительной беседы. Прежде всего внимательно прочитайте соответствующий раздел книги (как теоретическую часть, так и текст самого задания) и убедитесь, что вам понятно, что и как вы должны делать. Обратите внимание на КОММЕНТАРИЙ, где указываются типичные проблемы и трудности, возникающие при работе с заданием. Подготовьте необходимые материалы, бумагу, принадлежности для письма, тексты тестов и методик. Тексты, с которыми будет работать испытуемый, необходимо скопировать из книги (переписать, перепечатать или сделать ксерокопию), чтобы в процессе работы перед испытуемым не было никакого лишнего текста.

Для выполнения всех заданий потребуются только такие материалы, которые можно найти в каждом доме, — картинки, пуговицы, игральные карты и пр. Магнитофон с микрофоном или диктофон желательно (хотя и не обязательно) использовать в заданиях, требующих длительного устного взаимодействия с испытуемым: 1, 3, 14 (возможно, также и в других). Если необходимость “говорить под микрофон” вызывает у испытуемого напряжение, стоит перед началом работы записать какой-нибудь разговор на общие темы и тут же его прослушать. Микрофон желательно ставить не пря-

мо перед испытуемым, а немного сбоку, чтобы он не слишком привлекал его внимание.

Позаботьтесь также об удобном месте и времени для выполнения задания. Необходима отдельная комната, где не будет никого, кроме психолога и испытуемого. Исключение можно сделать лишь для тех маленьких детей, которые испытывают беспокойство, оставаясь наедине с малознакомым человеком; с ними можно работать в присутствии родителей. Испытуемый не должен никуда торопиться. Желательно (а для некоторых заданий обязательно), чтобы ни его, ни психолога не отвлекали телефонные звонки и другие домашние дела.

ПРОЦЕДУРА ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ описана в каждом конкретном случае. Общим является поведение психолога, обеспечивающее доброжелательную атмосферу проведения исследования. Психолог не должен быть похож на судью, оракула или экзаменатора. Тревожным испытуемым следует напомнить: в выполняемых заданиях не бывает правильных и неправильных ответов, никто не собирается оценивать испытуемого (его память, личность, семейные отношения и пр.) как плохого или хорошего, правильного или неправильного, ставить диагнозы и пр. Вместе с тем, желательно сохранить некую дистанцию с испытуемым и создать атмосферу серьезного отношения к происходящему, что может иногда представлять трудности, особенно если испытуемый — хороший знакомый психолога.

Инструкцию (если она не дается в письменном виде) желательно подготовить и заучить наизусть. После объяснения инструкции и перед началом выполнения задания следует спросить, есть ли у испытуемого вопросы, и ответить на них. Однако ответы на вопросы не должны раскрывать сути задания в большей степени, чем это предусмотрено инструкцией. Если подобные вопросы все же возникают, следует еще раз повторить соответствующее место из инструкции или сказать что-нибудь вроде: "Вы начните делать, тогда станет ясно". Цель некоторых заданий (например, 5, 10) должна оставаться неизвестной испытуемым.

На вопросы, возникающие в ходе выполнения задания, следует отвечать, если они касаются непонимания каких-либо пунктов инструкции (их надо повторить или объяснить своими словами) или смысла отдельных слов и выражений. Например, испытуемый может не знать, что такое "эмоциональная насыщенность" (задание 12) или в вопросе "Предпочитаете ли Вы чтение книг встрече с людьми?" (задание 4) не сумеет разобраться, что чему предпочитается. При возникновении вопросов о том, как испытуемый должен поступать или как отвечать на вопрос, следует избегать прямых ответов. Напомните испытуемому, что верно именно так, как ему кажется, и надо ответить первое, что приходит в голову — не вступая в длительные дискуссии. Тревожных испытуемых можно ободрить, сказав, что он все делает хорошо и правильно, что все идет нормально и т.п.

В течение всего исследования психолог ведет наблюдение за испытуемым, запоминая и, если возможно, записывая все его вопросы и реплики, особенности позы, жестикуляцию, мимику, интонации, вегетативные реакции (покраснение, побледнение, изменение ритма дыхания и пр.), а также все, что покажется психологу существенным. Если ведение записей в процессе исследования нервнрует испытуемого или если психолог просто не успевает их вести, то следует записать все, что запомнил, как только такая возможность появится.

При завершении работы необходимо поблагодарить испытуемого, сказать, что он все сделал хорошо, и договориться о том, когда можно будет узнать результаты (если такая встреча планируется).

ОБРАБОТКА РЕЗУЛЬТАТОВ представляет собой расшифровку магнитофонной записи, если она велась, и вычисления, если они необходимы.

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ — самая творческая часть работы. Этому практически невозможно научить, но можно научиться на собственном опыте, причем данный процесс длится столько, сколько работает психолог. Что можно посоветовать начинающему, помимо тех указаний, которые приведены в каждом разделе?

Во-первых, не надо бояться того, что у вас все получилось совсем не так, как написано в книжке или учебнике. Скорее наоборот: удивительно, если все будет точно так, как полагается, — такого почти никогда не происходит. Тем и интересна психология, что поведение человека гораздо более разнообразно, чем, скажем, химическая реакция или движение физических тел, и зависит от огромного количества факторов, большинство из которых психологу просто неизвестны. Однако в возможностях психолога — думать, сопоставлять факты, задавать себе вопросы, выдвигать гипотезы, искать источники их проверки, подтверждать и опровергать.

Во-вторых, источником информации об испытуемом, а значит, и основой для формулировок гипотез и выводов, является практически все, что происходит в течение исследования (поэтому важно собрать эту информацию как можно более полно): и то, в каких выражениях испытуемый соглашается участвовать, и все нюансы его поведения в процессе выполнения задания, и грамматические ошибки, и многое другое. Все это стоит замечать, по возможности анализировать и использовать для подтверждения или опровержения возникших гипотез. Вместе с тем, основой для анализа все-таки должно стать то задание, которое предлагалось испытуемому, и ответы на те вопросы, которые приводятся в тексте задания.

Помните о необходимости обосновывать свои предположения. Единичный факт, как правило, еще не основание для вывода, а только для гипотезы, нуждающейся в проверке. Как можно ее проверить? Поискать подтвержде-

ние среди имеющегося материала. Постараться найти его среди известных сведений о жизни испытуемого, его биографии. Высказать свое предположение испытуемому и проанализировать его реакцию. Следует только учитывать, что ответная реакция испытуемого — не истина в последней инстанции, а лишь новый материал для анализа. Можно провести дополнительное исследование. Наконец, если ничего из перечисленного сделать не удастся, а гипотеза представляется вам важной и правдоподобной, она так остается гипотезой и в таком виде выносится в заключение: высказывается как нечто возможное или вероятное.

Старайтесь избегать предвзятости, как бы трудно это ни было. Очень легко оказаться в плену стереотипов, сложившихся либо в результате предыдущего знакомства с испытуемым, либо по ходу работы с ним. Однако преимущество психологического исследования и состоит в том, что оно демонстрирует новые и подчас неожиданные стороны, казалось бы, хорошо знакомого человека.

Проводя анализ, учитывайте информацию, содержащуюся в разделе КОММЕНТАРИЙ руководств к отдельным заданиям, где могут быть указаны типичные ошибки и трудности.

ЗАВЕРШАЮЩАЯ БЕСЕДА С ИСПЫТУЕМЫМ проводится либо сразу после окончания исследования, либо через какое-то время, необходимое для обработки и анализа результатов. Беседа представляет собой изложение результатов проделанного анализа и должна удовлетворять некоторым основным требованиям.

Полнота и развернутость предоставляемой информации зависят от заинтересованности в ней испытуемого. Для тех, у кого интерес "к тому, что получилось", отсутствует или чисто формален, достаточно ограничиться одной-двумя фразами. Другим необходима длительная беседа. Часто определить, что и сколько стоит говорить, можно только в процессе самой беседы, ориентируясь на реакцию испытуемого и его вопросы.

ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ ИНФОРМАЦИЯ НЕ ДОЛЖНА НАНОСИТЬ ИСПЫТУЕМОМУ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАВМЫ ИЛИ ИНЫМ ОБРАЗОМ ПРИЧИНЯТЬ ЕМУ ВРЕД. Этим этическим принципом следует руководствоваться, определяя содержание беседы. Особенно трудно, но необходимо соблюдать его начинающим, которым следует постоянно помнить о правиле: "В сомнении воздержись".

Исходя из принципа непричинения вреда, беседу следует начинать с позитивных результатов и выводов, а о том, что может быть воспринято негативно, стоит сначала сказать совсем немного и оценить реакцию испытуемого. Если то, что говорится, сразу же решительно отвергается, не стоит настаивать на сказанном: испытуемый, скорее всего, просто не готов к его

восприятию. Также не следует подробно останавливаться на проблемах и трудностях, если первая информация о них вызывает выраженную эмоциональную реакцию, высказывания о собственных недостатках (по типу “Конечно, я ни на что не гожусь”) или самообвинения. В беседе с испытуемым следует по возможности избегать оценочных высказываний (описания испытуемого и его качеств как хороших/плохих, положительных/отрицательных и т.п.) и помнить, что почти все особенности психики имеют как негативный, так и позитивный аспект. Так, можно заметить испытуемому: “Вы очень тонкий и чувствительный человек”, а можно: “Вы слишком нервозны и беспокойны”. Желательно также, чтобы психолог не просто констатировал проблемы и трудности, но и предлагал какой-либо вариант их преодоления.

Беседа должна вестись на понятном для испытуемого языке: учитывать его интеллектуальный уровень и не содержать непонятных терминов. Следует также учитывать особенности восприятия устной речи, тем более восприятия такого пристрастного слушателя, каким является испытуемый. Помните: испытуемый услышит в первую очередь то, что ждет и что хочет услышать, а противоречащая его ожиданиям информация может быть искажена или быстро забыта. Особенно осторожным следует быть с гипотезами и предположениями, которые с легкостью могут быть восприняты как приговор или окончательный диагноз. Поэтому целесообразнее вообще не сообщать о них испытуемому, а если говорить, то специально подчеркнуть, что это не более, чем один из возможных вариантов.

Завершающая беседа в определенном смысле самая важная часть работы. Ведь именно она посвящена достижению главной цели практической психологии — помощи конкретному человеку. Уже процедура ответов на многочисленные вопросы о самом себе часто приводит к тому, что человек начинает более пристально и внимательно смотреть на себя, задумываться о своих проблемах (“Как жаль, что в жизни никто не задает таких вопросов”, — сказал один из испытуемых, закончив работу). Мысли и чувства, которые возникают у испытуемого в процессе выполнения задания и в ходе завершающей беседы, порой оказываются для него совершенно неожиданными. Поэтому даже при выполнении сравнительно простых заданий, включенных в книгу, можно столкнуться с сильными эмоциональными реакциями, переживанием травм прошлого, серьезными жизненными проблемами, обсуждение которых не предполагалось. Задача психолога — обратить происходящее на пользу испытуемому (даже в ущерб качеству выполнения задания!) или по крайней мере свести к минимуму отрицательные последствия. Если психолог с этой задачей справится, то обсуждение результатов может послужить отправной точкой для совместной работы над проблемами испытуемого. Об этом свидетельствует следующий фрагмент из отчета (выполнен по заданию 5).

“После того как испытуемому были сообщены результаты, он глубоко задумался. Его глаза были опущены, я чувствовала его обиду и досаду оттого, что он очень сердится на меня. Мне показалось, что я причинила ему боль, хотя в своих объяснениях результатов обходила все острые углы. Через некоторое время его лицо просветлело, и он подтвердил все сделанные мною выводы. Наша беседа продолжалась около двух часов, а в конце он поблагодарил меня и сказал, что я могу на него рассчитывать, если мне в следующий раз понадобится испытуемый”.

ОФОРМЛЕНИЕ ОТЧЕТА является обязательным этапом для тех, кто выполняет задания в рамках формального обучения. Всем остальным можно порекомендовать выполнить письменно хотя бы часть работы по составлению отчета. Изложение мыслей на бумаге стимулирует мышление, позволяет четко выразить и оформить свои идеи (наиболее интересные из них зачастую рождаются именно в процессе написания текста). Кроме того, написание заключений — один из существенных элементов работы практического психолога, который требует тренинга.

Приведем рекомендуемую примерную структуру отчета.

- Название работы, ее цель, если она сформулирована.
- Испытуемый, сведения о нем. Обязательно указывается пол, возраст и род деятельности испытуемого. Фамилию в учебных работах, как правило, указывать необязательно, можно ограничиться именем или инициалами. Кроме того, указываются любые сведения об испытуемом, известные психологу, если они представляются ему существенными в контексте выполняемого задания (биографическая информация, состав семьи, отношения в семье, увлечения, школьная успеваемость и пр.).
- Используемые методы; если они общеизвестны, можно ограничиться их перечислением.
- Процедура. Описывается ход проведения исследования и сведения, полученные в ходе наблюдения за испытуемым. Этот раздел должен быть как можно более подробным; в нем приводится расшифровка магнитофонной записи (если она велась).
- Протоколы исследования. Под протоколом в данном случае понимаются заполненные анкеты и тесты, тексты, записанные испытуемым или психологом с его слов, рисунки или иные материальные результаты работы испытуемого в ходе исследования. Они обязательно должны быть приведены в оригинале.

- Обработка — вычисления и их результаты, если они предусмотрены заданием.
- Анализ — развернутое обсуждение, которое включает как ответы на вопросы для анализа, имеющиеся в руководствах к отдельным заданиям, так и интерпретацию любых фактов, которые привлекли внимание психолога.
- Беседа с испытуемым — изложение завершающей беседы с испытуемым.
- Выводы — краткий итог проведенного анализа и всей проделанной работы. В отличие от раздела “анализ”, выводы содержат минимум аргументации.

2. РАБОТА С ТЕКСТАМИ И ИНФОРМАЦИЕЙ

Психологическое исследование — это как бы модель тех психических процессов, которые происходят в повседневной жизни, причем в рамках этой модели интересующие нас аспекты психики проявляются четко и за относительно небольшое время. Именно поэтому краткое психологическое исследование может быть более информативным, чем длительное знакомство с человеком или разговоры с ним. Однако далеко не все интересующие практических психологов процессы можно воспроизвести в искусственной ситуации работы с испытуемым. И здесь на помощь приходит другая форма “моделирования” психической реальности — художественная литература.

Детальное изложение психических процессов — это, по словам Фрейда, то изложение, которое мы обычно находим у романистов. Мало кто из писателей обладает систематическими познаниями в психологии. Но это не мешает им быть выдающимися житейскими психологами и отображать психологические феномены с такой точностью, что порой они служат прекрасными иллюстрациями к учебникам психологии. Поэтому соотнесение художественных текстов с понятиями и концепциями психологии — полезное упражнение для тех, кто стремится использовать эти понятия и концепции для анализа жизненных ситуаций.

Выполняя упражнения, связанные с анализом текстов, следует помнить, что в них может не оказаться единственного правильного ответа: ведь сложные жизненные ситуации не всегда однозначно сводятся к единственной, пусть даже самой лучшей концепции. Главное, к чему следует стремиться в работе с текстами, — это разобраться в психологической подоплеке происходящего, понять, ПОЧЕМУ персонаж говорит, поступает, дума-

ет так, а не иначе. Обычно это более важно, чем точно назвать механизм психологической защиты или вид трансакции.

В заданиях на анализ текстов порядок отрывков, как правило, соответствует хронологической последовательности написания произведений, из которых они взяты. Для широко известных произведений, входящих в школьную программу, предполагается хотя бы самое общее знакомство с сюжетом и персонажами.

Задания данного типа завершаются упражнениями на самостоятельный подбор текстов из художественной, документальной или мемуарной литературы. Конкретный выбор зависит от вкусов и кругозора психолога, однако это не должны быть фрагменты работ психологов или случаи из собственной жизни, жизни друзей или знакомых. Дело в том, что в примерах "из жизни", мы, как правило, являемся не сторонними наблюдателями, а участниками, и поэтому наши воспоминания и интерпретации будут далеки от объективности. Анализ собственной жизни и случаев из работы практического психолога — это задача более высокого уровня, которая выходит за рамки нашей книги.

Глава I

ЛИЧНОСТЬ И ЕЕ ФОРМИРОВАНИЕ

1. МИР ГЛАЗАМИ ДОШКОЛЬНИКА

Каждый помнит себя в детстве. Однако многие особенности восприятия и понимания окружающего мира ребенком-дошкольником ускользают из памяти и кажутся удивительными для нас, взрослых: мы уже не умеем выходить за жесткие рамки “правильного” и, казалось бы, единственно возможного понимания реальности. Оказалось, однако, что мир дошкольника построен по совершенно иным принципам, многие из которых открыл в начале XX века швейцарский ученый Пиаже. Вклад этого человека в наше понимание законов детского развития столь существен, что стоит сказать несколько слов и о нем самом.

Стаж научной деятельности Жана Пиаже (1896—1980) — почти 75 лет. Свое первое научное исследование он опубликовал в десятилетнем возрасте. Посвящено оно было воробьям-альбиносам, за которыми Жан несколько лет наблюдал, гуляя в парке. В пятнадцать лет он приобрел прочную репутацию знатока моллюсков и был приглашен на работу в Женевский музей. И только в 1920-е годы, принимая участие в тестировании детей во Франции, был настолько очарован детскими ответами, особенно неправильными(!), что решил посвятить себя изучению проблем развития детей. Много для своих теоретических построений Пиаже почерпнул из наблюдений за собственными тремя детьми; они послужили основой для разработки теории выделения стадий умственного развития детей, с которой до сих пор начинаются многие учебники по детской психологии.

Мы не знаем, что так заинтересовало молодого Пиаже в неправильных ответах детей еще в самом начале его карьеры психолога. Но приведем некоторые из его более поздних опытов, которые и сейчас может повторить каждый.

Перед ребенком (трех-шести лет) ставят два стакана с водой, один — низкий и широкий, другой — высокий и тонкий. В первом из них — вода. Второй пустой. Взрослый (или сам ребенок) переливает воду во второй ста-

кан. Все происходит на глазах ребенка, но он, как правило, считает, что воды стало больше.

Перед ребенком выкладывают два ряда мелких предметов (пуговицы, детали конструктора, конфеты, кусочки шоколадок и пр.) и спрашивают, в каком ряду их больше.

○ ○ ○ ○ ○

○ ○ ○ ○ ○

После правильного ответа "Одинаково" предметы в нижнем ряду раздвигают.

○ ○ ○ ○ ○

○ ○ ○ ○ ○

Теперь ребенок считает, что в нижнем ряду предметов стало больше.

В зависимости от возраста и индивидуальных особенностей ребенка можно наблюдать разные формы проявления описанных феноменов. Если у младших опыт может вызвать восторг ("Смотри, они /фигурки/ на весь стол!"), то у более старших — недоумение ("Я же сам воду переливал!"), попытки объяснения ("Это что, фокус какой-то?"), ухудшение настроения, сомнения и даже попытки "исправить ситуацию" (например, украдкой съесть конфету в верхнем ряду, чтобы их уже точно было меньше). Некоторые дети дают правильный ответ во втором опыте при небольшом количестве сравниваемых предметов (5—6), но начинают сомневаться и ошибаться, если их становится 10—12.

Жан Пиаже объяснял полученные результаты, говоря о таких свойствах психики дошкольников, как центрация и неумение сосредоточиться на изменениях. **ЦЕНТРАЦИЯ** — неумение воспринимать предметы или явления в целом. Для детей существует только одна сторона явления, например, уровень воды в стакане или длина ряда пуговиц. **НЕУМЕНИЕ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ИЗМЕНЕНИЯХ** — неспособность уследить за тем, как объект меняется и переходит в другое состояние. Ребенок фиксирует в памяти устойчивые состояния — начальное и конечное, — но от него ускользает сам процесс преобразования. Поэтому он видит лишь конечный результат (в нашем примере — два ряда пуговиц, один из которых длиннее другого). С указанными свойствами связаны и некоторые особенности поведения детей в жизни, например, желание пить любимый сок из высокого стакана (его будет больше) или разрезать вкусное печенье на маленькие кусочки (его тоже станет больше, потому что больше кусочков).

Другие свойства детской психики отчетливо выявляются при разговоре на некоторые абстрактные темы. Приведем несколько подобных диалогов (выделенные реплики в наибольшей степени отражают суть феноменов).

Вот фрагменты из разговора Пиаже с девятилетней Фрэн; время действия — 1920-е годы.

— Фрэн, солнце движется?

— Да.

— Почему?

— Потому, что ОНО ХОЧЕТ СИЛЬНО СИЯТЬ.

— Зачем?

— Потому что иногда бывают леди и джентльмены, которые гуляют, и им приятно, когда хорошая погода.

— СОЛНЦЕ ВИДИТ ИХ?

— ДА.

— А когда мы идем, что оно делает?

— ИНОГДА ОНО СМОТРИТ НА НАС, ИНОГДА ИДЕТ ЗА НАМИ.

Удивительно, как мало изменились дети за прошедшее столетие! Правда, возрастные границы открытых Пиаже феноменов несколько изменились. Приведем разговор с пятилетней Рикой.

— Рика, почему солнце светит?

— Чтобы было светло.

— А зачем нужен свет?

— Чтобы мы гуляли, чтобы можно было книжки читать, чтобы было тепло и мы никогда не болели.

— А СОЛНЦЕ ЖИВОЕ?

— ДА. ОНО НАС ВИДИТ, ОНО НАМ РАССКАЗЫВАЕТ СКАЗКИ, КАК ОНО ПОЖИВАЕТ. А ЕЩЕ ОНО НАС ЗАЩИЩАЕТ ОТ СНЕЖНОЙ КОРОЛЕВЫ...

— Рика, почему едет машина?

— Чтобы отвезти папу на работу, а меня в детский садик.

— А еще для чего?

— Чтобы поехать в лес и ПОГУЛЯТЬ С НАМИ.

— Когда машина стоит на стоянке, что она делает?

— Она ОТДЫХАЕТ ОТ ДЕЛ, СПИТ, чтобы потом У НЕЕ БЫЛИ СИЛЫ отвезти меня в "Макдоналдс".

В ответах детей проявляется АНИМИЗМ — наделение неживой природы свойствами живого и разумного (машина отдыхает, набирается сил, солнце видит, ходит, рассказывает сказки). Источник анимизма Ж. Пиаже видит в том, что ребенок еще не научился выделять себя из окружающего мира и не знает в точности, что принадлежит ему (психическое, субъективное), а что — окружающему миру, объективному и материальному. Поэтому он не только неживое наделяет мыслями, чувствами, желаниями, но и психические явления (например, собственные сны) — свойствами объективного мира. Рассмотрим диалог с Севой (7 лет 10 месяцев):

— Кто-нибудь может увидеть твои сны?

— Мои сны никто не может увидеть, потому что у другого человека есть свои сны. МАМА МОЖЕТ. Только в животе. Я ВИДЕЛ МАМИНЫ СНЫ, КОГДА БЫЛ У НЕЕ В ЖИВОТЕ, потому что через пупок.

Ответы Севы требуют небольшого комментария. Мальчик находится в том возрасте, когда феномены Пиаже или исчезают или находятся на грани исчезновения. Поэтому он уверен, что "солнце о нас не думает, потому что оно неживая природа". Ситуация же со снами достаточно сложная: чужие сны могут видеть только мама и ребенок, и только тогда, когда ребенок у мамы в животе. Но ведь все-таки могут!

Описанные феномены проявляются не только в отвлеченных беседах, но и в реальной жизни, становясь основой для детских страхов. Ребенок, не проводящий четких границ между живым и неживым, возможным и невозможным, сказкой и реальностью, может бояться неодушевленных предметов или сказочных персонажей. Более того, не видя границ между субъективным и объективным, между мыслью и действием, он порой боится даже того, что придумал сам, или, например, считает себя виновным в несчастном случае, происшедшем с кем-то из его близких, если ранее желал этому человеку зла. Даже в более старшем возрасте дети не всегда умеют четко провести грань между фантазией и реальностью и могут прослыть лжецами среди взрослых или сверстников. Еще одна особенность детского мышления проявилась в том месте беседы с Рикой, где она рассуждает, почему ездит машина (чтобы возить ее в детский садик, в лес и пр.). Вот еще один характерный фрагмент диалога с Владиком (пять с половиной лет).

— ПОЧЕМУ НАСТУПАЕТ ЗИМА?

— ПОТОМУ ЧТО ОЧЕНЬ ХОЧЕТСЯ КАТАТЬСЯ НА ГОРКЕ.

В этих примерах проявляется такое свойство детского мышления, как ЭГО-ЦЕНТРИЗМ — восприятие предметов и явлений лишь “через себя”, неспособность встать на чужую точку зрения. С возрастом постепенно формируется более объективная оценка. Как результат “остаточных явлений” эгоцентризма у некоторых детей может наблюдаться своеобразный “переворот причины и следствия” (например, “солнце светит, чтобы было светло”, “велосипед едет, чтобы не устать человеку” и т.п.).

Зная о том, что дошкольникам в той или иной степени присущ эгоцентризм, можно объяснить и предотвратить некоторые серьезные проблемы. Часто дети считают себя причиной того, что происходит вокруг них, даже если на самом деле это не имеет к ним непосредственного отношения (например, обвиняют себя в ссорах или разводе родителей, в болезнях близких родственников). Понимание подобных явлений и вовремя сделанное объяснение могут очень помочь детям.

Феномены Пиаже у современных детей к шести-восемью годам постепенно исчезают. По мере того как увеличивается жизненный опыт маленького человека, он больше узнает об окружающем мире и приобретает к школьному образованию. Теперь ему уже не надо сравнивать ряды предметов “на глазок”, он может просто их пересчитать. (Правда, остаются отдельные “рецидивы” вроде веры в Деда Мороза, сохраняющейся порой и у десяти-двенадцатилетних.) И все же мир детства не уходит из жизни безвозвратно. По его законам во многом построены сказки и мифы, сны и фантазии, на них основана вера в экстрасенсов и астрологию. Миром детства пронизаны многие сферы взрослой жизни, обладающие неуловимой притягательностью для каждого. О них частично пойдет речь в пятой главе.

Литература

1. Субботский Е.В. Ребенок открывает мир. — М., 1991.
2. Флэйк-Хобсон К., Робинсон Б.Е., Скин П. Мир входящему. Развитие ребенка и его отношений с окружающими. — М., 1992.

Задание 1 **Феномены Пиаже**

ИСПЫТУЕМЫЙ. Ребенок трех-восемью лет. В зависимости от возраста и индивидуальных особенностей ребенка феномены могут быть выражены ярко, выражены частично или отсутствовать.

ПРОЦЕДУРА. Ребенок выполняет следующие задания:

- 1) Переливание воды из широкого и низкого сосуда в узкий и высокий.

- 2) Сравнение двух рядов из одинакового количества предметов.
- 3) Беседа на тему "Почему дует ветер" (светит солнце, наступает зима, звезды не падают и пр.).
- 4) Беседа на тему "Почему едет велосипед" (автомобиль, работает стиральная машина, горит лампочка и пр.).
- 5) Беседа на тему "Откуда берутся сны и кто может их увидеть" (откуда берутся мысли и пр.)

ВОПРОСЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Какие феномены Пиаже имеются у ребенка? Какие выражены частично (в чем именно)? Какие отсутствуют? Предположите, почему.
2. Какими особенностями психики ребенка можно объяснить имеющиеся феномены?
3. Отличается ли подход ребенка к далеким от него предметам и к тем, с которыми он сталкивается постоянно? Если да, то предположите, почему.
4. Какие индивидуальные особенности ребенка проявились при выполнении задания?

КОММЕНТАРИЙ. Иногда тем, кто проводит опыты, очень хочется получить свидетельства наличия феноменов, и они задают чрезмерное количество наводящих вопросов: "А солнце (или другой объект) живое? А оно нас видит? А оно умеет видеть, слышать, думать, грустить и пр.?". Когда, наконец, нужный ответ получен, существует опасность, что он просто "внушен" взрослым или угадан в расчете заслужить одобрение. Желательно соблюдать здесь чувство меры.

У некоторых детей (достаточно редко) задание может вызвать дискомфорт и отрицательные эмоции. Постарайтесь после задания снять подобное состояние: сделайте небольшой подарок или поиграйте в любимую игру (то же самое стоит проделать и при позитивном отношении ребенка к заданию).

2. Я-КОНЦЕПЦИЯ И ЕЕ ФОРМИРОВАНИЕ

Возрастной период от тринадцати до восемнадцати лет — кризисный почти для каждого. Суть этого кризиса — переход от детства к взрослости (биологический, социальный и психологический). Главное психологическое изменение переходного периода — формирование Я-КОНЦЕПЦИИ, или самосознания, как относительно устойчивой системы представлений о себе, сопряженных с их оценкой. Согласно современным представлениям, Я-концепция включает в себя два тесно связанных аспекта. Первый из них — Я-ОБРАЗ — набор качеств и характеристик, составляющих пред-

ставление человека о себе. Я-образ часто включает в себя несколько вариантов частных Я-образов. Например, *Я реальное* (какой я есть на самом деле), *Я идеальное* (каким бы я хотел быть), *Я зеркальное* (каким меня представляют другие люди) и так далее. Причем каждому из вариантов, в свою очередь, могут соответствовать несколько Я-образов, например, *Я реальное* может обладать совершенно разными качествами в ситуациях *Я наедине с собой*, *Я с любимым человеком*, *Я в компании друзей* и т.д. Противоречия между различными аспектами и вариантами Я-образа могут определять формирование второй составляющей Я-концепции — самооценки.

САМООЦЕНКА — отношение к самому себе в целом и к своим отдельным качествам. Среди источников формирования самооценки — сравнение себя с другими, оценки других людей, сопоставления различных вариантов Я-образа (наибольшее значение имеет сравнение *Я реального* и *Я идеального*), а также субъективная значимость различных аспектов Я-образа. Например, у некоторых какой-либо дефект внешности — источник снижения самооценки, у других же, если они не придают большого значения внешности, аналогичный дефект на самооценку не повлияет.

Трудно переоценить значение Я-концепции в жизни человека. Перечислим некоторые из ее основных функций. Я-концепция определяет интерпретацию событий, происходящих с человеком. Например, если мужчина уступает даме место в общественном транспорте, то это может быть проинтерпретировано следующим образом: “Он хочет со мной познакомиться” (Я-концепция содержит представление “Я неотразима и привлекаю внимание мужчин”), “Меня уже принимают за старуху, раз уступают место” (“Я старше”) или просто “Какой воспитанный человек”.

Я-концепция определяет ожидания человека по отношению к другим людям. В нашем примере дама может ожидать или не ожидать от мужчины признаков внимания.

Я-концепция определяет поведение человека. Так, в нашем примере дама станет либо проявлять интерес к мужчине либо начнет смущаться и откажется сесть (желая тем самым подчеркнуть, что она еще не в том возрасте, когда полагается уступать место), либо спокойно поблагодарит и сядет. Поведение, в свою очередь, влияет и на ожидания других, и на их поведение, и на самые разные аспекты межличностного взаимодействия.

Наконец, одна из задач Я-концепции — поддержание внутренней согласованности представлений человека о себе, необходимой для сохранения психического благополучия. Данная задача настолько важна, что если что-то в поведении человека или окружающих его людей противоречит Я-концепции, то информация об этом искажается или отвергается с помощью психологических защит (подробнее см. главу 2). Я-концепция “сопротивляется” изменениям, часто вопреки логике и здравому смыслу.

Если же изменения все же происходят и они достаточно серьезны, то такой процесс обычно сопровождается негативными переживаниями и различными психологическими проблемами. Поэтому столь серьезен кризис переходного возраста, когда Я-концепция формируется и многократно претерпевает радикальные изменения. Остановимся подробнее на сути этих изменений.

Говоря о психологических изменениях, связанных с кризисом переходного возраста, психологи часто условно выделяют два его этапа (хотя индивидуальные варианты развития могут существенно отличаться от общих схем). Первый из них (от двенадцати-тринадцати до четырнадцати-пятнадцати лет) — период смятения и внутренних противоречий, зыбкости и неустойчивости Я-образа, снижения и частых колебаний самооценки. Во второй период (от четырнадцати-пятнадцати до восемнадцати-двадцати лет) Я-образ стабилизируется, самооценка в целом повышается. На первый план выходят проблемы несколько иного плана — формирование системы ценностей, профессиональное самоопределение, выбор жизненного пути.

О СОДЕРЖАНИИ Я-концепции можно судить по самоописаниям — различным вариантам сочинений о себе и ответов на вопрос "Кто я?". С наступлением переходного возраста подобные описания "психологизируются", в них все большее место начинают занимать следующие аспекты:

- описание своих качеств, черт характера и особенностей внутреннего мира (в большей степени у подростков-девочек) — "человек с неуравновешенным характером"; "обладаю большим количеством способностей, но все — в небольших размерах"; "доверчивая"; "замкнутая"; "ленивая" и т.д.*
- особенности поведения в различных ситуациях — "иногда намеренно пытаюсь причинить зло"; "я стараюсь быть интеллигентным человеком с хорошими манерами";
- взгляды и убеждения (в большей степени у подростков-мальчиков) — "я терпеть не могу обывательской пошлости; более конкретно: 1) очередей, 2) транспорта, 3) дней рождения, 4) бабушек на скамейке и др."; "я считаю, что женщины ничем не отличаются от мужчин (в плане психики)";
- интересы, вкусы, увлечения — "люблю ходить в театр"; "люблю днем спать"; "фанат компьютерных игр"; "люблю время, начиная со средневековья и кончая XIX веком"; "не люблю манную кашу".

Представленность других аспектов Я-образа не увеличивается или даже уменьшается, однако содержательно они усложняются и обогащаются:

*Цитаты взяты в основном из самоописаний учеников 9—10 классов; особенности стиля сохранены.

- формальные, статусные характеристики, родственные отношения — “человек”; “ученица”; “дочь”; “сестра” и пр. Однако некоторые подростки пытаются более глобально определить свое место в мире — “один из жителей планеты Земля”; “капля в океане человечества”;
- особенности взаимоотношений с людьми — “я могу всем сказать, кто я, кого люблю, кого терпеть не могу, от чего страдаю; мне не мешает, если они будут это знать”; “у меня очень мало друзей, очень много хороших знакомых и мало врагов”;
- внешность — “не очень красивая”; “мне очень идет улыбка, она делает лицо более женственным”.

ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ Я-концепции резко увеличивается в первый период кризиса переходного возраста. Она отражается в том, что Я-образ содержит противоположные и даже взаимоисключающие качества — “добрая” и “люблю мучить людей”; “хороший человек” и “ленивый”, “самоуверенный”, “безвольный”. Часто противоположность четко осознается и подчеркивается: “не люблю беспорядка, но и наводить и поддерживать его не могу, когда дома родители и близкие”; “кошка-собака”.

Другой признак противоречивости Я-концепции — выраженные расхождения между различными вариантами Я-образов, например, между *Я наедине с собой* и *Я в компании друзей*.

Для более зрелой Я-концепции характерно не только некоторое сглаживание противоречий, но и их интеграция: противоречивые качества выступают не как нечто взаимоисключающее, но скорее как разные стороны сложного, но целостного Я-образа: “не очень злой, но и не достаточно добрый человек”; “человек со свойственными ему положительными и отрицательными качествами”.

УСТОЙЧИВОСТЬ Я-концепции низка на первом этапе кризиса, Я-образ и самооценка могут радикально поменяться после разговора или даже единственной реплики значимого другого, после единичного успеха или неудачи и пр. Для второго этапа характерна более устойчивая Я-концепция.

Наконец, говоря о САМООЦЕНКЕ, обычно характеризуют ее как ВЫСОКУЮ или НИЗКУЮ. Низкая самооценка часто сопутствует развитию эмоциональных нарушений, тревоги, депрессии и другим признакам психического неблагополучия. Если же сравнивать самооценку с объективной оценкой того же человека, то можно говорить о ЗАВЫШЕННОЙ, ЗАНИЖЕННОЙ или АДЕКВАТНОЙ самооценке.

Для первого этапа кризиса характерно снижение самооценки; самоописания содержат большое количество отрицательных качеств, причем нередки

они стоят на первых, самых важных местах. В качестве примера приведем полностью самописание девятиклассницы: "Я злюка; я лирик; я ужасный человек; я скучный человек; я вредина; я терпеть не могу философия; я лентяйка". В дальнейшем, как правило, самооценка повышается.

Универсален ли кризис переходного возраста? Или это лишь не самая удачная попытка психологов выявить общие закономерности в бесконечном разнообразии индивидуальных вариантов развития? Или артефакт — результат недостаточно строго спланированных экспериментов? Некоторые данные свидетельствуют о том, что подобные сомнения не лишены основания.

Возрастные границы переходного возраста совпадают в большинстве развитых стран с переходом из начальной школы в среднюю. Чтобы установить, влияет ли этот переход на Я-концепцию, в одном из исследований, проведенном в США, сопоставлялись школьники одного возраста (двенадцать лет), обучавшиеся в последнем классе начальной и в первом классе средней школы. Потом аналогичные результаты были получены и для английских школьников.

У тех, кто перешел в среднюю школу, отмечались все характерные признаки кризиса переходного возраста: низкая самооценка, неустойчивость Я-образа, застенчивость. У их сверстников, обучавшихся в начальной школе, Я-концепция была более стабильной и явных признаков кризиса не отмечалось.

Так что же такое кризис переходного возраста — универсальная закономерность развития или характерная психологическая реакция на изменение социальных условий обучения? На этот вопрос, как и на многие в психологии, нельзя дать однозначного ответа.

Литература

1. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание. — М., 1986.
2. Снайдер Д. Практическая психология для подростков, или как найти свое место в жизни. — М., 2000.

Задание 2 ***Особенности Я-концепции***

ИСПЫТУЕМЫЙ. В качестве испытуемого желательно взять подростка тринадцати-восемнадцати лет, но можно и взрослого любого возраста. Испытуемый последовательно выполняет две методики, которые анализируются сначала по отдельности, а затем вместе.

МЕТОДИКА “КТО Я?”

ИНСТРУКЦИЯ испытуемому

Напишите сверху листа бумаги: “Кто я?”. Дайте 10—20 ответов на этот вопрос, описывая свои особенности, качества, свойства и т.п. Каждый ответ должен начинаться со слов “я” или “мне”.

АНАЛИЗ

1. Отнесите каждый ответ к одной из следующих категорий по содержанию (можно относить один ответ к двум и более категориям):

- формальные (“анкетные”) характеристики;
- внешность;
- особенности характера, внутреннего мира;
- особенности поведения;
- особенности отношений с окружающими;
- взгляды и убеждения;
- интересы, вкусы, увлечения;
- прочее (предложите собственную группировку).

Обратите внимание на то, какие ответы идут в начале списка. Чаще всего это либо формальные характеристики, либо наиболее важные для человека качества. Оцените относительную представленность различных содержательных аспектов Я-концепции.

2. Отнесите каждый ответ к одной из следующих категорий:

- позитивная характеристика (“Я обаятельный”);
- негативная характеристика (“Я мелкий пакостник”);
- нейтральная характеристика (“Я люблю компанию”);
- противоречивая характеристика (“неплохой товарищ, но помнящий зло”).

Оцените особенности самооценки и противоречивость Я-концепции.

3. Существуют ли противоречия между отдельными ответами? (Пример: в самоописании тридцатипятилетней домохозяйки подряд следуют ответы “Мне очень хорошо дома” и “Я хочу учиться”; в данном контексте это скорее всего желание выйти за пределы дома и домашних дел).

Можно ли считать Я-концепцию противоречивой?

ЛИЧНОСТНЫЙ ДИФФЕРЕНЦИАЛ

ИНСТРУКЦИЯ испытуемому и порядок работы

Оцените себя согласно приведенному ниже списку качеств, зачеркивая одну цифру в каждой строке в соответствии с тем, насколько выражено у вас то или иное качество: 3 — ярко выражено, 2 — выражено, 1 — слабо

выражено, 0 — не выражено ни это качество, ни противоположное ему, расположенное на этой же строке справа.

Затем на втором листе (два одинаковых листа должны быть приготовлены заранее) оцените себя, каким бы вы хотели быть в идеале, если бы могли.

обаятельный	3	2	1	0	1	2	3	непривлекательный
слабый	3	2	1	0	1	2	3	сильный
разговорчивый	3	2	1	0	1	2	3	молчаливый
безответственный	3	2	1	0	1	2	3	добросовестный
упрямый	3	2	1	0	1	2	3	уступчивый
замкнутый	3	2	1	0	1	2	3	открытый
добрый	3	2	1	0	1	2	3	эгоистичный
зависимый	3	2	1	0	1	2	3	независимый
деятельный	3	2	1	0	1	2	3	пассивный
черствый	3	2	1	0	1	2	3	отзывчивый
решительный	3	2	1	0	1	2	3	нерешительный
вялый	3	2	1	0	1	2	3	энергичный
справедливый	3	2	1	0	1	2	3	несправедливый
расслабленный	3	2	1	0	1	2	3	напряженный
суетливый	3	2	1	0	1	2	3	спокойный
враждебный	3	2	1	0	1	2	3	дружелюбный
уверенный	3	2	1	0	1	2	3	неуверенный
нелюдимый	3	2	1	0	1	2	3	общительный
честный	3	2	1	0	1	2	3	неискренний
несамостоятельный	3	2	1	0	1	2	3	самостоятельный
раздражительный	3	2	1	0	1	2	3	невозмутимый

ОБРАБОТКА. Обобщенные показатели Оценки, Силы и Активности подсчитываются по следующим правилам. Оценка — сумма баллов в строках 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19. Сила — сумма баллов в строках 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20. Активность — сумма баллов в строках 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21. При этом для нечетных строк — 1, 3, 5 ... 21 — показатель учитывается со знаком "+", если он стоит в левой части листа, и со знаком "-" — в правой части. Для четных строк — 2, 4 ... 20 — показатель учитывается со знаком "-" в левой части и со знаком "+" — в правой. Итоговый показатель может варьироваться от -21 до +21. Например, по характеристикам фактора силы испытуемый оценил себя так: сильный-слабый 0; упрямый 3; зависимый 2; нерешительный 1; расслабленный-напряженный 0; неуверенный 1; самостоятельный-несамостоятельный 0. Подсчет: $0 + 3 - 2 - 1 + 0 - 1 + 0 = -1$. Показатель силы: —1.

ПРИНЦИПЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ. Методика позволяет оценить представление испытуемого о себе как по отдельным качествам, так и по трем обобщенным факторам Оценки, Силы, Активности. Методика не может дать объективной оценки этих качеств.

Показатель оценки характеризует такие аспекты Я-концепции, как принятие себя как личности, признание у себя социально одобряемых качеств (высокие показатели) — критическое отношение к себе, недостаточный уровень самопринятия, неудовлетворенность собой (низкие показатели). О низкой самооценке, как правило, свидетельствуют близкие к нулю и отрицательные показатели.

Показатель силы характеризует уверенность испытуемого в себе, склонность полагаться на свои силы в трудных ситуациях (высокие показатели) — восприятие себя как человека зависимого от внешних обстоятельств, не способного добиваться желаемого, контролировать ситуацию, настаивать на своем (низкие показатели). О низкой самооценке, как правило, свидетельствуют отрицательные показатели.

Показатель активности характеризуют самовосприятие испытуемого как человека общительного, активного, энергичного, эмоционально откликающегося на ситуацию или замкнутого, спокойного, сдержанного (речь идет лишь о том, каким считает себя испытуемый, а не о том, какой он на самом деле). Однозначной связи с самооценкой у этого фактора нет.

Данная методика наиболее информативна, если можно сопоставить несколько вариантов ее заполнения: например, сравнение нескольких вариантов Я-образа (как в данном задании) или самооценку с оценкой другого человека, хорошо знающего испытуемого (родители, друг, супруг), или методики, заполненные с интервалом в несколько недель (месяцев, лет). В первую очередь сравниваются комплексные показатели Оценки, Силы, Активности, а также те отдельные характеристики, которые отличаются по знаку (например, испытуемый не считает себя ни спокойным, ни невозмутимым, а свой Я-идеал оценивает как спокойный и невозмутимый; или же испытуемый считает себя уступчивым, а его мать, напротив, упрямым и т.п.)

АНАЛИЗ

1. Дать содержательную характеристику Я-концепции испытуемого, используя значения отдельных характеристик и интерпретацию факторов Оценки, Силы, Активности.
2. На основе сравнения *Я реального* и *Я идеального*, значений факторов Оценки и Силы охарактеризовать самооценку испытуемого.

Для того чтобы оценить устойчивость Я-концепции, необходимо повторить одну или обе методики через какое-то время.

СОВМЕСТНЫЙ АНАЛИЗ ДВУХ МЕТОДИК

1. Сопоставьте результаты и выделите имеющиеся соответствия или противоречия между методиками. Так, показательно противоречивы ответы сем-

надцатилетнего школьника, который оценивает свое дружелюбие в 3 балла, а из 14 его ответов в самоописании 4 посвящены характеристике того, что ему не нравится в общении с другими людьми: "Мне не нравится, когда задают слишком много вопросов"; "Мне не нравится наглость"; "В девушках меня раздражает кокетство"; "Мне не нравится, когда говорят, что я худею".

2. Можно ли отнести Я-концепцию испытуемого к одному из двух этапов ее формирования, выделенных психологами?

3. Дайте итоговое описание Я-концепции и сопоставьте его с тем, что вам известно об испытуемом.

КОММЕНТАРИЙ. Обязательно проверьте правильность своих вычислений. Основой для категоричных выводов может стать простая арифметическая ошибка!

Иногда встречается "парадоксальное" соотношение: показатели по фактору *Оценки для Я реального* выше, чем для *Я идеального*. Скорее всего, это связано с тем, что такие социально одобряемые качества, как доброта, честность, отзывчивость, по мнению некоторых, не способствуют достижению успеха и благополучия; поэтому Я-идеалу могут быть приписаны обратные качества.

Полученные вами данные отражают не только особенности Я-концепции испытуемого, но и тот факт, захотел ли он быть искренним и откровенным. Последнее определяется вашими взаимоотношениями и тем, насколько вам удалось создать атмосферу доверия. Поэтому, получив описание, состоящее в основном из формальных характеристик, следует предположить, что испытуемый закрыт и не склонен давать информацию. Однако и анализ подобных "закрытых" данных также может быть содержательным и полезным.

3. ЖИЗНЕННЫЙ ПУТЬ И КРИЗИСЫ

Кризис переходного возраста не уникален, это один из целого ряда кризисов на жизненном пути человека. Кризисы, по мнению психологов, — необходимый этап развития каждого, а то, как они проходят и разрешаются, во многом определяет последующие этапы жизни.

Личность обладает внутренней (и часто скрытой от человека) тенденцией к изменению, на определенном этапе приводящей к необходимости изменений внешних. "Кое в чем мы похожи на ракообразных, — пишет американская журналистка Гейл Шихи. — Рак развивается, сбрасывая защитные панцири. Он освобождается от панциря, который начинает ему мешать, и становится ранимым и чувствительным, пока не нарастет новый панцирь."

У человека переход на новую ступень развития заставляет его разрушать устойчивую структуру, в рамках которой он чувствует себя защищенным. Вступая в переходный период (кризис), он становится ранимым и чувствительным”.

Проявления кризиса разнообразны и, как правило, заметны окружающим. Это психологический дискомфорт — беспокойство (причины которого часто непонятны), неудовлетворенность, депрессия, раздражительность, нервные срывы и т.п. Это могут быть изменения состояния здоровья и соматические заболевания. Учащаются или обостряются конфликты с близкими. Меняются привычные стереотипы поведения — интересы, привычки, круг знакомств, формы проведения досуга. Наконец, кризисам сопутствуют серьезные жизненные изменения — развод или вступление в новые связи, смена работы, учебы, профессии, переезды, — часто непродуманные или непонятные для окружающих.

Хотя, как правило, основные движущие силы кризиса и лежат во внутреннем мире человека, очень важным аспектом кризиса являются сопутствующие ему жизненные события и изменения. В некоторых случаях внешние события могут служить основной причиной кризиса, например, смерть близкого человека, потеря работы, война или общественные изменения нередко полностью изменяют практически все, что составляло привычную жизнь, и приводят к необходимости преодоления утраты и новых поисков своего места в мире. События могут стать толчком, своего рода “спусковым крючком” назревшего кризиса. Например, смерть сверстника порой служит толчком к так называемому “кризису середины жизни”, заставляя вплотную соприкоснуться с конечностью своего существования и под этим углом зрения заново переоценить достижения, цели, жизненные планы. Иногда то или иное событие является хорошим объяснением кризисного состояния для тех, кто не хочет искать его внутренние причины: “Все из-за переезда” или “из-за моей болезни”, или...

Значимые события и изменения не только предшествуют кризису, но и бывают его “симптомами”, а также признаками разрешения и перехода к новой, более “спокойной” фазе жизненного пути. Можно, конечно, попытаться проигнорировать кризис и продолжать жить по-старому, как будто ничего не происходит. Однако такой вариант окажется тормозом для развития и личностного роста. Обычно внутренние изменения требуют своего внешнего выражения. Поэтому жизненные изменения предсказуемы и желательны. Они означают развитие.

Сколько кризисов переживает человек на протяжении жизни? Наиболее известная теория, отвечающая на данный вопрос, создана американским психологом Эриком Эриксоном. Она описывает восемь стадий жизненного цикла (из них три приходятся на время “взрослой” жизни — после восем-

надцати лет) и восемь возрастных кризисов, успешное или неуспешное разрешение которых определяет возможности последующего развития. Уже упоминавшаяся Г. Шихи, описывая конкретные кризисы, говорит об "отрыве от родительских корней", "исканиях в двадцать лет", "осознании своих тридцати", "десятилетия подведения итогов" (кризис середины жизни, признаваемый большинством психологов) и, наконец, об "обновлении" (около пятидесяти лет). Однако универсальность подобных классификаций оспаривается теми, кто задается вопросом: что они, собственно, отражают — общечеловеческие закономерности развития или особенности жизненного пути конкретной социальной группы в конкретном обществе (например, американского и западноевропейского среднего класса, к которому принадлежат авторы большинства классификаций). А может быть, развитие каждого (во всяком случае в периоды взрослой жизни) настолько уникально, что его невозможно свести к неким единым для всех кризисам и периодам?

Литература

1. Берн Э. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы // Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 2000.
2. Шихи Г. Возрастные кризисы. — СПб, 1999.
3. Бурлачук Л.Ф., Коржова Е.Ю. Психология жизненных ситуаций. — М., 1998.

Задание 3 ***Психологическое время***

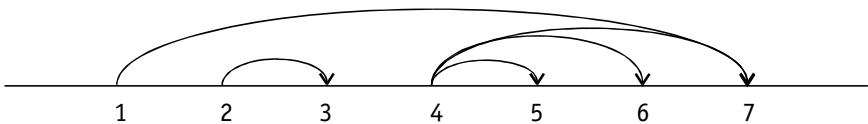
ИСПЫТУЕМЫЙ. Возраст от восемнадцати лет.

ПРОЦЕДУРА. Задание выполняется в несколько этапов.

На первом этапе испытуемого просят записать самые важные с его точки зрения события прошедшей и будущей жизни. Количество событий не ограничивается, но оптимальное их число с точки зрения последующего анализа — 10—20. Рядом с каждым событием проставляется дата (или дата начала и конца, если событие длилось определенный промежуток времени). Под событием понимается любая перемена, важная для испытуемого; она может не быть существенной для окружающих или даже совсем незаметной для них (например, "узнала о неизбежности смерти"). Если испытуемый не хочет раскрывать суть события, он может обозначить его условно (например, "вечеринка у Васи", не объясняя смысла происшедшего на вечеринке) или просто проставить дату.

На втором этапе испытуемого просят оценить события по тому, насколько они оказались радостными или грустными для испытуемого, проставляя оценки от -5 до +5.

На следующем этапе анализируется взаимосвязь событий. Для этого испытуемому предлагается взять последнее по времени событие прошлого и указать несколько событий из списка (не более трех), которые послужили причиной данного события (например, событие 15 произошло потому, что произошли события 3, 7 и 14). Учитывается не только формальная, но и субъективная связь событий для испытуемого. Так, событие “первая влюбленность” может стать причиной события “вступление в брак”, хотя они и относятся к разным людям. Прodelайте такую работу для всех событий от предпоследнего до второго (для некоторых событий связь с другими событиями из списка может быть и не найдена). Затем прodelайте ее для событий будущего (причиной событий будущего могут служить как события прошлого, так и события будущего, ему предшествовавшие). По ходу работы испытуемый вправе добавлять в список отдельные значимые события, если он считает это необходимым. Желательно отмечать связи событий стрелками на списке событий или в специально сделанной таблице. В качестве примера приведем фрагмент выполнения задания Галиной (двадцать четыре года). Приводятся связи только нескольких событий из названных ею.



- События:
1. Развод родителей.
 2. Новое замужество мамы.
 3. Поступление в институт (отец маминого мужа работал преподавателем в этом институте — комментарий испытуемой).
 4. Работа у папы на фирме.
 5. Заняла на фирме ответственную должность.
 6. Хочу окончить профессиональные курсы (будущее).
 7. В будущем не хочу никаких разводов (будущее).

Наряду с очевидными причинными связями событий (повышение профессиональной квалификации как следствие того, что испытуемая заняла но-

вую ответственную должность), испытуемая проводит связь между основными профессиональными достижениями и событиями в семье: поступила в институт, потому что там работал отец отчима, работает "у папы". Эта особенность объясняется разными причинами (например, заниженной самооценкой: основной причиной личных достижений является деятельность родственников), которые можно попытаться выявить в последующей беседе. Очевидна также значимость события "развод родителей" для всей последующей жизни испытуемой.

На последнем этапе психолог самостоятельно или вместе с испытуемым относит каждое событие к одному или сразу к нескольким из следующих типов:

- собственные рождение и смерть;
- личностно-психологические события — изменения во внутреннем мире испытуемого ("крах иллюзий", "достижение внутренней независимости");
- межличностные отношения — любовь, дружба, общение ("новый друг", "первое детское увлечение");
- семейные отношения — изменения семейного положения, взаимоотношения с членами семьи, события, происходящие с членами семьи ("ссора с родителями", "свадьба", "ребенок пошел в школу"). Если в этой группе много событий, их можно разделить на подгруппы, например, события связанные, с родителями, супругом, детьми...;
- работа и учеба ("поступление в институт", "повышение по службе");
- творчество и личные достижения ("первое место на конкурсе", "написание романа");
- досуг, отдых, увлечения ("поездка за границу", "впервые попал на рок-концерт");
- здоровье ("болезнь", "операция");
- общественные изменения ("война", "финансовый кризис");
- материально-бытовые изменения ("покупка машины", "переезд на новую квартиру");
- прочее (можно предложить свою классификацию).

ТИПИЧНЫЕ (характерные для большинства испытуемых) **ОСОБЕННОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ МЕТОДИКИ**. Выраженные отклонения от них характеризуют индивидуальные особенности испытуемого и служат основой для анализа.

Количество событий прошлого больше, чем количество событий будущего.

Количество радостных событий превышает количество грустных; это особенно характерно для событий будущего. Выраженные отклонения от данного правила свидетельствуют о психологических проблемах, неудовлетворенности своей жизнью, возможно, о депрессии.

Средняя “удаленность в прошлое” больше, чем “удаленность в будущее”.

Количество указанных событий на единицу времени (например, за год) как в прошлом, так и в будущем возрастает при приближении к настоящему (моменту проведения методики).

ВОПРОСЫ ДЛЯ АНАЛИЗА И ОБСУЖДЕНИЯ С ИСПЫТУЕМЫМ

1. К каким сферам жизни относятся наиболее значимые для испытуемого изменения? Менялись ли они на протяжении жизни испытуемого?
2. Каковы наиболее значимые, “ключевые” события в жизни испытуемого (учитывается их оценка и количество связей).
3. Можно ли какие-то периоды в жизни испытуемого считать кризисными (учитывается оценка событий, сравнительно большое количество событий в небольшой промежуток времени)? Если да, то в чем их суть? В чем суть изменений, происшедших с испытуемым в результате кризиса?
4. От кого и от чего зависит, оправдывается ли прогноз будущего, данный испытуемым?

КОММЕНТАРИЙ. У некоторых испытуемых вызывает затруднение необходимость указывать события будущего. В таком случае необходимо подчеркнуть, что испытуемый может придумать все, что хочет, что не следует относиться к прогнозу слишком серьезно и т.д. Если испытуемый все равно отказывается от этой части задания, следует ограничиться анализом прошлого.

В ходе анализа имеет смысл обращать внимание на явные пропуски в последовательности событий. Так, если испытуемый, сравнительно четко обозначив основные “вехи” своей жизни, пропустил рождение одного из своих детей, это может (но необязательно!) свидетельствовать о проблемах во взаимоотношениях именно с ним.

Основная ценность задания в том, чтобы дать испытуемому возможность осмыслить свое прошлое и уяснить ориентиры на будущее. Задание может служить вариантом начала психокоррекционной работы, в которую плавно перетекает его выполнение. Иногда логика беседы с испытуемым не соответствует указанным выше этапам работы с заданием. В таком случае имеет смысл от них отклониться, самостоятельно определяя вариант развития беседы. Если задание вызывает сильную эмоциональную реакцию или вскрывает серьезные личностные проблемы, начинающему психологу следует рекомендовать испытуемому обратиться к опытному психологу-консультанту.

4. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЛИЧНОСТНЫЕ РАЗЛИЧИЯ. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕСТЫ

Для того чтобы описать конкретного человека в его неповторимости, определить, чем он отличается от других людей, необходима некая система, классификация бесконечного многообразия индивидуальных психологических различий. Попытки создания подобной системы предпринимались с античности и до наших дней. Само количество существующих теорий свидетельствует о том, что человеческая индивидуальность слишком сложна, чтобы ее можно было проанализировать в рамках даже самой совершенной схемы. Тем не менее, каждая из теорий расширяла и углубляла наши представления о природе человека, открывала новые возможности для его понимания. В самом общем виде теории индивидуальных различий сводятся к двум типам: теории типов и теории качеств (черт). В рамках теорий типов каждого человека можно отнести к одному из заданного набора типов, существующих в рамках конкретной типологии. Принадлежность человека к определенному типу объясняет целый ряд его психологических особенностей. Наиболее известная типология — четыре типа темперамента (холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик), выделенные еще Гиппократом, но сохранившие актуальность до сегодняшнего дня.

В рамках теорий черт описание человека дается через оценку степени выраженности различных качеств или черт (например, доминантный, тревожный, склонность к риску на среднем уровне и пр.). Различные теории черт отличаются количеством и сущностью тех черт, в рамках которых дается описание.

Психологическая черта характеризует устойчивую предрасположенность человека к поведению определенного вида. Зная выраженность тех или иных черт человека, далеко не всегда можно правильно предсказать его поведение в конкретной ситуации, потому что оно определяется не только индивидуальными особенностями человека, но и зависит от ситуации. Например, некто испытывает тревогу и беспокойство, потому что у него выражена тревожность (большинство людей в аналогичной ситуации тревоги не испытывают). В другом случае наличие тревоги у конкретного человека будет отражать скорее особенности ситуации: она провоцирует тревогу у большинства людей (например, ответственное испытание с высокой вероятностью неудачи). Однако знание индивидуальных различий помогает правильно понять и предсказать поведение, если речь идет о рассмотрении достаточно широкого круга ситуаций в течение длительного времени (например, склонность или несклонность человека к возникновению тревоги в разнообразных ситуациях).

Каково же минимальное количество черт, в рамках которого можно описать человека? В поисках ответа на этот вопрос английский ученый Ганс

Айзенк проанализировал огромное количество эмпирических данных и, основываясь на них, выделил две фундаментальные черты психики. Они получили название ЭКСТРАВЕРСИЯ — ИНТРОВЕРСИЯ и НЕЙРОТИЗМ — ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ.

Под экстра- или интроверсией понимается преимущественная ориентация индивида на внешний мир (физический и социальный) либо на внутренний мир своих чувств и переживаний. Эта ориентация в значительной степени определяет психологические и поведенческие различия между экстра- и интровертами.

Экстравертам, как правило, свойственны общительность, легкость вступления в контакт, их круг общения широк, но не очень глубок: имея много знакомых, приятелей и тех, кто к нему хорошо относится, экстраверт может не иметь настоящих друзей. Такие люди привлекают других своим обаянием, активностью, живостью, но они не склонны вдаваться в тонкости и нюансы взаимоотношений, анализировать мысли и чувства — ни свои, ни партнеров по общению. Экстраверты эмоциональны, они живо откликаются на происходящее, их эмоции легко “прочитать” по голосу, мимике, жестикуляции. Экстраверты недостаточно хорошо умеют контролировать свои эмоции, могут быть несдержанны и импульсивны, действовать под влиянием момента, необдуманно. В стрессовой ситуации экстраверт всплывает, а, возможно, будет агрессивен. Экстраверты любят новое. Более того, они испытывают постоянную потребность в новых впечатлениях, поэтому они инициативны, с охотой берутся за новые дела (и далеко не всегда их завершают), легко адаптируются к изменениям. Экстраверты легко принимают решения, любят рисковать, причем далеко не всегда их рискованные поступки оправданы.

Интроверт, в противоположность экстраверту, замкнут и имеет достаточно ограниченный круг контактов. При необходимости общаться с новыми людьми или в большой компании он часто испытывает трудности, смущается и тревожится. Зато интроверт преданный друг, ценящий глубокие и прочные взаимоотношения; его друг или близкий человек скорее всего тоже интроверт. Как правило, интроверты серьезны, склонны к занятиям, требующим сосредоточенности и длительных усилий, возможно, даже однообразных и монотонных (то, что ужасно для экстраверта). Их интересуют абстрактные дисциплины — наука, философия, но самое интересное для интроверта — он сам. Интроверт склонен к самоанализу, к длительному обдумыванию своего поведения и переживаний, часто задним числом, что в сложных ситуациях легко переходит в самокопание и самобичевание. Стороннему наблюдателю интроверт может показаться сухим и малоэмоциональным, но это не совсем так. Интроверты сдержанны в проявлении эмоций и не делают свои переживания достоянием партнеров по

общению, поэтому их переживания иногда нелегко понять, однако они могут быть не менее интенсивными, чем у экстравертов.

Выраженные экстраверты, так же, как и выраженные интроверты, — редкость. Большинство людей в своем поведении сочетают черты экстраверсии или интроверсии, в зависимости от ситуации проявляя те или другие. При этом черты экстра- или интроверсии могут преобладать (потенциальные экстраверты или интроверты) или быть выраженными практически одинаково (амбиверты).

Вторая основная черта личности по Айзенку, нейротизм — эмоциональная стабильность, характеризует эмоциональную устойчивость человека. Лица с высоким нейротизмом склонны к частой смене настроения и выраженной реакции на стресс. Даже мелкая проблема или неудача порой вызывает сильную эмоциональную реакцию или дезорганизует поведение. Таким людям свойственны повышенная эмоциональная чувствительность, впечатлительность, тревожность, низкая самооценка, неуверенность в себе. В стрессовых ситуациях легко возникают беспокойство, раздражительность, чувство вины и другие симптомы эмоционального неблагополучия. Человек с высоким нейротизмом — это совершенно необязательно невротик, но в неблагоприятной ситуации невроз или другие нарушения (психические или соматические) у него развиваются чаще, чем у эмоционально стабильных людей.

Эмоционально стабильные люди не склонны к беспокойству, сохраняют спокойствие и способность эффективно действовать в стрессовых ситуациях, не боятся проблем и трудностей и стремятся их преодолевать.

Большинство людей находятся не на краях континуума нейротизм — эмоциональная стабильность, а занимают промежуточное положение, тяготея к тому или иному полюсу.

Ганс Айзенк (1916—1997), создатель вышеописанной теории личности, посвятивший около полувека (с середины сороковых годов) исследованию личностных черт, — одна из колоритных фигур в психологии. Помимо исследования личности, круг его интересов охватывал множество вопросов — от интеллекта и физиологических основ темперамента до чувства юмора и политических убеждений человека. Чего стоят одни названия некоторых из его книг (пока не переведенных на русский язык): “Факты и фикция в психологии”, “Закат и падение фрейдовской империи”. Айзенк зачастую весьма суров и категоричен по отношению к своим коллегам-психологам. Вот, в частности, его оценка работ К.Г. Юнга, с именем которого, как правило, связывается разработка понятия экстраверсии, столь интенсивно им используемая: “Теория (Юнга) настолько запутанна и трудна для понимания, что в настоящее время практически никто или лишь еди-

ницы психиатров и психологов принимают ее всерьез". И это о работах человека, на которых основано целое направление современной психотерапии!

Не менее категоричен Айзенк и в собственных теоретических позициях, далеко не всегда разделяемых другими психологами. Так, он полагает, что и интеллект, и особенности личности являются генетически заданными: "Характер человека — это следствие случайного сочетания генов его родителей... Роль окружающей среды сводится лишь к небольшим изменениям и маскировке нежелательных личностных проявлений".

Айзенк известен не только как психолог-теоретик, но и как блестящий популяризатор своих идей; многие из его популярных книг, прежде всего по тестированию интеллекта, хорошо известны русскому читателю. В своих трудах Айзенк предстает как фанатичный сторонник тестирования всего, что только можно протестировать. Тесты, по его мнению, помогают человеку лучше понять себя и других, улучшить взаимопонимание между людьми, правильно определить жизненные ориентиры, спланировать карьеру. Собственно, обилие его популярных работ как раз и объясняется тем, чтобы познакомить с идеей и принципами тестирования как можно более широкие массы населения.

Как же психологи тестируют особенности личности? Для этого существует специальная разновидность психологических тестов — ЛИЧНОСТНЫЕ ОПРОСНИКИ. Заполняя личностные опросники, испытуемые отвечают на довольно большое (от нескольких десятков до нескольких сотен) количество вопросов о себе и своей жизни, выбирая один из нескольких вариантов ответа (иногда соглашаясь или не соглашаясь с утверждениями). Отличительная черта личностных опросников — их объективность; они дают информацию о психологических особенностях испытуемого, не зависящую от представления испытуемого о самом себе и часто существенно от него отличающуюся. Более того, личностные опросники могут дать информацию об особенностях испытуемого, которые он сам не осознает.

Психолог, работая с личностными опросниками, должен четко понимать: для оценки испытуемого важно не только и не столько соответствие ответов испытуемого фактам реальной жизни, сколько его мнение. Например, практически невозможно "правильно" ответить на вопрос: "Часто ли у вас портится настроение?", потому что для этого необходимо иметь какой-то объективный критерий того, что такое "частая порча настроения", и соотносить с ним свое состояние. Однако подобный объективный ответ и не нужен исследователю. Для него существенна именно точка зрения испытуемого (он сам считает или не считает, что у него часто портится настроение), которая соотносится с определенными личностными особенностями. Необходимо только помнить: выводы никогда не делаются на основании

единичного ответа, для этого нужно достаточно большое их количество — обычно несколько десятков.

В личностных опросниках ответы испытуемого далеко не всегда понимаются "буквально", но именно они — единственный источник информации об испытуемом, и для получения результата необходимо, чтобы он был искренним и честным. Поэтому большинство личностных опросников имеют специальные шкалы, защищающие тесты от различного рода намеренных искажений. Конечно, если испытуемый не давал о себе правдивую информацию, скорее всего о нем удастся узнать немного, но шкала искренности четко покажет, что данные теста непригодны для объективной оценки испытуемого.

Таким образом, при интерпретации личностных опросников существенно не прямое содержание ответов, а связь определенного ответа с особенностями личности испытуемого. Откуда же известно о существовании такой связи? Она должна быть установлена и доказана создателем (разработчиком) теста, что представляет собой весьма долгий, трудный, но интересный и творческий процесс. Созданием тестов занимается специальный раздел психологии — психодиагностика. Кажущаяся простота теста и работы с ним (ответил на вопросы, подсчитал баллы — узнал все о человеке) на самом деле — результат огромной работы. Она включает в себя не только отбор вопросов, но и доказательство валидности теста (то есть того, что тест действительно измеряет требуемые психологические характеристики), надежности (стабильности результатов во времени), а также получение стандартов выполнения теста достаточно большими группами испытуемых, с которыми потом можно будет сопоставлять результаты конкретного человека. Правда и легкость получения информации о человеке на основании результатов теста — только кажущаяся.

Немного найдется психологических идей, которые имели бы такое огромное количество ревностных сторонников и яростных противников (причем не только среди психологов), как идея тестирования. Противники тестирования указывают, что практически каждый в одних ситуациях думает, чувствует, поступает, к примеру, как экстраверт, а в других — как интроверт. Более того, в какие-то периоды жизни человек может быть больше похож на интроверта (или эмоционально стабильного), а в какие-то — на экстраверта (или человека, у которого выражен нейротизм). Тогда в чем же смысл выделения (и тем более измерения) черт? Подобные житейские доводы подтверждаются результатами исследований, которые показывают, что особенности личности (без учета того, как они соотносятся с ситуацией) способны предсказать поведение людей в конкретных случаях с точностью... не более 10%.

Сторонники тестирования указывают на ценность информации, которую дают тесты, для решения огромного количества практических задач — от

профессионального отбора до оценки эффективности психотерапии — и на точность долговременных прогнозов, сделанных с помощью тестов. Многочисленные же претензии противников тестирования они относят за счет неуместного и неквалифицированного применения тестов, нарушений этики тестирования; все это — увы! — встречается гораздо чаще, чем хотелось бы. Как ни странно, но, по-моему, в позициях сторонников и противников тестирования гораздо меньше противоречий, чем это кажется им самим.

Литература

1. Юнг К. Г. Психологические типы. — М., 1996.
2. Айзенк Г., Вильсон Г. Как измерить личность. — М., 2000.
3. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. — Самара, 1998.

Задание 4

Личностный опросник Айзенка

ИСПЫТУЕМЫЙ. Возраст от шестнадцати лет. Испытуемый письменно заполняет опросник. При возникновении вопросов или сомнений в процессе заполнения опросника следует избегать содержательного обсуждения вопросов теста и указать, что испытуемый должен отвечать так, как ему кажется; так, как он понимает содержание вопроса, первое, что ему придет в голову; что в тесте нет правильных и неправильных ответов и т.п.

ТЕСТ - ОПРОСНИК Г. АЙЗЕНКА

Адаптирован А.Г. Шмелевым

Да Нет

1. Часто ли Вы испытываете тягу к новым впечатлениям, чтобы отвлечься, испытать сильное ощущение?
2. Часто ли Вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут Вас понять, одобрить, выразить сочувствие?
3. Считаете ли Вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли Вам трудно отказываться от своих намерений?
5. Обдумываете ли Вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли Вы сдерживаете свои обещания, даже если это Вам невыгодно?
7. Часто ли у Вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли Вы обычно действуете и говорите и не рассуждаете ли много времени на обдумывание?

Да Нет

9. Возникало ли у Вас когда-нибудь чувство, что Вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что на спор Вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли Вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который Вам симпатичен?
12. Бывает ли, что, разозлившись, Вы выходите из себя?
13. Часто ли Вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли Вас беспокоит мысль о том, что Вам не следовало бы чего-либо делать или говорить?
15. Предпочитаете ли Вы чтение книг встрече с людьми?
16. Верно ли, что Вас легко задеть?
17. Любите ли Вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у Вас иногда такие мысли, которыми Вам не хотелось бы делиться с другими людьми?
19. Верно ли, что иногда Вы настолько полны энергии, что все "горит" в руках, а иногда чувствуете сильную вялость?
20. Стараетесь ли Вы ограничить круг своих знакомств небольшим числом самых близких людей?
21. Много ли Вы мечтаете?
22. Если на Вас кричат, отвечаете ли Вы тем же?
23. Часто ли Вас терзает чувство вины?
24. Все ли Ваши привычки хороши и желательны?
25. Способны ли Вы дать волю своим чувствам и всюю повеселиться в шумной компании?
26. Можно ли сказать, что нервы у Вас часто напряжены до предела?
27. Считают ли Вас живым и веселым человеком?
28. После того как дело сделано, часто ли Вы возвращаетесь к нему мысленно и думаете, что можно было сделать лучше?
29. Верно ли, что Вы обычно молчаливы и сдержанны, когда находитесь среди людей?
30. Бывает ли, что Вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что Вам не спится от того, что разные мысли приходят Вам в голову?
32. Верно ли, что Вам часто приятнее и легче прочесть о том, что вас интересует, в книге, хотя можно быстрее и проще узнать об этом у людей?

Да Нет

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

КЛЮЧ К ОПРОСНИКУ. Искренность: ответы "да" на вопросы 6, 24, 36; ответы "нет" на вопросы 12, 18, 30, 42, 48, 54.

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

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

ОБРАБОТКА. По каждому из трех показателей "Искренность", "Экстраверсия" и "Нейротизм" подсчитывается количественный показатель: начисляется по 1 баллу за каждый ответ, совпадающий с ключом.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

1. Шкала "Искренность"

0—3 — откровенный (результат испытуемого пригоден для интерпретации);

4—6 — ситуативный (испытуемый не был до конца искренен; результаты можно интерпретировать с осторожностью, учитывая, что испытуемый, заполняя тест, скорее всего хотел выглядеть лучше, нежели на самом деле);

7—9 — лживый (результат недостоверен, тест непригоден для дальнейшей работы). В данном случае речь не идет о лживости как особенности личности, а лишь о том, что при ответах на вопросы теста испытуемый по какой-то причине не был правдив.

2. Шкала "Экстраверсия"

0—2 — сверхинтроверт

3—6 — интроверт

7—10 — потенциальный интроверт

11—14 — амбиверт

15—18 — потенциальный экстраверт

19—22 — экстраверт

23—24 — сверхэкстраверт

3. Шкала "Нейротизм"

0—2 — сверхстабилен эмоционально

3—6 — стабилен

7—10 — потенциально стабилен

11—14 — нормостеник

15—18 — потенциальный нейротизм

19—22 — нейротизм

23—23 — сверхнейротизм.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ИНТЕРПРЕТАЦИИ И АНАЛИЗА

1. Используя полученные количественные результаты и приведенные сведения о психологических особенностях, соответствующих показателям Экстраверсии и Нейротизма, составьте описание психологических особенностей испытуемого.

2. Соответствуют ли результаты теста вашим представлениям об испытуемом, сложившимся в процессе вашего общения и взаимодействия? Какими примерами из жизни вы можете подтвердить или опровергнуть характеристику, полученную на основе теста? В чем, по вашему мнению, причины несоответствия, если таковое имеется?

3. Ознакомьте испытуемого со своим описанием. Считает ли он его правильным и точным? Удовлетворен ли он им? Если нет, то в чем, по-вашему, причины расхождений?

КОММЕНТАРИЙ. Интерпретация психологического теста — это искусство, требующее развитой интуиции. Начинаящие интерпретаторы обычно дословно переписывают фрагменты интерпретаций или руководств к тесту, соответствующие показателям испытуемого. Наверное, эту тактику действительно стоит взять за основу для начала, но имеет смысл, пользуясь ею, учитывать некоторые обстоятельства. Во-первых, чаще всего интерпретацию лучше начинать не с той черты, что стоит в руководстве первой, а с той, которая выражена у испытуемого в наибольшей степени, больше всего отличается от среднего уровня. Например, если испытуемый амбиверт, а показатель по нейротизму соответствует сверхнейротизму, то начинать следует именно с описания этой черты.

Во-вторых, описания, имеющиеся в руководстве, сравнительно неплохо соответствуют ситуациям, когда черта ярко выражена (и то не всегда, потому что человек сложнее даже самого лучшего теста) и гораздо хуже — для промежуточных или неярко выраженных случаев, которые встречаются намного чаще. Так, характеристика экстраверта более соответствует сверхэкстраверту, чем потенциальному экстраверту, при описании которого некоторые свойства можно просто пропустить, к некоторым — добавить “возможно”, “вероятно” или “иногда”, “в некоторых ситуациях” и т.д.

Наконец, описывая каждую отдельную черту, следует учитывать выраженность у испытуемого и других черт. Так, экстраверт с высокими показателями нейротизма скорее всего будет несдержан, раздражителен, вспыльчив, а интраверт — склонен к самокопанию, проявлению чувства вины, длительным переживаниям после неудачи.

Деликатный вопрос — несовпадение мнения испытуемого о себе с результатами теста. Оно может объясняться двумя главными причинами. Пер-

вая — недостаточно квалифицированная интерпретация (вполне возможна у начинающего); вторая — несоответствие Я-концепции реальным психологическим особенностям испытуемого. В последнем случае "вина" за несоответствие часто возлагается на тест и психологию в целом, к чему следует быть готовым. В любом случае желательно не настаивать на интерпретации категорично, а просто предложить ее испытуемому и выслушать комментарий.

Глава II

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МОТИВАЦИИ

1. СОЗНАТЕЛЬНОЕ И НЕОСОЗНАВАЕМОЕ В МОТИВАЦИИ

Если составить рейтинг самых важных задач, решения которых ждут от психологии и психологов, то одну из верхних, а возможно, и самую первую строчку в таком рейтинге займет понимание причин поведения человека, то есть того, почему в определенной ситуации он поступает именно так, а не иначе. Чтобы получить ключ к решению этой проблемы, необходимо разобраться в психологии мотивации.

Перед тем как начать содержательный разговор о проблемах мотивации, нельзя не отдать должное Зигмунду Фрейду (1856—1939), потому что значение его работ в этой области можно сопоставить лишь с Коперниковским переворотом в астрономии. Введя около ста лет назад в науку и в практику помощи людям понятие бессознательного, Фрейд во многом определил понимание человека, господствовавшее в XX веке. Это понимание повлияло не только на развитие психологии и психотерапии, но и на самые разные аспекты жизни — от философии и сексуальной революции до практики воспитания детей и сюжетов бестселлеров. Тем, кто сейчас считает, что “психология — это и есть Фрейд” (а таких немало среди людей, далеких от нашей науки), быть может, нелегко представить, сколь кошунственными казались работы этого человека его современникам и сколь яростное сопротивление пришлось преодолеть Фрейду и его последователям, чтобы утвердить свои идеи. Лучше всего сказать об этом словами выдающихся психологов Л. С. Выготского и А. Р. Лурии.

“Фрейд принадлежит, вероятно, к числу самых бесстрашных умов нашего века... Чтобы действовать, нужна смелость; оказывается, нужно еще неизмеримо большее бесстрашие, чтобы мыслить...

З. Фрейд выступил сразу как революционер... были дерзко нарушены вековые традиции буржуазной морали и науки и сделан шаг за границы дозволенного... Основная особенность Фрейда

заключается в том, что он имеет смелость додумывать всякую мысль до конца, доводить всякое положение до последних и крайних выводов. В этом трудном и страшном деле у него не всегда находились спутники..."

(Из предисловия к первому русскому изданию книги З. Фрейда "По ту сторону принципа удовольствия". 1925 г.)

И сейчас психоанализ, созданный Фрейдом, находится под ожесточенным огнем критики психологов и психотерапевтов — представителей других направлений. Однако даже самые безжалостные из них признают, что "Фрейд обогатил психиатрию и психологию массой ценных идей, до которых психиатрам и психологам следовало додуматься самостоятельно, а не дожидаться, пока Фрейд им все разжует" (М. Эриксон). Так или иначе, но на корнях фрейдовских работ уже выросло мощное дерево современной психологии, где достаточно трудно (если вы не ставите перед собой это в качестве специальной задачи) отделить идеи основоположника от позднейших "побегов". Скажем, методика неоконченных предложений (практикум к этому разделу) восходит к К.Г. Юнгу — одному из первых учеников Фрейда, а позднее — одному из самых непримиримых его оппонентов. Идея психологических защит была выдвинута З. Фрейдом, а детально разработана его дочерью Анной, и т.д. Поэтому предлагаемое изложение проблематики мотивации — достаточно вольная компиляция, где нелегко определить авторство и первоисточник.

Итак, психологи понимают под МОТИВОМ внутреннее состояние, которое побуждает человека к деятельности, направляет, поддерживает и обеспечивает эту деятельность энергией. Мотивы — основные движущие силы поведения человека. Совокупность мотивов составляет МОТИВАЦИЮ конкретного человека или его поступка.

В большинстве случаев поведение человека является ПОЛИМОТИВИРОВАННЫМ, то есть определяется несколькими одновременно действующими мотивами. Например, мотивами трудовой и профессиональной деятельности, как правило, является и стремление получить материальное вознаграждение за свой труд, и желание добиться успеха и доказать свою компетентность, и интерес к содержательной стороне работы, и многое другое.

Мотивы различаются по своей силе и значимости для человека. Как правило, для каждого вида деятельности или поведения можно выделить наиболее сильный и значимый мотив, различающийся у разных людей. Например, допустим, что люди выполняют одну и ту же работу. Для одного главным в работе будет заработок, для другого — карьера, а для третьего — приятная атмосфера и возможность общения в коллективе.

Мотивы поведения осознаются в различной степени — от хорошо осознаваемых до полностью бессознательных. Вскрыть последние возможно лишь в результате длительной психотерапии. Бывают и промежуточные случаи — мотивы, которые не осознаются, но потенциально доступны для осознания. Как правило, такие мотивы могут осознаваться с большим или меньшим трудом, в результате внутренней работы и самоанализа. Так, преуспевающий бизнесмен, “потопивший” немало конкурентов, вряд ли признается даже самому себе, что им движет не очевидное сознательное желание успешно вести свои дела, а стремление добиться превосходства, победив и уничтожив соперника. И почти невероятно, чтобы он без специальной психотерапевтической работы признал, что в основе подобной мотивации лежат сохранившиеся с детства агрессивная зависть к собственному отцу и стремление одержать верх именно над ним.

Если поведение человека определяется неосознаваемым мотивом, то оно имеет сознательную МОТИВИРОВКУ, которая представляется ему самому реальным мотивом, но обычно имеет с ним мало общего. Свидетельство тому, в частности, — нашумевшие эксперименты с “двадцать пятым кадром”, содержащим скрытую от сознания рекламу прохладительных напитков. Зрители, покупавшие напитки под действием двадцать пятого кадра, конечно, не зная истинной подоплеку своих действий, придумывали для них подходящие мотивировки. Вне ситуации психологического эксперимента различия мотива и мотивировки бывают не менее впечатляющими.

Удовлетворение разных мотивов требует разных, порой противоположных или взаимоисключающих форм поведения. В таком случае возникает МОТИВАЦИОННЫЙ КОНФЛИКТ. К примеру, у работающей женщины мотив честолюбия и стремления добиться успехов в своей профессии требует отдавать работе как можно больше времени и сил. Тем самым он вступает в противоречие с мотивом любви к своим детям, для реализации которого необходимо уделять как можно больше времени заботе о них. Переживание мотивационного конфликта сопровождается различными проявлениями психологического неблагополучия — отрицательными эмоциями, тревогой, напряженностью и т.п. Чем более значимы мотивы, участвующие в конфликте, тем больше выражены подобные явления.

Конфликт, так же как и мотивы, участвующие в нем, может осознаваться или не осознаваться. Более того, чем более важные мотивы он затрагивает, тем больше вероятность, что сам конфликт будет находиться вне сознания. В том случае, если конфликт осознается, то рано или поздно он разрешается — осуществляется сознательный выбор в пользу одного из мотивов. Продолжим наш пример. Женщина нередко жертвует карьерой ради выполнения родительского долга, бросив работу или перейдя на другую — малоинтересную, но совместимую с воспитанием детей.

Неосознаваемый конфликт тоже, как правило, разрешается. Однако и сущность самого конфликта, и корни эмоционального напряжения, ему сопутствующего, и причины сделанного выбора (а часто и сама суть выбора) также остаются вне сознания. Так, тот, кого однажды бросил значимый для него человек, может упрятать глубоко в бессознательное страх перед повторением потери, и каждая следующая попытка вступления в новые отношения будет завершаться разрывом. Обстоятельства разрыва могут оказаться самыми разными, но истинная их причина — конфликт между желанием любви и близости, которому противостоит боязнь новой потери, — останется неизвестной. Между тем именно разрешение конфликта в пользу неосознаваемого страха будет заставлять такого человека разрывать отношения еще до того, как они станут достаточно значимыми для него.

Неосознаваемое (можно называть его бессознательным, или подсознанием) составляет огромный пласт внутренней жизни каждого, без знания которого невозможно понять человека. Однако найти подход к неосознаваемому достаточно сложно. Один из "инструментов", дающий такую возможность, — это проективные методы исследования.

Основная особенность проективных методов состоит в неопределенности и эмоциональной значимости материала, предлагаемого испытуемому. Выполняя задание с подобным материалом, испытуемый как бы проецирует на него свои мотивы и проблемы, конфликты и значимые ситуации, в том числе плохо осознаваемые или бессознательные. В практическом задании предлагается один из самых простых проективных методов, который не позволяет проникнуть в глубины бессознательного. Но и он зачастую дает возможность узнать об испытуемом достаточно много, в том числе и неожиданного для него самого.

Литература

1. Фрейд З. Психология бессознательного. — М., 1990.
2. Каменская В.Г. Психологическая защита и мотивация в структуре конфликта. — СПб, 1999.

Задание 5

Проективная методика неоконченных предложений

ИСПЫТУЕМЫЙ. Возраст от шестнадцати лет; не должен быть знаком с понятием проективных методов и целью задания.

ПРОЦЕДУРА. Психолог зачитывает испытуемому начало предложений и просит закончить их так, как придет ему в голову — быстро, не задумывая

ясь. Психолог записывает ответы на бумагу или на диктофон. Если испытуемый делает перед ответом большие паузы, следует напомнить о необходимости отвечать не задумываясь.

Список неоконченных предложений:

1. Моя специальность (или: Моя учеба)...
2. Моя семья...
3. Боюсь...
4. Деньги...
5. Моя мечта...
6. Работа...
7. Мои сны...
8. Бороться...
9. Больше всего я люблю...
10. Дома...
11. Моя голова...
12. Дети...
13. Меня беспокоит...
14. Смерть...
15. Мой вид...
16. Друзья...
17. Если бы я мог...
18. Мои планы...
19. Скрываю...
20. Когда мыслю...

Список можно дополнить началами предложений по темам, значимыми для конкретного испытуемого.

ПРИНЦИПЫ АНАЛИЗА. Основная задача анализа — выявление тем, проблем и конфликтов, значимых для испытуемого. Не существует жесткой схемы анализа, “работающей” в любых ситуациях; возможны лишь общие подходы.

Некоторые ответы столь открыты, что не нуждаются в анализе или комментарии. Что можно добавить к ответу “Моя специальность... дрянная” или “Работа... осточертела” (женщина, пятьдесят один год, инженер)?

Показателем значимости какой-либо темы (скорее всего осознаваемой хотя бы частично) является ее упоминание в нескольких ответах. Особенно если начало предложения с данной темой не связано по содержанию. Так, весьма красноречив и в комментариях не нуждается комплекс ответов тридцатидвухлетнего мужчины (высшее образование, работает мастером на строительстве): “Деньги... работа”; “Работа... деньги”; “Меня беспокоит... зарплата”.

Иногда по противоречивости ответов, связанных с двумя темами, можно определить конфликт. Например, в ответах двадцатилетней студентки четко прослеживается конфликт между темами "Работа" и "Лень, усталость". К первой можно отнести ответы: "Работа (*пауза**)... усидчивость"; "Мои планы... хорошо учиться". Ко второй теме можно отнести ответы "Моя мечта... отдых" (*обратите внимание на разрыв между мечтой и планом*); "Бороться... с ленью"; "Если бы я мог... посмотреть мир, поездить, путешествовать"; возможно, с этой темой также связан ответ "Моя голова... болит".

Нередко большинство ответов испытуемого условно "разделяются" на относящиеся к нескольким значимым темам. Так, около половины ответов тридцатитрехлетнего мужчины, сотрудника иностранной компании, можно условно отнести к двум тесно взаимосвязанным темам.

Первую из них назовем "Зависимость; невозможность перемен": "Моя специальность... какая моя специальность... хочется перемен"; "Боюсь... ситуации, в которой от меня ничего не зависит"; "Работа... работа, в которой хочется, чтобы от меня зависело многое"; "Бороться... нет, не хочется мне бороться"; "Мои планы... нет у меня никаких планов".

Вторая условная тема — "Мечты": "Мечта... дом, лужайка, бассейн, а с другой стороны, хочется на другую планету"; "Сны... в снах я прыгаю и долго лечу"; "Меня беспокоит... моя голова, отсутствие дома с лужайкой и другой планеты"; "Если бы я мог... прыгал бы, летал и плавал". В ответах четко прослеживается сущность конфликта, вероятно, осознаваемого испытуемым, но неразрешимого для него.

Показателем значимости темы или проблемы, которая скорее всего плохо осознается или не осознается совсем, являются длительные паузы, отказы от ответов или ответы "нет", "не знаю". Если после паузы и колебаний ответ все же дается, зачастую он содержит штамп — известное изречение, поговорку или цитату. Например, "Бороться... и искать, найти и не сдаваться" или "Мыслию... следовательно, существую".

Показателем того, что испытуемый успешно защищается от вторжения в свой внутренний мир, служит краткость ответов, большое количество штампов, а также общих малоинформативных и, как правило, социально одобряемых ответов: "Скрываю... иногда что-нибудь"; "Друзья... хорошие"; "Мой вид... опрятный". Такие результаты достаточно трудно анализировать, но чаще всего и они содержат важную информацию.

КОММЕНТАРИЙ. Методика неоконченных предложений, по сравнению с другими проективными методами, достаточно проста по замыслу и открыта; идея проекции почти не замаскирована. Поэтому обычно психологу

*0 значении паузы будет сказано ниже.

удаётся получить информацию, которая является новой в большей степени для него, чем для испытуемого. Однако достаточно редко, но бывают ситуации, когда в ходе проведения методики испытуемый подступает к осознанию болезненной и плохо осознанной проблемы. В этом случае возможны сильные эмоциональные реакции, часто неожиданные как для испытуемого, так и для психолога. В подобной ситуации целесообразно перевести проведение исследования в психокоррекционную беседу или хотя бы дать возможность испытуемому успокоиться и выговориться, если он того захочет.

Другая “опасность” состоит в том, что испытуемый может дать о себе больше информации, чем он того хотел бы. Вдумчивый психолог с хорошей интуицией догадается о тех чувствах или событиях, которые испытуемый стремится скрыть. Так, мужчина с лёгкостью заканчивает все предложения. В конце списка он дважды подряд отказывается заканчивать фразы, начинающиеся со слов “Мои планы...” и “Скрываю...”, а на дополнительное начало предложения “Женщина...” даёт ответ: “Секс”. В данном случае вероятность внебрачной связи (реальной или планируемой) достаточно высока.

Иногда испытуемому и без комментариев психолога становится ясно: он раскрылся больше, чем хотел бы; это смущает и вызывает дискомфорт. Поэтому к сообщению результатов испытуемому в данном задании следует подходить с особой деликатностью и осторожностью.

Механизм проекции универсален, и элементы проекции могут иметь место при выполнении любого задания, где испытуемый самостоятельно даёт ответы, а не выбирает их из готового набора, в частности, при изучении познавательных процессов. О некоторых таких случаях будет упомянуто в пятой главе.

2. ТИПОЛОГИЯ КОНФЛИКТОВ. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАЩИТЫ

Многообразие существующих в жизни каждого внутренних конфликтов очень условно можно свести к трем типам. Первый из них — **СОБСТВЕННО МОТИВАЦИОННЫЙ КОНФЛИКТ** — конфликт мотивов, стремлений, желаний, чувств, для реализации которых требуются противоположные действия. Существуют три разновидности данного типа конфликтов. **СБЛИЖЕНИЕ** — **СБЛИЖЕНИЕ** — это выбор между двумя привлекательными возможностями, например, траты денег на дорогостоящую престижную покупку или увлекательное путешествие. **ИЗБЕГАНИЕ** — **ИЗБЕГАНИЕ** — это выбор между двумя непривлекательными возможностями, например, терпеть зубную

боль или идти к зубному врачу, которого боишься. Наконец, в случае конфликта СБЛИЖЕНИЕ — ИЗБЕГАНИЕ либо достижение цели приводит к нежелательным последствиям (например, реализация желания вкусно поесть приводит к появлению лишнего веса), либо сама цель обладает как положительными, так и отрицательными аспектами (интересная работа и плохой начальник).

Приведенные примеры относятся к простейшим и хорошо осознаваемым конфликтам. В действительности же, большинство конфликтов гораздо сложнее. Во-первых, в них могут участвовать не два, а более мотивов. Например, с одной стороны, работа является интересной, престижной, высокооплачиваемой, а с другой — обрекает не только на необходимость мириться со скверным начальником, но и с частыми командировками, отрывающими от любимой семьи. Кроме того, чем более значимы затронутые конфликтом мотивы, тем чаще они выходят за рамки сознания.

Один из наиболее драматичных вариантов внутреннего конфликта — противоречивые чувства, испытываемые к одному значимому человеку. Так, самый важный человек в жизни маленького ребенка — его мать; однако любовь к ней нередко вступает в конфликт с многочисленными обидами, ревностью (к другим детям, к отцу). Последствия этого неразрешимого и, как правило, бессознательного конфликта могут проявляться через годы и десятилетия. У матери любовь к ребенку порой также вступает в конфликт с негативными чувствами, основанными на том, что родился не мальчик, а девочка (или наоборот), что на долгие месяцы и годы лишил ее сна и отдыха и т.д.

Второй тип конфликта — ФРУСТРАЦИЯ. Это невозможность реализации мотива. В более простых случаях фрустрация означает невозможность получения желаемого — в силу каких-либо обстоятельств или просто отсутствия средств. Более тяжелый случай фрустрации связан с потерей близкого человека — отвергнутая любовь, разлука или смерть.

Наконец, в качестве отдельного типа следует рассмотреть КОНФЛИКТ, ЗАТРАГИВАЮЩИЙ Я-КОНЦЕПЦИЮ, систему убеждений и ценностей человека. Возможны различные варианты этого типа конфликта. Он проявляется, во-первых, когда возможность реализации какого-либо мотива находится в противоречии с убеждениями и моральными нормами. Другой вариант — противоречие между Я-концепцией и действительностью (например, совершением неблагоприятного поступка, свидетельствующего о трусости, жестокости, малодушии или иных качествах, которые противоречат позитивной Я-концепции). В противоречии с Я-концепцией могут оказаться нелестные отзывы окружающих о человеке или его отдельных качествах, их поведение по отношению к нему и т.п. Еще один вариант, один из самых тяжелых, — угроза здоровью или жизни человека, затрагивающая саму возможность его существования.

И, наконец, действительность нередко противоречит системе убеждений и ценностей человека. Подобный конфликт переживали в последние пятнадцать лет многие в нашей стране: представления о героическом прошлом и светлом коммунистическом будущем столкнулись с потоком негативных фактов из истории страны и с неблагоприятными реалиями сегодняшней жизни. Этот конфликт каждый решал по-своему...

Перейдем к анализу механизмов, которые препятствуют осознанию нереализованных мотивов, неразрешимых или трудноразрешимых конфликтов, защищая человека от мучительных и часто бесплодных переживаний, с ними связанных. Эти механизмы получили название ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЗАЩИТ. Как правило, под психологическими защитами понимается ИСКАЖЕНИЕ действительности (или эмоциональной реакции на нее) с целью ослабления эмоционального напряжения, к которому привело бы адекватное осознание ситуации. Действие психологических защит практически всегда находится вне сознания и лишь иногда может быть осознано впоследствии с помощью самоанализа.

Рассмотрим возможное действие психологических защит на уже упомянутом примере — совершение поступка, не совместимого с моральными нормами и с Я-концепцией (представление о себе как человеке, соблюдающем моральные нормы), например, предательство друга. Скорее всего, подобному поступку будет найдено оправдание, которое исказит объективную ситуацию (“Это единственный возможный выход”, “Так будет лучше для него самого”), а возможно, и переложена ответственность на пострадавшего (“Он сам виноват”).

Другой вариант — искажение реакции на поступок. Например, совершивший предательство ввязывается в пьяную драку и кого-то избивает или устраивает скандал в семье по надуманному поводу, никак не связывая эти действия со своим поступком. Эмоциональная реакция может трансформироваться в болезнь, например, в инфаркт или гипертонический криз. Наконец, в будущем сама ситуация предательства нередко полностью забывается.

Из приведенного примера очевидно, что действие психологических защит может быть различным в зависимости от того, какой вид защит использовался. Далее будут рассмотрены некоторые виды психологических защит. Следует отметить, что это лишь наиболее простые и часто встречающиеся из них; всего исследователи насчитывают не один десяток психологических защит.

ВЫТЕСНЕНИЕ — это исключение из сознания неприемлемых мыслей, чувств, желаний или аспектов действительности. Вытеснение зачастую работает на уровне восприятия (нежелательную информацию не видят, не слышат и т.п.) или на уровне памяти (забывается нежелательная информа-

ция, а также планы и намерения, которые не хочется выполнять и пр). Вытесняться может оценка и интерпретация воспринимаемой информации, например, человек не понимает очевидных для других признаков насмешки, пренебрежения, невнимания со стороны окружающих. Наконец, вытеснению нередко подвергаются неприемлемые мысли и чувства, например, сексуальность, направленная на родственников, или ненависть и агрессия к тем, кого мы любим.

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ — это использование приемлемых оправданий для поступков, вызванных неосознаваемыми причинами и мотивами. Основные варианты рационализации: дискредитация цели (хрестоматийный пример из басни про лисицу, дискредитирующую недоступный ей зеленый виноград); дискредитация жертвы (крайний вариант, тоже из басни: "Ты виноват уж тем, что хочется мне кушать"); преувеличение роли обстоятельств; утверждение вреда во благо ("это послужит уроком"); переоценка имеющегося (крайний вариант — в сказке про жену, которая находила массу достоинств во всем, что должен был принести ей муж, от коровы до мешка гнилых яблок). Следует отметить, что приводимые оправдания, как правило, действительно имеют отношение к объясняемым поступкам, но не являются их основной причиной или мотивом. Например, такие обстоятельства, как плохой билет и скверное самочувствие после бессонной ночи могут иметь отношение к провалу на экзамене, но вряд ли станут главной его причиной.

ВЫМЕЩЕНИЕ — это высвобождение негативных эмоций и чувств, направленное не на того, кто их вызвал, а на другой, менее опасный объект — человека, животное или предмет и, возможно, на самого себя. Результатом вымещения являются различного рода агрессивные и антисоциальные поступки, "беспричинные" ссоры и конфликты, порча предметов (битье посуды и пр.), самоповреждения.

ПРОЕКЦИЯ — это бессознательное отвержение собственных рационально неприемлемых мыслей, качеств желаний и приписывание их другим. Вариантами данной защиты являются: **РАЦИОНАЛИСТИЧЕСКАЯ ПРОЕКЦИЯ** — осознание своих неприемлемых качеств и приписывание их другим по принципу "все такие", "все так поступают"; **КОМПЛИМЕНТАРНАЯ ПРОЕКЦИЯ** — осознание своих недостатков и интерпретация их как достоинств (например, склочничество и повышенная конфликтность могут интерпретироваться как принципиальность и борьба за справедливость). Проекция чаще всего лежит в основе таких мыслей и чувств, как зависть, ревность, подозрительность, поиск виновного, восприятие окружающих как несправедливых и недоброжелательных.

РЕАКТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ — это развитие и преувеличение чувства, противоположного тому, которое вызвало конфликт или является неприемле-

мым. Наиболее часто встречающиеся пары противоположных чувств: ненависть и любовь, зависть и восхищение, сексуальное влечение и пуританская асексуальность. Подобный список можно многократно дополнять...

СОМАТИЗАЦИЯ — это разрешение или трансформация конфликта через заболевание или травму. Простейший вариант — так называемые “школьные простуды” перед контрольными или экзаменами. В более серьезных случаях неразрешенный конфликт может завершиться приступом серьезного заболевания — например, инфарктом или почечной коликой. Наконец, длительный конфликт порой приводит к развитию хронической болезни, например, язвы или бронхиальной астмы.

Приведенные выше примеры конфликтов и психологических защит достаточно кратки и условны. Развернутые и сложные примеры — для самостоятельных размышлений в рамках практикума.

Завершая очень беглый разговор о психологической защите как ключевом понятии теоретической и практической психологии, стоит еще раз задуматься над ее сущностью. Психологические защиты, часто лишая нас возможности правильно воспринимать и понимать окружающий мир, создавая основу для неврозов и заболеваний, тем не менее спасают от мучительной неразрешимости конфликта. Вопрос о том, являются ли они благом или злом, не имеет единственного правильного ответа.

Литература

1. Романова Е.С., Гребенников Л.Р. Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика. — Мытищи, 1996.
2. Каменская В.Г. Психологическая защита и мотивация в структуре конфликта. — СПб, 1999.

Задание 6 Конфликт и психологические защиты в литературе

I. Проанализируйте приведенные далее отрывки из художественных произведений по следующей схеме:

- сущность конфликта, испытываемого персонажем; противоречие, приводящее к конфликту;
- тип конфликта;
- вид психологической защиты;
- как психологическая защита трансформирует конфликт или способствует его разрешению.

Обратите внимание на то, что в приведенных отрывках может отмечаться не один, а несколько конфликтов или действие нескольких видов психологических защит; конфликт может отмечаться у одного или у нескольких из персонажей.

М. Ю. Лермонтов **ГЕРОЙ НАШЕГО ВРЕМЕНИ**

(Печорин пытается догнать Веру, чтобы попроситься с ней, и убеждается, что не успевает.)

И долго я лежал неподвижно и плакал горько, не стараясь удержать слез и рыданий; я думал, грудь моя разорвется; вся моя твердость, все мое хладнокровие исчезли как дым. Душа обессилела, рассудок замолк, и если б в эту минуту кто-то меня увидел, он бы с презрением отвернулся.

Когда ночная роса и горный ветер освежили мою горячую голову и мысли пришли в обычный порядок, то я понял, что гнаться за погибшим счастьем бесполезно и безрассудно. Чего мне еще надобно? — ее видеть? — зачем? Не все ли кончено между нами? Один горький прощальный поцелуй не обогатит моих воспоминаний, а после него нам только труднее будет расставаться.

Мне, однако, приятно, что я могу плакать. Впрочем, может быть, этому причиной расстроенные нервы, ночь, проведенная без сна, две минуты против дула пистолета и пустой желудок.

Л. Н. Толстой **ВОЙНА И МИР**

(Сцена знакомства Анатоля Курагина и княжны Марьи.)

Княжна Марья видела всех, и подробно всех видела. Она видела лицо князя Василия, на мгновение серьезно остановившееся при виде княжны и тотчас же улыбнувшееся, и лицо маленькой княгини, читавшей с любопытством на лицах гостей впечатление, которое произведет на них Мари. Она видела и m-lle Bourienne с ее лентой и красивым лицом и оживленным, как никогда, взглядом, устремленным на НЕГО. Но она не могла видеть ЕГО, она видела только что-то большое, яркое, пре-красное, подвинувшееся к ней, когда она вошла в комнату. Сначала к ней подошел князь Василий... Потом к ней подошел Анатолий. Она все еще не видела его.

М. Митчелл **УНЕСЕННЫЕ ВЕТРОМ**

(Старая няня рассказывает о том, что произошло с родителями после гибели их любимой дочери, упавшей с пони.)

(Отец) ... схватил ружье, побежал и пристрелил этого бедного пони, а я, клянусь Богом, думала: он пристрелит и себя. Я совсем было растерялась: мисс Скарлетт

(*мать*) лежит в обмороке, все соседи по дому бегают... А когда мисс Скарлетт пришла в себя, я подумала: слава тебе, Господи, теперь они хоть утешат друг дружку. Да только как она пришла в себя, кинулась в комнату, где он сидел, и говорит: “Отдайте мне моего ребенка, вы убили ее”... Мисс Скарлетт обозвала его убийцем — зачем он позволил деточке прыгать так высоко. А он сказал, что мисс Скарлетт плевать было на Бонни (*погибшую дочь*) и на всех своих детей ей наплевать.

С. Моэм **ЛУНА И ГРОШ**

(*Диалог супругов, Дирка и Бланш Стрев*)

— Милочка моя, я хочу кое о чем попросить тебя... Стрикленд очень болен. Возможно, при смерти. Он живет один на грязном чердаке, где некому даже присмотреть за ним. Позволь мне перевезти его к нам.

Она быстро вырвала руки из его рук, я никогда еще не видел у нее такого стремительного движения; бледное лицо ее вспыхнуло:

— Ах, нет!..

— Но он умрет.

— Пусть... Я его ненавижу... Я никогда не впущу его в свой дом! Никогда!

— Я тебя не узнаю. Ты всегда так добра и великодушна.

— Ради бога, оставь меня в покое. Ты меня с ума сведешь!

Слезы наконец хлынули из ее глаз. Она упала на кресло и закрыла лицо руками. Плечи ее судорожно вздрагивали...

.....

В передней раздался надтреснутый звон колокольчика. Я открыл дверь. Передо мной стоял Стрев... Лицо его, обычно такое розовое, пошло багровыми пятнами. Руки тряслись.

— Что с тобой? — спросил я.

— От меня ушла жена... Она влюбилась в Стрикленда.

М. М. Зощенко **ПЕРЕД ВОСХОДОМ СОЛНЦА**

Федя — студент-математик. Милый юноша. Немного застенчивый. Он здесь на Кавказе — на практике... Ему не везет. Вот уже все студенты обзавелись “симпатиями”, а у него нет никого.

Это случилось под конец лета. Федя влюбился. Он давал ей урок по физике. И она, видимо, увлеклась им. Мы стали встречать их на скамейках парка.

Неожиданно пришла беда — Федя заболел. Он заболел экземой. Для Феде это было несчастье в высшей степени. Он и без этого был застенчив, но теперь лишаи совершенно обескуражили его. Он перестал встречаться со своей ученицей. Ему было совестно, что она увидит его ужасные багровые пятна...

Врачи стали лечить Федю. Но болезнь усиливалась. Федя почти перестал выходить из дому. Он плакал, говоря, что только при его невезении могло так получиться. Ведь это случилось на другой день после того, как ученица призналась ему в своем чувстве.

В конце августа я возвращался с Федей в Петербург. Уже на другой день пути Феде стало лучше... К концу пути лицо у Феде стало почти чистым.

Федя не расставался с зеркальцем. С восторгом он убеждался, что болезнь покидает его. С печальной улыбкой говорил, как ему не повезло. На что ему здоровье, если теперь нет той, кого он полюбил.

Ж. П. Сартр **ФРЕЙД**

(Фрагмент сценария. Действие происходит во время обеда у коллеги Фрейда — Брейера. В диалоге участвуют Марта, жена Фрейда, и Матильда, жена Брейера. Речь идет о предстоящем визите Фрейда к пациентке Брейера.)

Матильда. Но бойтесь, Марта, эта женщина опасна! Она — настоящая обольстительница.

Марта (спокойно). Я не боюсь ничего...

Фрейд. А вот Брейер — муж, за которым надо присматривать. Будь я на вашем месте, Матильда, я бы посадил его под замок. Он слишком импозантен и красив, чтобы не похищать сердца своих пациенток.

(Все смеются, Матильда громче всех. Марта вскрикивает.)

Марта. Что с вами?

(Она указывает на левую руку Матильды, из которой струится кровь: глубокие порезы на трех пальцах.)

Матильда (смеясь, смотрит на Фрейда и Брейера). Со мной? Ничего. *(Переводит глаза на скатерть и испускает слабый крик, похожий на вздох. Говорит с трудом, совсем изменившимся голосом.)* Какая глупость! Взяла за лезвие нож.

А. Б. Раскин **КАК ПАПА БЫЛ МАЛЕНЬКИМ**

(Герой рассказывает дочери о своем детстве. Маленького мальчика — себя в детстве — он называет папой, а своих родителей — дедушкой и бабушкой)

(так, как знает их его дочь). Он описывает свою жизнь вскоре после рождения младшего брата.)

Когда папа был маленьким, он все время обижался. Он обижался на бабушку, потому что хотел ей что-то рассказать, а она была занята и не могла его слушать. Он обижался на дедушку, потому что дедушка хотел ему что-то рассказать, а он сам был занят и не мог его слушать. Когда родители уходили в гости или в театр, маленький папа обижался и плакал. Он требовал, чтобы родители сидели дома. Зато когда он сам хотел пойти в цирк, маленький папа плакал еще громче. Он обижался, что его заставляют сидеть дома. Едва он открывал утром глаза, как обижался на солнышко за то, что оно его разбудило. Потом он обижался на всех до вечера, а когда засыпал, то во сне тоже надувал губы и на кого-то сердился.

А. И. Солженицын РАКОВЫЙ КОРПУС

Раковый корпус носил и номер тринадцать...

— Но ведь у меня не рак, доктор? — с надеждой спрашивал Павел Николаевич, слегка потрагивая свою злую опухоль, растущую почти по дням.

— Да нет же, нет, конечно, — в десятый раз успокоила его доктор...

(В палате) стоял коренастый широкоплечий больной... Тот пропустил Павла Николаевича и повернулся вослед.

— Слышь, браток, у тебя рак — чего?

(Павел Николаевич) поднял глаза и сказал с достоинством:

— Ни чего. У меня вообще не рак.

— Ну и дурак. Если бы не рак — разве сюда б положили?

Ю. В. Трифонов ОБМЕН

В июле мать Дмитриева тяжело заболела. В сентябре сделали операцию, худшее подтвердилось, но мать, считавшая, что у нее язвенная болезнь, почувствовала улучшение, и в октябре ее отправили домой, твердо уверенную, что дело идет на поправку. Вот именно тогда жена Дмитриева затеяла обмен — решила срочно съезжаться со свекровью.

...Разговоры о том, чтобы соединиться с матерью Дмитриев начинал и сам. Но то было давно, во времена, когда отношения жены с матерью еще не отчеканились в формы такой окостеневшей и прочной вражды, как теперь.

(Лена, жена Дмитриева, впервые заводит разговор об обмене.)

— Вита, я понимаю, прости меня. Это нужно всем нам, и в первую очередь твоей маме. Я же тебя понимаю и жалею, как никто. Я же забочусь не о себе, правда же.

— Как ты можешь говорить об этом сейчас? Как у тебя язык поворачивается? Ей-богу, в тебе есть какой-то душевный дефект. Какая-то недоразвитость чувств. На твоём бы месте я никогда первый...

(На следующее утро) Дмитриев с робостью подумал, что, может быть, все и обойдется. Они обменяются, получают хорошую отдельную квартиру, будут жить вместе. И чем скорее, тем лучше. Для самочувствия матери. Свершится ее мечта. Это и есть психотерапия, лечение души. Нет, Лена бывает иногда очень мудра, интуитивно, по-женски — ее вдруг осеняет. Ведь тут, возможно, единственное и гениальное средство, которое спасет жизнь.

А. Н. Рыбаков

СТРАХ

(1937 год. Нина приходит к своей бывшей однокласснице, Лене, у которой арестовали отца, и семью должны на следующий день выселить из квартиры.)

— Неужели не могли вам дать хотя бы пару дней на сборы?

— Наивная душа, — сказала Лена, — неужели не понимаешь, кому-то не терпится въехать в нашу квартиру. Серебрякова арестовали, еще суда не было, а Вышинский (генеральный прокурор) уже перебрался на его дачу. Каково, а? Лицо нашего правосудия?

Нина залилась краской.

— Зачем ты собираешь всякие сплетни!? Я не узнаю тебя!

Лена взглянула на нее.

— Сплетни, конечно, сплетни, одни сплетни кругом, а в остальном все в порядке.

— Где Владлен (*брат Лены*)? — спросила Нина.

— У своих друзей. Договаривается, завтра они нам помогут переехать.

Нина чуть не заплакала: одиннадцатилетние дети — вот и вся помощь. И потому ее слова звучали искренне, когда она стала говорить: перегружена работой, не отпустят, а то бы обязательно помогла.

— Я все понимаю, — сказала Лена, — спасибо, что пришла...

Нина всегда боготворила Ивана Григорьевича (*отца Лены*): человек из народа, истинный коммунист. Представить себе Ивана Григорьевича, отдающего команду подмешать толченное стекло в пищу детям или бросить яд в колодцы, все-таки невозможно. Но, с другой стороны, он почти десять лет прожил за границей, мог выполнять какие-то задания. И если она прочитает в газете его признания в измене родине и шпионаже, что она скажет?

II. Подберите отрывки из художественной литературы, мемуаров, документальной прозы, в которых имеет место внутренний конфликт и действие психологических защит. Проанализируйте их по той же схеме, что и задание I.

КОММЕНТАРИЙ. Подбирая отрывки, не следует забывать об основном признаке психологических защит — их неосознаваемом характере. Выбор, связанный с сознательным разрешением конфликта, а также проявления лжи, фальши, умалчивания, неискренности — все это часто может на внешнем, поведенческом уровне напоминать действие психологических защит. Однако психологическая подоплека в этих ситуациях совершенно различна. Как правило, по текстам их достаточно легко отличить друг от друга.

3. ПРЕОДОЛЕНИЕ КОНФЛИКТА. ПРЕОДОЛЕВАЮЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ

Формы поведения, направленные на преодоление конфликта, разрешение стрессовой (кризисной) ситуации получили название **ПРЕОДОЛЕВАЮЩЕЕ ПОВЕДЕНИЕ** (в литературе встречаются также термин “совладание” и малоудачная калька с английского термина — “копинг-поведение”, или “копинг-реакция”). **ПРОБЛЕМНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ** преодолевающее поведение направлено на рациональное разрешение конфликта или кризиса с помощью конкретных действий. Проблемно-ориентированное преодоление включает такие формы поведения, как поиск информации, поэтапное решение проблемы, обращение за помощью и т.п. **ЭМОЦИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ** преодолевающее поведение направлено на психологическую адаптацию (совладание) к неразрешимому или неразрешенному конфликту, а также к психологическим проблемам, возникающим в процессе проблемно-ориентированного разрешения конфликта.

Преодолевающее поведение, особенно эмоционально-ориентированное, по своим целям и механизмам имеет много общего с психологическими защитами. Однако по сравнению с ними преодолевающее поведение более осознанно и в меньшей степени основано на искажении чувств или действительности. Последнее требует более подробного объяснения.

Внутренний конфликт сопровождается сильными отрицательными эмоциями и чувствами, которые часто являются неприемлемыми для человека и несовместимыми с его Я-концепцией: ненависть (особенно к близким), страх, зависть и т.п. Иногда неприемлемым оказывается не само чувство, а возможность выразить его открыто, например, потому что “настоящие мужчины не плачут”. В результате действия психологических защит чувства вытесняются или искажаются, а неосознанный конфликт часто оста-

ся неразрешенным, иногда на долгие годы и десятилетия. Преодолевающее поведение направлено на то, чтобы найти социально приемлемый способ выражения отрицательных чувств и эмоций, связанных с конфликтом или кризисом; при этом реальность и значимость самих чувств признается. Чаще всего найденный путь оказывается не прямым, а "обходным" или косвенным.

Преодолевающее поведение может оказаться как эффективным, так и неэффективным, с точки зрения разрешения конфликта или достижения психического благополучия. Не существует универсально эффективных форм преодоления. Например, попытка отложить решение проблемы "в долгий ящик" и постараться на время забыть о ней в одних случаях лишь усугубит трудности, в других — позволит впоследствии посмотреть на проблему более спокойно, что поможет успешно ее решить. Снятие напряжения с помощью успокоительных средств (лекарств или алкоголя) может быть совершенно необходимым в одних случаях и вредным в других. Далее мы рассмотрим некоторые механизмы эмоционально-ориентированного преодоления, которые показали свою эффективность в широком круге ситуаций. Более полный обзор видов преодолевающего поведения содержится в практикуме.

ВЫРАЖЕНИЕ ЧУВСТВ, сколь бы интенсивны они ни были, желательно, если оно уместно и не создает трудностей в социальном взаимодействии. Это могут быть слезы, крик, "облегчение души" в откровенном разговоре, дневниковые записи, письма и многое другое — в зависимости от ситуации.

ЗАМЕЩАЮЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ сродни психоаналитическому понятию сублимации, только несколько шире. В ней могут найти выход стремления, непосредственная реализация которых невозможна. Так, те, кто лишен семейного тепла, часто заводят домашних животных для реализации потребности в любви и тепле: те, кто не смог состояться профессионально, "уходят" в различные хобби или общественную деятельность.

РАЗРЯДКА в узком смысле (более мягкий вариант психологической защиты вымещения) — это перенос негативных эмоций на предметы, которые можно сломать, разбить или испортить. Подобные действия обычно осуждаются окружающими, однако если осуждения можно избежать (остаться одному), а материальный ущерб невелик, то подобный способ "справиться с чувствами" иногда целесообразен. Разрядкой в широком смысле слова являются любые интенсивные физические нагрузки (занятия спортом, дальние прогулки, пробежки, тяжелая домашняя работа), в которых находят выход энергия, связанная с отрицательными эмоциями.

ФАНТАЗИЯ (ПРЕОДОЛЕНИЕ ВНЕ РЕАЛЬНОСТИ) позволяет достичь желаемого хотя бы в воображении, и возникающие при этом положительные эмоции дают силы для существования в трудных жизненных ситуациях.

Эффективность ТВОРЧЕСТВА как преодолевающего поведения основана на действии нескольких или даже всех из вышеперечисленных форм преодоления. Оно позволяет выразить чувства (например, на бумаге или в актерской игре), служит социально одобряемым вариантом замещающей деятельности, дает разрядку и позволяет воплотить фантазии в созданном произведении.

СДЕРЖИВАНИЕ (аналог психологической защиты вытеснения) — это сознательное или полуосознанное избегание неприятных мыслей, дел или проблем. Часто сочетается с ОТВЛЕЧЕНИЕМ на другие занятия и мысли.

ОТСТРАНЕНИЕ — это восприятие ситуации без эмоциональной реакции (эмоции как бы “выключены”) или с ощущением нереальности происходящего (все происходит “как бы не на самом деле” или “как бы не со мной”).

ЮМОР — это переосмысление проблемы с подчеркиванием ее смешных сторон.

Наконец, один из наиболее важных механизмов преодолевающего поведения — ПЕРЕОЦЕНКА ЦЕННОСТЕЙ И САМОИЗМЕНЕНИЕ. Ситуация преодоления конфликта и кризиса оценивается как источник личностного роста, приобретения ценного жизненного опыта и изменения к лучшему. Самовосприятие изменяется в сторону представления о себе как о более сильном, уверенном и зрелом человеке. Кризис порой становится основой для изменения системы ценностей, приобщения к новым философским или религиозным воззрениям. Поэтому любой, даже тяжелый, неудачный или трагический опыт будет иметь положительный аспект, если послужит основой для позитивного самоизменения.

Литература

1. Фонтана Д. Как справиться со стрессом. Перри Г. Как справиться с кризисом. Брум А., Джеллико Х. Как жить с вашей болью. — М., 1995.
2. ЛеШан Э. Когда ваш ребенок сводит вас с ума. — М., 1990.

Задание 7 ***Опросник преодолевающего поведения***

ИСПЫТУЕМЫЙ. Возраст от шестнадцати лет.

ИНСТРУКЦИЯ ИСПЫТУЕМОМУ. Вспомните значимую для вас ситуацию, имевшую место в течение последнего года, которую можно было бы охарактеризовать как ПОТЕРЮ: смерть близкого, разлука, ссора, потеря работы, здоровья, имущества и т.п. Если за последний год в вашей жизни не было значимых потерь, выберите более давнюю ситуацию, которую вы хорошо

помните. Выберите из приведенного списка утверждения, соответствующие вашим мыслям, чувствам или поведению в ситуации потери, и выпишите номера этих утверждений. Саму ситуацию можно назвать или кратко описать, а можно и не делать этого.

Затем вспомните значимую ситуацию УГРОЗЫ: жизни, здоровью, благополучию вашему или близких, угрозы для отношений, жизненных ценностей и пр. Прделайте такую же работу для ситуации угрозы.

В третий раз выполните задание для ситуации НОВОЙ ВОЗМОЖНОСТИ: новое знакомство, вступление в брак или рождение ребенка, новая работа или место жительства, достижение личного успеха и т.п.

В ситуации потери, угрозы, новой возможности вы:

1. Получили профессиональную помощь.
2. Не выражали своих чувств.
3. Мечтали о лучших временах.
4. Выросли как личность.
5. Получили толчок для творчества.
6. Упорно стояли на своем.
7. Пытались отдохнуть.
8. Старались забытья.
9. Шутили по поводу ситуации.
10. Больше спали.
11. Отказывались верить.
12. Обвиняли себя.
13. Во всем винили других.
14. Надеялись на чудо.
15. "Сорвали чувства" на другом человеке.
16. Чувствовали, что должны просто подождать.
17. Положились на судьбу.
18. Старались больше узнать о ситуации.
19. Постарались найти что-то хорошее в ситуации.
20. Сосредоточились на хорошем.
21. Разговаривали с кем-то другим, прося помощи.
22. Дали выход чувствам.
23. Фантазировали, что будет, когда все это кончится.
24. Вышли из этого лучше, чем были раньше.
25. Изменились.
26. Продолжали предпринимать еще более усердные попытки.
27. Слишком много ели, пили или употребляли лекарства.
28. Не позволяли себе столкнуться с проблемой вплотную.
29. Относились к ситуации несерьезно.
30. Были озабочены сохранением сил и энергии.

31. Изменили точку зрения.
32. Критиковали себя.
33. Пытались не быть опрометчивым.
34. Желали бы изменить прошлое.
35. Стали раздражительным.
36. Выжидали, что будет.
37. Успокаивали себя тем, что у других дела не лучше.
38. Составили и выполняли план.
39. Сказали себе, что будет лучше.
40. Просили совета.
41. Говорили о своих чувствах.
42. Думали о нереальном.
43. Обрели новую веру.
44. Научились чему-то новому.
45. Сохранили прежний образ действий.
46. Использовали способы самоуспокоения.
47. Старались изгнать ситуацию из мыслей.
48. Видели смешную сторону.
49. Откладывали и медлили.
50. Отказывались считать проблемой.
51. Приняли основную тяжесть на себя.
52. Пытались приспособливаться к существующему положению дел.
53. Желали, чтобы ситуация исчезла.
54. Что-то разбили, разрушили.
55. Ничего нельзя было сделать.
56. Приняли как неизбежное.
57. Анализировали ситуацию.
58. Искали поддержки.
59. Контролировали чувства.
60. Пересмотрели свои ценности.
61. Появилось новое понимание себя.
62. Действовали так, будто ничего не произошло.
63. Обратились к другому роду деятельности.
64. Концентрировались на следующем этапе ситуации.
65. Не давали другим узнать, в чем суть дела.
66. Отнеслись к происходящему так, будто это случилось не с вами, а с кем-то другим.
67. Чувствовали себя виноватым.
68. Пересмотрели поспешно принятые решения.
69. Желали, чтобы все поскорее окончилось.
70. Предприняли прямые действия, связанные с ситуацией.
71. Уверовали в высшую силу.
72. Непосредственно выражали свои чувства.

73. Проводили время в мечтах.
74. У вас не было эмоциональной реакции.
75. Думали о другом.
76. Осуществляли действия поэтапно.
77. Отдалились от других.
78. Думали и не принимали решения.
79. Сравнивали свои заботы с чужими.
80. Искали удовлетворения где-то еще.
81. Избегали поиска причин.
82. Выискивали, кого обвинить.

ОБРАБОТКА. Используя ключ, отнести каждое из отмеченных утверждений к одному из видов преодолевающего поведения:

1. Разрядка 15, 35, 54
2. Рациональные действия 18, 38, 57, 64, 70, 76
3. Поиск помощи 1, 21, 40, 58
4. Настойчивость 6, 26, 45
5. Отстранение 62, 66, 74
6. Фатализм 16, 36, 52, 55, 56
7. Выражение чувств 22, 41, 72
8. Позитивное мышление 19, 20, 37, 39, 79
9. Отвлечение 63, 75, 80
10. Преодоление вне реальности 3, 14, 23, 34, 42, 43, 53, 69, 71, 73
11. Отрицание 11, 31, 50
12. Самообвинение 12, 32, 51, 67
13. Успокоение 7, 10, 27, 30, 46
14. Контроль эмоций 2, 59
15. Нерешительность 17, 33, 49, 68, 78
16. Самоизменение 4, 5, 24, 25, 44, 60, 61
17. Социальная изоляция 65, 77
18. Сдерживание 8, 28, 47, 81
19. Юмор 9, 29, 48
20. Оценка вины 13, 82

Вопросы для анализа и обсуждения с испытуемым

1. Что общего в поведении испытуемого в трех различных ситуациях? Выделите виды преодолевающего поведения и конкретные его формы (по анализу отдельных утверждений). Можно ли считать их характерными способами преодоления для данного испытуемого?

2. Чем различается поведение испытуемого в трех ситуациях? Какие виды и формы преодолевающего поведения можно считать характерными для ситуаций потери, угрозы, новой возможности?
3. Какие из использованных видов преодолевающего поведения можно отнести к проблемно-ориентированным, а какие — к эмоционально-ориентированным? Каково соотношение проблемно-ориентированного и эмоционально-ориентированного преодолевающего поведения в трех ситуациях?
4. Каких видов или конкретных форм преодолевающего поведения следовало бы избежать в каждой из ситуаций?
5. Какие виды преодолевающего поведения целесообразно было бы использовать, хотя в действительности они использованы не были?
6. Какие виды преодолевающего поведения испытуемый не использовал ни разу? (Отвечать на вопрос имеет смысл, если испытуемый использовал большинство из имеющихся в опроснике видов преодолевающего поведения.)
7. Оцените в целом эффективность стратегии преодоления в каждой из ситуаций.

КОММЕНТАРИЙ. Работа с опросником преодолевающего поведения имеет не только диагностическую, но и психокоррекционную направленность: анализ эффективности стратегий преодоления и выявление дополнительных неиспользованных возможностей. Результаты проделанной работы должны быть ясны не только психологу, но прежде всего самому испытуемому. В зависимости от обстоятельств работы с испытуемым можно изменить инструкцию и проанализировать какую-либо конкретную ситуацию, предложенную психологом или испытуемым.

Один из наиболее существенных аспектов анализа — соотношение эмоционально-ориентированного и проблемно-ориентированного преодоления. Первое из них наиболее уместно и естественно в ситуации потери как ситуации, в которой уже ничего нельзя изменить. Поэтому проблемно-ориентированное преодоление, если таковое и отмечается, то скорее как варианты решения проблем, появляющихся в результате потери (например, финансовых, бытовых и прочих трудностей, возникающих после развода или смерти члена семьи). Соотношение двух форм преодоления в ситуации угрозы может быть разным, в зависимости от особенностей конкретной ситуации и возможностей испытуемого повлиять на нее. В ситуации новой возможности проблемно-ориентированное преодоление, как правило, уместно или целесообразно. Если у испытуемого и в этой ситуации отмечается в основном эмоционально-ориентированное преодоление, его можно интерпретировать как недостаточно эффективное преодолевающее поведение.

Если испытуемый выбрал относительно небольшое количество номеров утверждений для каждой из ситуаций (десять или менее), какой-либо вид преодолевающего поведения считается характерным для испытуемого или ситуации, даже если он представлен лишь одним утверждением. Когда выбрано существенно больше десяти утверждений, то имеет смысл считать конкретный вид преодолевающего поведения характерным для испытуемого или для ситуации, если испытуемый отметил хотя бы одно утверждение из двух, имеющих в ключе, не менее двух — из трех или четырех и не менее трех, если в списке их более четырех. Однако четких количественных критериев анализа данная методика не имеет, и в сомнительных случаях стоит опираться на интуицию и здравый смысл либо воздержаться от недостаточно обоснованных выводов.

Глава III

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

1. ТРАНСАКТНЫЙ АНАЛИЗ ОБЩЕНИЯ

Необъятная проблематика психологии общения ограничивается в этой небольшой книжке ее рассмотрением в рамках трансактного анализа. Такой выбор “теоретического контекста” неслучаен: его причины и в необычайной популярности трансактного анализа, и в эффективности данного метода при изучении ситуаций повседневного общения, и особенно его “критических точек” и “подводных камней” — перехода от конфликта к согласию, от пустой болтовни к пониманию и сотрудничеству. Это направление действительно позволяет разобраться в сути проблем, возникающих между людьми, и найти пути к их разрешению.

Основатель трансактного анализа Эрик Берн (1910—1970), как и многие основатели самостоятельных направлений в психологии и психотерапии, начинал как психоаналитик. Его собственная теория — достаточно сложный вариант одного из современных направлений психоанализа, теории объектных отношений. Однако Берн и его последователи смогли сформулировать ее очень простым и доступным языком, так что сложная теория оказалась доступной и интересной любому (и, кстати, поэтому специалист может счесть ее примитивной). Так, существует даже вариант изложения трансактного анализа для дошкольников (Э.М. Фрид. Книга для тебя. — М., 1994), где фигурируют, к примеру, “ласковушки” и противоположные им “мурашки”.

Берн не случайно уделял так много сил популяризации своих идей. Он хотел сделать психологические теории доступными для людей, чтобы они сами могли их применять. Берн считал, что человек сам ответственен за себя, что он в состоянии понять свое поведение и, если захочет, изменить его.

Самые известные книги Берна вышли в последние годы его жизни и посмертно, а пик популярности трансактного анализа пришелся на семидесятые годы. Но он и до сих пор сохраняет свою значимость и как метод психотерапии, и как способ понимания человеческой личности.

В рамках трансактного анализа считается, что каждый человек, взаимодействуя с другими, может находиться в любом из трех ЭГО-СОСТОЯНИЙ, или ПОЗИЦИЙ В ОБЩЕНИИ: Родитель, Взрослый или Дитя.

Человек находится в позиции РОДИТЕЛЯ, если говорит, действует и чувствует так, как это делали в его детстве его родители или другие, пользовавшиеся авторитетом лица. Позиция Родитель содержит все правила и запреты, которые маленький человек узнает в детстве: входя в дом, вытирай ноги; никогда не разговаривай с незнакомцами; спички зажигать опасно; все мужчины обманщики, и пр. В рамках позиции Родителя все правила и принципы являются абсолютной истиной, которая не подвергается сомнению. Иногда они уместны в детстве, но, сохраняясь надолго, порой выглядят чудачествами или странностями, например, если признается один-единственный способ приготовления какого-то блюда (мамин), а все остальные отвергаются как невозможные. Информация Родителя становится источником серьезных проблем, например, если это информация типа "Все мужчины — обманщики".

Можно предположить, что человек общается с позиции Родителя, если он хмурит брови, снисходительно кивает, гладит по голове и т.п. Речь Родителя часто содержит оценку — положительную или отрицательную, но не подвергающуюся сомнению, — а также слова "надо", "нельзя", "должен", советы и указания. Высказывания Родителя обычно безапелляционны, характерны словосочетания вроде "Запомни раз и навсегда", "Сколько можно повторять". Общение с позиции Родителя, как правило, связано с ситуациями опеки, покровительства, авторитета, с установлением норм и правил. Часто это общение "сверху вниз", с позиции старшего — не обязательно по возрасту.

Родитель может быть как критическим, так и опекающе-заботливым. Приведем примеры подобных высказываний.

— Бедлам в доме, ничего нельзя найти! Неужели так трудно сделать уборку? (*Муж — жене.*)

— Ну не волнуйся так сильно, ты же все выучила. Я уверена, ты соберешься с духом и все прекрасно сдашь. (*Подруга — подруге.*)

Позиция ДИТЯ также отражает опыт детства. Но, в отличие от Родителя, Дитя сохраняет в основном эмоции и переживания, впечатления и чувства — как положительные, так и отрицательные. В общении с этой позиции ярко выражен невербальный компонент: Дитя плачет, смеется, надувает губы, вздрагивает от испуга, хнычет, дразнит, смущается. Характерные словосочетания: "хочу", "не хочу", "боюсь", "не буду", "подумаешь", "не могу", "что же мне делать". Поведение в данной позиции имеет много об-

щего с детским: принятие положения младшего или зависимого, обращение за помощью или, наоборот, капризы, выражение упрямства.

— Я очень старался, но у меня все равно ничего не получается. Не могли бы вы объяснить мои ошибки? (*Подчиненный — начальнику.*)

— Шеф может сделать со мной все, что хочет, но я не буду больше заниматься этим дурацким отчетом! (*Сотрудник — другому сотруднику.*)

Позиция ДИТЯ проявляется в общении не только в ситуациях, имеющих сходство с детским опытом, но и во многих других, где эмоции и переживания преобладают над оценками и рассуждениями, а также для огромного числа ситуаций невербального общения — взаимодействие влюбленных, танцы, игры и пр.

— Классно мы вчера на дискотеке оттягивались, правда? (*Приятель — приятелю.*)

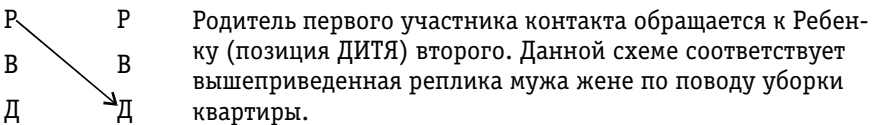
Общение с позиции ВЗРОСЛЫЙ основано на самостоятельно полученном опыте и знаниях, фактах и оценках. Поведение Взрослого опирается на расчет, оно логично и рационально. Взрослый оценивает правила, содержащиеся в Родителе, и подтверждает их правильность или опровергает. Взрослый решает, какие из чувств Дитя может проявлять, а какие — нет, уместно это или неуместно.

Общение с позиции Взрослого — обсуждение, высказывание мнений, обмен сведениями и информацией, беседа по поводу совместных действий. Мимика Взрослого способствует этому: прямой взгляд, заинтересованность, задумчивость. В речи Взрослого используются слова “почему”, “что”, “где”, “когда”, “кто”, “как”, “сколько”, “по сравнению”, “вероятно”, “я полагаю”, “по-моему”. Общение с позиции Взрослого — это обмен репликами по конкретному поводу.

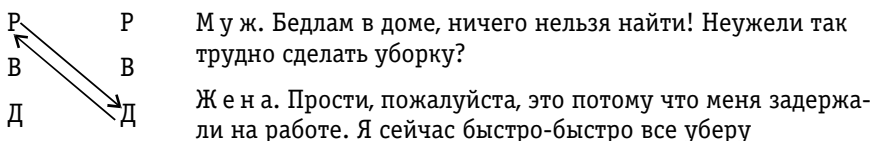
— Без получения дополнительной информации отчет составить невозможно.

— Когда будет следующая дискотека?

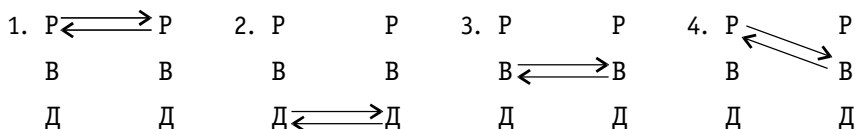
В элементарном контакте двух человек — словесном или невербальном — участвует как минимум одна из трех позиций первого участника, которая адресуется к любой из трех позиций второго. Схематически это принято изображать так:



Ответная реплика собеседника также может быть выражена из любой позиции и адресована к любой позиции собеседника. Изображается это следующим образом:



В зависимости от того, как соотносятся позиции собеседников, возможно несколько типов общения (ТРАНСАКЦИЙ). Первый из них — **ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИЕ ИЛИ ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ ТРАНСАКЦИИ**. В них участвует только одна из позиций каждого из участников контакта; на схемах этот вид транзакций изображается параллельными линиями. Параллельные транзакции имели место в приведенном выше примере, а также в следующих ситуациях.



1. — Нынешние цены просто ужасны!
— На зарплату или пенсию жить уже совершенно невозможно.
2. — Шеф может сделать со мной все, что хочет, но я не буду больше заниматься этим дурацким отчетом!
— Ну и я не собираюсь за всех отдуваться!
3. — Когда будет следующая дискотека?
— В ближайшую субботу.
4. — Молодые люди, время позднее, многие легли спать.
— Да, вы правы, сейчас пригласим музыку.

Основная закономерность взаимодействующих транзакций — они могут продолжаться сколь угодно долго, потому что каждого из участников общения устраивает позиция — как своя собственная, так и партнера. Однако общение совершенно не обязательно будет эффективным. Так, беседующие о невыносимых ценах могут проговорить очень долго, не сообщив друг другу совершенно ничего нового. Муж, возмущенный беспорядком в квартире, будет продолжать метать громы и молнии, а жена — оправдываться, но это не подвинет их ни на шаг в деле уборки квартиры. В последнем примере взаимодействующие транзакции оказываются конфликтными, но они сохраняются, пока позиции, занимаемые партнерами, не меняются.

Если жена вспомнит прегрешения мужа или просто начнет уборку, взаимодополняющие трансакции прекратятся.

Второй тип трансакций — ПЕРЕКРЕСТНЫЕ. У одного или обоих участников контакта позиция, к которой адресуется партнер, не совпадает с той, с которой он вступает в контакт сам.

Р Р — Надоело сидеть за уроками! Пошли посмотрим видак.
 В ←—— В — Какой ответ в последней задаче?
 (Двое школьников.)

Д ———→ Д

Р Р — Ты не знаешь, где мой ключ?
 В ↗——→ В — Ты ослеп, что ли? Он же в двери торчит.
 ↙——— Д *(Муж и жена.)*

Основной признак перекрестной трансакции — неподходящий или неуместный ответ на реплику партнера. Результатом обычно является либо прекращение контакта, либо его переход в открытый конфликт. Таким образом в перекрестных трансакциях потенциально заложена возможность конфликта.

Р Р 1. Ты не знаешь, где мой ключ?
 В ↗——→ В 2. Ты ослеп, что ли? Он же в двери торчит.
 ↙——— Д 3. При чем тут ослеп — вещи надо класть на свои места, а не разбрасывать, где попало.
 4. Вот именно! А ты всегда разбрасываешь. Я не прислуга, чтобы все за тобой подбирать! И т.д.

Выход из подобного конфликта возможен, если его участники вновь перейдут на параллельные трансакции, лучше всего с позиции ВЗРОСЛЫЙ — ВЗРОСЛЫЙ. Например, кто-то из супругов может сказать: “Послушай, мы же любим друг друга, зачем нам ругаться по пустякам?”. Если это обращение будет услышано Взрослым другого супруга, то конфликт иссякнет. Однако в разгаре конфликта не всегда реально перейти на позицию Взрослого, и тогда полезным может оказаться переход к общению на уровне ДИТЯ — ДИТЯ. Так, бурные объятия посреди супружеской ссоры порой оказываются более действенными, нежели обращение к разуму.

Рассмотрим последний вид трансакций — СКРЫТЫЕ трансакции, отличающиеся от явных, которые анализировались нами до сих пор. Они совпадают во времени с явными трансакциями, однако исходят из другой позиции или адресуются к другой позиции собеседника, нежели явная. Скрытые трансакции реализуются через интонацию, построение фразы, через

"игру" на контексте ситуации. Так, казалось бы, "Взрослая" фраза мужа "Ты не знаешь, где мой ключ?" может быть произнесена с интонацией, соответствующей обращению беспомощного Ребенка к всемогущему Родителю. Подобную скрытую транзакцию определяет и предшествующее взаимодействие супругов, например, если просьбы о поиске поступают регулярно, несколько раз в день. Наконец, сам вопрос может быть сформулирован так, что подразумевает скрытую позицию ДИТЯ. Например: "Ты не знаешь, куда я подевал свой ключ?". Развернутое обращение из позиции ДИТЯ звучало бы примерно так: "Я все куда-то деваю и не могу найти, а ты умная и упорядоченная — меня спасешь". Именно на скрытую позицию ДИТЯ жена и реагирует, раскручивая пружину конфликта.

Р Р На схемах скрытая транзакция обозначается пунктиром.
 В В
 Д Д

Важное отличие явных и скрытых транзакций заключается в том, что явные транзакции всегда сознательны, в то время как скрытые могут быть и сознательными, и неосознанными. Например, муж в поисках ключа может не осознавать, что его интонация или мимика свидетельствуют отнюдь не о позиции Взрослого, и тогда гнев жены окажется для него неожиданностью. Жена тоже может не осознавать, что именно заставило ее так резко ответить на, казалось бы, безобидный вопрос.

В некоторых ситуациях скрытые транзакции достаточно хорошо осознаются, как, например, в следующем примере, где они столь очевидны, что не нуждаются в "расшифровке".

Р Р — Давай зайдем ко мне, выпьем кофе, послушаем кассеты.
 В \longleftrightarrow В — Да, кофе сейчас был бы кстати.
 Д \dashleftarrow ----- \rightarrow Д (*Молодой человек и девушка поздним вечером.*)

Таким образом, участники контакта могут реагировать как на явные, так и на скрытые транзакции собеседника, что обеспечивает разнообразие возможностей для развития контакта. Подробнее эти возможности будут рассмотрены дальше.

Литература

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди // Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 2000.
2. Харрис Т. Я хороший, ты хороший. — М., 1993.

Задание 8

Анализ позиций общения по текстам

I. Составьте схемы транзакций для нижеприведенных отрывков из художественных произведений. Обратите внимание, что в большинстве отрывков позиции персонажей неоднократно меняются, поэтому необходимо рассмотреть несколько схем. Постарайтесь зафиксировать как явные, так и скрытые транзакции. Аргументируйте свои схемы: какие признаки свидетельствуют в пользу занимаемой собеседниками позиции.

Ю.В. Трифонов

ОБМЕН

Всегда как встречаются (*две знакомые*) на семейных сборищах, затевается между ними какая-то петуховина... Пикируются хитро, так что со стороны и не заметишь. Вроде ватерполистов, которые бьют друг друга ногами под водой, чего зрители не видят.

И тогда началось с подводных толчков. “Как поживаешь, Марина? У тебя все по-прежнему?” — “Конечно! А как у тебя? Служишь все там же?” Эти фразы, сказанные с улыбкой и в рамках правил, означали на самом деле: “Ну как, Марина, никто на тебя по-прежнему не клюнул? Я-то уверена, что никто не клюнул и никогда не клюнет, моя дорогая старая дева”. — “А меня это не волнует, потому что я живу творческой жизнью. Не то, что ты. Ведь ты служишь, а я творю, живу творчеством”. Марина работала редактором в издательстве. “А что-нибудь хорошее вы издали за последнее время?” — “Кое-что издали. Это у тебя что за материал? Брала в ГУМе?” И тут были упругие удары под водой. “О каком творчестве ты лепечешь? Хоть одну хорошую книгу ты лично отредактировала, выпустила?” — “Да, конечно. Но говорить с тобой об этом нет смысла, потому что тебя это не может интересовать. Тебя же интересует ширпотреб”.

Ю.В. Трифонов

ДРУГАЯ ЖИЗНЬ

В гастроном забегали последние посетители. Ольга Васильевна услышала знакомый голос за спиной, оглянулась: Иринка? Дочь стояла с двумя подружками, все трое болтали и жевали что-то... Девочкам еще нет семнадцати, и она сама в их годы не думала ни о чем, кроме учебы. Десятый класс, такая ответственность.

— А деньги, между прочим, были даны на универмаг, — сказала Ольга Васильевна. — А ты, я вижу, транжиришь на пирожные и сигареты... Ира, пойдем домой, будем ужинать. Пора, девочка, пойдем.

— Мама, я пойду домой, когда захочу, — отчеканила Иринка с внезапной враждебностью.

— Что значит когда захочешь?

— То и значит: когда захочу, тогда пойду.

— Нет, ты пойдешь сейчас со мной.

— Нет, не пойду.

Ольга Васильевна почувствовала, как хлынула изнутри какая-то слабая ярость.

— Да как ты можешь... со мной... сейчас... — заговорила задыхаясь.

— А как ты можешь? У меня тоже неприятности. Мне надо поговорить с друзьями.

Ольга Васильевна повернулась и пошла из магазина...

Иринка пришла спустя час. Ольга Васильевна уже простила ее, и когда, отворив дверь, увидела ее с поникшей головой, шмыгающую носом, увидела детское виноватое выражение ее лица, опять охватила волна тепла и жалости. "Бессовестная я! Зачем рычала на нее?" — пронеслось в сознании.

Ничего не сказала, провела рукой по волосам дочери. Та вдруг рванулась, обняла мать, шепча что-то жалобное... И обе вдруг ослабели, обнявшись и едва сдерживая слезы, пошли на кухню, чтобы побыть одним... потому что ближе их людей не было. Там долго сидели, пили чай, Иринка рассказывала... Она была скрытной, делалась переживаниями редко... Но это значило, что силы ее оставили, она нуждалась в помощи.

В. Токарева **ДЕНЬ БЕЗ ВРАНЬЯ**

В пятом "Б" раньше помещался спортивный зал, и в классе до сих пор находится шведская стенка. Собакин каждый раз забирается на перекладину, и каждый раз я начинаю урок с того, что уговариваю его сойти вниз. Обычно это выглядит так:

— Собакин! — проникновенно вступаю я.

— А? — с готовностью откликается Собакин.

— Не "а", а слезь сию минуту.

— А че, я мешаю?..

Я проигрываю явно... Кончается это обычно тем, что детям становится жаль меня, они быстро и без разговоров водружают Собакина на его положенное место.

Сегодня я как обычно открыл урок разговором с Собакиным.

— Собакин?

— А?

— Ну что ты каждый раз на стену лезешь? Хоть бы поинтереснее что придумал.

— А что?

— Ну вот, буду я тебя учить на свою голову.

Собакин смотрит на меня с удивлением. Он не предполагал, что я сменю текст и не подготовился.

— А вам не все равно, где я буду сидеть? — спросил он.

Я подумал, что мне, в сущности, действительно все равно, и сказал:

— Ну сиди.

Я раскрыл журнал, отметил отсутствующих...

Собакин слез сразу, так как, получив мое разрешение, потерял всякий интерес публики к себе, а просто сидеть на узкой перекладине не имело смысла.

II. Подберите отрывки из произведений художественной литературы или мемуаров, в которых взаимодействие партнеров можно проанализировать с точки зрения транзактного анализа. Составьте для них схемы транзакций.

2. ИГРЫ И МАНИПУЛЯЦИИ В ОБЩЕНИИ

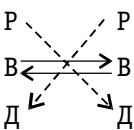
ИГРЫ и МАНИПУЛЯЦИИ представляют собой серию транзакций, включающих скрытые дополнительные транзакции с заранее заданным исходом, которые содержат скрытую ловушку и направлены на получение практического, социального или психологического выигрыша. Для того чтобы раскрыть приведенное объяснение, разберем структуру игры и манипуляции на конкретных примерах.

Пример манипуляции — сцена в магазине.

Пр о д а в е ц. Вот наша лучшая модель, но она, конечно, очень дорогая (*тяжелый вздох*).

П о к у п а т е л ь. Я ее беру.

Для того чтобы разобраться в сути происшедшего, недостаточно уровня явных транзакций, на котором идет разговор двух Взрослых о достоинствах и цене модели. На уровне же скрытых транзакций тот же самый диалог будет выглядеть совсем по-другому.



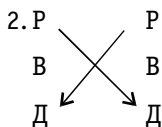
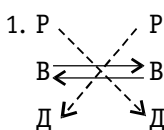
— Вы зря строите из себя богатого. Я-то прекрасно вижу, что дорогие вещи вам не по карману.

— Я вам покажу, наглец, что ничуть не хуже ваших покупателей из новых русских.

Манипуляция продавца сработала: покупатель приобрел более дорогую вещь, чем хотел, о чем, скорее всего, будет потом жалеть.

В качестве примера игры рассмотрим вариант игры "Скандал" ("Тупик") для супружеской пары.

Супруги собираются в гости (в театр, ресторан, на прогулку и т.п.). В разгаре сборов один из них (например, жена) заводит малоприятный для обоих разговор (например, о необходимых покупках, явно превышающих возможности семейного бюджета). Слово за слово, и разгорается ссора, и в какой-то момент муж произносит: "Я не пойду в гости, иди одна". Супруга уходит (или произносит "Никуда я не пойду" и остается дома, в зависимости от того, что больше хочет), но в любом случае результатом является взаимная обида, хлопанье дверьми и более или менее длительная размолвка; в ней больше заинтересована жена, затеявшая несвоевременный разговор, но в какой-то степени и муж. Цель игры — избежать совместного похода в гости и более широко — избежать тесного контакта, который по какой-то причине нежелателен для супругов. Соответствующую схему транзакций лучше изобразить в два этапа: первый — разговор о покупке, второй — ссора.



Игра и манипуляция имеют общую структуру. И та, и другая начинаются с УЛОВКИ (приманки), суть которой — игнорирование или искажение некоего важного аспекта ситуации. Например, того, что неприлично постороннему (продавцу) оценивать материальное положение другого человека, или того, что сборы в гости — неподходящее время для обсуждения дорогостоящих покупок.

Для того чтобы уловка сработала, необходимо, чтобы она попала в УЯЗВИМОЕ МЕСТО собеседника. В первом примере — это мысли о том, что покупатель не может себе позволить дорогие покупки, доступные другим; во втором — готовность мужа обсуждать проблемы, связанные с расходами, в любое, даже неуместное время.

Далее следует обмен скрытыми транзакциями, которые завершаются ОШЕЛОМЛЕНИЕМ и РАЗВЯЗКОЙ: "Я куплю эту модель"; "Я не пойду в гости, иди одна". И, наконец, существенный компонент игры и манипуляции — ее ПОЛЕЗНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ: продавец продал дорогую вещь; супруги избавились от совместного похода в гости.

Из структуры игр и манипуляций с очевидностью следуют общие принципы "выхода" из них. Тому, кто не желает включаться в игру или становить-

ся жертвой манипуляции, следует либо не поддаваться на уловку (не задуговываться в магазине о своих финансовых возможностях и не начинать обсуждение денежных проблем перед походом в гости), либо, не поддаваясь на скрытые транзакции, не менять позицию в общении (то есть рационально обсуждать достоинства дорогой модели или предстоящие траты на уровне Взрослого, а не Родителя, воздерживаясь от упреков или эмоций), либо, наоборот, сделать скрытые транзакции явными (“Я вижу, ты изо всех сил пытаешься меня разозлить и не пойти в гости. Но нас действительно ждут, поэтому давай не будем ссориться и пойдём. Или, если тебе так уж не хочется туда идти, давай просто погуляем”).

Несмотря на общую структуру, игры и манипуляции имеют существенные различия, хотя между ними нет четкой границы и в промежуточных случаях один и тот же набор транзакций можно интерпретировать и как игру, и как манипуляцию. Прежде всего, в манипуляции существуют полярные роли: активный манипулятор и пассивная, страдающая жертва. В игре все сложнее: она не состоится, если каждый из ее участников не будет активно включаться в игру, получая собственный выигрыш. Это может быть одна и та же игра, в которой у каждого — своя роль. Так, в игре “Алкоголик” есть роли Алкоголика, Преследователя, Спасителя, Подстрекателя и Посредника-продавца. Иногда каждый из игроков играет в свою игру и их игры дополняют друг друга. Например, имеются пары игр “Ну что, попался негодяй” и “Бейте меня” или “Видишь, как я стараюсь (но все равно ничего не получается)” и “Я всего лишь пытаюсь помочь вам”.

Другое различие — осознанность поступков действующих лиц. Манипулятор ставит свою ловушку всегда сознательно; сознательные же цели участников игры могут быть противоположны тем неосознаваемым (скрытым) мотивам, которые они реализуют в игре. Так, если бы кто-то сказал супругам, собирающимся в гости, что они стремятся поссориться и остаться дома, то они бы, скорее всего, очень удивились и обиделись. На сознательном уровне игры часто создают проблемы и приносят боль, и однако они не смогли бы существовать, если бы не приносили “игрокам” особого рода выигрыш, о котором речь пойдет ниже.

Выигрыш при манипуляциях очевиден и всегда носит практический характер. Это могут быть деньги, любые материальные ценности, хорошие отметки, помощь, освобождение от неприятных обязанностей и многое другое. В манипуляциях выигрыш получает один из участников, другой остается проигравшим.

В отличие от манипуляций, в игре выигрыш получают оба участника, но он очень редко имеет практическую ценность. Более того, с практической точки зрения, игра часто приносит неприятности (например, несостоявшийся поход в гости). Основной выигрыш в играх — психологический, ре-

ализация неосознаваемых мотивов или избегание нежелательных ситуаций. Так, скандал позволяет супругам избежать совместного похода в гости и необходимости целый вечер общаться друг с другом (для них это нежелательно). Возможен и экзистенциальный выигрыш — утверждение в некой жизненной позиции ("Мой муж/жена — невыносимый человек; с ним невозможно по-человечески провести время — даже в гости не сходишь"), социальный выигрыш и некоторые другие.

Последнее из рассматриваемых различий между играми и манипуляциями состоит в их продолжительности. Манипуляции продолжаются от нескольких минут до (достаточно редко) нескольких месяцев. В качестве примера длительных манипуляций можно привести почтовых аферистов, которые сообщают, что вы стали победителем лотереи и выиграли дорогой приз; для его получения необходимо заплатить относительно небольшую сумму; через какое-то время вы получаете небольшой приз и предложение заплатить еще какую-то сумму для получения главного приза и т.п.

Длительная манипуляция — скорее исключение, чем правило. Игры же могут длиться от нескольких минут до десятилетий, охватывая большую часть жизни человека. Для примера приведем игру "Если бы не ты". В нее часто играют родители (особенно матери), не добившиеся в жизни особых успехов. Такие женщины внушают своим детям и всем окружающим (а в первую очередь, самим себе), что они "пожертвовали всем ради ребенка". Список жертв включает образование, карьеру, личную жизнь и многое другое. Играя в игру "Если бы не ты", можно одновременно избавить себя от тягостных размышлений о причинах неудач, вызвать у окружающих восхищение своим благородством и самопожертвованием, а у ребенка — чувства благодарности и вины, которые порой ложатся в основу новых игр и манипуляций.

Одна и та же ситуация может по психологическому смыслу быть и игрой, и манипуляцией. Так, рассмотренная игра "Скандал" становится манипуляцией, если в ссоре заинтересован лишь один из супругов, например, муж, который хочет провести вечер не с женой, а с другой женщиной. В таком случае он целенаправленно провоцирует скандал, добиваясь реплики жены "Никуда я не пойду". Дождавшись ее, он хлопает дверью и проводит вечер с другой женщиной, а состоявшаяся ссора избавляет его от последующих расспросов, где и с кем он был. Если они все же последуют, он может нагрубить и не дать прямого ответа. В подобной ситуации все выигрыши — и практический, и психологический — получает только муж.

И игры, и манипуляции стары, как мир. Количество и разнообразие манипуляций, цель которых — заставить каждого потратить деньги так, как не-

обходимо продавцу и производителю товара, резко возросло со вступлением нашей страны в рыночную стихию. Некоторые приемы подобных манипуляций будут рассмотрены в следующей главе.

Блистательный “тезаурус” игр составлен основателем транзактного анализа Эриком Берном. Не лишая читателя удовольствия изучить его по первоисточнику, мы приведем лишь некоторые из названий игр, сущность которых можно понять из самого названия. Это игры “Динамо” (от глагола “динамить”), “Посмотри, что я из-за тебя сделал” (“Все из-за тебя”), “Загнанная домохозяйка”, “Подумайте, какой ужас”, “Гость-растяпа” и многие другие.

Литература

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди // Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 2000.
2. Шмидт Р. Искусство общения. — М., 1992.
3. Шостром Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор. — Минск, 1992.

Задание 9

Анализ игр и манипуляций по текстам

I. Проанализируйте отрывки из художественных произведений по следующей схеме.

- Это игра или манипуляция? Почему?
- В чем заключается уловка?
- В чем состоит уязвимое место?
- Нарисуйте схему (схемы) транзакций.
- В чем состоит выигрыш (практический, психологический, другие)?
- Как можно было бы выйти из игры/манипуляции?
- Придумайте или подберите подходящее название.

Ш. Перро СИНЯЯ БОРОДА

Через месяц после свадьбы Синяя Борода сказал своей жене, что он должен надолго уехать по очень важному делу...

— Вот, — сказал он, ключи от двух больших кладовых... Вот ключ, которым можно отпереть все комнаты. Вот, наконец, еще один маленький ключик. Он отпирает

комнату, которая находится внизу, в самом конце темного коридора. Открывая все, ходи повсюду, но строго-настрого запрещаю тебе входить в эту маленькую комнатку. Если же ты не послушаешься меня и отопрешь ее, тебя ждет самое страшное наказание!..

Любпытство ее было так сильно, что она, наконец, не выдержала... Она взяла ключ и, дрожа всем телом, отперла комнату... Она увидела на полу лужу крови и несколько мертвых женщин. Это были прежние жены Синей Бороды, которых он убил одну за другой...

В тот же вечер неожиданно вернулся Синяя Борода... Наутро Синяя Борода потребовал у жены ключи...

— Почему на ключе кровь? — спросил Синяя Борода.

— Не знаю, отвечала бедная женщина и побелела, как снег.

— Ты не знаешь? — закричал Синяя Борода. — Ну, так я знаю! Ты заходила в запретную комнату. Хорошо же! Ты войдешь туда еще раз и останешься там навсегда, вместе с теми женщинами, которых ты там видела.

Дополнительный вопрос. Какие еще произведения, где используется та же игра/манипуляция, вы можете вспомнить? В чем, по-вашему, причина популярности сюжета?

Ф.С. Фицджеральд ВОЛОСЫ ВЕРОНИКИ

(Вероника гостит у своей кузины Марджори, которой порядком надоела.)

— Раз я тебе в тягость, мне, пожалуй, лучше вернуться в О-Клэр. — У Вероники запрыгала нижняя губа, она продолжала срывающимся голосом. — Я старалась всем угодить, но сначала мной пренебрегали, а потом оскорбили... Разумеется, я обиделась, когда на прошлой неделе ты пыталась намекнуть, что платье мне не к лицу... Ну и как, по-твоему, приятно такое слышать?

— А я вовсе и не старалась быть приятной. — И, чуть помолчав, добавила. — Когда ты хочешь уехать?

У Вероники перехватило дыхание.

— Ой, — еле слышно вырвалось у нее.

Марджори изумленно подняла глаза.

— Ты же сказала, что уезжаешь.

— Да, но...

— Значит, ты брала меня на пушку...

Вероника разразилась слезами, подтвердив тем самым свою вину. Глаза Марджори поскучнели.

— Ты мне сестра, — всхлипывала Вероника. — Я у тебя гошу-у-у. Я у тебя должна пробыть месяц, а если я уеду сейчас домой, мама удивится и спросит...

— Я отдам тебе мои карманные деньги за месяц, — сказала Марджори холодно, и ты сможешь провести эту неделю где тебе заблагорассудится. Тут поблизости есть вполне приличный отель...

Вероника захлебнулась слезами и выскочила из комнаты.

М. Митчелл **УНЕСЕННЫЕ ВЕТРОМ**

...С холостыми молодыми людьми... можно позволить себе тихонько рассмеяться, поглядывая издали на кого-нибудь из них, а когда он со всех ног бросится к вам, чтобы узнать, почему вы смеялись, можно лукаво отнекиваться и все задорнее заливаться смехом, заставляя его до бесконечности допытываться о причинах такого веселья. Тем временем ваши глаза могут сулить ему такие волнующие мгновения, что он тут же постарается остаться с вами где-нибудь наедине. А когда ему это удастся и он попытается вас поцеловать, вам следует быть глубоко оскорбленной или очень-очень разгневанной. Следует заставить его вымаливать прощение за свою дерзость, а потом с такой чарующей улыбкой одарить его этим прощением, что он непременно повторит свою попытку еще раз. Время от времени, но не слишком часто, можно разрешить ему этот поцелуй. После этого необходимо расплакаться и начать твердить сквозь слезы, что вы не понимаете, что с вами творится, и, конечно, теперь он не сможет больше вас уважать. Тогда он примется осушать ваши слезы, и можно с уверенностью сказать, что тут же сделает вам предложение в доказательство того, сколь глубоко и неизбежно вас уважает.

В.С. Токарева **ЗАНУДА**

Нудным человеком называется тот, который на вопрос: “Как твои дела?” — начинает рассказывать, как его дела...

Появление Женьки (*soseda*) на пороге Люсиного дома ... случилось в одно прекрасное утро в десять часов пятнадцать минут...

— У меня сломалась бритва, — сказал Женька... Я бы побрился бритвой вашего мужа, но это зависит не только от меня.

— Пожалуйста, — Люся не умела отказывать, если ее о чем-нибудь просили.

Она привела Женьку на кухню, положила перед ним бритву и зеркало, а сама ушла в комнату... Люся попробовала сосредоточиться, но за дверью жужжала бритва, и в

голову лезли посторонние мысли... Люся вылезла из-за стола и пошла на кухню, чтобы узнать, как продвигаются Женькины дела. Дела продвигались медленно, возможно потому, что смотрел Женька не в зеркало, а мимо — на стол, где стояли банка сгущенного молока, творог и отдельная колбаса.

Люся поняла, что Женька хочет есть.

— Налить вам чаю? — спросила она.

— Как хотите, — ответил Женька. — Это зависит не от меня...

Она налила ему чай в высокую керамическую кружку, подвинула все, что стояло на столе.

Женька молча начал есть... и через пять минут съел все, что было на столе, включая хлеб в хлебнице и сахар в сахарнице. Потом взял с подоконника "Неделю" и начал читать.

— Вы поели? — спросила Люся.

Она ожидала, что Женька ответит: "Да. Большое спасибо. Я, наверное, вас задерживаю, я пойду". Но Женька сказал только первую часть фразы:

— Да, — "спасибо" он не сказал. — Я вам мешаю? — заподозрил он, так как Люся продолжала стоять.

— Нет, ну что вы... — сконфуженно проговорила она и ушла в другую комнату.

Она слышала, как Женька переворачивал страницы. Потом что-то грохнуло и покапало — видимо, со стола упала тарелка или керамическая чашка...

— Я уронил... — сказал Женька, появившись в дверях.

— Ничего, — равнодушно ответила Люся, — не обращайтесь внимания...

Женька побрился и поел, выкурил хорошую сигарету и прочитал "Неделю"... А теперь ему хотелось поговорить...

Женька затыкнулся, и столбик из пепла... стал таким длинным, что обломился и скатился на ковер.

— Уронил... — удивился Женька, внимательно глядя на ковер. — Я могу поднять.

— Не надо, — сказала Люся. Она испытывала раздражение, но не хотела это обнаружить. — Это мелочь...

— Ну конечно, — согласился Женька. Для него это было очевидно...

В пять часов с работы вернулся Юра (муж)... удивился тому, что в гостях Женька, что накурено, и пепел по всему дому, и что Люся сидит в углу сжавшись, без признаков жизни.

Г.Б. Остер **ПАПАМАМАЛОГИЯ**

Папамамалогия — наука о взрослых...

Почти всегда, обращаясь к ребенку, взрослый начинает свою речь со слова “нельзя”. Нельзя того, нельзя этого, нельзя еще, нельзя уже, нельзя до, нельзя после, нельзя никогда...

Некоторые ученые считают, что бесконечные “нельзя” взрослые выдают инстинктивно, не задумываясь, как ответную реакцию на раздражение, которое вызывают у них дети...

Ученые давно уже поняли, что взрослые вообще не способны делать правильные выводы из того, что видят перед собой... Попробуйте промолчать, не ответить взрослым на два, три, четыре, пять, вопросов — они тут же скажут, что вы немой.

Очень часто только потому, что вы не спешите к ним по первому, второму и третьему зову, взрослые делают неправильный вывод, будто вы оглохли или вообще всегда росли без ушей. Им даже не приходит в голову, что вы просто решили пока к ним не ходить...

Сохранились даже отдельные племена взрослых, верящих в магическую силу словесных заклинаний. Какой-нибудь простодушный дикарь ставит напугавшего ребенка перед собой и долго говорит ему разные слова про хорошее воспитание. Легковерное великовозрастное дитя природы надеется, что его ребенок после такой, с позволения сказать, процедуры будет вести себя лучше. С какой стати? Наука все это, естественно, не подтверждает...

Взрослые кричат по самым разным причинам. Или совсем без причин. Ученые считают, что после нескольких лет жизни под одной крышей с детьми почти у всех взрослых появляется непреодолимое желание отчаянно кричать по нескольку раз в день...

Успокоить кричащего взрослого довольно трудно. Его можно только отвлечь. Например, если вы хотите, чтобы взрослый скорее перестал кричать на вас за то, что вы вот уже второй час отказываетесь выключить телевизор и лечь спать, сделайте ему перед сном несколько чистосердечных признаний. Взрослый тут же забудет о своем желании уложить вас в постель и начнет кричать по совершенно другому поводу...

И наберитесь терпения. Рано или поздно взрослый сам замолчит и отстанет. Покричит, покричит и перестанет.

II. Подберите отрывки из литературы с описанием игр и манипуляций и проанализируйте их по той же схеме.

ГЛАВА IV

ЧЕЛОВЕК И СОЦИУМ

1. СТЕРЕОТИПЫ СОЦИАЛЬНОГО ВОСПРИЯТИЯ

Тема данного раздела — СТЕРЕОТИПЫ в восприятии человека человеком, то есть устойчивые мнения о личностных качествах групп людей, определяющие отношение к ним и поведение при взаимодействии с представителями этих групп. Примерами стереотипов являются суждения вроде “женщины более эмоциональны, чем мужчины” или “англичане сдержанны и чопорны”.

Психологическая предпосылка формирования стереотипов состоит в необходимости обобщения информации об окружающих нас людях. Следуя стереотипу, мы упрощаем картину мира, делаем ее более понятной. Поэтому использование стереотипов — целесообразная стратегия социального познания. Проблемы возникают тогда, когда стереотипы оказываются чрезмерно обобщенными или неверными. О причинах этого явления будет сказано чуть ниже.

Стереотипы могут действовать как на сознательном, так и на неосознаваемом уровне. Например, негативные суждения по отношению к национальным и расовым меньшинствам, как правило, являются социально неодобряемыми, и на сознательном уровне стереотипы превосходства рас и наций не выражены. Однако это не значит, что они исчезли вовсе. Допустим, аргументируя выбор в пользу претендента на важную должность представителя своей национальности против человека другой национальности, сделавшие этот выбор, возможно, будут искренне протестовать против того, что расовые предпочтения сыграли решающую роль. Сути выбора это не изменит. Приведем примеры аналогичных экспериментов, продемонстрировавших роль стереотипов пола.

Испытуемым предъявлялись фотографии “группы, работающей над исследовательским проектом”, и просили предположить, кто из участников внес наибольший вклад в работу. В однополых группах чаще выбирали того, кто сидел во главе стола; то же самое происходило и в смешанных группах, где во главе стола си-

дел мужчина. Однако в группе из трех женщин и двух мужчин, где во главе стола сидела женщина, каждого из мужчин выбирали втрое чаще, чем всех женщин вместе взятых.

Двум группам испытуемых предлагалось написать небольшие рассказы по первой фразе, причем персонажи различались полом: “Когда Эндрю (Энн) кончил(а) колледж, он(а) занимал(а) первую строку в списке выпускников”. (В США выпускники колледжей ранжируются по успеваемости.) Рассказы с героем-мужчиной чаще всего представляли собой стандартную историю успехов и карьерного роста. В рассказах о женщинах происходило следующее: либо карьера была неудачной, либо хорошая карьера сочеталась с отрицательными чертами характера героини или с неприятностями в других сферах жизни (болезни, несложившаяся личная жизнь).

Из приведенных примеров видно, что большая часть стереотипов — это СТЕРЕОТИПЫ ПОЛА, ВОЗРАСТА, РАСЫ, НАЦИОНАЛЬНОСТИ, ПРОФЕССИИ, СОЦИАЛЬНОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ. Примеры широко известны и достаточно очевидны. Для межличностного взаимодействия существенны также СТЕРЕОТИПЫ ВНЕШНОСТИ (поджатые губы — злой человек, очкарик — умный и пр.). Примером стереотипа внешности, действующего в основном на бессознательном уровне, служит стереотип “красивый — значит, хороший”. Выражается он в том, что внешне более привлекательным людям приписываются положительные личностные качества, а менее привлекательным — пороки и недостатки. Действие этого стереотипа отмечается уже с четырехлетнего возраста.

Феномен ВНУТРИГРУППОВОЙ ПРИСТРАСТНОСТИ также можно условно отнести к стереотипам. Выражается он в более высокой оценке членов группы, к которой принадлежим мы сами, и более низкой — членов других групп. Понятие “группа” в данном случае может варьироваться в очень широком диапазоне — от жильцов одного дома до жителей одной страны. Действенность данного стереотипа выражена даже тогда, когда принадлежность к той или иной группе определяется случайными факторами (школьный класс, болельщики одной команды).

Что определяет формирование того или иного стереотипа? Безусловно, в их основе лежат реально существующие различия между женщинами и мужчинами, лицами разных профессий, возрастов, национальностей. Информацию о них мы получаем из собственного опыта, от своих знакомых и близких, из средств массовой информации. Однако как мы сами, так и другие источники информации, которыми мы пользуемся, подвержены действию различного рода искажающих феноменов, снижающих точность социальной перцепции (социального восприятия). Некоторые из этих фено-

менов имеют самое непосредственное отношение к формированию стереотипов; к их рассмотрению мы и переходим.

ЧРЕЗМЕРНАЯ ОБОБЩЕННОСТЬ стереотипов приводит к тому, что реально существующие небольшие различия очень сильно преувеличиваются. Оценивая людей, мы склонны преувеличивать сходство внутри группы и различия между группами. Так, по данным одного исследования, мужчины оказались незначительно более уверенными и доминантными, а женщины — нежными и склонными к состраданию. Однако в стереотипах мужчины и женщины эти характеристики различались примерно вдвое.

ВЛИЯНИЕ ЕДИНИЧНОЙ ЯРКОЙ ИНФОРМАЦИИ на формирование стереотипов гораздо больше, чем влияние информации более обширной и точной, но малоэмоциональной. Так, описание кровавого преступления, совершенного лицом национальности *X*, будет способствовать формированию соответствующего стереотипа в большей степени, чем статистическая таблица, из которой ясно, что наибольший процент преступлений совершают лица национальности *Y*. Примерно такое же воздействие, как единичная яркая информация, оказывает единичная информация, полученная лично, от друзей и знакомых. Таким образом, мы с легкостью обобщаем единичные факты до закономерности и с гораздо большим трудом применяем общие закономерности к конкретным людям.

УСТОЙЧИВОСТЬ СТЕРЕОТИПОВ обеспечивается, в частности, тем, что информация, соответствующая стереотипу, способствует его упрочению, а противоречащая — игнорируется. Более того, в одной и той же информации можно найти подтверждение противоположным стереотипам.

Группа студентов смотрела видеозапись беседы с девочкой, в ходе которой та отвечала на вопросы теста способностей. Одной группе было сказано, что девочка — дочь родителей из низших слоев общества, проживающая в бедном квартале, другой — что это дочь интеллигентов из респектабельного пригорода. Первая группа оценила способности девочки ниже среднего уровня и вспомнила, что она не ответила почти на половину вопросов теста. Вторая группа оценила уровень способностей девочки как высокий, вспомнив, что на большинство вопросов она ответила правильно.

Устойчивость стереотипов выражается в том, что единичные противоречащие им примеры могут сосуществовать со стереотипом, например, "все лица национальности *X* — жулики и пройдохи, но к моему соседу, хоть он и той же национальности, это отношения не имеет". Если же примеров, противоречащих стереотипу, достаточно много, они могут быть выделены в отдельную группу, для которой будет создан свой стереотип, например, стереотип феминистки, существенно отличающийся от стереотипа просто женщины.

Как стереотипы влияют на поведение и психику? Помимо очевидных социальных последствий, стереотипы оказывают воздействие и на тех, кто оказывается их объектом. Один из главных механизмов воздействия стереотипов — феномен САМОИСПОЛНЯЮЩЕГОСЯ ПРОРОЧЕСТВА, основанный на том, что стереотипы меняют поведение тех, кто их разделяет, в свою очередь воздействующее на поведение их партнеров по общению в сторону соответствия стереотипу.

Белые американские испытуемые разыгрывали ситуацию собеседования при приеме на работу. Их поведение существенно различалось в зависимости от расы “претендента на должность”: если им был чернокожий, интервьюеры садились на большем расстоянии от него, реже смотрели ему в глаза, заканчивали беседу быстрее и делали больше ошибок в речи. В следующем эксперименте специально тренированные имитаторы опрашивали “претендентов” (только белых) таким образом, чтобы это походило на интервьюирование белых и чернокожих. Те, кого интервьюировали в той же манере, что и чернокожих, выглядели более нервными и менее собранными, чаще сбивались и путались, были меньше удовлетворены тем впечатлением, которое они произвели на интервьюера.

Стереотипы часто определяют АТРИБУЦИЮ поведения, объяснение его причин теми или иными факторами. Так, стереотип “старые люди дряхлеют и много болеют” приводит к тому, что основной причиной болезней и немощей престарелых людей как они сами, так и окружающие считают именно возраст, в то время как таковой может являться, например, изменение образа жизни в связи с выходом на пенсию или переживания в связи со смертью близкого человека.

Если индивид разделяет стереотип, соответствующий его полу, возрасту, профессии и пр., то он не может не влиять на его Я-КОНЦЕПЦИЮ и САМО-ОЦЕНКУ, которые, в свою очередь, определяют поведение, интерпретацию событий и т.д.

В эксперименте был продемонстрирован феномен, названный “уязвимость стереотипом”. Студентам с одинаковыми способностями давали контрольную работу. Перед ее началом им говорили одно из двух: 1) мужчины и женщины обычно показывают одинаковые результаты; 2) женщины обычно уступают мужчинам. В обоих случаях результаты подтверждали “стереотип”: в первой ситуации и женщины и мужчины набирали в среднем около 15 баллов по 100-балльной шкале, во второй женщины набирали в среднем по 5 баллов, мужчины — по 25.

В заключение необходимо отметить случаи, когда стереотипы "не работают". Такое случается прежде всего в ситуации тесного и длительного общения, когда люди взаимодействуют не с представителем своего пола или национальности, а с конкретным человеком, причем, как уже отмечалось, позитивное отношение к человеку может сосуществовать с негативным стереотипом по отношению к социальной группе, которую он представляет. Однако иногда сознательно декларируемые стереотипы "не срабатывают" и в ситуации поверхностного контакта, о чем свидетельствует результат широко известного исследования, названного "Парадокс Ла-Пьера".

В 1934 году на пике антиазиатских настроений в США психолог Ла-Пьер обратился с письменным запросом в 251 ресторан и отель: "Не согласитесь ли вы принять в качестве гостей китайцев?". Ответило 128 заведений, 92% ответов были отрицательными и лишь 1% — полностью положительным. Но до этого Ла-Пьер вместе с парой своих студентов-китайцев уже объехали все эти заведения и всюду, кроме единственного случая, встретили радушный прием.

Приведенный пример неслучайно имеет четкую "привязку" во времени и пространстве. Несмотря на то, что стереотипы подразумевают "сопротивляемость изменениям", они в целом достаточно чувствительны к социальным условиям той среды, в которой возникают. Поэтому если меняется среда, то и стереотипы меняются. Для примера достаточно вспомнить многочисленные метаморфозы, которые претерпели за последние годы стереотипы "коммуниста" и "демократа". Поэтому стереотипы одной культуры (а большинство приведенных в этом разделе данных были получены в культурах США и Западной Европы) могут не подтвердиться в условиях другой культуры (например, российской). Именно это можно проверить, выполняя задание практикума.

Литература

1. Майерс Д. Социальная психология. — СПб, 2000.
2. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — СПб, 2000.

Задание 10

Стереотипы пола и жизненный успех

I. Выполните исследование по приведенному плану.

ИСПЫТУЕМЫЕ. Две группы испытуемых, численность — не менее чем пять человек в каждой. Исследование может проводиться с каждым испытуемым индивидуально или в группах. Две группы выполняют задания, в

которых персонажи различаются полом. Все испытуемые должны быть одного пола (возможно участие двух групп мужского и двух — женского пола) и как можно более близки по возрасту, образованию, социальному положению и пр. Возраст — от десяти лет. Испытуемые не должны знать о цели исследования и о задании другой группы.

ПРОЦЕДУРА. Каждый испытуемый последовательно выполняет два задания: проективный рассказ и оценка персонажа.

В первом задании испытуемых просят написать небольшой рассказ, начинающийся с предложения: “Олег (Ольга) кончил(а) школу с золотой медалью”. Оптимальная длина рассказа — 0,5—1 страница.

Во втором задании испытуемые должны оценить придуманного ими персонажа (Ольгу или Олега) по набору качеств, выбрав одну из цифр в каждой строке (5 — максимально выражено качество на одном полюсе, 1 — на другом). Определения, характеризующие качества, приводятся либо в мужском, либо в женском роде.

обаятельный	5	4	3	2	1	непривлекательный
сильный	5	4	3	2	1	слабый
общительный	5	4	3	2	1	нелюдимый
умный	5	4	3	2	1	глупый
добрый	5	4	3	2	1	эгоистичный
уверенный	5	4	3	2	1	неуверенный
энергичный	5	4	3	2	1	вялый

ОБРАБОТКА ПРОЕКТИВНОГО РАССКАЗА. В каждом рассказе анализируется наличие определенных тем и вариантов их развития. В предложенную схему можно добавлять свои темы и варианты, исходя из особенностей рассказов испытуемых (по самостоятельно добавленным темам должны анализироваться все рассказы). Каждый рассказ должен быть отнесен не менее чем к одному из вариантов по каждой из тем (включая вариант “тема отсутствует”); возможно отнесение к нескольким вариантам одновременно. Подсчитывается и сравнивается количество различных вариантов ответов по каждой теме в двух группах испытуемых (например, в теме “карьера” вариант “успех” отмечается у четырех мужчин и одной женщины, вариант “неудача” у одного мужчины и двух женщин, вариант “тема отсутствует” у двух женщин). Результат работы целесообразно представить в виде таблицы. В кавычках приводятся примеры из рассказов.

ПРИМЕРНЫЙ НАБОР ТЕМ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. ТЕМА: Карьера, профессиональные и учебные достижения.

ВАРИАНТЫ: успех; неудача; противоречивый/неопределенный результат; тема отсутствует.

"Теперь она известный журналист-международник, и вы можете часто видеть ее по телевизору". (Успех.)

2. ТЕМА: Личная жизнь, отношения со сверстниками, создание семьи.

ВАРИАНТЫ: благополучие; неблагополучие; противоречивость/неопределенность; тема отсутствует.

"Он стал звонить друзьям, но все куда-то готовились, никто не хотел идти гулять". (Неблагополучие.)

3. ТЕМА: Трудности и препятствия на пути героя/героини.

ВАРИАНТЫ: активно преодолеваются героем/героиней; преодолеваются благодаря счастливому стечению обстоятельств; преодолеваются благодаря действиям других людей; оказываются непреодолимыми; другие варианты; тема отсутствует.

"Олег решил выбрать институт, чтобы поступить без экзаменов, но оказалось, что таких нет. Пришлось готовиться и сдавать экзамен". (Препятствие активно преодолевается.)

4. ТЕМА: Цена достижений (достижения необязательно должны относиться к учебно-профессиональной сфере).

ВАРИАНТЫ: ущерб для здоровья; ущерб для личных взаимоотношений; негативные чувства и переживания; отсутствие развлечений и свободного времени; другие последствия; тема отсутствует.

"Каждая четверка переживалась как трагедия, пропущенная по болезни контрольная — землетрясение". (Негативные переживания.)

5. ТЕМА: Мысли и чувства героя/героини.

ВАРИАНТЫ: позитивные; негативные; неопределенные/противоречивые; тема отсутствует.

"Оля и рада, и не рада". (Противоречивые.)

6. ТЕМА: Характер/личность героя/героини.

ВАРИАНТЫ: позитивные черты; негативные черты; неопределенные/противоречивые черты; тема отсутствует.

"Он стал вспыльчив и раздражителен, часто орал на жену и сына". (Негативные черты.)

7. ТЕМА: Отношение автора к герою/героине.

ВАРИАНТЫ: позитивное; негативное; нейтральное/противоречивое; не определено.

Отношение может определяться как по отдельным фрагментам рассказа (“Дура она всё-таки, эта Ольга”), так и по его общей тональности.

8. ТЕМА: Исход/финал рассказа.

ВАРИАНТЫ: позитивный/благополучный; негативный/неудача; противоречивый/неопределенный.

“А где медаль? — спохватились наутро. О, трагедия — медаль скоммуниздили”. (Негативный исход.)

ОБРАБОТКА ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЖА. По каждому из качеств подсчитывается и сравнивается среднее арифметическое оценок в двух группах.

ВОПРОСЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Каковы различия между рассказами с основным персонажем — мужчиной и женщиной, а также между оценками самих персонажей?
2. Какие особенности стереотипов мужчины и женщины могут лежать в основе выявленных различий?
3. Отличаются ли результаты от полученных в аналогичном американском исследовании? Если да, то как можно объяснить различия?
4. Существует ли у испытуемых “стереотип медалиста”? Если да, то каковы его особенности? Различаются ли мужской и женский варианты стереотипа?

II. Спланируйте и проведите исследования по выявлению особенностей любого стереотипа.

2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КУЛЬТУРЫ

Под КУЛЬТУРОЙ психологи обычно понимают совокупность неосознаваемых убеждений, стандартных процедур и способов поведения, общих для больших групп людей. В этом смысле можно говорить о НАЦИОНАЛЬНОЙ культуре (общей для страны или нации), ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ культуре (для лиц одной профессии), ОРГАНИЗАЦИОННОЙ культуре (она объединяет лиц, работающих в одной организации) и некоторых других.

Основными тесно связанными друг с другом составляющими культуры (в рамках данного ее понимания) являются нормы и ценности. Под НОРМАМИ понимаются правила общепринятого и ожидаемого поведения. О роли культурных различий в нормах поведения и о том, насколько пагубным может оказаться их непонимание, свидетельствует следующий пример.

В январе 1991 года перед началом войны в Персидском заливе проводились переговоры между США и Ираком с целью найти компромисс и избежать военного столкновения. Американская сторона использовала лишь вербальный канал передачи информации, четко заявив, что если Ирак не уйдет из Кувейта, то военное столкновение неизбежно. Однако представители Ирака интерпретировали поведение американцев, исходя из собственных культурных норм, и доложили Саддаму Хусейну следующее: "Американцы не станут нападать. Они слабые. Они спокойные, они не сердятся, они только говорят". Через шесть дней началась война, одной из причин которой стала кросс-культурная ошибка.

Под ЦЕННОСТЯМИ понимают устойчивые убеждения в том, что определенный способ поведения или конечная цель существования являются предпочтительными с личной или социальной точек зрения. В рамках изучения ценностей, свойственных различным культурам, как национальным, так и организационным, большое значение придается четырем группам ценностей.

Противопоставлению ИНДИВИДУАЛИЗМ — КОЛЛЕКТИВИЗМ соответствует приоритет личных интересов и целей перед групповыми (семья, трудовой коллектив и пр.) или, наоборот, групповых перед личными. В индивидуалистических культурах приоритетными ценностями является человек, его благополучие и самореализация. Индивидуальное поведение в большей степени определяется личными ценностями, интересами, предпочтениями. В коллективистских культурах приоритет отдается гармонии отношений даже в ущерб личному благополучию. Поведение в большей степени определяется нормами и обязанностями, устанавливаемыми обществом.

Индивидуализм тесно связан с уровнем материального благосостояния. К индивидуалистическим культурам относится большинство национальных культур развитых стран Европы и Северной Америки, к коллективистским — культуры "третьего мира". Современной общемировой тенденцией является рост индивидуализма в различных культурах. Российская культура находится ближе к полюсу коллективизма.

В "коллективистских" организациях отношения внутри организации, а также между администрацией и работниками в значительной степени базируются на личных взаимоотношениях, при этом работники ожидают, что администрация будет заниматься их личными делами (вспомним парткомы, контролирующие личную жизнь сотрудников!) и защищать их интересы. Отношения к работе и внутри коллектива основываются на чувстве долга и преданности организации. Определяющий фактор повышения по службе — стаж работы, а не компетенция и личный вклад сотрудника.

В “индивидуалистических” организациях отношения между работниками более формальны, сотрудники не желают вмешательства организации в личную жизнь. Руководство стимулирует (морально и материально) активность и инициативу подчиненных. Продвижение по службе определяется прежде всего компетенцией и личными достижениями сотрудника.

ДИСТАНЦИЯ ВЛАСТИ — степень, в которой члены общества, не наделенные властью, принимают неравенство, связанное с властью, и признают его нормальным. В семье — это власть родителей и старшего поколения, в некоторых национальных культурах — неравенство мужчин и женщин, в обществе — привилегированное положение каких-либо классов, каст и социальных групп.

В организациях с высокой дистанцией власти господствует более жесткий, авторитарный стиль управления, подчиненным свойственен страх перед выражением собственной позиции и несогласия. Такие организации характеризуются высокой централизацией власти, большой долей управленческого и контролирующего персонала, значительной дифференциацией оплаты труда и иных привилегий.

Для организаций с низкой дистанцией власти характерен более демократический стиль управления, меньше выражено неравенство между сотрудниками, руководство более доступно для обсуждения и учета мнений рядовых сотрудников.

ИЗБЕГАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ — степень, в которой предпочитают предсказуемые ситуации, а непредсказуемость является стрессом. Для культур с высоким уровнем избегания неопределенности характерна высокая приверженность формализованным правилам и нормам поведения (снижающим неопределенность), низкая терпимость к людям и социальным группам с отличающимися идеями и поведением, сопротивление изменениям, беспокойство о будущем, избегание конфликтов и конкуренции, а также ситуаций, связанных с риском. Избегание неуспеха считается более важным, чем достижение успеха.

Большинство стран, относящихся к коллективистским культурам, характеризуются высоким уровнем дистанции власти и избегания неопределенности, однако жесткой взаимосвязи здесь нет. Так, коллективистские культуры Гонконга и Сингапура отличаются низким уровнем избегания неопределенности.

Для организаций, которым свойственен высокий уровень избегания неопределенности, характерны слабая готовность к риску и сопротивляемость изменениям, жесткая фиксация обязанностей сотрудников, большой стаж работы на одном месте, низкая мотивация сотрудников к достижению, избегание конфликтов и конкуренции между работниками. Органи-

зации с низким уровнем избегания неопределенности больше подвержены изменениям, они легче внедряют различные нововведения. Организация и отдельные сотрудники ориентированы на успех и высокие достижения. Производственные обязанности меньше регламентированы, поощряется личная инициатива и конкуренция между сотрудниками, в том числе за счет ухудшения личных взаимоотношений. Конструктивный конфликт и высокая сменяемость кадров считаются нормальными, так же, как и обремененный риск.

МАСКУЛИННОСТЬ — ФЕМИННОСТЬ — приоритет ценностей, традиционно связываемых с мужской и женской ролью. Для маскулинных культур — это уверенность в себе, доминантность, агрессивность, независимость, ориентация на успех и материальные ценности; для феминных — готовность помочь, скромность, сопереживание, ориентация на духовные ценности. К маскулинным, в частности, относятся культуры США, Великобритании, Германии, Японии, к феминным — ряд арабских культур, а также страны Северной Европы (Швеция, Голландия). Россия, по некоторым данным, также относится к феминным культурам.

“Маскулинные” организации ориентированы на самостоятельную ценность упорного труда как средства самореализации и самоутверждения. В “феминных” организациях больше внимания уделяется хорошим отношениям, различным способам поддержки сотрудников, возможно, в ущерб интенсивности работы.

В дальнейшем мы сосредоточимся на анализе организационной культуры, которая в рамках конкретной организации отражает важные особенности и национальной, и профессиональной культуры. Об их взаимосвязи свидетельствует следующий случай, происшедший в начале 1990-х годов.

Для организации Московского филиала международной компании был назначен сотрудник, ранее проделавший аналогичную работу на Тайване. Однако все российские специалисты уволились в течение трех месяцев, несмотря на очень высокую по нашим меркам оплату. Оказалось, что руководитель филиала установил некоторые обязательные правила, которые не встречали сопротивления на Тайване, но оказались совершенно не приемлемыми для россиян. Например, он требовал, чтобы перед началом рабочего дня весь персонал (специалисты умственного труда высочайшей квалификации) строем выходил из офиса фирмы и убирал автостоянку перед ним.

Организационная культура выполняет очень важные функции в жизни каждой организации. С ней непосредственно связан образ (имидж) организации — то, какой она воспринимается ее сотрудниками и клиентами, а

также чувство сплоченности и причастности к некоему целому, разделяемое (или не разделяемое) сотрудниками, которое определяет преданность организации и солидарность с ее целями и интересами. Именно организационная культура создает и затем контролирует принятые в организации формы поведения.

Основными СРЕДСТВАМИ ФОРМИРОВАНИЯ организационной культуры являются: политика отбора персонала (при возможности выбора предпочтительнее отдается тем кандидатам на должность, которые более совместимы со сложившейся организационной культурой); деятельность руководящего звена, устанавливающего основные нормы и правила; способы адаптации новых сотрудников в организации. Конкретные ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ об организационной культуре (одновременно они являются и МЕТОДАМИ ее ПОДДЕРЖАНИЯ) мы рассмотрим ниже. Их можно разделить на ФОРМАЛЬНЫЕ и НЕФОРМАЛЬНЫЕ. Формальные и неформальные методы нередко противоречат друг другу (формально сотрудники обязаны приходить на работу вовремя, но реально все безнаказанно опаздывают), и конкретную организационную культуру в подобных случаях создает сочетание тех и других (возможность в любой день объявить взыскание сотруднику, опоздавшему на работу).

К формальным методам относятся прежде всего ДОКУМЕНТЫ, регламентирующие деятельность организации и сотрудников (нормативные акты, должностные инструкции и т.п.), а также устные или письменные РАСПОРЯЖЕНИЯ и ПРИКАЗЫ руководства.

К наиболее характерным формальным РИТУАЛАМ относятся ритуалы, выражающие признание (юбилеи, публичные поощрения и награждения), ритуалы — средства наглядной демонстрации ценностных ориентаций (подъем флага), и ритуалы, совершаемые при вступлении в коллектив (посвящение в ...), демонстрирующие новым сотрудникам определенные ценности. Некоторые повторяющиеся формы действий, имеющих в основном производственную функцию, также содержат элементы ритуала (например, врачебная пятиминутка в начале рабочего дня или совещание у руководителя).

Помимо формальных существуют также и неформальные ритуалы (обмыть новое назначение), которые могут выполнять примерно те же задачи, что и формальные ритуалы, а могут и противоречить им.

Еще одним формальным методом поддержания организационной культуры, имеющим неформальный аналог, стало использование СИМВОЛОВ. Такими символами являются эмблема фирмы, форма ее сотрудников и пр. Символическую нагрузку (чаще всего — демонстрацию могущества и процветания организации) несут также размер и расположение офиса фирмы, качество мебели и ремонта, детали интерьера (портреты, надписи, аксессуары),

транспортные средства, одежда сотрудников и предметы, чья символическая функция существенно важнее производственной.

Многие другие формальные методы поддержания организационной культуры лишь начинают применяться в России. К ним относятся формулировка базовых целей и миссии компании, которые доводятся до всех ее сотрудников (например, "хороший продукт по разумной цене", "справедливая прибыль", "неуклонный прогресс" и т.д.). Разрабатываются также кодексы поведения сотрудников ("честность и преданность, гармония и сотрудничество, борьба за улучшение..."), выпускаются специальные буклеты и брошюры с изложением подобной информации и прочее.

Основным неформальным методом поддержания организационной культуры является СИМВОЛИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ — такие действия руководителя или сотрудников, на основании которых члены организации могут составить представление об уместных и неуместных нормах поведения, особенностях отношений в организации, приоритетах в работе и т.п. Примерами символического поведения становятся, например, реакция начальника на невыполненное задание или реакция коллектива на премию, доставшуюся лишь одному из его членов.

Наиболее важные формы символического поведения могут стать основой ЛЕГЕНД, передающихся устно от одного поколения сотрудников к другому. Примеры названий легенд, отражающих их суть: "Босс тоже человек" (большой начальник сталкивается в житейской ситуации с рядовым сотрудником), "Преодоление катастрофы" ("наезд" рэкетиров, обвал курса рубля), "Головокружительная карьера" и прочее.

Каждая организация создает собственный ЯЗЫК и набор выражений, которые превращаются в элементы организационной культуры.

В одной организации широко использовался термин "коэффициент Иванова" (названный по фамилии его изобретателя; фамилия в тексте условная), равный числу "пи", то есть, 3,14. Этот коэффициент означал отношение времени, "необходимого" для выполнения задания, о котором будет сказано начальнику, к времени, действительно требуемому для работы.

Существенным компонентом языковой организационной культуры, в частности, является манера обращения: по имени, по имени и отчеству, на "ты", на "вы" и т.д.

В рамках культуры большой организации, как правило, можно выделить несколько СУБКУЛЬТУР (например, субкультура учащихся и преподавателей в учебном заведении или субкультура отдельных подразделений в организации). Их культура, определяясь в целом особенностями культуры

всей организации, практически всегда имеет свою специфику, а может и противоречить ей.

В определении культуры, с которого начинается данный раздел, речь идет о неосознаваемых процессах. Действительно, правила и нормы поведения, цели и приоритеты, которыми руководствуются в своей деятельности сотрудники организации, — это в основном “неписанные законы”. Однако их осознание и мета-анализ вполне возможны. Результат может оказаться любопытным и полезным как руководству организации, так и ее рядовым членам. Убедимся в этом на собственном опыте в рамках предлагаемого задания.

Литература

1. Лебедева Н.М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию. — М., 1999.
2. Карташова Л.В., Никонова Т.В., Соломанидина Т.О. Поведение в организации. — М., 1999.

Задание 11

Анализ организационной культуры

МАТЕРИАЛ И МЕТОДЫ. В задании предлагается проанализировать особенности культуры организации, хорошо известной читателю по личному опыту, то есть его места работы/учебы в настоящее время или в прошлом. Таким образом, анализ организационной культуры должен основываться преимущественно на ваших собственных наблюдениях и воспоминаниях. Дополнительно можно использовать опросы коллег и сослуживцев, а также доступную официальную документацию организации.

ВОПРОСЫ ПО ИСТОЧНИКАМ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЕ

1. Какие из известных вам документов, отражающих деятельность организации, представляются наиболее существенными для анализа организационной культуры?
2. Какие формальные и неформальные ритуалы существуют в организации?
3. Существуют ли у организации свои символы? Какие?
4. Какие внешние атрибуты организации выполняют символическую функцию?
5. Имеет ли организация зафиксированные где-либо базовые цели или миссию, кодекс поведения сотрудников и т.п.?

6. Какие события и случаи можно считать вариантами символического поведения?
7. Существуют ли в организации легенды? Какие?
8. Какие слова, выражения, высказывания можно считать характерными для языка организации?
9. Каковы характерные формы обращения сотрудников организации друг к другу?

Собранные в результате ответов на вышеприведенные вопросы данные подвергаются дальнейшему анализу.

ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

1. Какие нормы и правила поведения характерны для организации? В частности, каковы нормы и правила, касающиеся таких аспектов работы организации, как:
 - степень самостоятельности и независимости сотрудников в своей работе; отношение к инициативам;
 - система взаимодействия и взаимопомощи сотрудников;
 - взаимодействие сотрудников с руководством; возможность обсуждения решений руководства и возражений им;
 - контроль за работой;
 - поощрения и награды; справедливость при оплате и распределении поощрений;
 - привилегии, связанные с должностью и со старшинством; фаворитизм;
 - отношение к нарушениям, взыскания;
 - соблюдение дисциплины, режима труда;
 - забота о сотрудниках и их внеслужебных проблемах;
 - отношение к конфликтам и пути их решения;
 - полнота и доступность информации об организации;
2. Как соотносятся формальные и неформальные нормы и правила в организации?
3. Какие качества сотрудников больше всего ценятся в организации?
4. Можно ли отнести организацию к одному из полюсов по следующим характеристикам: индивидуализм — коллективизм, дистанция власти, избегание неопределенности, маскулинность — феминность?
5. Сформулируйте базовые цели организации.

6. Какие субкультуры существуют в рамках данной организационной культуры? Каковы их особенности? Если вы анализировали субкультуру, то как она соотносится с культурой организации в целом?

7. Предложите мероприятия, направленные на улучшение организационной культуры.

3. ЦЕННОСТИ КАК ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН

Проблематика ценностей находится на пересечении нескольких разделов психологии и смежных наук. В предыдущем разделе мы рассматривали ценности прежде всего как атрибуты больших социальных групп — наций, профессий, работников организации и т.д. Вместе с тем, ценности, их система являются очень важным аспектом личности. Система ценностей как составляющая Я-концепции определяет мировоззренческие аспекты самосознания. Понятие индивидуальных ценностей во многом сродни мотивам, потому что ценности могут быть движущей силой поведения. При этом наиболее значимые ценности фактически являются самыми сильными мотивами, во всяком случае их сознательной части.

Психологи придерживаются взгляда, что общее число ценностей, являющихся достоянием человечества, относительно невелико. Однако их соотношение и индивидуальная значимость уникальны для каждого человека. У каждого — своя собственная система, или ИЕРАРХИЯ ценностей, в рамках которой возможны свои предпочтения. Так, могут быть более значимы ценности самореализации (как правило, в профессиональной сфере — это интересная работа, активная, деятельная жизнь, продуктивная жизнь, творчество), а могут — ценности, связанные с личной жизнью (здоровье, любовь, семья, друзья, развлечения). Возможны и другие варианты: предпочитают ценности индивидуальные (свобода, здоровье, активная жизнь, творчество, материальная обеспеченность) или ценности межличностные (семья, друзья, счастье других), конкретные ценности (здоровье, работа, семья, друзья) или абстрактные ценности (познание, развитие, свобода, творчество), ценности “активные” (активная деятельная жизнь, продуктивность) или ценности “пассивные” (красота, жизненная мудрость).

Итак, ценности одновременно являются и социальным, и сугубо индивидуальным феноменом. Как индивидуальный феномен, ценности определяются социумом — воздействием нации, класса, социальных и профессиональных слоев и других социальных групп, в которых живет конкретный человек. Процесс усвоения и принятия ценностей — одна из важнейших составляющих процесса СОЦИАЛИЗАЦИИ.

Первым и важнейшим источником формирования ценностей для каждого человека становятся его родители, воздействие которых в детстве сказыва-

ется на системе ценностей в течение всей жизни. В дальнейшем на формирование ценностей оказывают влияние все большее число людей, являющихся представителями самых разных социальных групп — школьный класс, учителя, друзья, компании, коллеги по работе, общественные организации и объединения и т.д. Свою немалую лепту вносят и книги, кинофильмы, телевидение и другие СМИ.

Переломный момент в формировании индивидуальной системы ценностей — кризис переходного возраста, в ходе которого пересматриваются и часто безжалостно отвергаются родительские ценности, формируется собственная относительно целостная и устойчивая система ценностей. Эта система будет определять выбор профессии и карьеры, основные жизненные цели и приоритеты.

Каждый раз, вступая в новую социальную среду — приезжая в другую страну, поступая на новую работу, продвигаясь вверх или вниз по лестнице материального благополучия, — мы сталкиваемся с иной, нежели наша, системой ценностей. Чем больше различие, тем более сложен и болезнен процесс адаптации в новой среде. Часто его результатом становится изменение индивидуальной системы ценностей — порой неожиданное и даже нежелательное. Достаточно вспомнить изменения, произошедшие с многими из тех, кто приобщился к среде "новых русских".

Похожие процессы имеют место и при вступлении в значимые межличностные отношения, особенно в семейную жизнь. Расхождение системы ценностей между супругами может стать основой трудноразрешимых, а часто и неразрешимых проблем в семейной жизни. Чем больше различия социальной среды, в которой воспитывались и жили супруги, тем больше будут различаться их индивидуальные системы ценностей. Анализ и сопоставление этих систем помогает пролить свет на источники семейных конфликтов и сложностей.

Литература

1. Леонтьев Д.А. Методика изучения ценностных ориентаций. — М., 1992.
2. Майерс Д. Социальная психология. — СПб, 2000.

Задание 12

Система ценностей и супружеские отношения

ИСПЫТУЕМЫЕ. Любая супружеская пара или пара, собирающаяся вступить в брак. Испытуемые выполняют задание независимо, затем знакомятся с результатами другой пары в ходе совместного обсуждения с психологом. Каждого из испытуемых перед выполнением методики предупреждают, что результаты станут известны его супругу.

ИНСТРУКЦИЯ ИСПЫТУЕМЫМ. Перед вами список, включающий некоторые цели, к которым могут стремиться люди, и принципы, которыми они руководствуются в жизни. Выберите наиболее значимую, с вашей точки зрения, цель и слева от нее поставьте цифру 1. Затем выберите следующую по значимости цель и обозначьте цифрой 2. И так далее. Наименее важная цель получит номер 18.

Чтобы упростить работу испытуемых, можно предварительно переписать каждый пункт из списка на отдельную карточку и просить испытуемых расположить карточки в порядке убывания значимости ценностей, несколько изменив при этом инструкцию и последующую обработку.

СПИСОК ЦЕННОСТЕЙ (в алфавитном порядке)

Активная деятельная жизнь (полнота и эмоциональная насыщенность жизни).

Жизненная мудрость (зрелость суждений и здравый смысл, достигаемые жизненным опытом).

Здоровье (физическое и психическое).

Интересная работа.

Красота природы и искусства (переживание прекрасного в природе и искусстве).

Любовь (духовная и физическая близость с любимым человеком).

Материально обеспеченная жизнь (отсутствие материальных затруднений).

Наличие хороших и верных друзей.

Общественное признание (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе).

Познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие).

Продуктивная жизнь (максимально полное использование своих возможностей, сил и способностей).

Развитие (работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование).

Развлечения (приятное, необременительное времяпрепровождение, отсутствие обязанностей).

Свобода (самостоятельность, независимость в суждениях и поступках).

Счастливая семейная жизнь.

Счастье других (благополучие, развитие и совершенствование других людей, всего народа, человечества в целом).

Творчество (возможность творческой деятельности).

Уверенность в себе (внутренняя гармония, свобода от внутренних противоречий, сомнений).

РАБОТА С ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ АНКЕТАМИ. Данная методика не имеет фиксированного порядка обработки. В процессе анализа следует постараться выделить содержательные блоки ценностей: ценности самореализации и ценности личные, индивидуальные и межличностные, конкретные и абстрактные, "активные" и "пассивные" (см. теоретическую часть раздела). Можно предложить собственные варианты выделения содержательных блоков, исходя из ответов испытуемых. У испытуемого со сформированной иерархией ценностей результат выполнения методики представляет собой несколько достаточно четко выделяемых блоков, особенно в верхней части списка. Два наиболее характерных исключения — это ценности "здоровье" и (в меньшей степени) "уверенность в себе". Они являются высокозначимыми, у большинства испытуемых находятся достаточно высоко и часто не группируются в блоки с другими ценностями. При этом они могут оказаться как до или после какого-то блока, так и в его середине. Если у испытуемого не удалось сгруппировать ценности в блоки описанным образом, скорее всего иерархия ценностей у него еще не сформирована (что характерно для подростков и юношей), либо он, выполняя методику не был достаточно вдумчив или откровенен.

СОПОСТАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ СУПРУГОВ. При сопоставлении результатов анализируется прежде всего степень несовпадения между значимостью ценностей у супругов. Однако для супружеских отношений гораздо более существенно, например, то, что самая значимая для жены ценность стоит у мужа на 10-м месте, чем разница между 9-м и последним, 18-м местом. Поэтому для сопоставления результатов целесообразно выделить несколько "зон значимости" ценностей:

- наиболее значимые ценности — места 1—3;
- значимые ценности — места 4—6;
- средний уровень значимости — места 7—12;
- наименее значимые ценности — места 13—18.

Особое внимание следует уделять следующим вариантам расхождения ценностей:

- наиболее значимые для одного супруга ценности (места 1—3) находятся у другого не выше 7-го места, то есть не являются достаточно значимыми. Так, можно предполагать серьезные проблемы в паре, где жена относит любовь к наиболее значимым ценностям (3-е место), а у мужа она на 11-м месте;
- значимые для одного супруга ценности (места 4—6) являются наименее значимыми для другого супруга (места 13—18). Так, в упоминавшейся выше паре для жены значима ценность “хорошие друзья” — (5-е место); у мужа она на 16-м месте. Подобное различие может привести к спорам и конфликтам, связанным с проведением досуга и свободного времени, с приглашением людей в дом и т.д.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА И ОБСУЖДЕНИЯ С ИСПЫТУЕМЫМИ

1. Охарактеризуйте систему ценностей каждого из супругов. Какие блоки ценностей и значимые ценности, не входящие в блоки, можно выделить?
2. Каковы наиболее существенные различия между ценностями супругов?
3. Можно ли объяснить различия ценностей супругов различиями в их социальной среде в прошлом или настоящем?
4. Какие проблемы в семейных отношениях могут возникнуть из-за различий в системах ценностей супругов?
5. Какие реально существующие проблемы в семейных отношениях можно объяснить различиями в системах ценностей супругов?
6. Предложите рекомендации по улучшению взаимоотношений между супругами.

КОММЕНТАРИЙ. Особенности выполнения задания зависят от того, считают ли супруги свой брак благополучным или проблемным. Предложенный план больше подходит для благополучной семьи, хотя практическая ценность задания в этом случае может быть меньше. В семье, где существуют проблемы в отношениях супругов, можно столкнуться с их нежеланием давать о себе правдивую информацию и с искажением реально существующей системы ценностей. Также нередка ситуация, когда ответы достаточно искренни, однако лишь один из супругов заинтересован в получении результатов и рекомендациях. В подобных случаях целесообразно проводить обсуждение результатов отдельно с каждым супругом, предоставляя одному из них более полную и подробную информацию, а другому — краткую, переходя к подробностям, если возникнет интерес и желание выслушать психолога.

Многие из ценностей в списке соответствуют наиболее значимым мотивам в жизни испытуемых. Однако нельзя забывать, что методика, даже при условии полной откровенности испытуемых, характеризует лишь сознательный уровень ценностей-мотивов, не затрагивая бессознательные аспекты мотивации.

Данная методика может использоваться не только с супружескими парами, но с родителями и детьми, близкими друзьями и т.д. Для подобных исследований "в парах" часто бывает эффективна также методика личностного дифференциала (задание 2) в различных вариантах: "Я", "Мой муж/жена", "Как меня представляет мой муж/жена (угадывание)", "Идеальный муж/жена" и прочее.

4. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

Каждый из нас — объект воздействия. Многомиллиардные вложения в рекламу и "паблик рилейшн" имеют единственную цель: воздействовать на решение потребителя отдать деньги за тот или иной товар. Как ни избегаем мы навязчивых торговцев гербалайфом или таймшером, как ни стараемся выключить телевизор или отойти от экрана во время рекламных вставок, факты неумолимы: если деньги продолжают вкладывать, значит, они работают. Попробуем хотя бы частично разобраться, как именно.

Многообразие психологических средств воздействия можно условно свести к двум формам: ПРЯМОЕ и КОСВЕННОЕ. Прямое воздействие использует в основном рациональные аргументы; оно эффективно для заинтересованной аудитории или потребителя, который склонен потратить время и силы на анализ представленных ему соображений, и для достаточно важной информации. Так, использование прямых средств будет уместным для воздействия на того, кто уже решил совершить дорогостоящую покупку и рассматривает преимущества и недостатки различных моделей.

Косвенное воздействие используется для незаинтересованной аудитории или потребителя, не склонных обращать особое внимание на представленную ему информацию и аргументы. Их решение (например, какую шоколадку купить) часто определяется случайными факторами, либо они вообще не склонны купить или сделать то, что им предлагают. Технологии косвенного воздействия, которые мы будем в основном рассматривать далее, богаты и разнообразны. Большинство из них сводятся к различным приемам МАНИПУЛИРОВАНИЯ и ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ.

Приемы манипулирования особенно эффективны при личном контакте с потенциальным покупателем. Вот лишь несколько из популярных манипу-

ляций, используемых для их обработки. Мы рассмотрим их на примере кампании по распространению так называемых таймшеров — весьма дорогостоящей формы отдыха за границей.

МАНИПУЛЯЦИЯ БЛАГОДАРНОСТЬЮ основана на естественном стремлении человека как-то отплатить за то хорошее, что ему предоставляют. Организаторы распространения таймшера не скупятся на мелкие подарки и услуги — начиная от бесплатных напитков и бесплатного транспорта к месту презентации и кончая возможностью бесплатно отдохнуть в том месте, где предполагается покупка (известен случай, когда наш соотечественник, оказавшийся в США, бесплатно слетал на Гавайские острова, чтобы осмотреть отель, где он якобы собирался купить таймшер). Все это создает у не собирающихся ничего покупать людей дискомфорт, который с помощью дальнейших манипуляций может превратиться в намерение совершить покупку.

МАНИПУЛЯЦИЯ СОЦИАЛЬНЫМ ПРИМЕРОМ основана на нашей склонности поступать так, как другие люди. Рекламные акции, как правило, проводятся в большой аудитории, где то и дело раздается звуковой сигнал, свидетельствующий, что в этот момент кто-то уже совершил покупку.

МАНИПУЛЯЦИЯ БЛАГОРАСПОЛОЖЕНИЕМ основана на тенденции соглашаться с теми, кто нам нравится. Опытный агент, “обрабатывающий” потенциальных покупателей, будет всеми средствами создавать положительное впечатление. Он расскажет о себе и своей семье, постарается найти что-нибудь общее со своими собеседниками, поинтересуется его делами и проблемами, будет улыбаться и делать комплименты и т.д.

МАНИПУЛЯЦИЯ УПУЩЕННОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ связана с тем, что ценность предлагаемого увеличивается, если оно оказывается или может оказаться недоступным. Организаторы рекламной акции обязательно скажут, что только сегодня можно приобрести таймшер по особой льготной цене, что завтра такой возможности уже не будет.

Примеры подобных манипуляций можно множить и множить. Предоставим читателю сделать это самостоятельно, основываясь на личном опыте. Обратимся к возможностям эмоционального воздействия, которые мы рассмотрим на материале телевизионной рекламы. Основной принцип эмоционального воздействия рекламы заключается в том, чтобы создать ассоциативную связь между рекламируемым товаром и положительными эмоциями; связь оказывается действенной, даже если на уровне логики и рассуждений она абсурдна — для “логики эмоций” это несущественно. Рассмотрим основные варианты ее создания.

1. Создание ассоциации между рекламируемым товаром и значимыми ценностями. Приведем примеры ценностей, которые чаще всего “эксплуатируются” в рекламе.

- Успех у противоположного пола, появление сексуально привлекательного человека. В рекламных роликах данного типа привлекательная особа часто является "наградой" за использование рекламируемого средства (например, шампуня). Иногда ассоциация создается напрямую, без какой-либо логической связи, например, когда в рекламе кофе проводится аналогия между обнаженным женским телом и формой банки для кофе.
- Престиж и статус. Возможны как минимум два способа установления связи между рекламируемым товаром и чем-то, олицетворяющим высокий статус. Первый из них — использование в рекламе знаменитостей. Покупая жевательную резинку, которую использует поп-звезда, мы тем самым приобщаем себя к ее миру, неосознанно повышая собственный престиж. Второй способ — использование в рекламе (даже относительно дешевых вещей) атрибутов богатства и престижа — роскошных интерьеров, дорогой одежды и т.п.
- Семейное благополучие, счастье близких, особенно детей. Значимость этой ценности определяет то обстоятельство, что дети часто участвуют в рекламе товаров, предназначенных на взрослых. Счастливые детские лица — лучшая "награда" за использование стирального порошка.
- Привлекательная внешность, мужественность/женственность.
- Успешная карьера.
- Веселье, радость, развлечения.
- Успех у знакомых и сверстников.
- Удача, везение.
- Психологический и физический комфорт, удовольствие.

2. Создание ассоциации между рекламируемым товаром и возможностью избавления от боли, отрицательных эмоций, неприятностей. Этот прием, применяемый в рекламе лекарств и косметических средств, встречается и в других случаях. Например, глоток напитка избавляет от скуки, плохого настроения и житейских неприятностей. Однако применяется данный прием далеко не так часто, как можно было бы ожидать. "Логика эмоций" такова, что ассоциация возникает с самым ярким и впечатляющим элементом рекламы, и если таковым является выразительно показанные страдания, то рекламируемый товар будет ассоциироваться именно с ними, а не с избавлением от них. Поэтому, к примеру, в рекламе средств для улучшения пищеварения человек, хватющийся за живот, будет показан мельком или совсем не показан, но зато во всех подробностях изображается сцена радостного поедания множества вкусных блюд.

3. Создание положительных эмоций самим сюжетом рекламного ролика. В рекламе данного типа, в отличие от первого, рекламируемый товар может

стать источником неприятностей (например, нападение разъяренного быка или попадание на арену с тиграми), казусов и т.п. Основой для позитивного отношения к товару является удовольствие от самого процесса просмотра рекламы. Наиболее универсальным источником такого удовольствия становится юмор, в несколько меньшей степени — интерес или удивление. Достаточно редко, но встречаются рекламные ролики, построенные по законам создания полноценного художественного произведения, от просмотра которых можно получить эстетическое удовольствие. Вспомним сцены из всемирной истории в интерпретации одного исчезнувшего ныне банка.

Старшее поколение выросло во времена, когда реклама ограничивалась призывами летать самолетами Аэрофлота, но зато неотъемлемым элементом жизни каждого было изучение марксизма-ленинизма. Некоторые, возможно, еще помнят ленинскую фразу “Жить в обществе и быть свободным от общества невозможно”. Реклама — одна из форм несвободы, накладываемой на человека современным обществом.

Литература

1. Чалдини Р. Психология влияния. — СПб., 2000.
2. Отт Р. Создавая спрос. — М., 1997.

Задание 13

Анализ телевизионной рекламы

I. Проанализируйте несколько телевизионных рекламных роликов по следующей схеме.

1. Используются ли приемы прямого воздействия — информация и рациональные доводы — в пользу покупки товара (фразы типа “Теперь на 25 процентов дешевле”, перечисление полезных свойств товара и т.п.)? Какие именно?
2. Используются ли приемы манипулирования (например, предложение “Подключайтесь, пока бесплатно” — это пример манипуляции упущенной возможностью)? В чем их смысл?
3. Используются ли приемы эмоционального воздействия:
 - Ассоциация рекламируемого товара с ценностью (перечисленной в тексте или иной) или с несколькими ценностями. С какими именно? Являются ли эти ценности значимыми для социальных и возрастных групп — потенциальных потребителей товара (например, сцена шумной дискотеки адекватна лишь для молодежи)?

- Ассоциация товара с избавлением от неприятностей. Значима ли проблема, от которой предлагают избавиться, для потенциальных покупателей? Будет ли ассоциация с товаром позитивно или негативно окрашена?
- Положительные эмоции связаны с сюжетом ролика. Какие именно?

4. Какие другие приемы воздействия можно выделить?

5. Проанализируйте каждый из использованных приемов, какими средствами он реализуется:

- Общее развитие сюжета. Например, показывается, как при использовании нового мощного средства решаются бытовые, семейные или иные проблемы.
- Изобразительный ряд. Например, ощущение покоя и удовлетворенности достигается с помощью показа красивых пейзажей.
- Показ отдельных деталей. Например, по ходу развития сюжета появляется дорогой автомобиль, ассоциирующийся с богатством и престижем.
- Речевая информация: диалоги, закадровый текст.
- Невербальная звуковая информация: музыка, другие звуки.
- Фирменный рекламный слоган (в зрительной или звуковой форме): "Изменим жизнь к лучшему", "Жевательная резинка защищает ваши зубы с утра до вечера" и т.п.
- Другие средства.

6. Как вы считаете, эффективна ли эта реклама? Почему?

II. Создайте собственный сценарий рекламного ролика, проанализируйте его по той же схеме и обоснуйте его эффективность.

Глава V

ПСИХОЛОГИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

1. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ВОСПРИЯТИИ

Каждый из нас постигает мир, опираясь на информацию, которую обеспечивают нам пять классических органов чувств: зрение, слух, обоняние, осязание, вкус. Правда, существует немало претендентов на роль шестого (седьмого, восьмого и далее) чувства; основной из них — КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ ощущения (ощущения движения и положения собственного тела, а также мышечных усилий). Образ мира, возникающий у человека на основе наших ощущений, кажется естественным, понятным и единственно возможным. И почти такой же — единственно возможной, устоявшейся и монументальной — может показаться психология восприятия — классический объект интересов научной психологии в течение уже более ста лет, с самого ее рождения. И вот оказалось, что в этой “классической” области сделаны новые открытия, несколько пошатнувшие наши представления о “единственно возможном” образе мира. Эти открытия связаны с модным ныне нейролингвистическим программированием (НЛП).

Основатели НЛП Джон Гриндер и Ричард Бэндлер — специалист по информатике и лингвист — не ученые, а прагматики. Задавшись вопросом, почему некоторые психотерапевты успешно помогают людям, а другие нет, они не стали углубляться в дебри теорий или рассуждать о замечательном даре и интуиции. Они пошли по другому пути: наблюдая и анализируя работу лучших психотерапевтов 1970-х годов, старались вычленивать составные элементы их успеха, то есть понять, “как они делают то, что делают”. Вычленили. Систематизировали. Создали технологию успешного поведения и общения. Проверили — работает. Не стали интересоваться, как соотносится то, что у них получилось, с устоявшимися психологическими знаниями и теориями: какая разница, если работает. Объяснили другим. Стали распространять — пришел неслыханный успех.

Представление о репрезентативных системах, которые определяют индивидуальные различия в восприятии и других познавательных процессах — одно из достижений НЛП. Для того чтобы понять, что стоит за красивым словосочетанием “репрезентативная система”, прочитайте отрывки из беседы с девятилетней девочкой Ксенией. Постарайтесь как можно ярче представить себе ее мир. Какой он?

— Ксения, расскажи, пожалуйста, о чем хочется.

— Я не знаю... Ладно... Расскажу, как мы с дедушкой в лес ходили. Мы зашли в лес и пошли по тропинке. КОЛЮЧИЕ, ВЫСОХШИЕ от солнца ветки ХЛЕСТАЛИ нас по лицу. Потом появились черные тучи, пошел дождь. Я ПОЧУВСТВОВАЛА, как на меня падают капли. Началась гроза. Было страшно.

— Ты боялась ярких молний или грома?

— Нет, а чего грома бояться?

— А почему страшно?

— Просто страшно, и все. А еще могло что-нибудь на меня УПАСТЬ: ветка или даже дерево. Все вокруг развезло. Такая НЕПРИЯТНАЯ ГРЯЗЮКА вокруг. Мы шли по упавшим деревьям, поросшим мхом и древесными грибами. Вокруг нас прыгали зеленые лягушки. Лягушкам хорошо — им НРАВИТСЯ МОКРЯТИНА, и совсем им не страшно...

— Ксения, расскажи, как ты в гости ходила.

— Я опишу их квартиру: темная, ДУШНАЯ, НЕПРОВЕТРИВАЕМАЯ, и большой кот у них живет — им ПАХНЕТ...

— Ты наряжаться любишь?

— Терпеть не могу. Замучили бедного ребенка. Вчера куртку покупали. Напялили на меня одну: “Посмотри, какой фасон модный! Посмотри, как идет!” А у этой куртки РУКАВА КАК МАНЖЕТЫ.

— Какие манжеты?

— От аппарата, которым давление меряют.

— Купили куртку?

— Эту нет, купили другую, очень МЯГКУЮ.

Мир Ксении, — мир колючих веток и мокрых капель, душных комнат, тесных или мягких курток. Ксения — КИНЕСТЕТИК, то есть для ее сознания

наибольшее значение имеют ощущения тела, движения, прикосновения, а также запахи и вкусы.

А теперь — мир одиннадцатилетнего Саши.

— Расскажи, пожалуйста, как ты любишь проводить свое свободное время.

— Я иногда с друзьями, а иногда с собакой люблю ходить гулять в лес. Могу бродить часами, СЛУШАЯ ЗВУКИ ПРИРОДЫ: то ШЕЛЕСТ ЛИСТЬЕВ на деревьях, то ЩЕБЕТАНИЕ ПТИЦ. В лесу есть небольшая ЖУРЧАЩАЯ РЕЧКА. Там, где я гуляю, почти не бывает людей, поэтому ЧУВСТВУЕШЬ ТАКОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ ДАЖЕ ОТ ТИШИНЫ ЛЕСА.

А вообще, я испытываю большую радость от ОБЩЕНИЯ с друзьями. Мы обмениваемся КАССЕТАМИ, бывает, что ходим на КОНЦЕРТЫ. Мне очень нравятся ГРУППЫ “Машина времени”, “Блэк Саббэт”, “Ария”. Когда я СЛУШАЮ такую музыку, меня охватывает чувство необыкновенной радости, внутреннего подъема.

— Какой твой любимый урок?

— Люблю историю и иностранный язык. Из истории узнаешь, как люди жили раньше. Иностранный — для умения ОБЩАТЬСЯ с людьми на другом языке.

У мальчика неплохо развита кинестетическая система: постоянным рефреном в его рассказе звучат слова “чувствую”, “охватывает чувство”. И все же он в первую очередь — АУДИАЛ, то есть опирается в постижении мира на слуховую информацию. Его мир — мир звуков природы и любимых рок-групп, радости общения (разговора) с друзьями. Его любимые предметы дают возможность общаться (на другом языке) или узнавать интересные истории (как люди жили раньше).

Кроме кинестетиков и аудиалов, принято выделять также ВИЗУАЛОВ — для их сознания преимущественное значение имеет зрительная информация. Таким образом, существует три типа людей, различающихся по типу ВЕДУЩЕЙ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЙ СИСТЕМЫ.

Преобладание того или иного вида репрезентативной системы может быть выражено очень ярко, а может и достаточно слабо. Первое в большей степени характерно для маленьких детей, у которых сначала развивается лишь одна из репрезентативных систем (чаще — кинестетическая) и лишь потом — вторая и третья. К примеру, у девятилетней Ксении, наряду с кинестетическими, отмечаются яркие визуальные и слуховые образы. Приведем беседу с шестилетним Колей. Обратите внимание, что даже отдельные

обращения к визуальной системе быстро переводятся в привычный для мальчика кинестетический код.

- Коля, чем ты больше всего любишь заниматься?
- Спортом, лыжами. На них можно покататься с горки, потренироваться. Поиграть, разогнаться, на скорости поехать и с горки можно порулить, как на машине.
- А еще чем ты любишь заниматься?
- Зарядкой. Там много всяких упражнений. Особенно ползать по канату. Нравится, что можешь на высоте посидеть, так интересно.
- А почему интересно на высоте посидеть?
- Все ВИДНО.
- А что тебе видно?
- Ну, будешь старше всех.
- А тебе хочется быть старше всех?
- Да. Чтобы быть высоким. Чтоб ДОСТАТЬ до неба и СНЯТЬ оттуда солнышко...
- Представь такую ситуацию: ты оказался в лесу один и заблудился. Как ты будешь выбирать, искать дорогу домой?
- По дереву можно определить. ПОСМОТРЕТЬ, где больше мха, где меньше. Где меньше мха — там север, где больше — там юг.
- И куда пойдём?
- Пойдем по той дороге, ГДЕ ТЫ УЖЕ ХОДИЛ.

Что определяет в жизни человека его ведущая репрезентативная система? Во-первых, она определяет то, какая информация из окружающего мира усваивается легче и быстрее всего, на какие ее аспекты прежде всего будет обращено внимание. Скажем, ребенок видит в магазине новую интересную игрушку. Визуал постарается рассмотреть ее как следует. Аудиал начнет расспрашивать, что это такое, для чего нужна игрушка и как с ней играть. Кинестетик же попытается подержать в руках и потрогать игрушку. Скорее всего эти трое и предпочтут разное: визуал — яркую и красивую игрушку, кинестетик — мягкую или приятную на ощупь. Что касается аудиала, то если звучащей или говорящей игрушки в магазине не будет, он, возможно, предпочтет выбрать персонаж сказки или мультфильма — того, с кем связана какая-нибудь интересная история.

Второе различие, связанное с ведущей репрезентативной системой, — предпочитаемая форма хранения информации в памяти и легкость извлечения из памяти разных видов информации. Скажем, думая о любимом человеке, один вспомнит прежде всего его лицо, другой — голос, а третий — мягкость рук или запах.

Третий важный аспект репрезентативных систем — легкость оперирования с разными типами информации в процессе мыслительной деятельности. Рассмотрим для примера процесс выбора правильной дороги в незнакомой местности. Визуал постарается запастись планом и ориентироваться по нему. Если же плана нет, он попытается как можно лучше представить себе местность и выбрать дорогу, исходя из ее зрительного образа. Аудиал будет расспрашивать прохожих. Кинестетик, скорее всего, станет искать правильный путь, двигаясь в разных направлениях, пока не доберется до цели.

Однако не всегда существует возможность выбора оптимального способа представления информации. Скажем, в процессе школьного обучения визуалу легче усваивать новый материал с доски или из книги, а аудиалу — из объяснения учителя. Но учитель выберет лишь что-то одно (что именно, скорее всего будет зависеть от его собственной ведущей системы). Кинестетику же почти никаких возможностей современная система образования не предоставляет. Однако среди детей младшего школьного возраста именно кинестетиков оказывается больше всего. Поэтому очень многие трудности начальных этапов обучения определяются тем, что форма обучения плохо согласуется с ведущей репрезентативной системой ребенка. Преодолевать такие трудности следует, развивая все три репрезентативные системы и формируя навыки перекодирования информации из одной системы в другую. Именно это происходит стихийно в первые годы обучения в школе.

Наконец, репрезентативные системы во многом определяют, в какие образы переводятся эмоции и чувства, переживания и внутренние состояния, а также то, на каком “языке” мы пытаемся поведать о них другим. Так, об одном и том же состоянии три человека с различными ведущими системами скажут совершенно по-разному. Визуал: “Когда я смотрю в свое будущее, оно кажется мне неясным”. Аудиал: “Я не могу ничего сказать о своем будущем”. Кинестетик: “Я не могу почувствовать, что должно произойти”.

О том, насколько сложно понимать друг друга даже самым близким людям, если у них различные репрезентативные системы, свидетельствует следующий пример, приведенный Гриндером и Бэнндлером.

Муж-кинестетик приходит с работы домой усталым и хочет уюта. Он садится в кресло, скидывает обувь, обкладывается газетами и

журналами. Заходит жена-визуал. Она весь день убирала в доме, чтобы все хорошо выглядело. Она видит вещи, разбросанные по всей комнате, и взрывается. Муж жалуется: "Она не дает мне места в доме, где я мог бы уютно расположиться. Это ведь мой дом. Я хочу комфорта!"

Для того чтобы супруги поняли друг друга, необходимо найти кинестетическое соответствие визуальным жалобам. Например, так: "Вы действительно не понимаете, что переживает ваша жена. Представьте себе, что вы пришли вечером в спальню, чтобы лечь спать, а жена сидит в кровати и ест печенье. Вы ложитесь и чувствуете, что крошки впиваются вам в кожу. Знаете ли вы теперь, что она испытывает, заходя в гостиную и видя раскиданные вещи?"

Говорить с собеседником на "языке" его ведущей репрезентативной системы — значит, сохранять с ним тесную связь и добиваться взаимопонимания. Навыки ведения такого разговора важны для практических психологов и всех, кто работает с людьми.

Таким образом, учет индивидуальных особенностей восприятия позволяет повысить эффективность обучения и организации познавательной деятельности, а также улучшить взаимопонимание между людьми.

Специалисты НЛП определяют ведущую репрезентативную систему по движениям глаз, что, однако, требует специального обучения. Менее точно, но все же возможно определить ведущую репрезентативную систему по особенностям речи и поведения. Именно это мы предлагали вам выполнить в задании практикума.

Литература

1. Гриндер Д., Бэндлер Р. Из лягушек в принцы. — Екатеринбург, 1998.
2. Губова Е.С. Понимать детей — дело интересное. Чтение, словесность, письменность. Игровой курс. — М., 1997.

Задание 14

Определение ведущей репрезентативной системы

ИСПЫТУЕМЫЙ. Возраст от шести лет; можно выбрать испытуемого любого возраста, но у детей шести-десяти лет ведущая репрезентативная система как правило, определяется легче.

ПРОЦЕДУРА. Определение ведущей системы восприятия (визуальной, аудиальной или кинестетической) проводится на основе неформализованного

наблюдения и беседы с испытуемым. Наиболее тщательно анализируются особенности речи и частота использования характерных для каждого типа восприятия слов, в частности:

ВИЗУАЛЬНАЯ СИСТЕМА. Картина, точка зрения, перспектива, видение, угол зрения, аспект, горизонт, иллюзия, экран.

Видеть, представлять, появляться, замечать, освещать, описывать, различать, иллюстрировать, прояснять, наблюдать, смотреть, показывать, затемнять.

Четкий, блестящий, ясный, цветной, размытый, светящийся, большой, маленький, открытый, закрытый, изолированный, удаленный, узкий, широкий.

Я вижу, о чем вы говорите. Видеть в розовом свете. Пролить свет. Быть на виду. Показать в истинном свете. На первый взгляд.

АУДИАЛЬНАЯ СИСТЕМА. Тон, слово, крик, интонация, симфония, речь, шепот, голос, болтовня, монолог, диалог, музыка, ритм, мелодия, эхо, песня.

Слушать, усиливать, гармонизировать, говорить, рычать, молчать, звать, напевать, объявлять, спрашивать, выражать, обсуждать, излагать, кричать, звонить.

Говорящий, шумный, молчаливый, глухой, немой, болтливый, мелодичный, неслышанный.

Говорят иными словами. Задавать тон. Напрячь слух.

КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА. Тяжесть, дыхание, чувство, напряжение, нагрузка, вес, давление, удар, контакт, движение, температура.

Касаться, трогать, поражать, ощупывать, стучать, мять, брать, смягчать, сжимать, держать, ощущать, стабилизировать, шевелиться.

Чувствительный, осязаемый, крепкий, парализованный, холодный, душевный, раздраженный, ледяной, твердый, вялый, закоренелый, невыносимый.

Чувствовать проблему. Камень с души свалился. Развязывать узел. Вбивать клин. Наложить лапу. Резать подметки на ходу. Крепко держаться.

Помимо особенностей речи, предметом наблюдения, анализа и беседы могут являться:

- Любимые занятия, хобби (для детей — уроки).
- Оптимальная форма отдыха (для детей — что ребенок предпочитает делать на переменах).
- Оптимальный способ получения информации, например, понимание нового материала, ориентация в незнакомом месте.
- Как описывает предметы или события.

- О чем любит вспоминать.
- Любимые предметы (для детей — игрушки); почему они любимые.
- Насколько разборчив и что больше всего ценит в одежде и прочее.

ВОПРОСЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Какова ведущая репрезентативная система испытуемого? Почему? Если ведущую систему выделить не удалось, то почему?
2. Оцените соотношение развития трех репрезентативных систем.
3. Предложите меры по улучшению когнитивных процессов испытуемого (работа, учеба, любая деятельность с информацией), по оптимизации отдыха и общения, а также общения с ним окружающих.

КОММЕНТАРИЙ. Определение репрезентативной системы по любимым предметам, занятиям, особенностям воспоминаний и тому подобное, как правило, не вызывает трудностей. Отметим лишь, что у аудиалов предмет может оказаться основой для рассказывания истории, события или случая; даже описание для них — часто лишь повод для разговора или рассказа. Предмет становится любимым для аудиала не в силу своих собственных свойств, а потому что связан с приятным событием или значимым человеком (например, платье, как у куклы Барби).

Определение ведущей репрезентативной системы нередко не удается, потому что она бывает различной для разных задач или ситуаций — например, для воспоминаний и для решения мыслительных проблем. Однако более точная диагностика в сложных случаях выходит за рамки данного практикума.

2. ОСНОВНЫЕ СВОЙСТВА ВНИМАНИЯ

Трудность изучения внимания и практической работы с ним заключается в том, что оно как бы не имеет своего субстрата. Если каждому интуитивно ясно, что именно является результатом восприятия, памяти или мышления, то для внимания такой результат найти, по-видимому, невозможно. Оно не имеет своего продукта, оказываясь лишь стороной или свойством какого-то другого процесса.

Другая проблема, связанная со вниманием, заключается в том, что в обычной жизни оно крайне редко или вообще никогда не становится предметом целенаправленного развития или формирования. Невнимательных людей (особенно детей) упрекают, наказывают (двойками или записями в

дневнике), хотя, например, никто не будет упрекать ребенка, что он не умеет читать или складывать числа, если его этому не научили. Между тем, если сравнить психологическую структуру внимания и, например, выполнения арифметических действий, то между ними найдется гораздо больше общего, чем кажется на первый взгляд.

Обе отмеченные проблемы решает так называемая теория поэтапного формирования умственных действий отечественного психолога П.Я. Гальперина в ее приложении ко вниманию.

В рамках данной теории проводится аналогия между познавательными процессами (внутренними, умственными действиями) и внешними движениями и действиями человека. Некоторые формы и тех, и других являются врожденными и не требуют никакого обучения. Так, каждый человек без какого-либо обучения умеет дышать, глотать и выполнять некоторые другие действия. Точно так же у каждого без всякого обучения существует НЕПРОИЗВОЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ, то есть сосредоточение на объекте и явлении, не требующее специальных усилий. Объект привлекает непроизвольное внимание, так как обладает некими значимыми для человека свойствами. К таким свойствам относится новизна (появление того, чего раньше не было), интенсивность воздействия на ощущения (величина, яркость, громкость и т.п.), а также соответствие потребностям (внимание голодного привлечет вывеска кафе или продовольственного магазина). То есть непроизвольное внимание привлечет все новое, яркое (большое, громкое), важное. Именно эти свойства непроизвольного внимания, кстати, активно используют создатели рекламы.

Продолжая сравнение внешних и внутренних действий, следует отметить, что большинство внешних действий требует достаточно длительного процесса отработки, который проходит в несколько этапов. Чтобы понять сущность этого процесса, каждый может вспомнить, как он обучался писать, играть на музыкальном инструменте, ездить на велосипеде или водить автомобиль. На первом этапе происходит освоение отдельных элементов действия в их развернутом варианте (например, написание палочек, кружков, а потом отдельных букв); затем начинается постепенное ускорение и усовершенствование навыка. Когда действие сформировано, оно автоматизируется и его выполнение не требует участия сознания, которое может быть занято чем-то другим (например, мыслями о содержании того, что пишется, или слушанием музыки за рулем).

Формирование умственных действий проходит аналогичные этапы. Принципиальное различие между внешними и внутренними действиями заключается в том, что в ходе своего формирования умственные действия полностью переносятся во внутренний, психический план, или ИНТЕРИОРИЗУЮТСЯ. Однако на начальных этапах планомерного формирования умственных

действий их развернутый характер и материальная основа часто достаточно очевидны. Так, дети, обучаясь сложению, проходят этапы прибавления по одному, счет в пределах десяти, счет с переходом через десяток (7+6) и лишь затем осваивают сложение в пределах первой сотни. На начальных этапах обучения они активно используют материальный план действий (считают на палочках или на пальцах), а на более поздних — проговаривание последовательности действий (шепотом или про себя, возможно, шевеля губами). Когда действие уже сформировано, но возникают трудности в его выполнении, процесс замедляется и переходит от сокращенного варианта к развернутому, а также происходит возвращение от внутреннего умственного действия к этапу проговаривания или внешнего действия (счет на пальцах).

После этого необходимого отступления вернемся к проблеме внимания. **ПРОИЗВОЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ** — это активное, сознательное сосредоточение на объекте, требующее усилий. Согласно П.Я. Гальперину, произвольное внимание — умственное действие, которое представляет собой **КОНТРОЛЬ** за правильностью выполнения какого-то другого действия, например, чтения, письма или счета. Однако в отличие от умственных действий, формируемых относительно планомерно (например, в рамках школьного обучения), произвольное внимание, так же, как и многие другие умственные действия, формируется у каждого человека стихийно и самостоятельно. Поэтому невнимательный человек — тот, кто не умеет быть внимательным, чье соответствующее умственное действие оказалось сформированным неправильно или не полностью. Такого человека необходимо учить быть внимательным, заново формируя внимание — через развертывание контроля за правильностью деятельности с четким уяснением порядка действий (что именно и в какой последовательности надо проверять), по возможности на начальном этапе освоения контроля проводя его на материальном уровне или на уровне проговаривания.

Что же стоит за процессом формирования внимания — стихийного или целенаправленного? Прежде всего, это увеличение **УСТОЙЧИВОСТИ** внимания, то есть длительности сосредоточения на объекте или деятельности. Увеличивается и **ОБЪЕМ** внимания — количество объектов, которые индивид способен одновременно удерживать в поле внимания. Как правило, объем внимания взрослого равен 5—9. Формируется способность к **КОНЦЕНТРАЦИИ** внимания — фиксации внимания на объекте при наличии помех. Формируется также **ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ** внимания — способность быстро и эффективно переносить внимание на другой объект или деятельность. Относительно существования еще одного классического свойства внимания — **РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**, или способности выполнять несколько действий одновременно, — психологи до сих пор не могут прийти к окончательному выводу: не ясно, существует ли способность к распределению внимания

как таковая или “феномен Юлия Цезаря” — очень быстрое и эффективное переключение внимания.

Диагностика свойств внимания — первый шаг к анализу того, что именно стоит за житейской проблемой “невнимательности” и какие существуют возможности для работы с ней.

Литература

1. Ануфриев А.Ф., Костромина С.Н. Как преодолеть трудности в обучении детей. — М., 1997.
2. Цзен Н., Пахомов Ю. Психотренинг: игры и упражнения. — М., 1999.

Задание 15

Исследование свойств внимания

ИСПЫТУЕМЫЙ. Возраст от восьми лет; испытуемый должен свободно владеть счетом в пределах двадцати. Желательно выбрать в качестве испытуемого учащегося начальной школы или человека, имеющего проблемы с вниманием.

ОСНОВНОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ ИСПЫТУЕМОГО. Сложить два числа (верхнее и нижнее), к полученной сумме прибавить единицу и результат записать рядом с верхним числом справа, а предыдущее верхнее число подписать внизу. Полученную пару чисел сложить аналогичным образом и т.д. Если в сумме получается двузначное число, то записывается только цифра, обозначающая единицы, а цифра, обозначающая десятки, отбрасывается. Первые два числа записывает психолог, далее испытуемый работает сам. До начала выполнения задания следует провести тренировку и убедиться, что испытуемый четко усвоил, что он должен делать. Задание выполняется в течение 1 минуты.

Например: 1461809001

2146180900

ОБРАБОТКА. Подсчитываются два показателя: количество выполненных сложений и количество ошибок.

ПРОЦЕДУРА. Проводится 6 вариантов выполнения задания.

1. Выполнение основного задания. Полученные фоновые показатели характеризуют устойчивость внимания.
2. Объясняется и затем в течение 1 минуты выполняется дополнительное задание; далее без перерыва в течение 1 минуты — основное задание. Со-

поставление показателей на двух этапах работы, а также фоновых показателей характеризует переключение внимания.

Описание дополнительного задания. Сложить верхнее и нижнее число, от суммы вычесть единицу, результат записать рядом с нижним числом первой пары (отбросив цифру, обозначающую десятки, если результат больше 10), а нижнее число первой пары перенести наверх.

Например: 1223469

2234694

3. Испытуемый выполняет задание; в это же время психолог читает политический или научный текст.
4. Испытуемый выполняет задание; в это же время психолог разговаривает с испытуемым на интересную для него тему. Показатели вариантов 3 и 4 в сравнении с фоновыми характеризуют концентрацию внимания.
5. Повторение варианта 4; испытуемому разрешается негромко проговаривать результаты вычислений (в других ситуациях это не допускается). Сравнение результатов в вариантах 4 и 5 характеризует эффективность использования внешних средств (проговаривания) для повышения концентрации внимания.
6. Повторение варианта 1. Сравнение результатов с вариантом 1 позволяет характеризовать влияние на результат утомления или научения. Желательно свести показатели по всем вариантам в единую таблицу, например, такую.

Испытуемый: Илья, возраст — девять лет.

№ зад.	К-во сложений	К-во ошибок	Примечание
1.	4,5	0	Сам исправил две ошибки.
2а.	5	0	
2б.	6	6	Продолжает выполнять дополнительный способ сложения, хотя инструкцию понял.
3.	6	4	
4.	5	1	
5.	8	0	
6.	3,5	2	Сделав ошибки, зачеркивает написанное и отказывается продолжать.

Из таблицы видно, что у мальчика только формируется способность к переключению внимания: он легко переходит от старого к новому способу счета после подробной инструкции, но быстро вернуться к старому способу не может. Концентрация внимания — тоже в стадии формирования: в одном из

заданий, где необходима концентрация, испытуемый сделал более половины ошибок, во втором, более сложном, уже работает успешнее — сказалась тренировка. Проговаривание существенно облегчает концентрацию. Наконец, длительное поддержание произвольного внимания привело к сильному утомлению: испытуемый уже не может выполнить последнее задание.

ЗАДАНИЯ И ВОПРОСЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Сравните результаты испытуемого во всех вариантах. Объясните причины их изменения.
2. Можно ли считать, что у испытуемого сформирована способность к переключению и концентрации внимания? Почему?
3. Предложите упражнения и мероприятия, направленные на улучшение внимания испытуемого.

КОММЕНТАРИЙ. Эффективность работы испытуемого зависит не только от особенностей его внимания, но и от того, удастся ли ему избрать правильную стратегию работы. Как правило, испытуемый может работать сравнительно быстро с большим числом ошибок, а может — медленнее, но безошибочно или с единичными ошибками. Если одновременно меняется (увеличивается или уменьшается) число выполненных сложений и число ошибок, то скорее всего изменилась стратегия работы. Стратегия считается оптимальной, если испытуемый работает с максимально возможной скоростью, при которой он не делает ошибок. Испытуемый может постепенно нащупать оптимальную стратегию.

Вывод о том, что соответствующее свойство внимания не сформировано или сформировано плохо, не следует делать, если с усложнением задания уменьшилось количество выполненных сложений или незначительно возросло число ошибок. Подобный вывод правомерен только в том случае, если имеются явные признаки дезорганизации работы в соответствующем задании: оно не выполнено вообще, резко возросло число ошибок и т.п.

3. ПАМЯТЬ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ УЛУЧШЕНИЯ

Трудно найти человека, который бы ни разу в жизни не жаловался на свою память. При этом те, кто всерьез страдает от плохой памяти, часто считают свой недостаток чем-то вроде болезни или злого рока: исправить нельзя, можно только примириться и приспособиться. Однако именно память представляет собой познавательный процесс, потенциально содержащий огромные резервы для изменения и улучшения. Для того чтобы их задействовать, необходимо разобраться, во-первых, в структуре памяти и, во-вторых, в том, что конкретный человек вкладывает в понятие “плохая память”.

По количеству выделяемых видов и способов классификации память обгоняет все другие познавательные процессы. Память, которая на житейском уровне представляется единой целостной способностью (она четко выделяется по результату — тому, что человек запомнил), на уровне психологического анализа предстает как совокупность многочисленных и отличающихся друг от друга психологических процессов. Их разнообразие столь велико, что многие психологи задаются вопросом: а существует ли вообще нечто единое, называемое памятью?

Из многообразия видов памяти мы рассмотрим лишь те, которые имеют очевидное прикладное значение. Прежде всего речь пойдет о разделении на память НЕПОСРЕДСТВЕННУЮ (сходные понятия: память ОБРАЗНАЯ, ЭЙДЕТИЧЕСКАЯ, ЗАПЕЧАТЛЕНИЕ) и память ОПОСРЕДОВАННУЮ (СЛОВЕСНО-ЛОГИЧЕСКУЮ).

НЕПОСРЕДСТВЕННАЯ память, при которой материал запоминается "как бы сам собой", без всяких усилий — это такой аспект памяти, психологическая структура которого практически не доступна для осознания и для изменения. В своей наиболее развитой форме, которая носит название "эйдети́ческая память", непосредственная память достигает почти такой же полноты и четкости, как и восприятие. Эта "натуральная" память лучше всего развита у детей-дошкольников, которые удивляют взрослых богатством и легкостью запечатления в памяти всего, что их окружает. Подобной же способностью, по-видимому, обладают и многие "примитивные" народы, сохранившие образ жизни предков. У большинства же людей способности натуральной памяти слабеют к девяти-десяти годам и сохраняются лишь в остаточной форме.

Альтернативной формой памяти является память СЛОВЕСНО-ЛОГИЧЕСКАЯ — запоминание с использованием слов, символов и знаков. В отличие от непосредственной памяти, запоминание в рамках словесно-логической памяти, как правило, является целенаправленным, развернутым во времени и иногда очень трудным процессом. Самая очевидный (но далеко не самый эффективный) вариант такого процесса — простое повторение. Более эффективные формы запоминания словесной информации связаны с разнообразными способами использования слов и знаков в качестве СРЕДСТВ для организации и структурирования запоминаемого материала. Поэтому словесно-логическая память является памятью ОПОСРЕДОВАННОЙ.

Проблема средств запоминания и опосредования психики в целом — ключевая в работах советского психолога Льва Семеновича Выготского (1896—1934). За словосочетанием "советская психология" многим представляется нечто, насквозь пропитанное идеологией и потому не имеющее сейчас никакой ценности. Тем не менее, работы Выготского, Моцарта в психологии, по выражению американца С. Тулмина, ценят и изучают сегодня во всем мире. А начиналось все в 1924 году, когда преподаватель педа-

гогического техникума из Гомеля переехал в Москву и, объединив усилия с учениками и младшими коллегами А.Н. Леонтьевым и А.Р. Лурией, посвятил себя “перестройке русской психологии в соответствии с задачами революции”. Будущие “основоположники” были молоды (от двадцати одного года до двадцати восьми лет), невероятно талантливы, смелы до наглости (так, Лурия в двадцать лет уже написал труд “Основы реальной психологии”, организовал Казанскую психоаналитическую ассоциацию и вступил в переписку с Фрейдом) и полны желания создать новую психологию. Опираясь на философию марксизма, Выготский и его соратники считали, что “тот, кто надеется найти источник высших психических процессов внутри индивидуума, впадает в ту же ошибку, что и обезьяна, пытающаяся обнаружить свое отражение в зеркале позади стекла. Не внутри мозга или духа, но в знаках, языке, орудиях, социальных отношениях таится разгадка тайн, интригующих психологов”.

Так, было установлено, что развитие опосредованной памяти, способности человека организовывать материал оптимально с точки зрения легкости его запоминания — сложный и длительный процесс, который начинается при переходе от дошкольного к школьному возрасту. На первых его этапах ребенок обучается использовать для запоминания ВНЕШНИЕ средства и опоры и лишь постепенно овладевает способностью эффективно пользоваться словами и символами в качестве ВНУТРЕННИХ средств запоминания. Динамика этого процесса была прослежена А.Н. Леонтьевым, создавшим так называемую методику двойной стимуляции.

Леонтьев давал испытуемым список слов для запоминания, а также набор картинок наподобие детского лото. Для каждого запоминаемого слова предлагалось выбрать картинку, которая будет напоминать это слово (например, “поле” — картинка “корова”, “урок” — “тетрадь” и т.п.). При запоминании предлагалось использовать выбранные картинки, и его результат сравнивался с результатом припоминания при “обычном” запоминании.

Оказалось, что эффективность использования картинок-средств зависит от возраста испытуемых. У дошкольников результаты при двух вариантах запоминания были почти одинаковы — их способность к опосредованию была очень низкой, и они еще не были способны использовать картинки как средства для улучшения запоминания. Зато у младших школьников использование картинок — внешних средств — приводило к существенному улучшению результатов. У взрослых, однако, различия были не столь выраженными, как у младших школьников. Это объясняется тем, что взрослые уже имеют развитые внутренние средства запоминания, которые они достаточно эффективно используют, и помощь средств внешних оказывается не очень существенной.

Эффективность работы памяти взрослых — это прежде всего эффективность организации работы словесно-логической памяти, и предела совер-

шенствованию здесь нет. Так, для улучшения запоминания можно использовать логическую организацию запоминаемого материала (уменьшает объем информации, которую необходимо запомнить; часть информации можно воспроизвести, не запоминая, а следуя логике размышления), установление в запоминаемом материале смысловых связей или связей с уже известным (например, телефонных номеров — со знакомыми числами или "круглыми", легко запоминаемыми номерами), выделение ключевых моментов в запоминаемом материале (тем самым создаются внутренние средства — опоры для запоминания), создание эффективных внешних средств, если таковые можно использовать (план, конспект, шпаргалка). Качественная работа по созданию хороших внешних средств для запоминания — это обычно работа по осмыслению и структурированию материала, которая приводит к тому, что он хорошо запоминается и воспроизводится без участия внешних опор. Недаром прогрессивные учителя объявляют конкурсы на лучшую шпаргалку, щедро награждая победителей пятерками; чужая шпаргалка, даже самая лучшая, далеко не так эффективна, как составленная самостоятельно.

На принципах, сходных с упомянутыми, основаны многие МНЕМОТЕХНИКИ, то есть известные приемы для улучшения запоминания. Это и связь запоминаемых слов в целостный рассказ, и "замена" малосвязанного материала на осмысленный ("каждый охотник желает знать..."), и многое другое.

Таким образом, развитие памяти — это прежде всего совершенствование работы памяти словесно-логической, без которой невозможно запоминание огромных массивов информации, необходимых человеку в его повседневной жизни, работе, учебе. Натуральная память ослабевает (по крайней мере до наступления старческого возраста) во многом потому, что над ней "надстраивается" другая система памяти, которой человек обучается все более эффективно пользоваться. Возможности непосредственной, образной памяти остаются не задействованы; а эти возможности чрезвычайно велики у каждого.

Казалось бы, какое количество материала может запомнить обыкновенный человек с одного раза? Если речь идет о словесном или символическом материале, то это пять-девять элементов для "механического" запоминания и не более нескольких десятков для материала осмысленного. Так, лишь около 10 процентов взрослых могут безошибочно воспроизвести 20 слов из 30 предъявленных для запоминания. Но если речь идет о материале образном, то способность к запоминанию возрастает на порядок. Была показана возможность запоминания 10 000 изображений (слайдов с фотографиями) с вероятностью правильного последующего узнавания 85 процентов. Поэтому один из путей улучшения памяти — это использование резервов образной памяти, например, через создание мысленных образов запоминаемого материала или образов, как-то с этим материалом связанных — зрительных, слуховых, а возможно, и вкусовых или обонятельных.

Резервы образной памяти используются и в ряде мнемотехник, например, в так называемом “методе локусов”, в котором предлагается мысленно составлять запоминаемые предметы вдоль хорошо знакомого пути (скажем, по дороге из дома на работу). При припоминании нужно лишь вновь мысленно пройти по этому же пути и “увидеть” расставленное.

Образная и словесно-логическая память связаны друг с другом, поэтому для словесно-логической памяти имеет большое значение то, в какой модальности предъявлен запоминаемый материал, то есть с каким органом чувств связано его восприятие. В разделе о восприятии мы убедились, что индивидуальные различия в работе репрезентативных систем очень велики. Поэтому одни легче запоминают то, что видят, другие — “со слуха”, третьи — материал, который прошел какую-то форму кинестетической обработки, например, самостоятельно записанный. Если же нет возможности выбрать желаемую форму предъявления, можно мысленно переводить запоминаемый материал в соответствующие образы (проговаривать про себя записанный текст или зрительно представлять то, что слышишь). Незнание сильных и слабых сторон собственной памяти, далеко не всегда очевидных, если над ними не задумываться, нередко приводит к проблемам, которых несложно избежать.

Говоря о причинах плохой памяти, нельзя не упомянуть еще одну: слабую или неадекватную мотивацию. Память — очень гибкая система, ее нельзя “заставить” работать, но она прекрасно действует для того, что действительно нужно человеку. Так, дети-дошкольники оказались практически не способны запомнить список слов, но демонстрировали прекрасную память, если этот же список являлся набором продуктов, которые надо было купить в игре “в магазин”. В качестве аналогичного житейского примера можно привести детей и подростков, испытывающих огромные трудности с заучиванием стихов в школе (и ведь честно стараются!), но без всяких проблем запоминающих тексты песен своих кумиров.

Возвращаясь к тому, с чего мы начали данный раздел, следует сделать вывод о том, что большинство (хотя, конечно, не все) проблем “плохой памяти” — это проблемы неумения или нежелания запоминать, а также неиспользования индивидуальных возможностей своей памяти. Потенциал для совершенствования памяти практически безграничен.

Литература

1. Лурия А.Р. Маленькая книжка о большой памяти // Романтические эссе. М., 1996.
2. Цзен Н., Пахомов Ю. Психотренинг: игры и упражнения. — М., 1999.

Задание 16

Стратегии запоминания

ИСПЫТУЕМЫЙ. Возраст от шести лет. Для маленьких детей и пожилых людей длина списка уменьшается до 10—15 слов.

ПРОЦЕДУРА. Испытуемый последовательно выполняет несколько заданий на запоминание, между которыми рекомендуется делать небольшие перемены. Списки слов можно составлять самостоятельно, а можно использовать приведенные ниже. Те, кто захочет самостоятельно составить списки, должны соблюдать следующие правила.

- Слова должны быть однородны по грамматической структуре (например, нарицательные существительные в именительном падеже и единственном числе).
- Слова не должны существенно различаться по длине и по частоте использования в русском языке (психологи при составлении списков используют специальные частотные словари).
- В списке не должно быть слов, выделяющихся по своей эмоциональной значимости — положительной или отрицательной (например, "любовь", "труп").
- В списке не должны рядом стоять слова, близкие по смыслу ("случай", "история") или тесно связанные ассоциативно ("поезд", "станция").

Результаты испытуемого сравниваются по количеству правильно воспроизведенных слов (без учета их порядка). Анализируются также возможные причины ошибок (выборочно) и стратегии, используемые испытуемым для запоминания (из опыта испытуемого).

1. Фоновое запоминание. Инструкция испытуемому: "Сейчас я буду читать вам слова, а вам необходимо их как можно лучше запомнить и потом мне назвать". Слова зачитываются с интервалом 10 секунд (для взрослых) или 15—20 секунд (для детей); этот же интервал сохраняется и для последующих заданий. Сразу же после окончания чтения списка дается команда воспроизвести слова.

2. Посредованное запоминание. Выполняется один из двух вариантов на выбор или оба. Вариант 2а предпочтителен для дошкольников и младших школьников, вариант 2б — для старших испытуемых.

2а. Методика двойной стимуляции. Необходимы карточки с картинками по типу детского лото (примерно вдвое больше, чем запоминаемых слов). Среди карточек не должно быть изображений предметов, точно соответствующих словам списка.

Инструкция испытуемому. “Сейчас я прочитаю вам слова, а вы должны будете для каждого слова выбрать картинку, которая как-то напомнит это слово, а потом поможет его вспомнить. Выбранные картинки откладываете (показать, куда).” После окончания чтения списка испытуемый воспроизводит слова, глядя на отобранные картинки.

26. Методика пиктограммы (по А.Р. Лурия). Инструкция испытуемому: “Сейчас я прочитаю вам слова, а вы должны будете для каждого слова нарисовать небольшую картинку, которая потом поможет вам вспомнить это слово. Качество рисунка значения не имеет, важно только, чтобы он вам помог. Нельзя писать буквы, цифры и символы — ноты или математические знаки”. При воспроизведении испытуемый указывает на свою картинку и называет слово.

Во втором задании рекомендуется указать на несколько картинок и спросить у испытуемого, в чем заключается связь между словом и картинкой.

3. Запоминание с использованием мнемотехники. Примерная инструкция. “Сейчас я попрошу вас не просто запоминать слова, но как можно ярче представлять себе каждое из них и связать образы этих слов в последовательность, как будто вы придумываете кинофильм. Ваши образы могут быть причудливыми, а кинофильм — сказочным. Вы можете сами стать участниками кинофильма. Все это помогает запомнить слова. Например, даны слова: книга, цыпленок, занавеска, картон, сирень, гном, свисток, сквозняк, комната. Вот что можно представить.

Я открываю КНИГУ, а она оказывается волшебной, и из нее выскакивает маленький желтый ЦЫПЛЕНОК. Я бегу за ним, а он прячется за ЗАНАВЕСКОЙ. Я хочу ее отодвинуть, дотрагиваюсь рукой и чувствую, что она твердая. Да это же КАРТОН, занавеска картонная! А вместо цыпленка на подоконнике СИРЕНЬ. Как хорошо пахнет! Я наклоняюсь, чтобы лучше понюхать и вижу, что среди веток сидит крошечный ГНОМ. Он подмигивает мне, достает из кармана СВИСТОК и пронзительно свистит. От этого свистка поднимается СКВОЗНЯК. Я невольно зажмуриваюсь, а когда открываю глаза, никого уже нет — я стою в пустой КОМНАТЕ. А теперь давайте потренируемся”.

Приводится несколько слов, испытуемый с помощью психолога создает последовательность образов. После этого дается список для запоминания.

Примерная инструкция для воспроизведения: “А теперь просмотрите фильм еще раз, стараясь представить его так ясно, как будто все происходит на самом деле (можно закрыть глаза), и назовите слова”.

Анализируется как количество правильно воспроизведенных слов, так и точность воспроизведения последовательности. После воспроизведения слов испытуемого просят рассказать “кинофильм”.

4. Повторение задания 1 (без дополнительных инструкций).

При последующей беседе с испытуемым выясняется, какие стратегии (приемы, способы) использовались испытуемым в разных заданиях и насколько эффективными они оказались испытуемому.

ВОПРОСЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Какие стратегии и приемы запоминания использовал испытуемый в различных заданиях? Какие из них оказались эффективными, а какие нет? Почему?
2. Какие виды памяти использовал испытуемый в различных заданиях? Почему вы так считаете?
3. Предложите способы улучшения памяти испытуемого в его повседневной жизни.

СПИСКИ СЛОВ

1. школа	2а. дверь	2б. время	3. город	4. человек
комната	машина	слово	мальчик	вопрос
жизнь	письмо	совет	книга	дорога
улица	картина	вечер	сердце	голос
конец	дерево	разговор	праздник	газета
земля	молоко	квартира	берег	страна
песня	солнце	музыка	плечо	камень
месяц	здание	чувство	ветер	характер
стена	деньги	правда	цветок	случай
движение	самолет	внимание	стройка	номер
бумага	театр	воздух	хозяин	рассказ
птица	хвост	задача	станция	доска
решение	учитель	встреча	волос	доктор
карман	кухня	природа	вагон	знание
спина	платок	победа	дождь	огонь
беседа	стекло	пример	журнал	ворота
поезд	голубь	старик	лошадь	палец
наука	пальто	весна	цифра	сосед
деревня	портрет	подарок	костер	история
волна	страница	секунда	лодка	корабль

КОММЕНТАРИЙ. Скорее всего, испытуемый покажет лучший результат во втором задании. Однако непосредственно сравнивать этот результат с другими не совсем корректно, потому что внешние средства используются не только при запоминании, но и как опора на этапе ПРИПОМИНАНИЯ. Более

строгим было бы дать испытуемому возможность рисовать картинки или выбирать карточки лишь на стадии запоминания; желающие могут дополнительно выполнить и такой вариант задания. Поэтому основная задача второго и третьего задания состоит в том, чтобы познакомить испытуемого с существующими приемами эффективного запоминания и узнать, будет ли он их использовать в четвертом задании, а если будет, то какие именно и насколько эффективно. Например, некоторые испытуемые, выполняя четвертое задание, достаточно успешно “рисуют мысленные пиктограммы”.

Закономерности работы памяти человека определяют, что лучше всего запоминаются начало и конец списка (так называемый эффект края). Эта закономерность скорее всего проявится в первом и, возможно, в четвертом задании. Выраженные отклонения от нее целесообразно проанализировать.

Некоторые испытуемые показывают стабильно высокие результаты во всех четырех заданиях (17—20), различия столь невелики, что их не имеет смысла анализировать или интерпретировать (так называемый потолковый эффект). Скорее всего, у них имеются самостоятельно выработанные эффективные стратегии запоминания, и они не нуждаются в стратегиях, предлагаемых в задании.

В некоторых случаях полученные результаты интересно интерпретировать не только с точки зрения особенностей памяти, но и как проективную методику. Проективный характер задания может проявиться в том, как устанавливаются связи между запоминаемым словом и картинкой; в особенностях ошибок: какие слова забываются (если их немного) и какие слова, отсутствующие в списке, воспроизводятся ошибочно. Так, весьма красноречивой является ошибка испытуемого (кстати, единственная в данном задании), который вместо слова “совет” воспроизвел слово “болтовня”. Особенно ярко проективный характер заданий проявляется при составлении рассказа. Приведем полностью соответствующий пример — рассказ по списку 4. От испытуемого недавно ушла жена.

ЧЕЛОВЕК (выделены воспроизводимые слова) задал себе ВОПРОС: какой ДОРОГОЙ ему лучше поехать? В какую СТРАНУ? Внутренний ГОЛОС ему подсказал купить ГАЗЕТУ. Он пошел и наткнулся на КАМЕНЬ. И он вспомнил СЛУЧАЙ, как ему изменила ЖЕНА (ошибочное воспроизведение слова, отсутствующего в списке). За это он ударил ее ДОСКОЙ, после чего пришлось вызвать ДОКТОРА. Доктор со ЗНАНИЕМ дела оказал ей помощь. Внутри человека горел ОГОНЬ ревности. Он поймал любовника, ударил его о ВОРОТА и сломал ему ПАЛЕЦ. На крик выскочил СОСЕД, который посоветовал этому человеку уплыть на первом же КОРАБЛЕ.

Мотивационные влияния могут сказаться и на общей эффективности работы испытуемого. Так, испытуемый, являвшийся мужем студентки-психолога, которая и работала с ним, показал следующие результаты в первых трех заданиях: 11 слов, 16 слов, 10 слов, после чего высказал критические замечания о психологической науке и ее эффективности. Студентка, желая реабилитировать психологию (или из других соображений), поменялась местами с испытуемым и в третьем задании (создание "кинофильма") показала результат 17 слов. После чего в задании 4, используя ту же мнемотехнику, муж продемонстрировал наивысший результат — 20 слов, причем все они были воспроизведены в правильном порядке.

4. ОСОБЕННОСТИ ТВОРЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Вот пример из одного психологического исследования, проведенного в США. Перед испытуемыми стояла задача составить рассказ по картинке, на которой был изображен мужчина, с задумчивым видом сидящий в кресле самолета. Испытуемый А, обладавший высоким коэффициентом интеллекта (IQ), то есть хорошо развитой способностью к логическому решению разнообразных задач, составил следующий рассказ.

Успешно завершив торговые дела, мистер Смит летит домой. Он чувствует себя очень счастливым и сейчас думает о своей семье, о радостной встрече с ней. В своем воображении он уже видит: через час самолет совершает посадку, на аэродроме его ждет миссис Смит с тремя детьми. Жена приветствует его, и они отправляются домой.

Испытуемый В, обладавший далеко не столь высоким коэффициентом интеллекта, составил следующий рассказ.

Этот мужчина возвращается из Мексики, где только что добился того, что их с женой развели. "Больше я уже не мог терпеть, — сказал он судье, — на ночь она накладывала на лицо такую уйму крема, что голова ее скользила по подушке и беспрерывно стучалась о мою". Теперь этот человек в самолете думает о том, как бы изобрести новый косметический крем, обладающий противоскользящими свойствами.

У испытуемого В, в отличие от испытуемого А, высоко развита ТВОРЧЕСКАЯ СПОСОБНОСТЬ, или КРЕАТИВНОСТЬ, которая представляет собой психологическую характеристику, не сводимую к интеллекту (способности к логическому мышлению). Креативность существенно отличается от интеллекта по психологической структуре и свойствам.

Во-первых, если обычный мыслительный акт представляет собой относительно развернутый во времени сознательный процесс, требующий усилий, то творческое решение обычно возникает спонтанно и внезапно, как бы само собой, хотя часто ему предшествуют длительные бесплодные попытки найти решение. В истории науки известны творческие озарения, пришедшие во сне (периодическая система Менделеева), во время купания в ванной (Архимед), отдыха под яблоней (Ньютон), а также прогулок, одевания, бритья и т.п.

Во-вторых, в творчестве в гораздо большей степени, чем в логическом мышлении, выражена роль бессознательного; собственно сам момент озарения представляет собой переход идеи, найденной в бессознательном, на уровень сознания. Вот как выразил идею взаимодействия сознания и бессознательного в творчестве писатель Евгений Замятин.

“В спальных вагонах в каждом купе есть такая маленькая рукоятка... Если повернуть ее вправо — полный свет, если влево — темно, если поставить на середину — зажигается синяя лампа, все видно, но этот синий свет не мешает заснуть, не будит. Когда я сплю и вижу сон — рукоятка сознания повернута влево; когда я пишу — рукоятка поставлена посередине, сознание горит синей лампой. Я вижу сон на бумаге, фантазия работает как во сне (*о роли бессознательного в сновидениях будет сказано далее — Т.Б.*), но этим сном осторожно (синий свет) руководит сознание. Как и во сне — стоит только подумать, что это сон, стоит только полностью включить сознание — и сон исчез”.

Если основными средствами логического мышления являются понятия, воплощенные в словах, числах или символах, то основой творческого мышления, теми его элементами, которые все же доступны сознанию, становятся образы. Это роднит творческое мышление с такими психологическими процессами, как фантазия и воображение. Вот как писал об этом Эйнштейн.

“Слова, написанные или произнесенные, не играют, видимо, ни малейшей роли в механизмах моего мышления. Психическими элементами мышления являются некоторые, более или менее ясные, знаки или образы, которые могут быть “по желанию” воспроизведены и скомбинированы... Желание достигнуть в конце концов логически связанных концепций является эмоциональной базой этой достаточно неопределенной игры в элементы... Элементы, о которых я говорил, у меня бывают обычно визуального или изредка двигательного типа. Слова или другие условные знаки приходится подыскивать с трудом, только на вторичной стадии, когда эта игра ассоциаций дала некоторый результат”.

Наконец, в отличие от мышления логического, творческое мышление не является чисто когнитивной (познавательной) способностью, но представляет собой переплетение когнитивных и личностных особенностей. Выход за рамки стандартного и общеизвестного, а часто и противостояние им, необычность образов и переживаний, большой удельный вес бессознательного во внутреннем мире — то, без чего невозможно творчество, — все это затрудняет психическую и социальную адаптацию творчески одаренных людей, приводя к межличностным осложнениям, а нередко и к психическим нарушениям. Подтверждением тому может служить даже сравнение двух рассказиков, приведенных в начале раздела.

Невзирая на сказанное выше, стоит подчеркнуть, что творческое мышление не только лежит в основе научного прогресса и не только позволяет создавать художественные произведения, приносящие нам радость. Способность к нестандартному, творческому решению проблем, к новому и необычному взгляду на мир обогащает каждого, расширяет его возможности, дает еще один шанс на достижение успеха в нашей нелегкой жизни. Однако сложившаяся система образования, ориентированная прежде всего на формирование логического мышления, создает очень мало (а иногда и совсем не создает) возможностей для развития и совершенствования творческого мышления. Поэтому большинство из нас использует в жизни лишь незначительную часть того творческого потенциала, который заложен в каждом с детства (кстати, в предлагаемом ниже задании дети могут показать результаты не хуже, а то и лучше взрослых).

Диагностика креативности имеет мало общего с диагностикой интеллекта. Для оценки логического мышления подбирается набор задач, для которых существует единственное верное решение и которые испытуемый должен решить в ограниченный промежуток времени. Примером могут служить широко известные тесты интеллекта Айзенка ("Проверьте свои способности"; "Узнай свой собственный коэффициент интеллекта"). В творческих задачах, как правило, не существует верных или неверных решений; более того, чем больше решений будет найдено, тем лучше. Ограничение времени препятствует полному проявлению творческих способностей. Крайне трудно выработать объективный критерий, по которому можно сравнивать качество найденных испытуемыми решений. Поэтому диагностика креативности гораздо труднее и часто менее надежна и объективна, чем тесты интеллекта. Тем не менее, в существующих тестах и диагностических методиках оценки креативности имеются строго разработанные и относительно объективные показатели различных аспектов креативности. Основные из них — продуктивность и оригинальность.

ПРОДУКТИВНОСТЬ (беглость) характеризует способность испытуемого продуцировать большое количество идей. В процессе диагностики показателем беглости является количество ответов на каждое предлагаемое задание.

ОРИГИНАЛЬНОСТЬ характеризует способность продуцировать необычные, нестандартные идеи. Для того чтобы оценить оригинальность конкретного ответа, необходимо получить ответы от достаточно большой группы испытуемых. Оригинальным обычно считается ответ, встречающийся у очень небольшого количества испытуемых (1—5 процентов) или совсем не встречавшийся ранее.

В тестах креативности оцениваются также гибкость (способность применять различные стратегии при решении проблем), разработанность (способность детально разрабатывать придуманные идеи). В руководствах имеются четкие критерии для оценки ответов испытуемого по показателям креативности, однако их применение требует специального обучения.

Предлагаемая ниже методика — это не тест. Она позволяет лишь весьма приблизительно оценить креативность и сравнить результаты нескольких испытуемых. Однако цель задания — не только диагностическая; она дает возможность испытуемому, выполняя задания, “почувствовать вкус” творческого процесса в его самом простом варианте и, возможно, получить толчок для развития своего творческого потенциала.

Литература

1. Шрагина Л.И. Логика воображения. — Одесса, 1995.
2. Туник Е.Е. Диагностика креативности. Тест Е. Торренса. Методическое руководство. — СПб, 1998.
3. Криппнер С., Диллард Д. Сновидения и творческий подход к решению проблем. — М., 1997.

Задание 17 ***Оценка творческого потенциала***

ИСПЫТУЕМЫЕ. Не менее трех человек, возраст от шести лет.

МАТЕРИАЛ И ПРОЦЕДУРА. Материалом служат “загадочные картинки”, про которые испытуемый должен ответить на вопрос: “Что это такое?” Следует объяснить, что ответ может быть и веселым, и серьезным, и чем больше ответов придумает испытуемый, тем лучше. Из приведенных ниже четырех картинок одна или две используются в качестве “тренировочных”: на их примере объясняется и обсуждается задание и зачитываются некоторые ответы, данные другими испытуемыми. Одна из оставшихся картинок (любая, но обязательно одинаковая для всех испытуемых) является основной: испытуемый дает собственные ответы, которые затем оцениваются по показателям продуктивности и оригинальности.

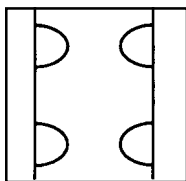


Рис. 1.

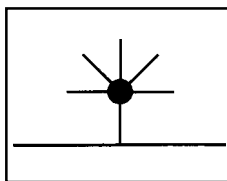


Рис. 2.

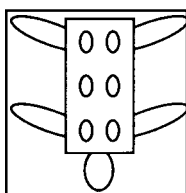


Рис. 3.

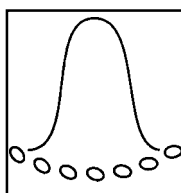


Рис. 4.

ОБРАБОТКА. Для каждого испытуемого подсчитываются показатели продуктивности и оригинальности. **ПРОДУКТИВНОСТЬ** каждого испытуемого оценивается по количеству ответов.

При подсчете показателя продуктивности не учитываются ответы, не содержащие указания на конкретный предмет или явление, например, "чертеж", "фигня". Оригинальность таких ответов также не оценивается.

ОРИГИНАЛЬНОСТЬ оценивается отдельно для каждого ответа. Затем определяется средний показатель оригинальности испытуемого: показатели оригинальности каждого ответа суммируются и делятся на показатель продуктивности (на общее количество ответов). Оригинальность каждого ответа оценивается в баллах от 0 до 3.

0 **БАЛЛОВ** по оригинальности получают ответы, совпадающие или близкие по смыслу с нижеприведенным списком неоригинальных ответов.

- Рис. 1 медведь на дереве
 дерево, ствол, береза
 почки на дереве, ветках
 зубы, челюсть
 люди (женщины) лицом друг к другу (куда-то смотрят)
 женские груди
 вид из окна, двери
 буква, буква и ее зеркальное отражение
 кусок змеи, жирафа
 план (вид сверху) помещения

колеса
дорога, железная дорога

Рис. 2 паук, паутина
антенна
солнце, восход, закат
цветок, осыпавшийся цветок, одуванчик
колючка, чертополох
лампочка, осветительный прибор
мина
флюгер
маяк
кисть, пятерня
фонтан
глаз
еж

Рис. 3 светофор
черепаха
человек
робот, механическое существо
человек (робот, черепаха) падающий, летящий
человек (робот, черепаха), придавленный кирпичом, плитой
стол со стульями, с чашками
дом
самолет, ракета, летательный аппарат
заяц
бронежилет

Рис. 4 колокол, колокольчик
бутон, цветок
шляпа, шапка, колпак
абажур, светильник, торшер
женщина (шея, голова) с бусами
женская голова, вид сзади
медуза
юбка
след стопы, семипалой стопы
гора (холм), а вокруг люди (следы)
человек под одеялом, пледом
привидение
водопад
фонтан

1 БАЛЛ по оригинальности получают следующие категории ответов.

А) Неоригинальные ответы, если они содержат дополнительные детали, которые увеличивают соответствие между ответом и рисунком, либо поэтические, метафорические, фантастические, сказочные, психологические, абстрактно-философские элементы, например:

Рис. 1 вид из распахнутой двери на четыре планеты
часть улыбки малыша (подразумеваются редкие зубы)
влюбленные веточки

Рис. 2 паук пытается вытащить лапу, застрявшую в двери
одинокий репейник в июле
солнышко не хочет показываться

Рис. 3 рогатый светофор
робот катается на скейте
фантазия на тему о судьбе огнеупорного кирпича

Рис.4 отпечаток ноги снежного человека-урода
рождественский колокольчик со следами ангела по краям
колокол-полиглот

Б) Оригинальные ответы (отсутствующие в списке неоригинальных ответов), если они не могут быть оценены в 2 балла, например:

Рис. 1 трещотка
коромысло с ведрами
картина Малевича "4 овала"

Рис. 2 творение скульптора-авангардиста
прибор слезки
падение звезды

Рис. 3 вешалка
пенал с кнопками
мусорный пакет порвался

Рис. 4 сосулька
верх презерватива
дельфин в бусах

2 БАЛЛА по оригинальности получают оригинальные ответы, содержащие подробные детализированные описания, либо поэтические, метафорические, сказочные, фантастические, психологические, абстрактно-философские элементы, например:

Рис. 1 кончики четырех пальцев, пытающиеся ухватить пустоту
здесь был бобер
следы на тротуаре от четырех балконов после дождя

Рис. 2 лысеющий мужик, воображающий себя цветком
 Страшила мудрый напряг мозги
 несовершенная галактика

Рис. 3 кусок сыра на четырех скрепках и одном колечке из проволоки — конструкция для ловли мышей
 способ обезвредить творческую личность
 соглядатаи (3 пары глаз, 2 пары ушей, 1 нос)

Рис. 4 большая капля вещества, стекающая с непрочной поверхности
 муравейник с уличным освещением
 математическая функция, считающая и обобщающая все
 и вся

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ, “призовой” балл добавляется к лучшим, на взгляд оценивающего, ответам из получивших 1 или 2 балла; он присуждается не более, чем 3—5 ответам на всех испытуемых.

На завершающем этапе выполнения задания сопоставляются показатели продуктивности и оригинальности всех испытуемых и выделяется испытуемый с наибольшим творческим потенциалом.

КОММЕНТАРИЙ. Практика выполнения задания показывает, что продуктивность и оригинальность ответов зависят не только от индивидуальных особенностей испытуемого, но и от поведения психолога. Поэтому желательно, чтобы психолог постарался создать непринужденную атмосферу, способствующую проявлению творческого потенциала испытуемого. Предлагаемое задание не следует характеризовать как “тест”. Это скорее нечто интересное, похожее на шутку или развлечение. Психолог вместе с испытуемым может посмеяться и порадоваться интересным вариантам ответов на “тренировочную” картинку. Испытуемого не следует торопить или ограничивать во времени. Желательно также, чтобы психолог ненавязчиво “подталкивал” испытуемого к тому, чтобы тот дал по возможности больше ответов, например, спрашивая: “А еще что-нибудь можно придумать?”.

Несмотря на детальность инструкции, среди ответов испытуемых, скорее всего, встретятся такие, когда возникнут сомнения, во сколько баллов оценивать оригинальность. В тестах креативности точность оценок достигается за счет индивидуального обучения каждого пользователя, которая позволяет добиться высокой степени совпадения оценок обучающегося и опытного эксперта. Для выполнения задания можно порекомендовать привлечь к оцениванию ответов несколько человек и затем в качестве показателя оригинальности каждого ответа взять среднее арифметическое оценок “экспертов”.

5. "ЯЗЫК" СНОВИДЕНИЙ

Тематика сновидений не случайно следует непосредственно за разделом о творческом мышлении. Оба эти процесса многое роднит. Прежде всего, и тот и другой представляют собой сложное взаимодействие сознания и бессознательного, причем именно в сновидениях бессознательная сторона психики проявляется ярче, чем в других психологических процессах повседневной жизни. И именно бессознательная сторона сновидений является предметом пристального интереса психологов, психотерапевтов, составителей сонников и толкователей.

Дело в том, что бессознательное обладает более полной и точной, нежели сознание, информацией о мире и человеке и по-иному подходит к их пониманию и постижению. Поэтому, получив доступ к бессознательному (в частности, через работу со сновидениями), можно отыскать новые ресурсы понимания самого себя и взаимодействия с окружающим миром.

Так, сновидение позволяет сделать научные открытия (периодическая система Менделеева, химическая формула бензола и др.). Однако, возможно не менее важны "открытия" на уровне отдельного человека. Например, вещие сны: если они действительно случаются, то основаны на бессознательном осмыслении фактов и явлений, которые на сознательном уровне или не воспринимаются, или кажутся разрозненными и малосущественными. Бессознательное "срабатывает" быстрее и вернее. Поэтому сновидения могут помочь принять верное решение в сложной ситуации, понять собственные чувства, мотивы и конфликты, обозначить проблему или противоречие и многое другое.

Для того чтобы разобраться в той информации, что содержится в сновидении, необходимо иметь представление о его "языке", который имеет мало общего с привычным нам языком, состоящим из слов. Язык сновидений, в основе которого лежит "язык" бессознательного, имеет свои законы построения и "грамматику". Он основан на логике, малопонятной для логики сознания, где причина всегда предшествует следствию, а утверждение может быть или истинным или ложным, но никогда истинным и ложным одновременно. Мир сновидений во многом сродни миру сказок и фантазий, где нет предела возможному. В чем-то он соответствует "логике эмоций", о которой шла речь в разделе о рекламе. В частности, с творческой фантазией его роднит то, что элементами и того, и другого языка являются образы. Закономерности сочетания образов сновидений и их соотношения с образами реального мира, собственно, и составляют "правила" языка сновидений. Рассмотрим некоторые средства, с помощью которых, по выражению Э. Фромма, внутренние переживания, чувства и мысли приобретают форму образов и событий внешнего мира.

СГУЩЕНИЕ — объединение нескольких реальных образов в едином образе сновидения. Условием сгущения является наличие эмоционально значимого общего элемента в объединяемых образах. Так, в едином образе сновидения могут слиться образы отца сновидящего, его начальника по работе и сказочного короля (имя одного, внешность другого, характерные выражения третьего); все эти три фигуры объединяет тема власти и авторитета.

Общность элементов образов, являющихся основой для сгущения, не исключает противоположности других элементов; поэтому могут возникать образы — результаты сгущения, которые удивляют и даже шокируют. Так, сновидцу-мужчине может присниться, что он — женщина. Вероятно, сновидение имеет отношение к каким-то “женственным” аспектам его характера или внешности.

СМЕЩЕНИЕ — замена в сновидении одного реального образа другим, причем заменяемый и заменяющий элемент связаны друг с другом в личном опыте сновидящего. Такая связь может быть просто общим именем (или еще чем-то общим) или основываться на каких-то событиях, как в следующем примере.

Молодому человеку приснился сон. Он ехал на велосипеде по улице, за ним погналась коричневая такса и схватила его за пятку. Этот человек искал возможности познакомиться с девушкой, которую видел на улице во время велосипедных прогулок; девушка всегда появлялась в сопровождении таксы. В сновидении произошло смещение, и девушка оказалась замененной на таксу.

При смещении, как правило, заменяемый элемент является более значимым для сновидящего, чем заменяющий, как в приведенном примере (девушка, безусловно, более значима, чем такса).

СИМВОЛЫ сновидений, как и в случае смещения, становятся заменой каких-то эмоционально значимых объектов, чувств или переживаний: существует связь между символом и тем, что он символизирует. Однако в отличие от смещения, эта связь не основана на личном опыте конкретного человека, но является универсальной, общечеловеческой. Поэтому те же символы, что в сновидениях, встречаются в мифах и преданиях и — реже — в авторском художественном творчестве. Причем для того, чтобы уловить их суть, то душевное состояние, которому они соответствуют, совершенно необязательно знать их толкование.

Разные психологические и психотерапевтические направления, сонники и системы предлагают свои варианты толкования одних и тех же символов, часто противоположные друг другу. Поэтому в качестве примера приведем сновидение, где символы достаточно просты. Их толкование подтверждается последующей проработкой.

Женщине снится, что она въезжает на холм в полицейской машине. На вершине холма — потолок. Внезапно автомобиль превращается в космический корабль, который проломил потолок и вырвался в открытое пространство. Полицейская машина в данном случае стала символом строгой регламентации жизни, а потолок — тех ограничений в жизни, которые явились следствием этой регламентации.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ СЛОВ И СЛОВСОЧЕТАНИЙ, то есть их трансформация в зрительные образы.

Александру Македонскому во время его войны с персами и осады Тира пригрезился сатир — полубог в греческой мифологии. Предсказатель Аристандр разделил греческое слово "сатирос" на "са" и "тирос", что по-гречески означало "Твой Тир". Такое толкование побудило Александра более рьяно взяться за осаду и победить. Современные толкователи, скорее всего, согласились бы с Аристандром, но интерпретировали бы сон не как прогноз на будущее, а как реализацию желания Александра.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ МЕТАФОР, то есть воплощение в образах их буквального смысла. Так, если во сне некто идет по топкому болоту, это может означать, что он "увяз" в какой-то проблеме; ботинки на высокой платформе могут означать "высокомерие"; персонаж сна, превращающийся в зайца, может быть "труслив как заяц" и т.д.

В более широком понимании метафоры близки к символам или к действию механизма смещения (если основаны на личном опыте сновидящего): конкретные образы заменяют отвлеченные идеи. Приведем сон, приснившийся в ходе психотерапии.

Совершено преступление. Я иду по улице и, хотя я уверен, что никакого преступления не совершал, знаю: если бы меня обвинили в убийстве, я не смог бы себя защитить. Я ускоряю шаг и направляюсь к реке. Вдруг, подойдя к реке, я вижу гору, а на горе — красивый город. С горы льется свет. Я вижу: там на улицах танцуют люди, и мне кажется, что стоит мне переправиться через реку, все будет в порядке.

"Преступление" сновидящего отражает его разнообразные поступки, по поводу которых он долгие годы испытывал сильное чувство вины. Однако в результате психотерапии пациент во сне уже знает, что не совершал преступления, хотя все еще боится расплаты. Река — древний символ, обозначающий принятие важного решения, начало новой формы существования. Прекрасный город соответствует свободе и лучшей жизни, которая возможна, если удастся переплыть реку. (Э. Фромм. Забытый язык).

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЛОГИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СООТНОШЕНИЕ ОБРАЗОВ.

Для того чтобы разобраться в этом свойстве сновидений, вернемся ко сну женщины, въезжавшей на холм в полицейской машине. Если попытаться выразить суть этого сна на привычном для нас языке, получилось бы примерно следующее. Женщина установила для себя определенные жизненные ограничения, но сумела бы их преодолеть, ЕСЛИ БЫ сменила средства передвижения — перестала бы подчинять свою жизнь жесткой регламентации. Однако в языке сновидений не существует ни придаточных предложений, ни сослагательного наклонения, поэтому та же самая идея передается через развитие и смену образов.

ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННЫЕ СООТНОШЕНИЯ, невозможные в реальности.

Отто фон Бисмарку приснился следующий сон.

Я ехал на лошади по узкой горной тропинке. Мой путь становился все уже и уже, так что лошадь запряпилась и отказалась идти дальше. И тогда хлыстом, который был в моей левой руке, я ударил гладь скалы и воззвал к Богу. Хлыст **БЕСКОНЕЧНО ВЫТЯНУЛСЯ В ДЛИНУ**, раздвинул скальные стены, и открылась широкая дорога с видом на холмы и леса.

А это — сон немолодой женщины.

Осталось два дня до выпускных экзаменов. Мне нужно отыскать свой класс и своих одноклассников, иначе я получу двойку в аттестат. Я иду в учительскую, чтобы узнать расписание и номер комнаты, но учительская закрыта. В этот момент до меня доходит, что это всего лишь сон, и мне становится весело. Я думаю: **“НУ И ПУСТЬ СТАВЯТ ДВОЙКУ, Я ВЕДЬ УЖЕ ДОКТОР НАУК**, и мне не надо больше беспокоиться об отметках”.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРИЧИННОСТИ основана на исчезновении во сне привычных временных рамок; ведь причинность основана на том, что одно событие (причина) предшествует во времени другому (следствию). В противном случае получение степени доктора наук (событие из жизни взрослого человека) может оказаться причиной того, что можно не бояться двоек в школе.

Последнее свойство сновидений, о котором пойдет речь, в каком-то смысле — самое важное; из него следуют все остальные, рассмотренные выше. Используя их, можно создать логичную и осмысленную интерпретацию сновидения на привычном нам языке. Однако возможны не одна, а несколько таких интерпретаций. Например, можно соотнести сновидение с событиями прошедшего дня и с повседневными проблемами, а можно — с

опытом детства сновидящего; можно давать интерпретацию, отталкиваясь от универсальных значений символов и метафор. Есть и другие варианты. Волшебство сновидения заключается в том, что скорее всего все эти интерпретации будут верны. МНОГОЗНАЧНОСТЬ сновидения, его наполненность разными, порой взаимоисключающими смыслами и создает ту неуловимую притягательность, которая остается недоступной для бодрствующего разума.

Литература

1. Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции 1—15. — М., 1999.
2. Фромм Э. Забытый язык. Введение в науку понимания снов, сказок и мифов // Душа человека. — М., 1992.
3. Криппнер С., Диллард Д. Сновидения и творческий подход к решению проблем. — М., 1997.

Задание 18

Анализ сновидений в литературе

1. Проанализируйте приведенные ниже отрывки из художественных и документальных произведений по схеме. Обратите внимание, что не все пункты анализа имеют смысл для каждого отрывка. Например, вряд ли стоит всерьез рассуждать, мог ли на самом деле присниться сон, который составляет содержание целой сказки, — “Алисы в Зазеркалье”.

- Выделите в отрывках свойства языка сновидений.
- Как сновидение связано с предшествующими событиями произведения и с последующим развитием сюжета?
- Как сновидение помогает понять характер, мысли и чувства персонажа?
- Попробуйте дать интерпретацию (интерпретации) сна.
- Могло ли такое сновидение присниться на самом деле? Почему?

А.С. Пушкин ЕВГЕНИЙ ОНЕГИН*

И снится чудный сон Татьяне...

Но вдруг сугроб зашевелился,

И кто ж из-под него явился?

*В целях экономии места сон Татьяны приводится в сильно сокращенном виде. Для анализа рекомендуется пользоваться текстом оригинала.

Большой взъерошенный медведь;
Татьяна *ах!* а он реветь,
И лапу с острыми когтями
Ей протянул; она скрепясь
Дрожащей ручкой оперлась
И боязливими шагами
Перебралась через ручей...

Она бежит, он все вослед,
И сил уже бежать ей нет.

Упала в снег; медведь проворно
Ее хватает и несет...

Медведь промолвил: "Здесь мой кум.
Погрейся у него немножко!"

...за столом
Сидят чудовища кругом:
Один в рогах с собачьей мордой,
Другой с петушьей головой,
Здесь ведьма с козьей бородой...

Онегин за столом сидит
И в дверь украдкой глядит...

Он там хозяин, это ясно...
... дверь толкнул Евгений.
И взорам адских привидений
Явилась дева; ярый смех
Раздался дико; очи всех,
Копыта, хоботы кривые,
Хвосты хохлатые, клыки,
Усы, кровавы языки,
Рога и пальцы костяные,
Все указывает на нее,
И все кричат: мое! мое!
Мое! — сказал Евгений грозно...

Онегин тихо увлекает
Татьяну в угол и слагает
Ее на шаткую скамью
И клонит голову свою
Ей на плечо; вдруг Ольга входит,
За нею Ленский...

...вдруг Евгений
Хватает длинный нож, и вмиг
Повержен Ленский...

Н.С. Лесков **ЛЕДИ МАКБЕТ МЦЕНСКОГО УЕЗДА**

(Сны героиня видит вскоре после того, как совершила убийство — отравила собственного свекра, который узнал о ее любовной связи.)

Спит и не спит Катерина Львовна... и ну, кота ласкать. А кот промежду ее с Сергеем трется, такой славный, серый, рослый да претолстый-толстый... и усы как у оброчного бургомистра. Катерина Львовна заворошилась в его пушистой шерсти, а он так к ней с рылом и лезет; тычется тупой мордой в упругую грудь, а сам такую тихонькую песню поет, будто ею про любовь рассказывает. "И чего еще сюда этот котик зашел? — думает Катерина Львовна. — Сливки тут-то я на окне поставила: беспременно он, подлый, у меня их вылопает. Выгнать его", — решила она и хотела схватить кота и выбросить, а он как туман, так мимо пальцев у нее и проходит... "О, да что ж это такое? Уже это, полно, кот ли?" — подумала Катерина Львовна. Оторопь ее взяла и сон, и дрему совсем прогнала. Оглянулась Катерина Львовна по горнице — никакого кота нет, лежит только красивый Сергей и своей могучей рукой ее грудь к своему горячему лицу прижимает.

...Заснула Катерина Львовна... слышит она сквозь сон, будто опять дверь отворилась и на постель тяжелым осметком упал давешний кот.

"Да что же это в самом деле за наказание с этим котом? — рассуждает усталая Катерина Львовна... Сейчас его выкину", — собиралась встать Катерина Львовна, да сонные руки и ноги ее не служат ей; а кот ходит по всей по ней и таково-то мудроно курнычит, опять будто слова человеческие выговаривает....

"Какой же, говорит, я кот! С какой стати! Ты это очень умно, Катерина Львовна, рассуждаешь, что совсем я не кот, а я именитый купец Борис Тимофеич *(свекр)*. Я только тем теперь плох стал, что у меня все мои кишечки внутри потрескались от невестушкиного от угощения. С того, мурлычит, я весь вот и поубавился, и котом теперь показываюсь тому, кто мало обо мне разумеет, что я такое есть в самом деле. Ну, как же нонче ты у нас живешь-можешь, Катерина Львовна? Как свой закон верно соблюдаешь? Я и с кладбища нарочно пришел поглядеть, как вы с Сергеем Филиппычем мужнину постельку согреваете. Курны-мурны, я ведь ничего не вижу. Ты меня не бойся: у меня, видишь, от твоего угощения и глазки повылезли. Глянь мне в глаза-то, дружок, не бойся!"

Катерина Львовна глянула и закричала благим матом. Между ней и Сергеем опять лежит кот, а голова у того кота Бориса Тимофеича во всю величину, как была у покойника, и вместо глаз по огненному кружку в разные стороны так и вертится, так и вертится!

Л. Кэррол АЛИСА В ЗАЗЕРКАЛЬЕ*

“Если я поднимусь на тот холмик, я увижу сразу весь сад — подумала Алиса. — А вот и тропинка, она ведет прямо наверх... Нет, совсем не прямо...” Но куда бы она ни шла, где бы ни сворачивала, всякий раз, хоть убей, она выходила снова к дому... Она снова пошла по тропинке, дав себе слово никуда не сворачивать, пока не доберется до холма. Сначала все было хорошо, как вдруг тропинка изогнулась, вздыбилась — и в тот же миг Алиса оказалась прямо на пороге дома... А холм был совсем рядом — ну прямо рукой подать...

— Пойду-ка я к ней (*Черной Королеве*) навстречу, — сказала Алиса.

— Навстречу? — переспросила Роза. — Так ты ее никогда не встретишь! Я бы тебе посоветовала идти в обратную сторону!

— Какая чепуха! — подумала Алиса.

Она... направилась прямо к Королеве. К своему удивлению, она тут же потеряла ее из виду и снова оказалась у порога дома.

В сердцах она отступила назад, огляделась по сторонам в поисках Королевы, которую наконец увидела вдаль, и подумала: не пойти ли на этот раз в противоположном направлении?..

Не прошло и минуты, как она столкнулась с Королевой у подножья холма, куда раньше никак не могла подойти.

* * *

Тут почему-то Алиса и Королева бросились бежать... Королева все время только кричала:

— Быстрее! Быстрее!

— Далеко еще? — с трудом вымолвила, наконец, Алиса.

— Не еще, а уже! — ответила Королева. — Мы пробежали мимо десять минут назад! Быстрее!..

Алиса в изумлении огляделась.

— Что это? — спросила она. — Мы так и остались под этим деревом! Неужели мы не стонулись с места ни на шаг?..

— Здесь, знаешь ли, приходится бежать со всех ног, чтобы только остаться на том же месте! Если же хочешь попасть в другое место, тогда нужно бежать по меньшей мере вдвое быстрее.

*Перевод Н. Демуровой.

* * *

— ...Какие у вас насекомые?

— Ну вот, к примеру, есть у нас Бабочка...

— Взгляни-ка на тот куст! Там на ветке сидит... Баобабочка! Она вся деревянная, а усики у нее зеленые и нежные, как молодые побеги!

— А что она ест? — спросила Алиса с любопытством.

— Стружки и опилки... Вон на той ветке сидит Стрекозел. Бородатый, рогатый, и то и дело лезет бодаться!

* * *

Алиса робко промолвила:

— Я уже отчаялась...

Но Королева не дала ей договорить.

— Отчаялась? — повторила она. — Разве ты пьешь чай, а не молоко?.. Детям пить чай совсем не надо! Другое дело — взрослые... Я вот сейчас, к примеру, битых два часа отчаивалась... С вареньем и сладкими булочками.

* * *

— Просто ты не привыкла жить в обратную сторону, — добродушно объяснила Королева... Одно хорошо, помнишь при этом и прошлое и будущее.

— А вы что помните лучше всего?

— То, что случится через две недели, — небрежно сказала Королева, вынимая из кармана пластырь и заклеивая им палец. — Возьмем, к примеру, Королевского Гонца. Он сейчас в тюрьме, отбывает наказание, а суд начнется только в будущую среду. Ну, а про преступление он еще не думал!..

— А-а-а-а! — кричала Королева. — Кровь из пальца! Хлещет кровь!

— Что случилось? — спросила Алиса... — Вы укололи палец?

— Еще не уколола, — сказала Королева, — но сейчас уколую!.. Сейчас буду закалывать шаль и уколую. Брошка отколется сию минуту! А-а-а-а!

Тут брошка действительно откололась — Королева быстро, не глядя, схватила ее и попыталась приколоть обратно... Острие соскользнуло, и Королева уколола себе палец.

— Вот почему из пальца шла кровь, — сказала она с улыбкой Алисе. — Теперь ты понимаешь, как здесь все происходит.

— Но почему же вы не кричите? — спросила Алиса, снова готовясь зажать уши.

— Я уже открывалась, — отвечала Королева. — К чему начинать все сначала?

* * *

— Будьте так добры... проговорила, задыхаясь, Алиса. — Давайте сядем на минутку... чтоб отдышаться немного.

— Сядем на Минутку? — повторил Король. — И это ты называешь добротой? К тому же Минутку надо сначала поймать. А мне это не под силу! Она пролетает быстро, как Брандашмыг! За ней не угонишься!

ДНЕВНИК АННЫ ФРАНК*

Мне до того захотелось с кем-нибудь поговорить, что я, сама не зная почему, выбрала для этой цели Петера... Всякий раз, когда я заглядывала в его синие глаза, видела его милую улыбку, мне становилось удивительно хорошо. Мне казалось, что я читаю в его душе... Но вечер прошел, и ничего так и не случилось. Вечером, в постели, когда я все это вспоминала, мне стало неприятно, и я подумала, что, пожалуй, мне не так уж и нужен Петер...

Сегодня утром я проснулась очень рано — и тут же совершенно отчетливо вспомнила свой сон. Я сидела за столом, а напротив меня сидел другой Петер — Петер Вессель (*Анна была влюблена в него несколько лет назад.*) Мы вместе рассматривали книгу с картинками. Наши взгляды встретились, и я долго-долго смотрела в его милые карие глаза. Потом Петер сказал еле слышно: "Если бы я знал, я давно пришел бы к тебе!" Вдруг я почувствовала, что Петер мягко и нежно коснулся щекой моей щеки, и мне стало так хорошо, так чудесно!

Проснувшись, я все еще чувствовала его прикосновение, и мне казалось, что его милые карие глаза заглянули мне в сердце и увидели там, как сильно я его любила и сейчас еще люблю. У меня слезы выступили, и стало грустно оттого, что он далеко, и в то же время радостно, потому что я особенно остро почувствовала, что люблю Петера всей душой.

Дополнительный вопрос. Как, по-вашему, сложатся отношения Анны с Петером — тем, который рядом?

М. Ибрагимбеков ПУСТЬ ОН ОСТАНЕТСЯ С НАМИ

(Герой повести, подросток, живет с отцом и бабушкой; мать давно умерла. Отец совсем не уделяет ему времени и внимания, но мальчик постоянно оправдывает его, объясняя это занятостью отца — тот большой начальник. Однако ему особенно одиноко в день, когда отец не пошел с ним в цирк, хотя обещал. После цирка он идет домой с подружкой.)

*Отрывок из подлинного дневника; автору 14 лет.

...Вдруг Ленка спросила у меня, вспоминаю ли я свою маму...

Я сказал Ленке все как есть, что маму я вспоминаю не очень часто, потому что я ее почти не помню — когда она умерла, мне было всего четыре года.

Я помню только, что она была очень красивая и добрая. И еще сказал, что я вижу ее иногда во сне, но наутро никак не могу вспомнить ее лицо... И еще я помню запах ее духов, от нее и во сне пахнет этими духами... И еще я хотел рассказать Ленке, что я помню, как мама меня купала в ванне с розовой водой... и потом, завернувшись в полотенце, отнесла прямо в кровать.

Я не успел это Ленке рассказать, потому что она вдруг взяла меня под руку и дальше пошла со мной рядом молча и под руку... Меня еще ни одна девочка не брала под руку... мы так шли до самого нашего дома!

(Ночью он видит сон.)

Сперва все было как наяву — я увидел цирк и львов, эту ложу, в которой мы сидели с Ленкой, да и саму Ленку увидел... А потом я вдруг увидел, вернее, не увидел, а почувствовал, что я лежу в кровати в своей комнате, а на душе у меня очень радостно и приятно. Я только стал думать, отчего это мне так радостно, как увидел маму. Она склонилась надо мной и долго-долго смотрела на меня. Я удивился, что не смотря на темноту в комнате, я очень хорошо вижу ее лицо. Это я во сне удивился. Я даже маму во сне хотел спросить об этом, но не успел, она наклонилась совсем низко, так, что я почувствовал запах духов, и несколько раз поцеловала меня теплыми губами.

— Мальчик мой, — сказала мама. — Спокойной ночи, сегодня ты стал у меня на год старше. — ... И тут я все вспомнил. Ведь сегодня день моего рождения — мне исполнилось четыре года...

А потом я услышал голос мамы: "Да он совсем уже спит" — и ее смех. А потом ни с того ни с сего я увидел, что мама меня завернула в полотенце и несет из ванной вверх по лестнице в спальню, а я смеюсь оттого, что мне щекотно. И опять я увидел ее лицо над собой, и она спросила у меня:

— Ты меня часто вспоминаешь? — но на этот раз мне показалось, что она очень похожа на Ленку, и тут я увидел, что это не мама, а Ленка. Потом я вдруг увидел папу. У него было очень худое, никогда я его раньше таким не видел, озабоченное лицо!

Мне сперва показалось, что он смотрит на меня, а потом я увидел, что хоть он и смотрит в мою сторону, но меня не видит, и лицо у него очень сердитое. Он все продолжал смотреть, и я почувствовал, что он теперь уже смотрит на меня, но лицо у него не просто сердитое, а злое и страшное. Мне показалось, что он меня сейчас ударит, я вскрикнул и побежал... И сразу же проснулся...

Я вспомнил свой сон... много в нем было удивительного: и то, что у мамы вдруг оказалось лицо Ленки, и то, что папа хотел меня ударить. А ведь он меня ни разу

еще не то что не ударил, а даже не кричал на меня никогда... И в этот момент я понял одну вещь... Это же любому дураку ясно!.. Я сел завтракать и... прямо так и спросил:

— Бабушка, у меня родной отец или приемный?

Дополнительный вопрос. Почему, увидев сон, герой рассказа решил, что его отец — неродной? При ответе можно использовать понятия Я-концепции и психологической защиты.

II. Подберите отрывки с описанием снов из художественной или мемуарной литературы. Разберите их по тому же плану.

КОММЕНТАРИЙ. Язык бессознательного проявляется не только в сновидениях. Поэтому его свойства можно выявлять и анализировать и на другом материале: в частности, рекламы, видеоклипов, художественной литературы (лучше всего подходят мифы, сказки, произведения в жанре “фэнтези”).

6. ПАРАНОРМАЛЬНЫЕ ФЕНОМЕНЫ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Голословное отрицание по принципу “Этого не может быть, потому что этого не может быть никогда” или безоговорочное не критическое принятие — таковы наиболее типичные подходы к проблемам телепатии, парапсихологии, экстрасенсорных явлений и т.п. Гораздо меньше доброжелательных скептиков, которые настаивают на том, что если какое-либо явление не может быть объяснено современной наукой, то это не значит, что такого явления нет вообще. В конце концов, много лет назад данные наблюдений о движении небесных тел плохо соответствовали представлению о Земле в центре вселенной, но это не значит, что данные были неверны; просто нужно было дождаться Коперника. Так и с парапсихологией: быть может, она просто еще не дождалась своего Коперника.

С другой стороны, изучение паранормальных явлений погрязло в фальсификациях, недобросовестных исследованиях, ситуациях принятия желаемого за действительное. Поэтому окончательно ставить точки над *i* — рано. Однако имеет смысл, не дожидаясь этого счастливого момента и оставив неразрешенным деликатный вопрос о том, существуют или нет экстрасенсорные явления (с помощью практического задания каждый может попытаться составить об этом собственное мнение), попытаться ввести изучение экстрасенсорных феноменов в более широкий контекст психологической науки.

Итак, мы не задаемся вопросом: существуют или нет экстрасенсорные явления. Нас интересует другое: если допустить гипотезу об их существова-

нии, то как экстрасенсорные способности соотносятся с другими психологическими особенностями человека?

Прежде всего, обозначим основные понятия. Обычно выделяют несколько видов парапсихологических (то есть выходящих за рамки изучения традиционной психологией) способностей. ТЕЛЕКИНЕЗ — прямое воздействие психики на материальные предметы (передвижение, сгибание металлических изделий, удержание в воздухе и пр.). ЯСНОВИДЕНИЕ — способность получать информацию о материальных объектах, не используя традиционные каналы восприятия (например, угадать, какую карточку из набора выдал автомат). ТЕЛЕПАТИЯ — передача информации от человека к человеку, минуя традиционные системы восприятия (угадывание той же карточки, если на нее смотрит другой человек, "чтение" мыслей, "видения", связанные с близкими людьми, особенно если с ними случилась беда и т.п.). ПРЕДВИДЕНИЕ — знание о том, что произойдет в будущем. Все эти способности, кроме телекинеза, объединяются понятием ЭКСТРАСЕНСОРНОЕ (сверхчувственное) восприятие.

Итак, от чего зависят экстрасенсорные способности (если они, конечно, существуют)? Прежде всего, от характеристик личности, таких, как экстраверсия и нейротизм: экстраверты и лица с низким нейротизмом (эмоционально стабильные) добиваются лучших результатов в исследованиях экстрасенсорники. Также лучшие результаты, как правило, показывают те, кто верит в экстрасенсорнику или по крайней мере допускает возможность ее существования.

Очевидна связь экстрасенсорных явлений и изменения состояний сознания. Так, около половины случаев "спонтанных" проявлений экстрасенсорники (видения близких людей, предвидение будущего и т.п.) происходят во сне или в момент засыпания. В лабораторных исследованиях экстрасенсорники лучшие результаты показывали испытуемые, находившиеся в состоянии релаксации. Упражнения на релаксацию, медитацию и прочее можно рекомендовать тем, кто хочет улучшить свои экстрасенсорные способности.

Доказательству наличия телепатии и ее влияния на содержание сновидений было посвящено одно из самых красивых и корректно проведенных исследований экстрасенсорных явлений, которое мы опишем подробно.

Испытуемый спит, и когда энцефалограмма, отражающая работу его мозга, показывает, что у него началась фаза быстрого сна, в которой возникают сновидения, в эксперимент вступает другой человек, отправитель информации. В соседней комнате он вскрывает конверт с репродукцией, случайно выбранной из набора репродукций, и пытается телепатически передать спящему испытуемому содержание картины, которую он разглядывает. Когда энцефалограмма показывает, что фаза быстрого сна закончилась, испытуемого будят и записывают содержание его сновидения.

После этого в эксперимент вступает следующий участник — эксперт. В его распоряжении — запись сновидения и полный набор репродукций; он не знает, какую из них видел отправитель, и пытается угадать это по содержанию сновидения. Результаты угадывания оказывались существенно выше случайного, если отправитель видел эмоционально насыщенные картины. Авторы исследования сделали вывод о том, что “эмоция является топливом паранормальной коммуникации”.

Еще одна четкая закономерность — связь парапсихологических феноменов с работой правого полушария головного мозга. Так, было показано, что стимуляция правого полушария в большей степени улучшает результаты опытов на экстрасенсорное восприятие, чем стимуляция левого. В процессе обучения парапсихологическим способностям у обучающихся изменялись показатели межполушарной асимметрии: увеличивалась роль правого полушария в их психической жизни.

Способности к воображению и творчеству, связанные с правым полушарием мозга, по-видимому, также имеют отношение к экстрасенсорике. Существует общепринятое (хотя и недоказанное) мнение, что творчески одаренные люди обладают хорошим экстрасенсорным потенциалом. Упражнения на стимуляцию воображения и творческого мышления также могут быть полезны для стимуляции экстрасенсорных способностей.

В обыденной жизни лица с правополушарными асимметриями ассоциируются с левшами; однако левшество может выражаться не только в ведущей роли левой, а не правой руки, но и ноги, а также левого глаза или уха (асимметрии зрения и слуха).

Особенно интересные феномены были обнаружены в психике людей, у которых, наряду с различными формами левшества, имели место разнообразные опухоли и поражения мозга. У таких больных (среди них, например, известная Роза Кулешова) были неоднократно показаны “неведомые правшам формы взаимодействия с материальным миром”. К ним относятся различные формы предвосхищения будущего, расширения зрительного пространства (видение на далеком расстоянии, видение того, что закрыто преградой), кожное чувство (зрение, чтение, вкус на основе осязания) и некоторые другие. В отличие от огромного количества подобных сообщений, эти феномены (по крайней мере частично) были задокументированы учеными — исследователями мозга. Вот несколько отрывков из их работ.

Больная К-я, 25 лет, во время одного из осмотров сказала врачу: “Какие красивые туфли на ногах у женщины”. На вопрос врача, где она видит эти туфли, сказала: “Там, наверху, на втором этаже”. Действительно, на ногах у врача были туфли, цвет, форму которых описала больная.

У больной имели место грубые нарушения узнавания изображений, лиц, букв, однако восприятие улучшалось, если больная обводила их пальцами левой руки. Например, она не смогла назвать детали картины Перова "Проводы покойника", пока видела лишь зрением эту картину; левой рукой быстро определяла гроб, сани, собаку, человека на санях. (Т.А. Доброхотова, Н.Н. Брагина. Левши.)

Для того чтобы убедиться в наличии или отсутствии экстрасенсорного восприятия, необходимо спланировать и провести корректный эксперимент, удовлетворяющий нескольким условиям. Должны быть исключены подсказки по обычным каналам восприятия (например, мельчайшие различия "рубашек" карт, которые можно запомнить и определять карту, или тихий шепот отправителя). Выбор объектов совершенно случаен, по типу выпадения орла или решки или карты из хорошо перетасованной колоды. Результаты должны быть зафиксированы точно и непродвзято.

Наконец, необходимо иметь возможность сравнивать полученные результаты с неким неизменным показателем. Таким показателем может служить МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ВЕРОЯТНОСТЬ. Если некое событие происходит случайно, то можно математически вычислить его вероятность. И если подобное событие происходит чаще, чем ему положено быть по вычисленной вероятности, то, значит, оно не случайно. Существует правило, принятое как психологами, так и парапсихологами: если вероятность какого-либо события (определяемая по законам математической статистики) составляет 1 к 20 (5 процентов) или еще меньше, а оно произошло, то следует сделать заключение: здесь может иметь место некое явление, отличное от случайного; в данном случае — феномен экстрасенсорного восприятия.

Например, если 20 раз подряд угадывать результат бросания монеты, при котором возможно всего лишь два исхода (орел или решка), то при случайном угадывании вероятность правильного ответа составит $1/2$ и в среднем будет получено 10 правильных ответов. Можно случайно угадать и 11, и 12 результатов, но чем больше результатов будет угадано, тем меньше вероятность того, что это случайность. Какое количество правильных ответов должно быть получено, чтобы мы могли исключить случайное угадывание? Из статистической таблицы, приведенной в конце раздела, можно увидеть: для того, чтобы предположить наличие экстрасенсорного восприятия даже на слабом уровне (вероятность случайного угадывания менее $1/20$ или 0,05), нужно угадать не менее 15 результатов. Для средней выраженности феноменов (вероятность случайного угадывания менее 0,01) необходимо угадать 17 результатов, а для высокой (вероятность менее 0,001) — 18 или более.

Литература

1. Айзенк Х., Сарджент К. Проверьте свои экстрасенсорные способности. Тесты, игры, эксперименты. — М., 1997.
2. Доброхотова Т.А., Брагина Н.Н. Левши. — М., 1994.

Задание 19

Экспериментальное исследование телепатии

ИСПЫТУЕМЫЙ. Конкретных требований нет, но интереснее выбрать в качестве испытуемого того, кто по собственному мнению или мнению окружающих, обладает экстрасенсорными способностями. В экспериментах участвуют двое или трое: испытуемый — получатель информации; отправитель информации — тот, кто смотрит на монету или карты; экспериментатор — он организует опыт и ведет подробную (и безошибочную!) фиксацию результатов. Функции отправителя и экспериментатора может выполнять один человек.

Ниже описано два простейших варианта опытов — с монетой и картами. Возможны их различные модификации, например, исследование влияния на экстрасенсорные способности настроения, релаксации, утомления, времени суток, соревнования двух испытуемых и т.п. Планы подобных экспериментов желающие могут разработать самостоятельно.

ЭКСПЕРИМЕНТ 1. Бросание монеты (вероятность угадывания $1/2$). Отправитель-экспериментатор и испытуемый садятся спиной друг к другу. Отправитель бросает монетку, смотрит, выпал орел или решка, и подает заранее оговоренный сигнал (например, говорит: “Тотов”). Испытуемый пытается угадать, что выпало, и дает свой ответ. Эта процедура повторяется 10, 20, 50 и более раз — по желанию сторон. Результаты заносятся в таблицу с графами “номер пробы”, “выпало”, “ответ испытуемого”. Затем подсчитывается количество правильных ответов, результат сопоставляется с таблицей 1, и делается вывод о наличии или отсутствии телепатии. Можно вести подсчет угадываний после каждых 10 ответов.

ЭКСПЕРИМЕНТ 2. Угадывание масти игральных карт (вероятность угадывания $1/4$). Процедура в целом повторяет процедуру эксперимента 1. Отправитель хорошо тасует колоду карт, затем открывает ее по одной карте, а испытуемый должен угадать масть карты. Результат сопоставляется с таблицей 2.

КОММЕНТАРИЙ. Информация от отправителя к испытуемому поступает не только по экстрасенсорным каналам, но и через слух и другие органы чувств (даже если передача зрительной информации исключается путем рассаживания участников спиной друг к другу); причем она может переда-

ваться и приниматься на неосознаваемом уровне. Так, отправитель неосознанно произносит слово "готов" с разной интонацией, в зависимости от того, выпал орел или решка, по-разному вздыхает, делает паузы различной длины и т.п. Некоторые испытуемые могут оказаться очень чувствительными к подобным невербальным сигналам, что, безусловно, свидетельствует об их выдающихся способностях, которые, однако, отнюдь не являются экстрасенсорными. Если получен положительный результат, стоит ужесточить условия эксперимента, рассадив его участников по разным комнатам; сигнал "Готов" в этом случае следует подавать звонком, колокольчиком или иным аналогичным способом.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

**Минимальное число правильных угадываний,
необходимое для вывода о наличии телепатии
при вероятности случайного угадывания 1/2**

Число проб	Число угадываний для выраженности телепатии		
	слабой	средней	высокой
10	9	10	—
20	15	17	18
30	21	23	25
40	27	29	31
50	33	35	38
100	61	64	68
200	115	119	124
500	273	279	288
1000	532	542	553

Таблица 2

**Минимальное число правильных угадываний,
необходимое для вывода о наличии телепатии
при вероятности случайного угадывания 1/4**

Число проб	Число угадываний для выраженности телепатии		
	слабой	средней	высокой
10	6	7	8
20	10	11	12
30	13	15	16
40	16	18	20
50	19	21	24

Продолжение таблицы 2

Число проб	Число угадываний для выраженности телепатии		
	слабой	средней	высокой
100	34	37	40
200	40	43	47
500	145	151	158
1000	278	286	296

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

“Что дал мне психологический практикум”

(из ответов студентов-первокурсников)

“Новый навык, метод узнавания другого человека. Ключик для познания свойств психики”.

“Первый опыт работы психолога-практика. Новый навык общения (в новом качестве)”.

“Возможность соприкоснуться с внутренним миром людей с помощью специальных методик. Косвенным путем можно многое узнать о человеке и попытаться ему помочь”.

“Возможность обдумать и проанализировать мысли и ощущения человека”.

“Лучшее понимание своих ограничений как психолога-практика и глубокой недостаточности базовых знаний”.

“Выполнение практических заданий помогло мне войти в профессию психотерапевта, я поняла, что даже то, что мною проводилось, может принести пользу моим испытуемым”.

* * *

“Уверенность в том, что для человека самым интересным является он сам. Что жажда самопознания присутствует в каждом человеке”.

“Меня очень обрадовал и несколько удивил тот живой интерес, который проявили к выполнению заданий мои испытуемые. Сама я понимаю, насколько потрясающим и продуктивным может быть этот взгляд вовнутрь, и меня очень радует, что другие, достаточно далекие от психологии и психотерапии люди, проявляют интерес к самоисследованию”.

“Люди сложнее, чем кажется на первый взгляд (внешнее впечатление часто ошибочно). Мне стали более очевидны личные проблемы испытуемых, а иногда о существовании некоторых проблем я и не подозревал”.

"Я увидел свою испытуемую совсем в ином свете, не так, как видел ее раньше".

"Я проследил различия между ответами испытуемых и моим представлением о них".

"О многом после предъявления результатов испытуемому он задумался и спрашивал советов".

"Вывод, к которому я пришла, обрабатывая материал, был для меня открытием, и данную работу я никогда не покажу моей испытуемой".

"Единственное, что было трудным, — это проблема наличия испытуемых и их желания выполнять задания".

* * *

"Лучшее понимание себя в новой роли — своих ограничений и страхов (сказать испытуемому что-нибудь не то: травмирующее или вообще глупое, показать свою профессиональную некомпетентность). Чувство удовлетворения, что, несмотря на все это, я все-таки могу провести исследование и, пусть не безусловно, сделать какие-то (отчасти верные) выводы".

"Я понял, как непросто "холодно" проводить исследование, а затем просчитывать результаты, когда человек перед тобой раскрывает душу. Надеюсь, что я усвоил уроки общения, содержащиеся в этих заданиях для МЕНЯ КАК ПСИХОЛОГА. (Оказалось нелегко)".

"Я испытала разнообразные чувства от общения с испытуемыми: интерес, любопытство и тревога перед раскрытием бездн человеческой личности, трепет от возможности затронуть больные места и сделать больно или неприятно, радость от того, что мне удалось лучше понять людей, с которыми я общалась".

"Я испытывала некие опасения, не могу их четко сформулировать, от необходимости работать с испытуемыми. Возможно, это была боязнь потерпеть неудачу. Мне кажется, я смогла преодолеть эти опасения".

"Я чувствовала некоторые неудобства перед испытуемыми. Я ощущала чувство вины за то, что мне нужно вторгаться в их личную жизнь, видела их сопротивление. Радовалась тому, когда испытуемый открывался, становился раскованным".

"Я еще раз столкнулась со своим сильным нежеланием делать какие-либо выводы на основании достаточно небольшого материала, а главное — сообщать свои выводы и интерпретации испытуемым. Мне кажется, что человека (особенно при выполнении некоторых сильно "задевающих" заданий)

после первого обсуждения все-таки желательно “вести” дальше, что сейчас я делать еще не могу”.

* * *

“Очень интересно замечать то, что раньше было не видно и не заметно и на что обычно не обращаешь внимание. Разочаровал меня вывод о том, как мало я еще знаю”.

“Я впервые сама делала какие-то выводы как психолог. Это было интересно”.

“Перед началом работы появился страх: а вдруг у меня не получится? Потом на смену ему пришло приятное чувство от РЕШЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЗАДАЧЕК: у меня все получилось, и зря переживала”.

“Оказалось непросто проанализировать материал — был и трепет от соприкосновения с чьим-то сокровенным, и опасение ошибиться, запутаться. Хотелось все разложить по полочкам, но тогда появлялось ощущение выхолощенности. Я столкнулась со своей склонностью драматизировать материал — это, по всей видимости, от переполняющего чувства гордости по поводу первого собственного самостоятельного опыта. Необыкновенное волнение. И желание немедленно попытаться помочь, и страх, и понимание того, что пока и не знаешь, и не умеешь, и навредишь”.

“Задания позволили оценить собственные силы и умения, а точнее, их недостаточное наличие. Эта работа научила (может быть, только начала учить) меня смотреть на людей более внимательно и немного отрешенно (насколько это вообще возможно). Я увидела, как мешает мне моя привычка делать поспешные выводы в общении с окружающими меня людьми”.

“Произошло развенчание житейского психолога — весьма полезно и терапевтично. Разочаровала также ограниченность своих способностей к интерпретации — я-то была о них более высокого мнения”.

“То чувство, которое у меня осталось после выполнения работ, я бы назвала неудовлетворенностью своими знаниями. Оставалось чувство неполного вывода по работам: будто я что-то улавливаю (на интуитивном уровне), а вывести на письменном уровне не могу”.

“Осталось ощущение некоторой несерьезности подхода. Мне думается, что для выводов слишком мало информации. Испытуемые были в разных эмоциональных ситуациях и без явного мотива. При другой ситуации могло бы быть другое поведение, другие ответы и, соответственно, другие выводы”.

“Изменилось мое — не мнение, а скорее опасение, что психологическое тестирование может привести к опрометчивому суждению. При обдумыва-

нии результатов я почувствовала "границы" метода, а также границы своих ощущений относительно выводов".

"Задания дали больше результатов, чем я ожидала: несмотря на их видимую простоту, открылись очень интимные, глубокие переживания испытуемых".

* * *

"Возможность задуматься о своем внутреннем мире и сделать определенные выводы, которые я с удовольствием сделала".

"Задания значительно интереснее было делать на себе, чем на других".

"Появилась возможность наконец начать хоть как-то анализировать собственную жизнь, основываясь не только на собственном опыте, но и на общих закономерностях".

* * *

"Это было первое реальное соприкосновение с психологией".

"Осталось желание еще провести различные исследования и сделать по ним выводы".

"Выполнение заданий показало мне, что я смогу, как мне кажется, стать неплохим психологом-консультантом".

"В какой-то степени я открыла для себя просторы (глубины) интереснейшего и полезного занятия (психологии). Благодаря этой работе многие точки над *i* расставились и многое стало яснее, четче, хотя и неясности стало больше, чем когда-либо".

(Использованы ответы А. Аваловой, А. Балашовой, И. Барановой, Я. Брун-Цеховой, Н. Евстифеевой, В. Козлова, А. Котова, А. Лебединской, В. Курманаевской, Т. Майоровой, Р. Попова, Н. Потаповой, З. Редько, Д. Сабирзянова, А. Усова, Е. Филиной, А. Харчиной, Е. Юрьевой.)

СОДЕРЖАНИЕ

- 5 О пользе корней, или Скромное обаяние лабораторных работ. *Предисловие Е.Л. Михайловой*
- 7 От автора
- 11 Общее руководство к выполнению заданий
- 11 1. Работа с испытуемыми
- 19 2. Работа с текстами и информацией

Глава I

- 21 Личность и ее формирование
- 21 1. Мир глазами дошкольника
- 25 Задание 1. Феномены Пиаже.
- 26 2. Я-концепция и ее формирование
- 30 Задание 2. Особенности Я-концепции
- 34 3. Жизненный путь и кризисы
- 36 Задание 3. Психологическое время
- 40 4. Индивидуальные личностные различия.
- Психологические тесты
- 45 Задание 4. Личностный опросник Айзенка

Глава II

- 51 Психологический анализ мотивации
- 51 1. Сознательное и неосознаваемое в мотивации
- 54 Задание 5. Проективная методика неоконченных предложений

- 57 2. Типология конфликтов. Психологические защиты
- 61 Задание 6. Конфликт и психологические защиты в литературе
- 67 3. Преодоление конфликта. Преодолевающее поведение
- 69 Задание 7. Опросник преодолевающего поведения

Глава III

- 75 Психология общения
- 75 1. Трансактный анализ общения
- 81 Задание 8. Анализ позиций общения по текстам
- 83 2. Игры и манипуляции в общении
- 87 Задание 9. Анализ игр и манипуляций по текстам

Глава IV

- 92 Человек и социум
- 92 1. Стереотипы социального восприятия
- 96 Задание 10. Стереотипы пола и жизненный успех
- 99 2. Социально-психологические аспекты культуры
- 105 Задание 11. Анализ организационной культуры
- 107 3. Ценности как индивидуальный и социальный феномен
- 108 Задание 12. Система ценностей и супружеские отношения
- 112 4. Психологические механизмы воздействия на потребителя
- 115 Задание 13. Анализ телевизионной рекламы

Глава V

- 117 Психология познавательных процессов
- 117 1. Индивидуальные различия в восприятии
- 122 Задание 14. Определение ведущей репрезентативной системы

124	2. Основные свойства внимания
127	Задание 15. Исследование свойств внимания
129	3. Память и проблемы ее улучшения
134	Задание 16. Стратегии запоминания
138	4. Особенности творческого мышления
141	Задание 17. Оценка творческого потенциала
146	5. “Язык” сновидений
150	Задание 18. Анализ сновидений в литературе
157	6. Паранормальные феномены: миф или реальность?
161	Задание 19. Экспериментальное исследование телепатии
163	Приложение
165	Вместо заключения

Татьяна Владимировна Барлас

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ ДЛЯ “ЧАЙНИКОВ”

Введение в профессиональную психологию

Научный редактор и рецензент Е.Л. Михайлова

Редактор А.Н. Печерская

Ответственная за выпуск И.В. Тепикина

Компьютерная верстка С.М. Пчелинцев

Главный редактор и издатель серии Л.М. Кроль

Научный консультант серии Е.Л. Михайлова

Изд.лиц. № 061747

Гигиенический сертификат

№ 77.99.6.953.П.169.1.99. от 19.01.1999 г.

Подписано в печать 21.06.2001 г.

Формат 60×88/16. Гарнитура Оффисина. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 11. Уч.-изд. л. 7,9. Тираж 2 тыс. экз.

Заказ №

М.: Независимая фирма “Класс”, 2001. — 176 с.

103104, Москва, а/я 85.

E-mail: kroll@aha.ru

Internet: <http://www.igisp-klass.aha.ru>

ISBN 5-86375-039-1

Отпечатано в ППП “Типография НАУКА”.

121099, Москва, Шубинский пер., 6.