МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ПІВДЕННОУКРАЇНСКЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ

ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСІТЕТ ім. К.Д. УШИНСЬКОГО

КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ ТА ДИФЕРЕНЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

«Соціальні стереотипи і їх роль у сприйманні людиною людини»

Курсова робота слухача заочного відділення

перепідготовки кадрів зі спеціальності «Психологія»

ФПО та роботи з іноземними громадянами

Зміст

Вступ

1. Соціальний стереотип як психологічне явище.

1.1 Визначення поняття.

1.2 Властивості, функції і види стереотипів.

2. Роль соціальних стереотипів у сприйнятті людиною людини.

2.1 Характеристика процесу сприйняття.

2.2 Зміст і ефекти міжособистісного сприйняття.

2.3 Вікові та індивідуальні особливості сприйняття.

2.4 Професійні особливості сприйняття людини людиною

3. Методики соціально-психологічної діагностики.

3.1 Методика «Q-сортування» тенденцій поведінки в групі

3.2 Діагностика мотиваційних орієнтації у міжособистісних комунікаціях (І.Д. Ладанов, В.А. Уразаева)

3.3 Діагностика комунікативного контролю (М. Шнайдер)

Висновок

Список використаної літератури

Вступ

Ми всі живемо в світі стереотипів. Саме стереотипи в значній мірі визначають моральні норми, формують політичні, релігійні і світоглядні концепції. Поведінкові стереотипи теж дуже різноманітні й багато в чому визначають нашу поведінку, наші думки і ставлення до навколишнього. Завдяки цим стереотипам ми чітко знаємо, як себе вести в тому чи іншому випадку; знаємо, що погано і що добре; знаємо, хто правий, а хто не правий. Знаємо, але це не означає, що так і є насправді тому, що стереотипи, на яких засновані наші судження, можуть бути сформовані на помилкових передумовах або певних, не завжди обґрунтованих умовностях.

Люди зазвичай думають, що їх сприйняття і уявлення про речі збігаються, і якщо дві людини сприймають один і той же предмет по-різному, то один з них точно помиляється. Власні уявлення людині здаються вірними і не підлягають зміні.

Стереотипи - невід'ємний елемент повсякденної свідомості. Жодна людина не в змозі самостійно, творчо реагувати на всі зустрічаються йому життя ситуації. Стереотип, що акумулює якийсь стандартизований колективний досвід і викликаний індивіду в процесі навчання і спілкування з іншими, допомагає йому орієнтуватися в житті і певним чином спрямовує її поведінку. Однак стереотип може бути як істинним, так і помилковим. Він може викликати і позитивні емоції, і негативні. Його суть у тому, що він висловлює ставлення, установку даної соціальної групи до певного явища.

Формування стереотипів є обов'язковим елементом нашої культури, але разом з тим формування стереотипів породжує і певний консерватизм у нашій діяльності, у тому числі і в процесі мислення. Найчастіше люди не віддають собі звіту в тому, які саме причини вплинули на формування ставлення до інших людей і різних соціальних процесів і не здогадуються про те, що в першу чергу це соціальні стереотипи.

До соціальних стереотипів відносяться як більш часті випадки етнічні, гендерні, політичні і цілий ряд інших стереотипів. Їх вивченням поряд з психологією займається соціологія, культурологія, філософія.

На наш погляд, проблема соціальних стереотипів актуальна в даний час. Є підстави припускати, що стереотипи як елементи міфологічної свідомості, засновані на стародавніх, глибинних пластах останнього, відіграють визначальну роль у прийнятті масами політичних рішень тоді, коли суспільство знаходиться у перехідному або кризовому стані. На силі стереотипів заснована комерційна реклама і торгові марки.

Стереотипи мають досить сильний вплив на свідомість людей і дуже широке поширення, межі якого важко навіть оцінити.

Об'єктом даного дослідження є соціальні стереотипи поведінки людей. Предметом дослідження є роль стереотипів у сприйнятті та оцінці людьми один одного.

Мета - узагальнити відомі психологічній науці дані, різні теоретичні дослідження та експерименти, присвячені проблемі соціальних стереотипів, а також їх впливу на сприйняття людиною людини.

1. Соціальний стереотип як психологічне явище

1.1 Визначення поняття

Проблема соціального стереотипу має велику історіографію. У західній психології, політології та соціології теорії стереотипів розробляються, в основному, на макротеоретичному рівні. У цих дослідженнях містяться різні інтерпретації стереотипу, як певного утворення з певними психологічними механізмами, що формуються під впливом різноманітних зовнішніх і внутрішніх факторів.

Вперше термін «стереотип» був введений в суспільні науки в 20-ті роки ХХ століття в США, коли виникла необхідність вивчення та пояснення законів функціонування масової свідомості. Засновником концепції стереотипного мислення і поведінки став американський вчений Волтер Ліппман (Walter Lippman). У своїй роботі «Громадська думка» (1922 р.) У. Ліппман стверджував, що це впорядковані, схематичні детерміновані культурою «картинки світу» в голові людини, які заощаджують його зусилля при сприйнятті складних соціальних об'єктів і захищають його цінності, позиції і права [ 4; 9].

У своїй роботі У. Ліппман виділив дві важливі, на його погляд, причини, які впливають на формування стереотипів. Перша причина - використання принципу економії зусиль, характерного для повсякденного людського мислення і виражається в тому, що люди прагнуть не реагувати кожен раз по-новому на нові факти та явища, а намагаються підводити їх під вже наявні категорії. Друга причина - це захист існуючих групових цінностей.

З тих пір було запропоновано величезна кількість конкретних визначень соціального стереотипу. Залежно від теоретичної орієнтації автора на перший план висуваються відповідні аспекти цього явища.

Так, Т. Шибутані визначає соціальний стереотип як «популярне поняття, що означає приблизне угруповання людей, з точки зору будь-то легко помітної ознаки, підтримуване широко поширеними уявленнями щодо властивостей цих людей» [23; 98].

Р. Таджура (R. Taguiri) розуміє під соціальним стереотипом «схильність сприймающего суб'єкта легко і швидко віднести сприйманого людину в певні категорії в залежності від його віку, статі, етнічної приналежності, національності і професії, і тим самим приписувати йому якості, які вважаються типовими для людей цієї категорії» [2 ; 95].

Г. Тежфел (H. Tajfel) підсумовував головні висновки досліджень у галузі соціального стереотипу:

1) люди з легкістю виявляють готовність характеризувати великі людські групи (чи соціальні категорії) недиференційованими, грубими і упередженими ознаками;

2) така категоризація відрізняється міцної стабільністю протягом дуже тривалого часу;

3) соціальні стереотипи певною мірою можуть змінюватися залежно від соціальних, політичних чи економічних змін, але цей процес відбувається вкрай повільно;

4) соціальні стереотипи стають більш виразними («вимовними») і ворожими, коли виникає соціальна напруженість між групами;

5) вони засвоюються дуже рано і використовуються дітьми задовго до виникнення ясних уявлень про ті групи, до яких вони належать;

6) соціальні стереотипи не представляють великої проблеми, коли не існує явної ворожості у відносинах груп, але надзвичайно важко модифікувати їх і керувати ними в умовах значної напруженості і конфлікту [2; 95-96].

Наприкінці 50-х років у західній науковій думці найбільшу популярність одержало визначення, запропоноване американським психологом і соціологом Кимбаллом Юнгом (K. Joung). Стереотип розумівся ним як «помилкова класифікаційна концепція, з якої, як правило, пов'язані якісь соціальні чуттєво-емоційні тони подібності та відмінності, схвалення або засудження іншої групи» [4; 12-13]. Після такого погляду до стереотипів стали ставитися як до чогось свідомо помилкового, невірного. Стереотип став виступати синонімом помилкової оцінки або упередженої думки про явища чи групи. Лише з виникненням гіпотези О. Клайнберга стало поширюватися думка про наявність в стереотипах якогось «зерна істини» [21; 242].

Спільним для американських досліджень є те, що вони в основному присвячені антростереотіпам (тобто образам, які формуються в певній соціальній групі), їх ролі у сфері соціальній та політичній.

У західноєвропейської соціальної психології широко поширена точка зору, згідно якої соціальні стереотипи й інші феномени групової і суспільної свідомості мають бути об'єднані в загальну концептуальну схему.

Зокрема, швейцарський соціальний психолог В. Дуаз виділив чотири рівні стереотипів:

- індивідуально-психологічні особливості формування уявлення людини про своє соціальне середовище;

- уявлення, що складаються в ситуації міжособистісного спілкування;

- колективні уявлення, що формуються в міжгрупових відносинах; соціальний стереотип зароджується і функціонує саме на цьому рівні;

- ідеологія, яка складається під впливом певних історичних умов даного суспільства.

У вітчизняній психології до кінця 50-х років термін «стереотип» не вживався. Хоча проблема вивчення шаблонів поведінки людини ставилася. Найбільш всебічно це було розглянуто П. О. Сорокіним. Не вводячи в обіг термін «стереотип», він описав процес їх функціонування в соціокультурній групі. «Ряд процесів і форм поведінки заздалегідь зафіксований в тому чи іншому вигляді і виконується більшістю членів групи» [16; 13].

Інтегральним чинником усього соціального життя тут виступає колективний рефлекс. Таким чином, все соціальне життя бачилось йому у вигляді нескінченної ланцюгової реакції. І хоча «кожна соціальна група завжди має в своєму середовищі« інакодумців », але вони часто-густо ведуть себе згідно з нормами« офіційними »[16; 27].

Після робіт П.А. Сорокіна до проблеми стійких форм поведінки довгий час не зверталися, і тільки в кінці 50-х - початку 60-х років у вітчизняній науці з'явився ряд робіт критичного змісту, в яких розглядалися проблеми стереотипізації та стереотипів. Тоді ж вперше у вітчизняній науці були зроблені спроби дати визначення поняттю «стереотип». В.А. Ядов під стереотипом розумів «чуттєво забарвлені соціальні образи» [27; 25]. І. С. Кон дає таке визначення: стереотип - це «упереджена, тобто не заснована на свіжій безпосередній оцінці кожного явища, а виведена з стандартизованих суджень і очікувань, думка про властивості людей і явищ »[9; 188].

У радянській літературі дослідження проблеми стереотипів пов'язане з іменами Шихирева П.Н., Шерковіна Ю.Л., Гаджієва К.С., Кона І.С., Ядова В.А., Зака Л.А., Кондратенко Г.М і інших. Їм властивий класовий підхід до проблеми дослідження стереотипів, в їх роботах найчастіше зустрічається визначення стереотипу як «образу» або «набору якостей», як досить примітивного або емоційно забарвленого уявлення про дійсність, що неадекватно відображає об'єктивні процеси.

Проте сьогодні більшість російських вчених (услід за західними) стали обережніше ставитись до феномену стереотипу, вважаючи останній переважно комплексним утворенням і оцінюючи вміст його не лише з негативного боку (Агєєв В.С., Васильева Т.В., Малишева І.В., Коробов В.К., Стефаненко Т.Г., Сорокин Ю.А., Янчук В.А. і ін.).

Агєєв В.С. вважає, що сам по собі процес утворення стереотипів не є поганий або хороший. Він виконує об'єктивно необхідну функцію, дозволяючи швидко, просто і досить надійний категоризувати, спрощувати, схематизувати найближче і віддаленіше соціальне оточення. [1; 98]

1.2 Властивості, функції і види стереотипів

Як такі властивості стереотипів вивчені недостатньо в роботах і західних і вітчизняних дослідників. Однак, на наш погляд, все ж таки можна виділити ряд властивостей, найбільш часто згадуваних в психологічній літературі.

Основні властивості стереотипу:

1) Не розвинений когнітивний компонент;

2) Поляризованість оцінки (завищення оцінки йде через автостереотип, заниження - через гетеростереотип) ;

3) Жорстка фіксованість стереотипу, стійкість, що виявляється в різних ситуаціях і є на погляд багатьох дослідників головною характеристикою стереотипу;

4) Інтенсивність емоційного прояву;

5) Концентрований вираз властивостей соціальних установок (чіткий регулятор поведінки групи).

Що стосується функцій стереотипів, то вони вивчені більш детально. Існує ряд класифікацій, найбільш важливі з яких, на наш погляд, наведені нижче.

Г. Тежфел виділяє чотири функції стереотипів, дві з яких реалізуються на індивідуальному рівні, дві - на груповому.

Значення стереотипу на індивідуальному рівні:

- когнітивна (селекція соціальної інформації, схематизація, спрощення);

- ціннісно-захисна (створення і підтримка позитивного «Я-образу»).

На груповому рівні:

- ідеологізує (формування та підтримка групової ідеології, що пояснює і виправдовує поведінку групи);

- ідентифікує (створення і підтримання позитивного групового «Ми-образу»).

Дослідження двох останніх функцій дозволить, на думку Тежфела, створити теорію соціальних стереотипів. Він підкреслює, що соціальною психологією, історією, культурантропологією і просто життєвим досвідом вже накопичений великий емпіричний матеріал, що свідчить про те, що на рівні групи соціальні стереотипи дійсно виконують зазначені функції [24; 111].

Німецький дослідник У. Квастгоф (U. Quasthoff) виділяє такі функції стереотипів:

- когнітивна - генералізація (іноді надмірна) при упорядкуванні інформації - коли відзначають що-небудь таке, що впадає в очі. Наприклад, при засвоєнні чужої культури на заняттях іноземною мовою приходиться одні стереотипи (регулюючі інтерпретацію мови) заміняти іншими;

- афективна - певна міра етноцентризму в міжетнічному спілкуванні, виявлена як постійне виділення свого на противагу «чужому»;

- соціальна - розмежування «внутрішньогрупового» «зовнішньогруповому»: призводить до соціальної категоризації, до утворення соціальних структур, на які активно орієнтуються в повсякденному житті [7; 178].

На наш погляд, необхідно підкреслити одну особливість проблеми вивчення стереотипів - той факт, що явище стереотипізації привернуло увагу соціологів набагато раніше, ніж увагу психологів, що зробило вирішальний вплив на змістовну інтерпретацію функцій стереотипів і у власне психологічний дослідженнях. Як підкреслює В. С. Агєєв, «нерозчленованим уявлення про соціальні і психологічних функціях соціального стереотипу, обумовлене змішанням рівнів наукового аналізу, призводить до однозначно негативної оцінки соціальних стереотипів як явища не тільки соціального, а й психологічного» [2; 96].

Існують різні види стереотипів. Зокрема, розрізняють автостереотипи, що відображають уявлення людей про самих себе, і гетеростереотипи, відбивають ставлення до іншому народі, іншої соціальної групи. Наприклад, те, що у свого народу вважається проявом ощадливості, в іншого народу - проявом жадібності. Люди сприймають багато стереотипів як зразки, яким треба відповідати. Тому такі фіксовані уявлення надають досить сильний вплив на людей, стимулюючи вони формування таких рис характеру, які відображені в стереотипі.

Стереотипи можуть бути індивідуальними і соціальними, виражають уявлення про цілу групу людей. До соціальних стереотипів ставляться як більш приватні випадки етнічні, гендерні, політичні і цілий ряд інших стереотипів.

Стереотипи можна також розділити на стереотипи поведінки і стереотипи свідомості. Стереотипи поведінки - це стійка, регулярно повторювана поведінка соціокультурної групи і належащих до неї індивідів, яке залежить від функціонуючої в цій групі ціннісно-нормативної системи.

Вони знаходяться в тісному зв'язку зі стереотипами свідомості. Стереотипи свідомості, як фіксують ідеальні уявлення ціннісно-нормативної системи, виступають основою для формування стереотипів поведінки. Стереотипи свідомості створюють моделі поведінки, стереотипи поведінки впроваджують ці моделі в життя.

При аналізі стереотипів необхідно враховувати як негативні, так і позитивні психологічні наслідки стереотипізації. З одного боку, виведена з стереотипу схема судження про іншу людину нерідко діє як упередження. Виникаючи в умовах дефіциту інформації, соціальний стереотип часто виявляється хибним і грає консервативну роль, формуючи хибні уявлення людей про те, що відбувається, деформуючи процес інтерпретації того, що відбувається і характер міжособистісної взаємодії. Будь-який соціальний стереотип, що виявився вірним в одній ситуації може бути неправильним в інший і, отже, неефективним для вирішення завдання орієнтування особистості в навколишньому соціальному світі.

З іншого боку, наявність соціальних стереотипів відіграє дуже важливу роль в соціальному житті з тієї простої причини, що без них, за відсутності вичерпної інформації про події чи спостерігається неможливі були б ні адекватна оцінка ні адекватний прогноз. По-перше, стереотип дозволяє різко скоротити час реагування на мінливу реальність, по-друге, прискорити процес пізнання, по-третє надати хоч якесь первинне підставу для орієнтування в що відбувається. Стереотипи полегшують розуміння, наприклад, чим більше стереотипів у тексті, тим легше він розуміється. Незважаючи на спрощення і схематизацію, стереотипи виконують необхідну і корисну функцію в психологічній регуляції процесів міжособистісного розуміння. Це виявляється можливим тому, що в стереотипі обсяг істинних знань нерідко перевищує обсяг помилкових [8; 107].

Таким чином «стереотипи розуміння, по-перше, регулюють процеси спілкування: якщо у не людини, яка не була на війні і ветерана подібні уявлення про особистість« афганців », то це сприяє виникненню взаєморозуміння між ними. По-друге, стереотип є спосіб структурування досвіду розуміє суб'єкта, спосіб організації знань, використовуваних для розуміння іншої людини »[8; 108].

2. Роль соціальних стереотипів у сприйнятті людиною людини

2.1 Характеристика процесу сприйняття

Останнім часом у всьому світі вчені включаються в розробку комплексу проблем, що становлять психологію пізнання людьми один одного. Досліджуються загальні особливості формування образу іншої людини і поняття про його особистості, з'ясовується значення статі, віку, професії і приналежності людини до тієї чи іншої соціальної спільності для освіти у нього знання про інших людей, виявляються типові помилки, які допускає людина, оцінюючи оточуючих його людей , простежуються зв'язки між пізнанням ним самого себе і розумінням інших осіб.

Сприйняття людини людиною - цілісне відображення людини людиною в їх чуттєво тимчасових і просторових зв'язках і відносинах.

Більш докладно цією проблемою займався А.А. Бодальов, тому в роботі ми будемо спиратися на дослідження та експерименти цього автора.

Актуальність дослідження визначається тим, що названі форми психічного відображення виконують найважливішу функцію при об'єднанні людей - вони є регулятором спілкування. Знання механізмів сприйняття і розуміння людей один одним призведе до більш продуктивному спілкуванню, а практики отримують додаткові можливості для більш ефективного керівництва організацією взаємовідносин людей, оптимізації процесу їхнього спілкування в сфері праці, навчання, побуту.

Сприйняття людини людиною, як і будь-яке інше сприйняття, характеризується предметністю, яка в даному випадку полягає в тому, що властивості образу людини відображаються в образі як належать людині, тобто як властивості цієї людини. Сприйняттю людиною людини притаманні і такі особливості, що характеризують відображення індивідуумом дійсності, як об'ектівірованность і суб'єктивність, як цілісність і структурність. І.М. Сеченовим було показано, що обрис особи, загальний силует тіла є найважливішими розпізнавальними ознаками людини для сприймають його людей. Цілісний образ виникає поступово і становлення його пов'язана з просторово-часовими умовами, в яких людина відображає об'єкт. Дія цих умов завжди позначається і на формується у нас образі іншої людини. Зміна зорового образу в умовах поступової зміни відстані між об'єктом спостереження і спостерігачем були вивчені М.Д. Александровою та Б.Ф. Ломовим.

Дослідники виділяють в процесі становлення зорового образу п'ять фаз. На першій з них має місце грубе розрізнення загальних пропорцій об'єкта та його положення. Цю фазу змінює фаза «мерехтливої» форми. Для третьої фази характерне грубе розрізнення основних деталей. Перш за все, вичленяються найбільш великі деталі незалежно від того, де вони розташовані. Якщо деталі приблизно рівні, то раніше всього сприймаються деталі, розташовані зверху і справа. Розрізнення нижніх частин відстає від розрізнення верхніх. На цій фазі характерні частини контуру хоча і відзначаються, але ще немає адекватного відображення їх взаємин. На четвертій фазі спостерігається глобально-адекватне сприйняття. На п'ятій фазі образ стає диференційованим. Контур об'єкта відображається в повноті його деталей [9, 118-119].

Велике значення у формуванні образу людини має ракурс, в якому зазвичай бачать цю людину сприймають особи. Різниця у зростанні між сприймає і сприйманим впливає на формування образу.

Сприйняттю людини людиною властива і така риса, як константність. Незважаючи на зміни в освітленості, віддаленості від спостерігача, образ сприйманого людини залишається відносно постійним. Константність, не будучи абсолютною властивістю, не є початковою властивістю і виникає в процесі формування образу сприймання, по мірі все більш тонкого розрізнення елементів контуру. [1, 119-120]. Зорове сприйняття людини передбачає активні «обмацуючи» рухи очей, і ці рухи - такий же необхідний компонент зорового сприйняття, як і відображення зорового образу на сітківці. В.П. Зінченко і Б.Ф. Ломовим було встановлено, що макрорухи очей є складовою частиною механізму відображення просторових ознак об'єктів: їх форми, величини, положення.

Сприйняття людини людиною характеризується свідомістю. За допомогою слів, якими позначають сприйманого, в образ його включається узагальнене знання про дану категорію людей, що склалося внаслідок суспільної практики і більш-менш засвоєне сприймаючим суб'єктом.

Особливості вигляду і поведінки сприйманої людини і зміни до них, що фіксуються в момент сприйняття, не жорстко визначають поведінку сприймаючій людини, тому що вплив цих особливостей опосередковується всім її досвідом, її внутрішнім світом, переслідуваними їю цілями. Не здатний абстрагуватися від них суб'єкт сприйняття зазвичай пов'язує зовнішній вигляд, манеру поведінки і стиль дій іншої людини з певними прагненнями, смаками, моральними принципами, актуальними, а іноді і потенційними можливостями сприйманого. Таким чином, інша людина сприймається не тільки в своїх вихідних фізичних якостях (зростання, стать, вік, фігура, обличчя, очі), але і як особистість, що займає певне положення в суспільстві і яка відіграє ту чи іншу роль у житті сприймаючого.

Займаючись різними видами діяльності, людина, відповідаючи на вимоги кожного з них, виявляє то одні, то інші з притаманних ій особливостей. Взаємодіючі особи по відношенню один до одного виступають у різних ролях. У зв'язку з цим на перший план у сприйнятті виступають ті якості у вигляді, експресії і діях сприйманого, які в даних умовах набувають особливого значення.

Зовнішній вигляд і дії людей можуть по-різному відповідати етико-естетичним вимогам, сформованим у людини і більш-менш єю усвідомленими. Тому люди викликають у неї до себе неоднакове емоційне ставлення. Виникнувши, це відношення вносить свій коректив у подальше формування в індивіда образу кожного з тих людей, з якими він спілкується, затушовуючи одні боку цих людей і випинаючи інші.

Таким чином, ми виклали своє розуміння сприйняття людини людиною і з'ясували, що воно підпорядковується не тільки законами психології сприйняття, але і фізіологічним, фізичним і естетичним законам, у той же час воно має свої особливості: вікові, індивідуальні та професійні.

2.2 Зміст і ефекти міжособистісного сприйняття, їх вплив на нього

Зміст міжособистісного сприйняття залежить від характеристик як суб'єкта, так і об'єкта сприйняття тому, що вони включені в певну взаємодію, що має дві сторони: оцінювання один одного і зміна якихось характеристик один одного завдяки самому факту своєї присутності. У першому випадку взаємодію можна констатувати по тому, що кожен з учасників, оцінюючи іншого, прагне побудувати певну систему інтерпретації його поведінки, зокрема його причин. Інтерпретація поведінки іншої людини може ґрунтуватися на знанні причин цієї поведінки, і тоді це завдання наукової психології. Але в повсякденному житті люди часто-густо не знають дійсних причин поведінки іншої людини або знають їх недостатньо. Тоді, в умовах дефіциту інформації, вони починають приписувати один одному як причини поведінки, так іноді і самі зразки поведінки або якісь більш загальні характеристики. Приписування здійснюється або на основі подібності поведінки сприйманого особи з якимось іншим зразком, що були в минулому досвіді суб'єкта сприйняття, або на основі аналізу власних мотивів, передбачуваних в аналогічній ситуації (в цьому випадку може діяти механізм ідентифікації). Але так чи інакше виникає ціла система способів такого приписування (атрибуції).[3, 82]

Експериментальні дослідження атрибуції поставили надзвичайно важливе питання більш загального плану - питання про роль установки в процесі сприйняття людини людиною. Особливо значна ця роль при формуванні першого враження про незнайому людину, що було виявлено в експериментах А.А. Бодальова. Двом групам студентів була показана фотографія однієї і тої ж людини. Але попередньо першій групі було повідомлено, що людина на пред'явленої фотографії є закоренілим злочинцем, а другій групі про цю ж людину було сказано, що він великий вчений. Після цього кожній групі було запропоновано скласти словесний портрет сфотографованої людини. У першому випадку були отримані відповідні характеристики: глибоко посаджені очі свідчили про приховану злобу, видатне підборіддя - про рішучість «йти до кінця» у злочині і т.д. Відповідно у другій групі ті ж глибоко посаджені очі говорили про глибину думки, а видатне підборіддя - про силу волі в подоланні труднощів на шляху пізнання і т.д. [9, 104]

Щоб забезпечити прогнозування ситуації міжособистісного сприйняття, необхідно взяти до уваги і другу область досліджень, яка пов'язана з виділенням різних «ефектів», що виникають при сприйнятті людьми один одного. Найбільше досліджено три таких «ефекту»: ефект ореолу («галоеффект»), ефект новизни і первинності, а також ефект, або явище, стереотипізації.

Сутність «ефекту ореола» полягає у формуванні специфічної установки на сприйманого через спрямоване приписування йому певних якостей: інформація, що отримується про якусь людину, категоризирується певним чином, а саме - накладається на той образ, який вже був створений заздалегідь. Цей образ, раніше існував, виконує роль «ореолу», що заважає бачити справжні риси і прояви об'єкта сприйняття.

Ефект ореолу проявляється при формуванні першого враження про людину в тому, що загальне сприятливе враження призводить до позитивних оцінок і невідомих якостей сприйманого і, навпаки, загальне несприятливе враження сприяє переважанню негативних оцінок. В експериментальних дослідженнях встановлено, що ефект ореолу найбільш явно проявляється тоді, коли сприймає має мінімальну інформацію про об'єкт сприйняття, а також коли судження стосуються моральних якостей. [3,85]

Тісно пов'язані з цим ефектом і ефекти «первинності» і «новизни». Обидва вони стосуються значимості певного порядку пред'явлення інформації про людину для складання уявлення про неї. В одному експерименті чотирьом різним групам студентів був представлений якийсь незнайомець, що йому було сказано: в 1-й групі, що він екстраверт, по 2-й групі, що він інтроверт; в 3-й групі - спочатку, що він екстраверт, а потім, що він інтроверт; в 4-й групі - те ж, але в зворотному порядку. Всім чотирьом групам було запропоновано описати незнайомця в термінах запропонованих якостей його особистості. У двох перших групах ніяких проблем з таким описом не виникло. У третій і четвертій групах враження про незнайомцеві точно відповідали порядку пред'явлення інформації: пред'явлена раніше взяла гору. Такий ефект отримав назву «ефекту первинності» і був зареєстрований у тих випадках, коли сприймається незнайома людина. Навпаки, в ситуаціях сприйняття знайомої людини діє «ефект новизни», який полягає в тому, що остання, тобто новіша, інформація виявляється найбільш значущою.

У більш широкому плані всі ці ефекти можна розглянути як прояви особливого процесу, який супроводжує сприйняття людини людиною, а саме процесу стереотипізації.

Стереотип - це деякий стійкий образ якого-небудь явища або людини, яким користуються як відомим «скороченням» при взаємодії з цим явищем. Стереотипи в спілкуванні, які виникають, зокрема, при пізнанні людьми один одного, мають і специфічне походження, і специфічний сенс. Як правило, стереотип виникає на основі досить обмеженого минулого досвіду, у результаті прагнення будувати висновки на базі обмеженої інформації. Дуже часто стереотип виникає щодо групової приналежності людини, наприклад приналежності його до якоїсь професії. Тоді яскраво виражені професійні риси в зустрінутих в минулому представників цієї професії розглядаються як риси, властиві кожному представнику цієї професії («всі вчительки повчають», «всі бухгалтери - педанти» і т.д.). Тут проявляється тенденція «виявити сенс» з попереднього досвіду, робити висновки за подібністю з цим попереднім досвідом, не бентежачись його обмеженістю.

Стереотипизація в процесі пізнання людьми один одного може призвести до двох різних наслідків. З одного боку до якогось спрощення процесу пізнання іншої людини; в цьому випадку стереотип не обов'язково несе на собі оцінну навантаження: у сприйнятті іншої людини не відбувається «зсуву» у бік її емоційного прийняття чи неприйняття. Залишається просто спрощений підхід, який, хоча і не сприяє точності побудови образу іншого, змушує замінити його часто штампом, але тим не менш у якомусь сенсі необхідний, бо допомагає скорочувати процес пізнання. У другому випадку стереотипизація призводить до виникнення упередження. Якщо судження будується на основі минулого обмеженого досвіду, а досвід цей був негативним, всяке нове сприйняття представника тієї ж самої групи забарвлюється неприязню. Виникнення таких упереджень зафіксовано в численних експериментальних дослідженнях, але природно, що вони особливо негативно проявляють себе не в умовах лабораторії, а в умовах реального життя, коли можуть завдати серйозної шкоди не тільки спілкуванню людей між собою, але і їх взаєминам. Особливо поширеними є етнічні стереотипи, коли на основі обмеженої інформації про окремих представників будь-яких етнічних груп будуються упереджені висновки щодо всієї групи (24, 249-250).

Все сказане дозволяє зробити висновок про те, що надзвичайно складна природа процесу міжособистісної перцепції змушує з особливою ретельністю досліджувати проблему точності сприйняття людини людиною.

2.3 Вікові і індивідуальні особливості сприйняття людини людиною

Виступаючи в якості об'єкта пізнання і дії, людина відбивається у свідомості людей і визначає їх поведінку, лише «заломлюючись» через їх внутрішній світ, сформований лад думок і відносин. Розвиток дитини - з моменту появи на світ і до зрілості - є формування її як члена суспільства. У ході формування дитини як члена суспільства, як особистості, відбувається і процес розвитку її психіки від елементарних форм відображення, притаманних дитині, до вищих форм свідомого відображення, властивих дорослому. Сприйняття людиною людини розвивається разом з розвитком самого сприймаючого, з формуванням у нього потреби у спілкуванні, пізнанні та праці. Відомо, що наприкінці першого - початку другого місяця життя у дитини з'являються специфічні форми реагування на доглядаючих за нею дорослих, що свідчить про виділення їй дорослого з навколишнього оточення [1, 148-150].

М.Ю. Кистяковська вказує, що вже у віці від трьох до шести місяців у дитини виникає вибіркове ставлення до дорослих. Тримісячна дитина виділяє свою матір з навколишнього, а шестимісячна починає відрізняти чужих від своїх. У яслах, дитячому садку, у дворі різко збільшується коло осіб, з якими дитина пов'язана. Вона стикається з необхідністю диференціювати їх, виділяти в них подібне і різне. Поглибленням пізнання дитиною інших людей є перехід від називання дорослих в залежності від виконуваних по відношенню до неї функцій (мама, тато, няня) до розрізнення людей за зовнішніми (віковою і статевою) ознаками, і особливо перехід до використання в розмові займенників для позначення оточуючих. У процесі оволодіння мовою у дитини встановлюються тимчасові зв'язки між тією чи іншою людиною з її оточення і позначають їх словами, між позою, виразом обличчя, жестом і їх словесним позначенням. Зоровий образ іншої людини збагачується за рахунок вмісту, закріпленого в позначеннях людини, чорт його зовнішності і різних проявів. Смисловий зміст слова з'єднується з чуттєвим образом людини. Спілкуючись з близькими дорослими людьми, а потім і з людьми з більш широкого оточення, діти вчаться диференціювати відтінки експресивного поведінки і за ним «читати» пережите людський стан. Про це свідчать пережиті маленькими дітьми співчуття, страху, радості та інших переживань. [1, 150-152].

Величезну роль у розвитку відображення дитиною дійсності, у розвитку сприйняття їм людьми відіграє школа. А.А. Бодальова були виявлені наступні дані:

1. З віком при словесному відтворенні зовнішності сприйманої людини в створюваний портрет все більш часто включаються в якості істотних ознак компоненти, що утворюють фізичний вигляд. До 21 -26 років відсоток фіксування цього боку зовнішності в порівнянні з відсотком фіксування і відображення її дітьми 7-8 років зростає майже в 2,2 рази.

2. З віком при словесному відтворенні зовнішності все більш часто включається в портрет іншої людини опис рис її експресії як суттєвих ознак зовнішності. Відсоток фіксування особливостей експресії до 21 - 26 років у порівнянні з відсотком фіксування цього боку учнями 1 класу збільшується майже в 3,6 рази.

3. З віком неухильно падає включення в портрет сприйманої людини описів елементів, що утворюють оформлення зовнішності людини. Відсоток фіксування цього боку зовнішності в описах зовнішності сприйманого людини в порівнянні з відсотком фіксування її дітьми 7-8 років падає до 21 - 26 років у 14,9 рази.

Величезну роль у розвитку відображення дитиною дійсності, у розвитку сприйняття їм людьми відіграє школа. А.А. Бодальовим були виявлені наступні дані:

1. З віком при словесному відтворенні зовнішності сприйманої людини в створюваний портрет все більш часто включаються в якості істотних ознак компоненти, що утворюють фізичний вигляд. Розвиток сприйняття зовнішнього вигляду іншої людини характеризується також тим, що з віком люди відзначають більшу кількість ознак у виділюваних ними частинах обличчя, тіла, експресії сприйманого людини. Якщо першокласник може виділити порівняно невелику кількість ознак, що вказують на розмір, контур, положення, колір та інші особливості того чи іншого елемента фізичного вигляду, то старші бачать і називають у тих же самих елементах велике число різних особливостей [1, 150-157].

Порівняння сприйняття людини піддослідними різних вікових груп, проведене А.А. Бодальовим показує, що в міру формування індивіда як суб'єкта пізнання зростає ступінь точності відображення їм ознак зовнішності сприйманих людей. Це відноситься як до відбиття й оцінки піддослідними рис фізичного вигляду, особливостей оформлення зовнішності людини, так і її виразної поведінки, виконуваних їю дій.

Сприймаючи інших людей і відтворюючи потім їх вигляд, дорослі люди виділяють перш за все зрост, очі (колір), волосся (колір), міміку (вираз очей і обличчя), ніс, особливості будови тіла людини. А.А. Бодальовим були виявлені також і індивідуальні особливості сприйняття людини людиною, відзначаючи фізичні риси людини у портреті, разом з тим порівняно повно і детально фіксує особливості її експресії, звертаючи увагу як на міміку, так і на інші її сторони. Крім того, є люди, для яких не характерна тенденція виділяти в образі сприйманих людей ознаки по перевазі якоїсь однієї категорії. Зазначена тенденція має стійкий характер і в ній безумовно знаходить вираз індивідуальна манера бачення людиною інших людей. Вона проявляється не тільки при сприйнятті інших людей, але і в уявленнях пам'яті.

Існують індивідуальні пороги розрізнення змін в експресії. З умінням краще або гірше бачити і диференціювати особливості експресії людини прямо пов'язане формування здатності особистості психологічно адекватно взаємодіяти з іншими людьми-проявляти чуйність, тактовність, вчасно переживати. Більш тонке розрізнення відтінків експресії та їх значення одними людьми і більш грубе - іншими є наслідком конкретної практики спілкування, яка формує кожної людини як суб'єкта пізнання інших людей [1, 140-145].

Неоднаковість сприйняття одної і тої ж людини різними людьми проявляється в тому, що різна словесна форма, в якій вони фіксують і оцінюють ознаки його зовнішнього вигляду. Судження, за допомогою яких люди позначають і осмислюють особливості зовнішнього вигляду інших людей, А.А. Бодальов умовно розділив на чотири види:

1) позначають вид, величину, колір, положення, форму того чи іншого компоненту у зовнішньому вигляді («худорляву статуру», «кругле обличчя»);

2) штампи буденної свідомості або уявлень, почерпнутих з літератури, живопису («типове російське обличчя», «пальці музиканта»);

3) тлумачення виразного поведінки («похмуре обличчя», «сумні очі»);

4) естетична оцінка того чи іншого компонента або всієї зовнішності.

Таким чином, відображаючи вигляд одних і тих же людей, випробовувані заломлюють його через ту систему образно-понятійного знання про людей, яка у них до цього часу склалася. І вона у кожної людини індивідуально своєрідна, тому що індивідуально своєрідний досвід праці, пізнання і спілкування, який у кожному випадку формував цю систему. Тому і характер осмислювання різними піддослідними вигляду одних і тих же людей також завжди більш і менш різний.

2.4 Професійні особливості сприйняття людини людиною

Неодмінною умовою перетворення кожної людини в суб'єкт пізнання інших людей є діяльність, включаючись в яку людина виявляється пов'язаним з цими людьми безліччю певних відносин.

Зазвичай в ситуаціях безпосередньої взаємодії людей завжди вирішується якесь певне завдання. І для кожного з учасників взаємодії в інших партнерах по діяльності важливі, перш за все, ті компоненти їх вигляду і поведінки, які найбільш значимі для рішення завдання діяльності. Відображення цих компонентів в зовнішності і поведінці один одного учасниками діяльності включає два взаємопов'язаних моменти: по-перше, безпосереднє розрізнення і розпізнання їх серед інших компонентів образу і в загальній картині поведінки і, по-друге, інтерпретацію того психологічного змісту, який, як здається учасникам діяльності, укладено в цих компонентах-сигналах і має відношення до розв'язуваної задачі. Зрозуміло, що індивід може отримувати інформацію про іншу людину не тільки шляхом безпосереднього сприйняття його зовнішнього вигляду і поведінки, але й через мову. У цьому випадку слова виступають як код реальних ознак зовнішнього вигляду іншої людини, пережитих їм станів, його дій, намірів, думки. Оскільки в кожному конкретному виді безпосередньої взаємодії людей (спілкування педагога і школяра, контакт лікаря і хворого) для вирішення завдання діяльності мають значення певні компоненти вигляду і поведінки, в які спілкуються осіб створюється установка на відображення і осмислення в іншій людині, насамперед цих компонентів.

Таким чином, сприйняття людьми один одного, виконуючи в діяльності, яка їх об'єднує, пізнавальну і регулятивну роль, разом з тим саме виявляється під сильним впливом цієї діяльності: факт впливу професійної установки на формування у людини образу сприйняття іншої особистості чітко дає себе знати і тоді , коли люди взаємодіють в інших, ніж ця діяльність, умовах. Створюючи стійкий образ і фіксуючи зміни в цій людині і її поведінці у зв'язку з певними причинами, сприйняття дає особистості можливість діяти в спілкуванні доцільно.

3. Методики соціально-психологічної діагностики

Надзвичайно складна природа процесу міжособистісного сприйняття змушує з особливою ретельністю досліджувати проблему точності сприйняття людини людиною. Це питання пов'язане з рішенням більш загальної теоретико-методологічної проблеми: що взагалі означає «точність» сприйняття соціальних об'єктів. При сприйнятті фізичних об'єктів ми можемо перевірити точність сприйняття, зіставивши його результати з об'єктивною фіксацією, вимірюванням деяких якостей і властивостей об'єктів. У разі пізнання іншої людини враження, отримане про нього сприймаючим суб'єктом, нема з чим порівняти, тому що відсутні методики прямої реєстрації численних якостей особистості іншої людини. Звичайно, певну допомогу можуть в даному випадку зробити різні особистісні тести, але, по-перше, не існує тестів для виявлення і вимірювання всіх характеристик людини (отже, зіставлення якщо й можливо, то тільки за тими характеристиками, для яких існують тести), по друге, як це вже зазначалося, тести не можна розглядати як єдиний інструмент дослідження особистості, оскільки їм притаманні ті чи інші обмеження. [Андр,86]

Аналогічна проблема виникає і в тому випадку, коли використовується метод експертних оцінок. В якості експертів вибираються люди, які добре знають тієї людини, яка виступає об'єктом сприйняття. Їх судження про нього («експертні оцінки») зіставляються з даними суб'єкта сприйняття. У порівнянні з тестами експертні оцінки володіють важливою перевагою: тут ми маємо справу з критерієм, практично не лімітує вибір параметрів міжособистісного сприйняття (Жуков, 1977. С. 31), як це має місце у випадку застосування тестів. Ці експертні оцінки відіграють роль того зовнішнього критерію, який представляє собою «об'єктивні дані». Але і в цьому випадку ми по суті маємо знову два ряди суб'єктивних суджень: суб'єкта сприйняття та експерта (який теж виступає суб'єктом сприйняття, і, значить, його судження аж ніяк не виключають елементу оцінки).

Проте і тести, і експертні оцінки в певних випадках приймаються в якості зовнішнього критерію, хоча їх застосування не знімає основні труднощі. Ця трудність - відсутність можливості перевірити точність сприйняття іншої людини шляхом прямого зіставлення з даними об'єктивних методик - змушує шукати інші підходи до самого розуміння проблеми та шляхів її вирішення.

Один з таких шляхів - осмислення всієї сукупності «перешкод», що стоять на шляху міжособистісної перцепції. До таких «перешкод» можуть бути віднесені всі розглянуті нами механізми, ефекти, що виникають у цьому процесі. Звичайно, знання того факту, що враження про людину категорізуються в основному на основі минулого досвіду або що при формуванні їх діє ефект первинності, непрямим чином допомагає у встановленні неточності міжособистісного сприйняття. Однак знання цих механізмів може лише вказати на факт такої неточності, але не допомагає у визначенні міри її.

Те ж стосується й іншого ряду засобів, а саме - до більш пильного вивчення перцептивних здібностей суб'єкта сприймання. У цьому випадку можна встановити (і зробити це досить точно), яке співвідношення характеристик сприймає і об'єкта сприйняття. В експериментах по міжособистісної перцепції встановлюються чотири групи факторів: а) змінні, за допомогою яких суб'єкт сприймання описує самого себе, б) раніше знайомих особистостей, в) відносини між собою і об'єктом сприйняття, нарешті г) ситуаційний контекст, в якому здійснюється процес міжособистісної перцепції . Якщо співвіднести між собою ці чотири групи факторів, можна принаймні визначити, в який бік властиво зміститися сприйняттю в кожному конкретному випадку. Важливим чинником підвищення точності сприйняття іншої людини є отримання від нього зворотного зв'язку, що допомагає відкоригувати образ і сприяє більш точному прогнозу поведінки партнера по спілкуванню (Соловйова, 1992 ).

3.1 Методика «Q-сортування» тенденцій поведінки в групі

Мета: вивчення уявлень випробуваного про себе. Може бути також використана для визначення «ідеального« Я »» індивіда або його уявленні про те, яким його бачать інші. Дані параметри можуть бути досліджені на підставі аналізу 6 тенденцій поведінки людини в групі: залежність, незалежність, товариськість, нетовариськість, прийняття боротьби і ухилення від боротьби.

Порядок дослідження. Текст методики складається з 60 висловлювань і може бути пред'явлений випробуваному у вигляді списку або на окремих картках. Випробуваному пропонується ознайомитися з твердженням і відповісти «так», якщо воно відповідає його уявленню про себе, чи «ні», якщо воно суперечить його поданням. У виняткових випадках дозволяється відповісти «сумніваюся». Відповіді фіксуються в реєстраційному бланку. У разі використання карток випробуваний розкладає їх залежно від відповіді на три групи.

Інструкція: «вашій увазі пропонується 60 тверджень, що стосуються поведінки людини в групі. Прочитайте послідовно кожне з них і дайте відповідь «так», якщо воно відповідає вашому уявленню про себе, чи «ні», якщо не відповідає йому ».

Текст методики:

1. Я критичний до товаришів НІ
2. У мене виникає тривога, коли в групі починається конфлікт ТАК
3. Я схильний слідувати порадам лідера ТАК
4. Я не схильний створювати занадто близькі відносини з товаришами НІ
5. Мені подобається дружність у групі ТАК
6. Я схильний суперечити лідеру НІ
7. Відчуваю симпатію до одного-двох певних товаришів ТАК
8. Уникаю зустрічей і зборів у групі НІ
9. Мені подобається похвала лідера ТАК
10. Я незалежний у судженнях і манері поведінки ТАК
11. Я готовий стати на чийсь бік у суперечці ТАК
12. Я схильний керувати товаришами ТАК
13. Радію спілкуванню з одним-двома друзями ТАК
14. При появі ворожості з боку членів групи я зовні спокійний ТАК
15. Я схильний підтримувати настрій усієї групи ТАК
16. Не надаю значення особистим якостям членів групи НІ
17. Я схильний відволікати групу від її цілей НІ
18. Відчуваю задоволення, протиставляючи себе лідеру НІ
19. Хотів би зблизитися з деякими членами групи ТАК
20. Волію залишатися нейтральним у суперечці ТАК
21. Мені подобається, коли лідер активний і добре керує ТАК
22. Волію холоднокровно обговорювати розбіжності ТАК
23. Я недостатньо стриманий у вираженні почуттів НІ
24. Прагну згуртувати навколо себе однодумців ТАК
25. Незадоволений занадто формальним (діловим) ставленням ТАК
26. Коли мене звинувачують, я гублюся і мовчу НІ
27. Волію погоджуватися з основними напрямками в групі ТАК
28. Я прив'язаний до групи в цілому більше, ніж до певним товаришам НІ
29. Я схильний затягувати і загострювати суперечку НІ
30. Прагну бути в центрі уваги ТАК
31. Я хотів би бути членом більш вузької групи НІ
32. Я схильний до компромісів ТАК
33. Відчуваю занепокоєння, коли лідер чинить всупереч моїм очікуванням НІ
34. Болісно відношуся до зауважень друзів НІ
35. Можу бути підступним і вкрадливим НІ
36. Я схильний прийняти на себе керівництво в групі ТАК
37. Я відвертий у групі ТАК
38. У мене виникає занепокоєння під час групового розбіжності ТАК
39. Волію, щоб лідер брав на себе відповідальність при плануванні робіт ТАК
40. Я не схильний відповідати на прояви дружелюбності НІ
41. Я схильний сердитися на товаришів НІ
42. Я намагаюся вести інших проти лідера НІ
43. Легко знаходжу знайомства за межами групи ТАК
44. Намагаюся уникати бути втягнутим в суперечку ТАК
45. Легко погоджуюся з пропозиціями інших членів групи ТАК
46. Чиню опір утворенню угруповань у групі ТАК
47. Коли роздратований, я глузливий і іронічний НІ
48. У мене виникає ворожість до тим, хто намагається виділитися НІ
49. Віддаю перевагу меншу, але більш інтимну групу НІ
50. Намагаюся не показувати свої справжні почуття НІ
51. Стаю на бік лідера в групових розбіжностях НІ
52. Я ініціативний у встановленні контактів у спілкуванні ТАК
53. Уникаю критикувати товаришів ТАК
54. Віддаю перевагу звертатися до лідера частіше, ніж до інших НІ
55. Мені не подобатися, що відносини в групі занадто фамільярні НІ
56. Люблю затівати суперечки НІ
57. Прагну удержати своє високе положення в групі НІ
58. Я схильний втручатися в контакти знайомих і порушувати їх НІ
59. Я схильний до перепалок, задерикуватий НІ
60. Я схильний виражати невдоволення лідером НІ

Обробка даних та інтерпретація результатів

Залежність 3, 9, 15, 21, 27, 33, 39, 45, 51, 54 13

Незалежність 6, 12, 18, 24, 30, 36, 42, 48, 57, 60 7

Товариськість 5, 7, 13, 19, 25, 31, 37, 43, 49, 52 15

нетовариськість 4, 10, 16, 22, 28, 34, 40, 46, 55, 58 5

Прийняття «боротьби» 1, 11, 17 , 23, 29, 35, 41, 47, 56, 59 4

Уникнення «боротьби» 2, 8, 14, 20, 26, 32, 38, 44, 50, 53 16

Відповіді випробуваного, згідно ключу, розподіляються по 6-ти тенденціям. Підраховується частота прояву кожної з тенденцій. Причому кількість відповідей «так» за однією з тенденцій підсумовується з кількістю відповідей «ні» з полярної тенденції, в сполученої парі. Наприклад, кількість позитивних відповідей по шкалі «залежність» складається з кількістю негативних відповідей за шкалою «незалежність».

Тенденція до залежності розуміється як внутрішнє прагнення індивіда до прийняття групових норм, стандартів і морально-етичних цінностей. Тенденція до товариськості свідчить про контактності, прагненні утворювати емоційні зв'язки як у своїй групі, так і за її межами. Тенденція до «ухвалення боротьби» розглядається як активне прагнення до досягнення більш високого статусу в системі міжособистісних відносин. Протилежна тенденція - ухилення від боротьби свідчить про прагнення піти від взаємодії, зберегти нейтралітет у групових суперечках і конфліктах, схильність до компромісних рішень. Кожна з цих тенденцій, мабуть має внутрішню і зовнішню характеристику, тобто може бути внутрішньо властивою індивіду, а може бути зовнішньої, своєрідною «маскою», що приховує справжнє обличчя людини. Якщо отримане число, про який говорилося вище, наближається до 20-ти, то можна говорити про справжній перевагу тієї чи іншої стійкої тенденції, властивої індивіду і виявляється не тільки в певній групі, але і за її межами.

У разі, якщо кількість відповідей «так» однієї тенденції виявляється рівною кількості позитивних відповідей по протилежній тенденції (наприклад, залежність-незалежність), то таке положення може говорити про наявність внутрішнього конфлікту особистості, яка знаходиться у владі однаково виражених протилежних тенденцій.

3-4 відповіді «сумніваюся »за окремими тенденціям розглядаються як ознака нерішучості, ухильності, астенічні, однак в інших випадках це може свідчити про відому вибірковості в поведінці, про тактичної гнучкості, стеничности. Ці якості можна верифікувати, аналізуючи їх сукупності з іншими особистісними особливостями.

У даному випадку, можна говорити про чітку вираженість у людини такої риси, як «уникнення боротьби», що свідчить про прагнення піти від взаємодії, зберегти нейтралітет у групових суперечках і конфліктах, схильність до компромісних рішень.

Також досить однозначна тенденція до залежності, що розуміється як внутрішнє прагнення індивіда до прийняття групових норм, стандартів і морально-етичних цінностей. Тенденція до товариськості свідчить про контактность, прагнення утворювати емоційні зв'язки як у своїй групі, так і за її межами.

3.2 Діагностика мотиваційних орієнтації у міжособистісних комунікаціях (І.Д. Ладанов, В.А. Уразаева)

Призначення. Методика націлена на визначення основних комунікативних орієнтації та їх гармонійності в процесі формального спілкування.

Інструкція. Вам необхідно вибрати один з варіантів відповідей на запропоновані в опитувальнику твердження:

а) саме так;

б) майже так;

в) здається, так;

г) може бути, так.

У процесі роботи з методикою намагайтеся спиратися на свій досвід спілкування з партнерами по діловому спілкуванню.

Опитувальник

1. Мій партнер дивиться на предмет обговорення всебічно, враховуючи і мою точку зору. А
2. Мій партнер вважає мене гідним поваги. А
3. Коли обговорюються різні точки зору, ми вникаємо з партнером у справу за суті. Дрібниці нас не хвилюють. А
4. Я впевнений, що партнер розуміє мої наміри з приводу створення добрих взаємовідносин з ним. А
5. Мій партнер завжди гідно оцінює мої висловлювання. А
6. Мій партнер відчуває, коли в ході бесіди треба слухати, а коли говорити. Б
7. Я упевнений, що при обговоренні конфліктної ситуації проявляю стриманість. А
8. Я відчуваю, що партнер може зацікавитися предметом мого повідомлення. А
9. Мені подобається проводити час у бесідах з партнером. А
10. Коли ми з партнером приходимо до угоди, то добре знаємо, що кожному з нас робити . Б
11. Якщо обстановка того вимагає, то мій партнер готовий продовжити обговорення проблеми до її з'ясування. А
12. Я намагаюся йти назустріч проханням мого партнера. А
13. Обидва, мій партнер і я, намагаємося догодити один одному. А
14. Мій партнер зазвичай говорить по суті, без зайвих слів. Б
15. Після обговорення з партнером різних точок зору я відчуваю, що це йде мені на користь. А
16. Будучи засмученим, я використовую занадто різкі висловлювання. Г
17. Я намагаюся щиро зрозуміти намір мого партнера. А
18. Я цілком можу розраховувати на щирість мого партнера. А
19. Я вважаю, що добрі взаємини залежать від зусиль обох сторін. А
20. Після будь-якої сварки з партнером ми зазвичай намагаємося бути один до одного уважніше. А

Обробка та інтерпретація результатів

Діагностуються комунікативні орієнтації визначаються за допомогою ключа.

Ключ

Орієнтація на прийняття партнера: 2, 5, 9, 12, 14, 18, 20; 27

Орієнтація на адекватність сприйняття і розуміння партнера: 1, 4, 6, 8, 11, 15, 19; 27

Орієнтація на досягнення компромісу: 3, 7 , 10, 13, 16, 17, 21. 24

Діапазон кожної із шкал коливається від 7 до 28 балів.

Кількісна значимість відповідей (у балах) визначається наступним чином:

а) Саме так - 4 бали;

б) Майже так - 3 бали;

в) Здається, так - 2 бали;

г) Може бути, так - 1 бал.

Про ступінь вираженості кожної з шкал можна судити на підставі наступних показників:

21 і більше - висока;

8 -20 - середня;

7 і менше - низька.

Загальний сумарний показник, що характеризує абсолютну гармонійність комунікативних орієнтації, дорівнює 84 балам.

Рівні загальної гармонійності комунікативних орієнтації можуть бути представлені в наступному вигляді:

64 і більше - високий рівень;

30-63 - середній рівень;

29 і менше - низький рівень.

У даному випадку, усі орієнтації дуже ярко виражені, абсолютна гармонійність комунікативних орієнтації, дорівнює 78 балам з 84 можливих, що говорить про гармонійність відносин ділових партнерів.

3.3 Діагностика комунікативного контролю (М. Шнайдер)

Призначення. Методика призначена для вивчення рівня комунікативного контролю. Згідно з М. Шнайдеру, люди з високим комунікативним контролем постійно стежать за собою, добре інформовані, де і як себе вести. Управляють своїми емоційними проявами. Разом з тим вони відчувають значні труднощі в спонтанності самовираження, не люблять непрогнозованих ситуацій.

Люди з низьким комунікативним контролем безпосередні і відкриті, але можуть сприйматися оточуючими як зайво прямолінійні і нав'язливі.

Інструкція. Уважно прочитайте 10 висловлювань, що відображають реакції на деякі ситуації спілкування. Кожне з них оціните як вірне (В) або невірне (Н) стосовно до себе, поставивши поруч з кожним пунктом відповідну літеру.

Опитувальник

1. Мені здається важким наслідувати інших людей. Н
2. Я зміг би зваляти дурня, щоб привернути увагу оточуючих. В
3. З мене міг би вийти непоганий актор. В
4. Іншим людям іноді здається, що мої переживання більш глибокі, ніж це є насправді. В
5. У компанії я рідко опиняюся в центрі уваги. Н
6. У різних ситуаціях у спілкуванні з іншими людьми я часто поводжуся по-різному. В
7. Я можу відстоювати тільки те, у чому щиро переконаний. В
8. Щоб досягти успіху в справах і в стосунках з людьми, я часто буваю саме таким, яким мене очікують бачити. В
9. Я можу бути дружелюбним з людьми, яких не виношу. В
10. Я не завжди такий, яким здаюся. Н

Обробка та інтерпретація

По 1 балу нараховується на відповідь «Н» на питання 1, 5, 7 і за відповідь «В» на всі інші питання. Підраховується сума балів.

0-3 бала - низький комунікативний контроль; висока імпульсивність у спілкуванні, відкритість, розкутість, поведінка мало піддається змінам залежно від ситуації спілкування і не завжди співвідноситься з поведінкою інших людей.

4-6 балів - середній комунікативний контроль; у спілкуванні безпосереден, щиро ставиться до інших. Але стриманий в емоційних проявах, співвідносить свої реакції з поведінкою оточуючих людей.

7-10 балів - високий комунікативний контроль; постійно стежить за собою, керує вираженням своїх емоцій.

В даному випадку людина набрала 6 балів, що свідчить про її щирість у спілкуванні та безпосередність.

Висновок

Стереотипи є невід'ємним елементом повсякденної свідомості. Соціальні стереотипи формуються відносно легко, оскільки наше власне виховання і культура породжують у нас ряд очікувань щодо поведінки та рис інших людей. Джерелом формування соціальних стереотипів є як особистий досвід людини, так і вироблені суспільством норми, які людина отримує при навчанні, вплив засобів масової інформації та безпосередніх контактів із значущими і авторитетними людьми.

Відповідно до завдань нашого дослідження, ми познайомилися з різними теоретичними підходами, наявними в психологічній літературі з даної проблематики, і структурували інформацію, виділивши, на наш погляд, основні закономірності формування соціальних стереотипів.

В умовах повсякденної взаємодії з різними людьми - людина поступово вчиться типізувати і класифікувати їх, причому в цю класифікацію включається більше чи менше число типів. Наявності такої «класифікації» людина у себе, як правило, не усвідомлює, проте окремі її «ланки» при пізнанні ним інших людей постійно «говорять своє слово», що особливо помітно, коли йому доводиться сприймати незнайомих людей і давати оцінку їх особистості. При виявленні у пізнаваного обличчя таких же ознак, як ті, на підставі котрих у людини перш сформувалося поняття про певний тип особистості, він, знаючи, як веде себе даний тип в тій чи іншій ситуації, прогнозує поведінку названої особи і вибирає для себе по відношенню до нього спосіб дій, якого він звик дотримуватися при спілкуванні, з представниками зазначеного типу.

В образі, який у індивіда виникає в процесі спілкування з іншою людиною, в характері розуміння ним інших людей завжди знаходить вираз сформованість самого пізнає людини як суб'єкта праці, пізнання і спілкування. У них проявляється рівень розвитку його як представника певної народу, суспільного класу, групи, як члена певного колективу. У них виступає також його громадянська і психологічна зрілість, його професія, сформовані у нього вимоги до людей.

Система образів і понять, в яких узагальнено досвід пізнання людей і виражені вимоги до їх вигляду і поведінки, складається в основному під впливом суспільства, членом якого він є, і разом з тим завжди несе на собі печатку того неповторимого шляху, який пройшла людина, формуючись як особистість.

Список використаної літератури

1. Агєєв В.С. Міжгрупова взаємодія: соціально-психологічні проблеми / В. С. Агєєв - М., 1990.

2. Агєєв В.С. Психологічне дослідження соціальних стереотипів / В.С. Агєєв / / Питання психології. - 1986. - № 1.

3. Андрєєва Г.М. Соціальна психологія / Г.М. Андрєєва. - М.: АСПЕКТ-ПРЕСС, 1999.

4. Бабаєва А.В. Чоловіче і жіноче поведінку в історії культури (посібник зі спецкурсу) / А. В. Бабаєва. - Воронеж, 2000.

5. Бергер П. Соціальне конструювання реальності / Бергер П., Лукман Т. - М., 1997.

6. Бодальов А.А. Про соціальні еталони і стереотипи та їх ролі в оцінці особистості / А.А. Бодальов, В.М. Куніцина, В.М. Панфьорова / / Людина і суспільство: (вчені записки НИИКСИ). - Л.: вид-во Л. ун-т. - Вип. 9. - 1971.

7.Бодальов А.А. Особистість і спілкування: Вибрані праці. - М.: Педагогіка, 1983.-272с.

8. Бодальов А.А. Психологія про особистість. М.: Изд-во Моск. Ун-ту, 1988. -188с.

9. Бодальов А.А. Сприйняття і розуміння людини людиною. М., 1982.

10. Виготський Л.С. Історія розвитку вищих психологічних функцій. Собр. соч. М., 1983, т. 2.

11. Демьянков В.З. Стереотип / Демьянков В.З. / / Короткий словник когнітивних термінів / Кубрякова О.С., Демьянков В.З., Панкрац Ю.Г., Лузіна Л.Г. Під заг. ред. Є.С. Кубрякова. - М.: філологіч. фак-т МГУ ім. М.В. Ломоносова, 1996.

12. Знаків В.В. Психологічне дослідження стереотипів розуміння особистості учасників війни в Афганістані / В. В. Знаків / / Питання психології. - 1990. - № 4.

13. Кон І.С. Психологія забобону (про соціально-психологічних коренях етнічних упереджень) / І.С. Кон / / Новий світ. - 1966. - № 9.

14. Кон І.С. Соціологічна психологія: вибрані психологічні праці / І.С. Кон. - М. - Воронеж, 1999.

15. Короткий психологічний словник / Укл. Л.А. Карпенко; під заг. Ред. А.В. Петровського, М. Г. Ярошевського. - М.: Політвидав, 1985.

16. Майерс Д. Соціальна психологія / Майерс Д. - СПб.: Питер, 2001.

17. Мацумото Д. Психологія і культура / Д. Мацумото. - СПб.: ПРАЙМ-Еврознак, 2002.

18.Мясищев В.М. Психологія відносин: Під редакцією А.А. Бодалева / Вступна стаття

19. Налчаджян А.А. Соціально-психічна адаптація особистості / А.А. Налчаджян. - Єреван, 1988.

20. Психологія. Словник. / За заг. ред. А.В. Петровського, М.Г. Ярошевського. - 2-е вид. - М., 1990.

21. Сорокін П.А. Людина. Цивілізація. Товариство. / П. А. Сорокін. - М., 1992.

22. Сорокін Ю.О. Стереотип, штамп, кліше: До проблеми визначення понять / Сорокін Ю.О. // Спілкування: Теоретичні та прагматичні проблеми. - М., 1998.

23. Соціальна ідентифікація особистості / За ред. В. Ядова. - М., 1993.

24. Стефаненко Т.Г. Соціальні стереотипи і міжособистісні відносини / Т.Г. Стефаненко / / Спілкування й оптимізація спільної діяльності / За ред. Г.М. Андрєєвої, Я. Яноушек. - М.: изд-во Моск. Ун-ту, 1987.

25. Стефаненко Т.Г. Соціальні стереотипи і міжетнічні відносини / Т.Г. Стефаненко / / Спілкування й оптимізація спільної діяльності / За ред. Г.М. Андрєєвої, Я. Яноушек. - М.: изд-во Моск. Ун-ту, 1987.

26. Стефаненко Т.Г. Етнопсихологія. / Стефаненко Т.Г. - М., 2000.

27. Рубінштейн С.Л. Принципи та шляхи розвитку психології. М., 1960.

28. Узнадзе Д.М. Експериментальні основи дослідження установки / Д.Н. Узнадзе / / Психологічні дослідження. - М., 1966.

29. Шибутані Т. Соціальна психологія / Т. Шибутані. - М., 1969.

30. Шихирев П.М. Сучасна соціальна психологія в Західній Європі / П.М. Шихирев. - М.: Наука, 1985.

31. Шнейдер Л.Б. Професійна ідентичність / Шнейдер Л.Б. - М., 2000.

32. Матеріали сайта http://psylist.net

33. Матеріали сайта http://www.scorcher.ru

34. Матеріали сайта http://www.library.ru

35. Матеріали сайта http://psyfactor.org