

Социально-психологическая диагностика Практика постановки этиологического диагноза



Москва, 2007

Российский Государственный Социальный Университет
Факультет психологии, социальной медицины и реабилитационных технологий

Кафедра социальной психологии

Смыслов Д.А.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА
ПРАКТИКА ПОСТАНОВКИ ЭТИОЛОГИЧЕСКОГО ДИАГНОЗА

Практическое пособие к курсам: Визуальная психодиагностика,
Психологическая наблюдательность в работе социального работника,
Практикум по конфликтологии, Социальная психология

Москва, 2007

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

**Социально-психологическая диагностика
Практика постановки этиологического диагноза**

Практическое пособие к курсам: Визуальная психодиагностика, Психологическая наблюдательность в работе социального работника, Практикум по конфликтологии, Социальная психология подготовлены доцентом кафедры социальной психологии, кандидатом психологических наук Смысловым Д.А.

Сборник включает в себя ведущие социально-психологические тесты, применяемые в современных социально-психологических исследованиях. Книга рекомендована для студентов-психологов, аспирантов, а также интересующихся психологией.

Рецензенты:

профессор кафедры социальной психологии, доктор психологических наук Л.Б.Филонов.

профессор кафедры социальной психологии, кандидат философских наук, доцент В.С. Куслеев;

© Смыслов Д.А., 2007

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена без письменного разрешения владельца авторских прав.

Содержание

Глава 1.

Базовые положения психодиагностики. Уровни психологического диагноза. Психодиагностический тезаурус.

Глава 2.

Структура социальной психологии. Характеристика социально-психологических методов.

Глава 3.

Методы постановки этиологического социально-психологического диагноза.

1. Наблюдение.
 - a. Условные оценки внешних проявлений эмоций.
 - b. Изучение эмоциональной устойчивости.
 - c. Метод экспертного определения эмоционального состояния работников на производстве.
2. Процедура беседы.
3. Психобиографические методы изучения персонала.
4. Контент-анализ.
 - a. Практическое применение контент-анализа. Проект ВААП.
5. Дополнительные способы и приёмы постановки этиологического диагноза.
 - a. Рассмотрение поведения человека с позиции психогенетического подхода К.Ч.Тойча.
 - b. Локализация телесных симптомов по М.Фельденкрайнцу.
6. Лицо человека.
 - a. Предпочитаемый тип симпатии. Эйдемиллер, Юстицкис.
 - b. Описание эмоционального проявления человека.
 - c. Индивидуальный тест «Словесный портрет». Куликов.
7. Хенд-тест.
8. Диагностика личности по цветовым предпочтениям.
 - a. Диагностика по цветовым предпочтениям в одежде.
 - b. Воздействие цвета на эмоциональное состояние человека.
 - c. Концепция четырёхцветного человека М.Люшера.
 - d. Цветовые векторы поведения, тест ТВ-80 М.Бородянского.
9. Манипуляции в процессах управления.
10. Профессиональные болезни и деформации.
 - a. Диагностика уровня эмоционального выгорания В.В.Бойко.
 - b. Методика диагностики уровня эмоционального выгорания В.В.Бойко.
 - c. Опросник на выгорание MBI.

**Социально-психологическая психодиагностика.
Постановка этиологического диагноза.**

Глава 1.

Базовые положения психодиагностики

Психодиагностика - область психологической науки, разрабатывающая методы выявления и измерения индивидуально-психологических особенностей личности.

Психодиагностика- раздел психологического знания, формирующегося на стыке фундаментальных областей психологии с практическими запросами жизни.

Современная психодиагностика всё шире используется в таких областях социальной практики, как:

1. расстановка кадров, профотбор и профориентация.
2. прогнозирование социального поведения (законопослушности, стабильности брака).
3. оптимизации обучения и воспитания.
4. консультативная и психотерапевтическая практика.
5. судебно- психологическая экспертиза.
6. прогнозирование психологических последствий окружающей среды.

Помимо этого психодиагностические методики- один из инструментов научных исследований в психологии личности и межличностных отношений.

Психологический диагноз - (от греч диагнозис- распознание)- конечный результат деятельности психолога, направленный на описание и выяснение сущности индивидуально-психологических особенностей личности с целью оценки их актуального состояния, прогноза дальнейшего развития и разработки рекомендаций, определяемых задачами психодиагностического тестирования. Рекомендации по развитию или коррекции изучаемых качеств предназначаются не только специалистам (педагогам, практическим психологам и др.), но и самим обследуемым.

Предмет психологического диагноза- установление индивидуально- психологических различий в норме и в патологии.

Выделяют два типа диагноза:

1. диагноз на основе констатации наличия или отсутствия какого-либо признака.
2. диагноз, позволяющий находить место испытуемого или группы испытуемых на «оси континуума» по выраженности тех или иных качеств.

Психодиагностические методики призваны достаточно быстро и надежно обеспечивать сбор данных об испытуемом для формулирования психологического диагноза.

Уровни (этапы) постановки психологического диагноза (по Л.С.Выготскому):

1 уровень - **симптоматический (эмпирический) диагноз.** Диагноз ограничивается констатацией определённых особенностей или симптомов, на основании которых непосредственно строятся практические выводы. Здесь работу психолога можно заменить машинной обработкой данных. На этом уровне индивидуальный диагноз и прогноз не осуществляется. Л. С. Выготский отмечал, что такого рода диагноз сводится к пересказу другими словами исходных данных, причем снабжается «ярким, большей частью иностранным и непонятным ярлычком» (Выготский, 1983, т. 5, с. 259).

Данный тип диагноза не является научным в собственном смысле слова. И дело не столько в том, что такой диагноз не устанавливает причин, сколько в невозможности указать на сущность процесса, лежащего в основе симптомов, в которых он обнаруживается.

Именно такой широко распространенный тип диагностики, когда психолога вполне можно заменить машиной или специально обученным для проведения тестирования человеком, неоднократно был объектом критики, особенно в советской психологии. Симптоматический уровень следует понимать как сугубо рабочий, ориентировочный, а в некоторых случаях и соответствующий поставленным задачам (например, исследование значительного числа лиц в целях их дифференциации).

2 уровень - **этиологический диагноз** учитывает не только наличие определённых особенностей (симптомов), но и причины их возникновения (для чего необходимо применение таких методов, как биографический метод, беседа, контент-анализ письменной продукции испытуемого и т.д.).

Второй уровень предусматривает создание своего рода посредников между результатами отдельных исследований и диагнозом. На этом уровне исследователь

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

получает возможность планирования дальнейших этапов диагностической работы, выбора конкретных методов воздействия.

«Ошибки этиологического диагноза обычно вытекают из двух источников.

Во-первых, часто этиологический анализ понимается чрезвычайно упрощенно: указываются самые отдаленные причины или общие и малосодержательные формулы, вроде преобладания биологических или социальных факторов и пр.

Во-вторых, источником ошибок служит незнание ряда причин, в частности ближайших причин, определяющих явление, и указание на отдаленные причины, которые непосредственно не определяют данное явление, а определяют его лишь в конечном счете» (Выготский, 1983, с. 318).

Центральную проблему этиологического анализа Выготский видит во вскрытии механизма симптомообразования, иначе говоря, исследователь должен ответить на вопросы о том, как развивался, с помощью какого механизма возник и установлен, как причинно обусловлен тот или иной симптом.

3 уровень - **типологический диагноз** заключается в определении места и значения полученных данных в целостной, динамической картине личности.

На третьем, высшем, уровне должен произойти переход от описательного обобщения, гипотетических конструкторов к теории личности. Создается рабочая модель изучаемого случая, в которой конкретные особенности данного индивида представлены в целостности и сформулированы в понятиях, позволяющих наиболее точно и обоснованно раскрыть психологическую сущность явления, его структуру.

Уровни диагноза не следует понимать в качестве альтернатив, перед которыми стоит психолог. Это разные ступени познания.

Диагноз неразрывно связан с прогнозом. Деятельность специалиста в области психодиагностики не ограничивается описанием индивидуальных особенностей того или иного явления, поиском вызвавших его к жизни причин и соотносением этих знаний со структурой и динамикой личности. Практическая ценность диагноза во многом определяется возможностью осуществления на его основе прогноза.

В диагнозе и прогнозе должны быть учтены не только особенности личности, нашедшие свое место в теоретической модели. Необходим анализ условий окружающей среды, специфичности конкретной ситуации. Определить, например, пригодность к той или иной деятельности невозможно вне требований, к ней предъявляемых. Характеристика особенностей личности вне социальных условий лишена почвы, «повисает в воздухе».

Психодиагностическое исследование завершается разработкой программы действий, которые необходимо осуществить в связи с полученными результатами, рекомендациями по выбору оптимальных методов терапии заболевания, реабилитации и т. д.

Л. С. Выготский обращал внимание на то, что подобная программа или, как он пишет, «назначение», вносит элемент практики в исследование, «является его конечной целевой установкой, оно сообщает смысл всему исследованию»).

Итоги диагностического исследования должны быть представлены в объясняющих понятиях, т. е. описываются не результаты, полученные с помощью конкретных методик с привлечением специальной терминологии, а их психологическая интерпретация. Используемые термины должны «доопределяться» путем отнесения к соответствующей теории. (Обуховский, 1981).

Психодиагностические признаки можно непосредственно наблюдать и регистрировать. **Психодиагностические категории** - скрытые внутренние психологические факторы (психологические причины), которые обуславливают определенное поведение и особенности человека.

Трудность **психологического диагноза** заключается в том, что между признаками и категориями часто не существует жестких взаимно-однозначных связей. Технологические приемы получения этих первичных психодиагностических признаков и логические правила их синтеза в диагностические категории - это главный предмет и продукт развития психодиагностики.

Основные принципы и математизированная технология создания стандартизированных измерительных психодиагностических методик разрабатываются в психометрике.

Для диагностики интеллектуального развития, специальных способностей и профессионально важных психологических качеств людей, их личностных качеств и мотивационной сферы требуется широкий арсенал психодиагностических методик.

Психодиагностические задачи могут решаться различными способами, при использовании:

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

1. клинических экспертных методик (основанных на качественных экспертных оценках).
2. стандартизированных тестовых методов.

К **клиническим экспертным методикам** относятся:

1. Длительное наблюдение за обследуемым, совершаемое в ходе оказания ему помощи (в ходе консультирования, психотерапии).
2. Наблюдение за обследуемым в реальных условиях его жизни.

Эти способы дают очень ценные сведения, однако они крайне трудоёмки, не всегда доступны и дают информацию не до начала работы психолога, но уже в ходе такой работы. Такие методики наиболее эффективны, если по их результатам сам психолог-диагност проводит коррекцию, психотерапию или тренинг с данным обследуемым человеком. Они более эффективны в руках опытных профессиональных психологов, позволяют глубже и точнее проникнуть в особенности личности конкретного человека, но требуют много времени на индивидуальную работу с данным человеком.

Поэтому в психодиагностике получили распространение специальные психодиагностические методики - **тесты**. Тесты обладают следующими особенностями:

- позволяют собрать диагностическую информацию в относительно короткие сроки.
- представляют информацию не вообще о человеке, а прицельно о тех или иных его особенностях (интеллекте, тревожности, самоотношении, чувстве юмора, наиболее отчётливых личностных чертах).
- информация поступает в виде, позволяющем дать качественное и количественное сравнение индивида с другими людьми.
- информация, получаемая с помощью психодиагностических методик, полезна с точки зрения выбора средств вмешательства, прогноза его эффективности, а также прогноза развития, общения, эффективности той или иной деятельности индивида.

Из всех существующих методик на сегодняшний день тесты являются наиболее распространёнными. Тесты - краткие стандартизованные пробы, испытания, позволяющие в ограниченный период времени получить характеристики индивидуально-психологических особенностей человека по определенным параметрам.

Тесты классифицируются по форме, содержанию и цели психологического тестирования.

1. По форме проведения тесты могут быть индивидуальными и групповыми, устными и письменными, бланковыми, предметными, аппаратными и компьютерными, вербальными и невербальными.
2. Каждый тест имеет несколько составных частей: инструкцию по работе с тестом, тестовую тетрадь с заданиями, стимульный материал или аппаратуру, лист ответов (для бланковых методик), шаблоны для обработки данных. Задания теста, сгруппированные в **субтесты** (группы заданий, объединённые одной инструкцией), помещены в специальной тестовой тетради (тестовые тетради могут быть использованы многократно, поскольку правильные ответы отмечаются на отдельных бланках).

Основным недостатком групповых тестов является снижение возможностей у экспериментатора добиться взаимопонимания с испытуемыми, заинтересовать их. Кроме того, при групповом тестировании затруднен контроль за функциональным состоянием испытуемых, таким как тревожность, утомление и др. Эти вопросы находят своё решение в компьютерной психодиагностике.

Особое значение имеет выбор критерия оценки получаемых результатов. Без сопоставления с точкой отсчёта результаты психологических испытаний ничего не значат.

1. Они сопоставляются с нормами выполнения в выборке стандартизации (репрезентативная выборка того типа, для которой данная методика предназначена, например, дети определенного возраста, студенты высших учебных заведений сходного профиля, представители той или иной профессии и др.). Эти нормы устанавливаются опытным путем.
2. Затем результаты каждого испытуемого сопоставляются с нормой и квалифицируются как средние, высокие или низкие. Это позволяет определить положение конкретного испытуемого относительно нормативной выборки или выборки стандартизации. Для этого сырые баллы (т. е. количество правильных ответов) с помощью специальных таблиц переводятся в стандартные показатели, сопоставимые друг с другом и с нормой. В данном случае используется статистическая норма (уровень, который характеризует статистически среднего человека).

Стандартизованность психодиагностической методики предполагает:

1. Единую стандартную процедуру её проведения и обработки результатов.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

2. Перевод "сырых" результатов теста в стандартную шкалу тестовых данных (что позволяет сопоставлять результаты у разных испытуемых в разных тестах).

Репрезентативность тестовых норм - правомерность применения тестовых норм в большой группе людей. Так, если тестовые нормы были вычислены на выборке школьников, то эти нормы нельзя автоматически переносить на студентов — надо провести рестандартизацию теста, проверить его на студентах и вычислить тестовые нормы для студентов.

Кроме статистических тестовых норм часто используют **критериальные нормы**, т. е. достиг ли человек критического требуемого уровня развития профессионально важного психологического качества. В критериальных тестах учитывают не степень отклонения баллов от центра шкалы, а достижение или недостижение какого-то критического уровня на шкале.

Достоверность теста - способность теста защищать информацию от мотивационных (сознательных и бессознательных) искажений и социальной желательности ответов (это достигается через введение в тест проверочной **шкалы лжи**).

Важнейшими показателями качества психодиагностических методик являются **надежность и валидность**.

Надежность - помехоустойчивость теста, независимость его результатов от действия всевозможных случайных факторов. К числу таких факторов следует отнести:

1. **разнообразие внешних материальных условий тестирования**, меняющихся от одного испытуемого к другому (время суток, освещенность, температура в помещении, наличие посторонних звуков, отвлекающих внимание и т. п.),
2. **динамичные внутренние факторы**, по-разному действующие на разных испытуемых в ходе тестирования (время так называемой "вработываемости" выхода на стабильные показатели темпа и точности действий после начала тестирования, скорость утомления и т. п.),
3. **информационно- социальные обстоятельства** (различная динамика в установлении контакта с психологом или лаборантом, проводящим тестирование; возможное наличие других людей в помещении; наличие предыдущего опыта знакомства с данным тестом; наличие какого-то знания и отношения к тестам вообще и т. п.).

Выделяют три типа надежности (К. М. Гуревич):

1. надежность самого измерительного инструмента.
2. стабильность изучаемого признака.
3. константность, (независимость результатов от личности экспериментатора).

Надежность теста показывает независимость его результатов от действия разных случайных факторов. Средняя относительная величина этого отклонения определяется как "**стандартная ошибка измерения**" (Se). Величина ошибки измерения указывает на уровень неточности или ненадежности тестовой шкалы.

Для проверки стабильности изучаемого признака используется метод, получивший название "**тест- ретест**", который заключается в проведении повторного психодиагностического испытания той же выборки испытуемых (от 30 человек) через определенный промежуток времени, в вычислении коэффициента корреляции между результатами первого (X) и второго (Y) тестирования.

Повторное обследование проводится через несколько месяцев (но не более чем через пол года). Повторное испытание не проводят слишком быстро после первого, поскольку есть опасность, что испытуемые будут воспроизводить свои ответы по памяти.

Коэффициент константности определяется путем корреляции результатов двух психодиагностических испытаний, проведенных на одной и той же выборке испытуемых с соблюдением идентичности условий, но разными экспериментаторами.

При этом, метод измерения "**ретестовой надёжности**" пригоден только для психических свойств, стабильных во времени. Надёжность тестов на психические состояния и динамичные установки личности нельзя проверить таким образом. В этом случае применяют различные методы "расщепления" теста на отдельные пункты.

Для проверки надежности инструмента по показателю однородности используют **метод расщепления** - для этого все задания психодиагностического инструмента делятся на четные и нечетные (по нумерации), отдельно обрабатываются, а затем подсчитываются коэффициенты корреляции между этими рядами. Чем выше величина коэффициента корреляции, тем однороднее методика, тем выше ее надежность.

Валидность.

Для характеристики способности теста измерять действительный уровень психического свойства или качества используется понятие валидности. Валидность (Validity) теста показывает, в какой мере он измеряет то качество (свойство, способность, характеристику и т. п.), для оценки которого он предназначен. Высокая валидность указывает на то, что тест измеряет именно то, на что направлен. Инвалидный, т. е. не обладающий валидностью, тест не пригоден для практического использования.

В современной психометрии выделяются три основных вида валидности:

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

1) содержательная валидность. (Content validation).

Содержательная валидность означает, что тест является валидным по мнению специалистов.

2) эмпирическая валидность. (empirical validity).

Эмпирическая валидность заключается в определении способности теста служить индикатором или предсказателем строго определённой психической особенности или формы поведения человека.

3). концептуальная валидность. (construct validity).

Она устанавливается путём доказательства правильности теоретических концепций, положенных в основу теста.

Также выделяют следующие **виды валидности**:

1. **конвергентная валидность** - сопоставление данной методики с авторитетными родственными методиками и доказательство значимых связей с ними.
2. **дискриминантная валидность** - сопоставление с методиками, имеющими другое теоретическое основание и констатация отсутствия значимых связей с ними, называется.
3. **прагматическая валидность** - проверка методики с точки зрения ее практической значимости, эффективности, полезности. Для проведения такой проверки, как правило, используются независимые внешние критерии (независимый от теста, внешний источник информации о проявлении в реальной жизни и деятельности людей измеряемого психического свойства).

В зависимости от специфики самой диагностической методики и внешнего критерия различают несколько ее видов.

1. Валидность «по одновременности», или текущая валидность. Определяется с помощью внешнего критерия, информация по которому собирается в период проведения испытаний (например, успеваемость, производительность труда и др.).

2. Прогностическая, или «предсказывающая», валидность отличается тем, что информация по внешнему критерию собирается некоторое время спустя после проведения обследования. Такая валидность свидетельствует о возможностях методики предсказывать успешность испытуемого в каких-либо видах деятельности.

Для проверки прогностической валидности теста нужно обследовать более 300 человек, а через 2 - 3 года выделить среди этих людей критериальные группы по высоким и низким значениям (например, отличники и двоечники) и посчитать корреляцию с прежними показателями теста.

3. Ретроспективная валидность определяется на основе критерия, отражающего событие или состояние качества в прошлом. Она также может свидетельствовать о предсказательных возможностях методики.

На валидность теста также негативно влияют случайные факторы. Поэтому в психометрике принято следующее психометрическое неравенство: **ВАЛИДНОСТЬ < НАДЁЖНОСТЬ**. Это означает, что валидность не может превышать надёжность теста.

Методы проверки валидности тестов.

Критерий валидности - это независимый от теста, внешний по отношению к тесту источник информации об измеряемом психическом свойстве.

Мы не можем судить о валидности теста до тех пор, пока не сравним его результаты с источником истинной (или хотя бы заведомо более валидной) информации об измеряемом свойстве - с критерием.

Часто в качестве критерия валидности используется **экспертная оценка**.

Это **метод "известных групп"** (здесь к участию в психометрическом эксперименте по проверке валидности теста приглашаются испытуемые, про которых известно, к какой группе по критерию они относятся).

Метод "известных групп" обладает серьезным **недостатком**. Он не всегда позволяет использовать тест для прогноза. Так, при формировании "известных групп" оценивается поведение, которое происходило в прошлом, а мы хотим сделать тест дня прогноза поведения, которое будет происходить в будущем.

Для решения этой проблемы применима **прогностическая схема валидации теста**, которая затрагивает большой промежуток времени.

Когда заказчик твёрдо знает, каких доказательств эффективности предлагаемого теста можно потребовать от тестолога, он будет надёжно застрахован от профанации.

Для проверки валидности теста можно использовать **метод "известных групп"**, когда приглашаются люди, про которых известно, к какой группе по критерию они относятся (например, группа «высокоуспешных, дисциплинированных студентов» - высокий критерий и группа «неуспевающих, недисциплинированных студентов» — низкий критерий, а студенты со средними значениями не участвуют в тестировании), проводят тестирование и находят корреляцию между результатами теста и критерием.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Измерение психометрических характеристик теста осуществляют разработчики теста, но пользователи должны знать и понимать, насколько тот или иной тест надежен, валиден, стандартизирован, достоверен и репрезентативен.

Качество любой психодиагностической методики зависит от степени ее стандартизованности, надежности и валидности. При разработке любой диагностической методики ее авторы должны проводить соответствующую проверку и сообщать в руководстве к ее применению полученные результаты.

Любые опросники, диагностирующие личностные особенности, применимы только в своей культуре. Поэтому перенос этих методов в другие культуры требует особо тонкого перевода, адаптации и апробации каждого вопроса. (Адаптированный для русских тест Кеттелла 16 RF А.Г.Шмелёвым)

Таким образом, достоинством опросников является простота процедуры проведения и интерпретации данных, возможность охватить с их помощью изучение широкого спектра социально-психологических условий жизни и особенностей личности испытуемого.

Также, учитывая достаточно большой набор имеющихся в настоящее время опросных методов, следует очень осторожно относиться к их подбору для проведения обследования. Требуется четкое формулирование целей и задач исследования для нахождения наиболее адекватных диагностических приемов.

Ситуации психодиагностики (различение ситуации клиента и ситуации экспертизы).

Ситуация клиента. Здесь человек обращается за помощью к психологу, он охотно идёт на сотрудничество, старается выполнить инструкции как можно более точно, не имеет сознательных намерений приукрасить себя или фальсифицировать результаты.

В ситуации экспертизы человек знает, что подвергается экспертизе, старается выдержать "экзамен", а для этого вполне осознанно контролирует своё поведение и свои ответы так, чтобы выглядеть в максимально выигрышном свете, (или добиться своей цели даже ценой стимуляции отклонений и расстройств).

В ситуации клиента к диагностическому инструменту можно предъявлять гораздо менее жёсткие требования относительно его защищенности от фальсификации вследствие сознательной стратегии, чем в ситуации экспертизы.

Психодиагностические задачи можно различать также с точки зрения того, кто и как будет использовать диагностические данные и какова ответственность психодиагноста в выборе способов вмешательства в ситуацию обследуемого. Кратко укажем эти ситуации.

- Данные используются специалистом-смежником для постановки непсихологического диагноза или формулирования административного решения. Эта ситуация типична для использования психодиагностических данных в медицине. Психолог выносит суждение о специфических особенностях мышления, памяти, личности больного, а врач ставит медицинский диагноз. Психолог не несет ответственности ни за диагноз, ни за то, какое именно лечение будет проведено больному врачом.
- Данные используются самим психодиагностом для постановки психологического диагноза, хотя вмешательство в ситуацию обследуемого осуществляется специалистом другого профиля. Такова, ситуация психодиагностики применительно к поиску причин школьной неуспеваемости.

В этих ситуациях методы должны давать стратегическую информацию о клиенте, т. е. обеспечивать более или менее долгосрочный прогноз, они также должны позволять соотнесение обследуемого с другими людьми, т.е. предполагать стандартизацию. В данных ситуациях наибольшее употребление получили объективные тесты и тесты-опросники. Таковы, например, известный Миннесотский многофакторный личностный опросник и его модификации.

- Данные используются самим психодиагностом для постановки психологического диагноза. Последний служит ему основанием (или основанием для действий его коллеги-психолога) для разработки путей психологического воздействия. Такова ситуация психодиагностики в условиях психологической консультации. Здесь информация зачастую рассчитана на регулирование тактики практической работы самого психолога, соотнесение с нормой имеет меньшее значение, поэтому чаще используются идеографические техники, проективные и диалогические методы.
- Диагностические данные используются самим обследуемым в целях саморазвития, коррекции поведения и т. п. В этой ситуации психолог несёт ответственность за корректность данных, за этические аспекты "диагноза" и лишь частично - за то, как этот

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

диагноз будет использован клиентом.
Здесь главное требование к методам - лёгкость перевода получаемых с их помощью данных на язык самого обследуемого.

Жёсткого соответствия между характером задачи и психодиагностическим методом не существует, но в то же время можно отметить некоторую предпочитаемость тех или иных методов в тех или иных случаях.

Психодиагностический тезаурус

Акцентуация – ярко выраженная личностная черта в пределах нормы, которая в неблагоприятных условиях может перейти в патологию.

Психодиагностика- наука и практика постановки психологического диагноза. Психодиагностика направлена на измерение какого-то качества, постановку диагноза на этой основе, нахождение того места, которое занимает испытуемый среди других по выраженности изучаемых особенностей.

Психодиагностические категории (синдромы) – скрытые внутренние психологические факторы (психологические причины), которые обуславливают определенное поведение и особенности человека.

Психодиагностические признаки (симптомы) - возможные для непосредственного наблюдения особенности реакций и поведения, возможные для регистрации.

Психологический диагноз – (от греч. диагнозис- распознавание)- конечный результат деятельности психолога, направленный на описание и выяснение сущности индивидуально- психологических особенностей личности с целью оценки их актуального состояния, прогноза дальнейшего развития и разработки рекомендаций, определяемых задачами психодиагностического тестирования. Рекомендации по развитию или коррекции изучаемых качеств предназначаются не только специалистам (педагогам, практическим психологам и др.), но и самим обследуемым.

Понимание нормы в психодиагностике

Психологические тесты не имеют с самого начала строгих данных об успешности. Обычно средний показатель называется "сырым". Здесь либо количество верных ответов, либо затраченное время. Далее должна пройти стандартизация¹.

Как любой научный инструмент, психодиагностические тесты, чтобы быть эффективными, должны правильно использоваться. В руках недобросовестного или неквалифицированного пользователя тесты могут принести серьезный вред. Поэтому две основные причины необходимости контроля за использованием психодиагностических тестов таковы:

- а) предотвратить всеобщую доступность содержания теста, которая делает его не валидным;
- б) гарантировать использование тестов только квалифицированными специалистами.

Психологический тест является специфическим видом процедуры оценивания. Его можно понимать как совокупность заданий или вопросов, предлагаемых в стандартных условиях и предназначенных для установления количественных и качественных индивидуально-психологических различий.

К тестам относятся стандартизированные инструменты измерения способностей и достижений, вопросники интересов, опросники личностные, проективные методики и многие другие методы изучения личности.

Стандартные требования приложимы как к бланковым, так и к компьютерным вариантам тестов. Но они не в полной мере отражают требования к перепроверке теста при создании его компьютерного варианта.

¹ Рукавишников А. А., Соколова М. В. Нормы профессиональной этики для разработчиков и пользователей психодиагностических методик. Стандартные требования к психологическим тестам. — Ярославль: Дебют, 1991.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

1. Составные части теста и требования к ним

Тест, опубликованный для использования, содержит:

- 1) руководство к тесту, включающее описание диагностируемого конструкта, процедуры создания и проверки теста, данные психометрической проверки и стандартизации, данные по интерпретации результатов;
- 2) стимульный материал или его описание;
- 3) регистрационный бланк;
- 4) ключи и шаблоны для проверки правильности ответов.

1. Пользователь теста нуждается в информации, описывающей концептуальную основу теста, этапы его разработки, психометрические характеристики, его проведение и интерпретацию результатов. Такую информацию обычно дает руководство к тесту.

2. Материал, которым пользуется испытуемый в процессе тестирования, носит название «Стимульный материал». В него могут включаться: описание заданий, которые необходимо выполнить; примеры, помогающие лучше понять эти задания, и собственно вопросы задания, с которыми работает испытуемый. Стимульный материал обычно предназначен для многократного использования.

2.1. Пользователь не имеет права вносить поправки, дополнения или исправления в набор стимульного материала без надлежащей проверки и согласования с автором методики.

2.2. Стимульный материал должен быть представлен в тесте стандартным образом.

2.3. Руководство должно включать в себя описание стимульного материала.

3. Для регистрации ответов испытуемого необходим регистрационный бланк (бланк ответов, лист ответов, протокол).

3.1. Регистрационный бланк составляют таким образом, чтобы обеспечить наибольшие удобства при его заполнении и обработке.

3.3. Бланк не должен быть перегружен цифрами, делениями, строками и другими обозначениями (Существенно.)

3.4. Ответы по различным субтестам должны быть зрительно отделены друг от друга.

3.8. При переходе к ответам на новый субтест необходимо дать примеры заполнения бланков.

3.9. При использовании шаблонов-ключей для получения первичных оценок необходимо соответствующее оформление регистрационного бланка.

3.10. В руководстве по методике помещается образец регистрационного бланка или дается описание требований к его составлению.

4. Для оценки ответов применяются ключи к тесту. Они представляют собой либо упорядоченные наборы правильных (или неправильных) ответов на задания — для интеллектуальных тестов, тестов достижений и пр., либо наборы ответов с оценками к вопросам или оценками к вариантам ответов для определения степени выраженности той или иной характеристики личности.

Требования к руководству теста

Руководство к тесту составляется для его пользователей — организаций, специальных психологических служб, профессиональных психологов, педагогов, психиатров и некоторых других специалистов. В руководстве, как правило, излагаются следующие сведения о тесте:

- 1) сведения о процедуре разработки (теоретическое и операционное определение, сфера применения, данные о выборке, на которой проводилась стандартизация, анализ пунктов теста, валидности и надежности);
- 2) требования к применению (область распространения теста, требования к пользователям, описание процедуры проведения, стандарт тестового материала);
- 3) данные по обработке и интерпретации результатов (образцы регистрационного бланка и ключей, процедура обработки таблицы для перевода «сырых» баллов в стандартные шкалы (нормы), примеры интерпретации результатов).

Сведения о процедуре разработки теста.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Ответственность за заключение о смысле и ограничениях в использовании тестовых результатов ложится в первую очередь на пользователя. Однако в этом случае он частично зависит от доступной информации о тесте, приводимой его составителем.

Руководство к тесту не может полностью подготовить пользователя к интерпретации данного теста. Ему приходится делать выводы, не подтвержденные опубликованными свидетельствами. Степень, с которой руководство подготовит пользователя к точной интерпретации и эффективному использованию теста, зависит от типа теста и способов его применения. На составителя теста возлагается ответственность за представление информации, необходимой для правильных суждений. Он должен приложить все возможные усилия, чтобы тест не был неправильно употреблен или неправильно интерпретирован.

1. В руководстве к тесту должна быть полностью описана процедура создания теста: его концептуальная основа, детали разработки заданий теста и их отбора, психометрическая проверка надежности и валидности и другие исследования.

2. В руководстве к тесту должны быть ясно отражены теоретические положения, на которых основан тест, и подробно раскрыта природа характеристик, для измерения которых тест предназначен.

2.1. Диагностический конструкт (концепт) должен быть сформулирован в теоретических понятиях и соотнесен на теоретическом уровне с системой релевантных конструктов (теоретическое определение).

2.2. Особое внимание должно быть обращено на операциональное определение диагностического конструкта. Операциональное определение — это определение конструкта в эмпирических категориях, отражающих ситуацию, в которых он актуализируется, а также реакции (поведение, переживания, представления), в которых данный конструкт проявляется.

3. Руководство теста должно указать диагностические цели и сферы приложения, для которых тест рекомендован.

Каждый пользователь теста должен располагать сведениями о валидности и надежности используемого теста, ограничениях, связанных с его применением.

Необходимо уделять большое внимание отбору тестов, интерпретации полученных результатов.

Любой из используемых диагностических инструментов должен отвечать целям исследования.

Профессиональные психологические инструменты должны быть недоступны для каждого, желающего их использовать.

Компьютерное тестирование никогда не может проводиться непосредственно испытуемым, без участия психолога. Неквалифицированное применение таких методик способствует появлению у пользователя ошибочных, искаженных представлений о себе, своих возможностях, нередко оказывает психотравмирующее воздействие.

Ни один из психологов не может быть компетентен в использовании всех тестов, а поэтому нельзя пренебрегать предварительной подготовкой.

Использование некоторых тестов предполагает специальные знания, а следовательно, обучение. Так, например, работа с Калифорнийским психологическим опросником, в соответствии с требованиями, принятыми в США, требует от психолога наличия специальной лицензии. Обследуемый (клиент) должен получить в доступном для него виде сведения о целях тестирования, а также о том, как будут использованы полученные результаты. Кроме того, он имеет право знать о результатах тестирования.

Результаты наших исследований всегда приобретают личностный смысл для обследуемого. Отсюда вытекает важнейшее требование профессиональной этики психолога — не причинить морального ущерба личности.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Психодиагностическим исследованиям должен быть чужд дух «наклеивания ярлыков», предвзятого отношения к обследуемому.

Причины диагностических ошибок (по З. Плевичкой (Plewiska, 1980), выделившей их две основные группы. Это ошибки, связанные со сбором данных и их переработкой. К первой группе ошибок относятся:

- ошибки наблюдения (например, «слепота» на важные для диагноза черты, проявления личности; наблюдение черт в искаженной качественно или количественно форме);
- ошибки регистрации (например, эмоциональная окрашенность записей в протоколе, свидетельствующая скорее об отношении психолога к обследуемому, нежели об особенностях его поведения; случаи, когда абстрактная оценка выдается за предметную, различия в понимании одних и тех же терминов разными людьми);
- ошибки инструментальные возникают вследствие неумения пользоваться аппаратурой и другой измерительной техникой как в техническом, так и в интерпретационном аспекте.

Основные ошибки в переработке, интерпретации данных:

- эффект «первого впечатления» — ошибка, основанная на переоценке диагностического значения первичной информации;

Ф ошибка атрибуции — приписывание обследуемому черт, которых у него нет, или рассмотрение нестабильных черт в качестве стабильных;

- ошибка ложной причины;

Разумеется, в некоторых случаях обнаружение определенного признака, например констатация какого-либо неблагополучия, — необходимое и достаточное условие психологического диагноза, однако в своем развернутом виде психологический диагноз включает в себя последующие действия, обеспечивающие его практическую ценность.

Симптоматический диагноз	Этиологический диагноз	Типологический диагноз
Опрос	Биографическая анкета	Правила постановки типологического диагноза
Эксперимент (лабораторный и естественный)	Контент-анализ	Правила проведения корреляционного анализа результатов
Тестирование малых групп		
Диагностика межличностных отношений	Анализ ассоциаций	Построение социально-психологического портрета личности и группы, построение выводов, прогноза и рекомендаций.
Диагностика семейных отношений	Проективные методы социально-психологической диагностики	
Диагностика личности	Беседа	
Диагностика профессионального сгорания и выгорания	Наблюдение	
	Дополнительные способы и приёмы постановки этиологического диагноза.	
	Болевая симптоматика	
	Цветовая психодиагностика	

Глава 2

Структура социальной психологии

Разделы социальной психологии

Психология совместной деятельности и общения

Изучает психологические факты, закономерности и механизмы общения и взаимодействия людей при совместной деятельности. Совместная деятельность понимается как организованная система совместной активности индивидов, направленная на производство материальных и духовных благ.

Социальная психология личности

Изучает проявление и формирование особенностей личности в различных общностях людей. Личность при этом рассматривается как системное качество, которое приобретает индивид, взаимодействуя с социальным окружением.

Психология межличностных отношений

Рассматривает разнообразные психологические взаимосвязи (типа симпатии, совместимости, срабатываемости), которые устанавливаются между отдельными индивидами в процессе их взаимодействия.

Психология социальных групп

Исследует психологические процессы возникновения, функционирования и развития различных общностей людей.

Общая характеристика методов социальной психологии.

В современном научном знании термином «методология» обозначаются 3 различных уровня научного подхода.

1. Общая методология - некоторый общий философский подход, общий способ познания, принимаемый исследователем.

2. Частная (или специальная) методология - совокупность методологических принципов, применяемых в данной области знания (в с. п. происходит адаптация принципов психологии и социологии; например, принцип деятельности - деятельность как сущность способа бытия человека).

3. Методология - как совокупность конкретных методических приемов исследования, что чаще обозначается термином «методика».

Весь набор методов можно разделить на 2 группы: м. исследования и м. воздействия (о методах воздействия: они относятся к практической с. п. и рассматриваются отдельно, например: в промышленном производстве, управлении, в школе, семье, политике и т. п.)

Методы исследования: м. сбора информации и м. ее обработки. О м. обработки - не являются специфичными и часто не выделяются в специальный блок.

Методы сбора информации:

1. **Наблюдение.** Играет важную роль в случае получения данных об открытом поведении.... Является «старым» методом и иногда считается несовершенным. Основные проблемы: как обеспечить фиксацию характеристик, чтобы прочтение протокола было понятно и другим исследователям; вопрос о единицах наблюдения (решается для каждого конкретного случая), каким должен быть временной интервал, достаточный для фиксации каких-либо единиц наблюдения. Сейчас эти вопросы не до конца решены.

2. **Изучение документов.** Анализ продуктов человеческой деятельности возможен с помощью этого метода. Проблема – влияние психологических особенностей исследователя на интерпретацию документа. Для преодоления этого вводится контент-анализ (анализ содержания). Это особый, формализованный метод

анализа документов, когда в тексте выделяются специальные «единицы», а затем подсчитывается частота их употребления. Контент-анализ есть смысл применять при работе с большим массивом информации.

3. Опросы. Наибольшее распространение среди опросов имеют интервью и анкеты. Основные проблемы: логика построения вопросника так, чтобы он доставлял ту информацию, которая требуется по гипотезе, и чтобы она была максимально надежной. Другая проблема – применение интервью, т. К. здесь имеет место взаимодействие интервьюера и респондента (воздействие, восприятие, нормы общения влияют на качество информации).

4. Тесты. Не являются специфическим методом с. п., они применимы в разных областях психологии. Все методологические нормативы применения тестов, принимаемые в общей психологии, являются справедливыми и здесь. Тест – испытание, в ходе которого испытуемый или выполняет специально разработанное задание, или отвечает на вопросы, которые отличаются от вопросов анкет или интервью, т. К. они в тесте носят косвенный характер. Обработка тестов: соотнесение полученных ответов с определенными параметрами с помощью «ключа». Большинство личностных тестов разработано в патопсихологии, они применяются вместе с клиническими методами и дают информацию о характеристиках патологии личности. Слабой стороной личностных тестов считают то, что они описывают лишь одну сторону личности. Этот недостаток частично преодолевается в сложных тестах (MMPI, Кеттелл). Однако применение тестов в условиях нормы в с. П. требует корректив. Тесты в основном относятся к личности, с их помощью сложно решить проблему группы. Тестов для групп немного (например, социометрия). Тесты используются в с. П. как подсобное, а не основное средство исследования.

5. Эксперимент. Один из основных методов в с. П. 2 вида: лабораторный и естественный. Для обоих видов существуют некоторые общие правила, выражающие суть метода, а именно: произвольное введение экспериментатором независимых переменных и контроль за ними, а также за изменениями зависимых переменных. Общим является требование выделения контрольной и экспериментальной групп, чтобы результаты измерений могли быть сравнимы с некоторым эталоном.

Методы сбора информации в социальной психологии (методы социально-психологического исследования):

Название метода	Разновидности	Содержание метода	Проблемы метода
1. Наблюдение	1. Скрытое наблюдение 2. Открытое наблюдение	Получение данных об открытом поведении. Является «старым» методом и иногда считается несовершенным.	1. Как обеспечить фиксацию характеристик, чтобы прочтение протокола было понятно и другим исследователям; 2. вопрос о единицах наблюдения
2. Изучение документов.	Контент-анализ (анализ содержания по частоте употребления слов). Метод смысловых гнезд (анализ содержания по частоте использования определённой тематики) Применяется при работе с большим массивом информации.	Анализ продуктов человеческой деятельности. в тексте выделяются специальные «единицы», а затем подсчитывается частота их употребления. Контент-анализ есть смысл применять при работе с большим массивом информации	Субъективность фиксирования частоты употребления смысловых единиц
3. Опросы	1. анкеты. 2. интервью.	Проводится анкетирование или интервьюирование респондентов.	Соответствие анкеты требованиям надёжности В случае интервью

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

			многое зависит от особенностей взаимодействия интервьюера и респондента (воздействие, восприятие, нормы общения).
4. Тесты	1. Личностные тесты А) высокоформализованные (имеющие точный математический аппарат обработки). Б) проективные (часто основывающиеся на опыте интерпретирования экспериментатора) 2. Тесты, направленные на диагностику особенностей межличностных отношений	1. Точное описание метода и концепции, положенной в основу теста. 2. Соответствие теста требованиям валидности, надёжности, стандартизованности 3. Наличие адаптации теста к определённым временным условиям. 4. Описание процедуры проведения и подсчёта результатов исследования 5. Описание результатов в качестве шкал, факторов	1. При групповом тестировании затруднен контроль за функциональным состоянием испытуемых, таким как тревожность, утомление и др. 2. Тесты быстро устаревают и нуждаются в адаптации и проверке на валидность и надёжность.
5. Эксперимент	1. Лабораторный 2. Естественный	Произвольное введение экспериментатором независимых переменных и контроль за ними, а также за изменениями зависимых переменных. Общим является требование выделения контрольной и экспериментальной групп, чтобы результаты измерений могли быть сравнимы с некоторым эталоном.	Субъективность экспериментатора, его зависимость от ошибок восприятия.

Б.Г. Ананьев предложил вести новую дисциплину - человекознание – как комплексную науку о человеке ("Человек как предмет познания", "Современные проблемы человекознания").

Согласно Б.Г. ананьеву, человека необходимо рассматривать по 3 основным линиям:

Как индивида – как биологическое существо. Индивидуальные свойства (конституция, особенности нервной системы и т.д.) При этом, начинать исследование

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

нужно с момента зачатия. В целом, необходимо рассматривать весь процесс развития индивида (онтогенез). Кроме того, также необходимо учитывать и свойства индивида: темперамент и задатки.

Как личность – то, что обращено к другим людям, социальное. Рождение личности связано с системой отношений, появлением нравственности. Личностное развитие – это жизненный путь. Личностные свойства – характер.

Как субъект деятельности – продуктивная, производительная. История человека как деятеля. Интегративное свойство – творчество.

Темперамент, характер, творчество интегрируются в индивидуальности.

Специальные, собственные методы социальной психологии:

1. Методы воздействия (социально-психологические тренинги, методы психотерапии, психокоррекции, психологического консультирования, и т.д.);

2. Методы социально-психологического исследования:

а) *методы обработки информации* (общенаучные методы)

б) *методы сбора информации:*

наблюдение – житейское и научное, включенное и невключенное, (определение цели, разработка программы, сбор информации, фиксация результатов, анализ и выводы) (+ естественные условия, в деятельности, в динамике, - трудоемкость, возможность субъективности);

изучение документов (видеть возможную субъективность документа, определять цель составленного документа, кто автор, обобщение результатов, объективность);

изучение результатов деятельности:

опросы – интервью (преодолевать «ореолы», стереотипы), анкетирование (четкость и недвусмысленность вопросов, тестирование (четкость инструкций и вариантов ответов, использование комплексных тестов, анонимность, несложность вопросов, четкий инструктаж, необходимость корреляции);

эксперимент – лабораторный и естественный, констатирующий и формирующий (избегать подыгрывания со стороны испытуемых);

социометрия (замер эмоционально-психологической стороны межличностных отношений, несовпадение макро и микро структур, дефицит информации о социальной и деятельностной детерминации межличностных отношений) и др.);

Области применения социально-психологических знаний:

1. Изучение стиля руководства, личности руководителя, отношений руководства и подчиненных, деловых и межличностных отношений между членами коллектива, анализ и ликвидация конфликтных ситуаций.
2. Изучение и создание имиджа организации.
3. Изучение социально-психологических причин противоправного поведения и условий, способствующих его предупреждению. Особое внимание уделяется и изучению и помощи лиц, прошедших пенитенциарную систему.
4. *Реадаптация* особого контингента граждан, перенесших так называемое «посттравматическое стрессовое расстройство» («ПТСР»): участники войн, перенесшие чрезвычайные ситуации – землетрясения и т.п., подвергшиеся изнасилованию, агрессивному нападению и т.п. Синдром ПТСР включает депрессивные состояния, кошмарные воспоминания и сновидения,

обостренную чувствительность, агрессивность, склонность к аффектам и ряд других проявлений, требующих серьезного участия психолога. В крупных городах создаются специальные консультационные пункты с *телефонами «доверия»* для психологической поддержки граждан.

5. Психологическая *служба брака и семьи*. Подготовка молодежи к созданию семьи, осознание семейных ролей, регулирование отношений в семье (конфликты, разводы) и репродуктивных установок ее членов (установки на рождение детей) – далеко не полный перечень направлений социальной работы психолога. Основные организационные формы здесь – семейные консультации, «клубы встреч». Широкое применение находят методы социально-психологического тренинга общения и консультирование.
6. Психологическая служба в *системе народного образования* является наиболее строго организованной и сосредоточенной на решение общих задач народного образования.
7. Служба включает практических психологов, работающих в учебно-воспитательных заведениях, психологические кабинеты, центральную психологическую службу.
8. Участие в предвыборных кампаниях, в разработке и принятии решении, особенно так называемых «непопулярных». Проведение анализа выступлений политиков, работает над созданием политических портретов оппонентов.
9. Сбор и анализ материалов, касающихся оценки последствий экстремальных событий, влияющих на жизнь больших общностей людей (аварии, стихийных бедствий, вооруженных конфликтов, экономических или политических кризисов). Проведение с этой целью беседы (индивидуальной или групповой) и использование других методов, адекватных обстановке.
10. В рекламном деле оценивание рекламного материала, проведение опросов населения для выявления эффективности воздействия рекламы, потребностей и возможностей населения в отношении объекта рекламы (так называемые «мотивационные исследования»). Изучение привлекательности товара, благозвучность наименования, яркость представления о функциональной ценности товара, наличие критериев положительного «портрета покупателя» и др.
11. В спортивной команде изучение особенностей личности спортсменов и социально-психологические особенностей спортивных групп, изучение спортивной деятельности, проведение психологической подготовки спортсменов, налаживание отношений между спортсменами и тренером.
12. Практическая работа психолога по адаптации к новой культурной среде проводится с переселенцами, мигрантами, контингентом лиц – участников «культурного обмена» и т.п. Она направлена на предупреждение так называемого «культурного шока», вызванного длительным воздействием отрицательных стрессов. Потеря привычного социально-культурного окружения, статуса, дискомфорт, связанный с межкультурными различиями в общении являются факторами возникновения повышенной тревожности, депрессии, бессонницы, психосоматических расстройств, и даже случаев самоубийств.

Глава 3

Постановка этиологического психологического диагноза

1. Наблюдение.
2. Биографическая анкета.
3. Контент-анализ.
4. Анализ ассоциаций.
5. Проективные методы социально-психологической диагностики.
 - a. ПТС
 - b. Hand-test.
6. Беседа
7. Дополнительные способы и приёмы постановки этиологического диагноза.
 - a. Психогенетический подход К.Ч.Тойча.
 - b. Диагностика цветовых предпочтений.
 - c. Диагностика по болевой симптоматике.

1. Наблюдение.

Существуют различные приемы и способы наблюдения и интерпретации поведенческих реакций людей, на основании которых с известной степенью условности можно судить о типологических особенностях личности, о некоторых признаках психопатических черт характера, особенностях интеллектуальной сферы человека, степени его эмоциональной возбудимости.

Приведем сокращенный вариант *методики наблюдения за поведенческими реакциями человека в процессе общения*, предложенной В. Марищуком и В. Рыбалкиным²

Оценка путем наблюдения типологических особенностей личности. Изучая типологические особенности человека, можно прийти к выводу о силе, подвижности и уравновешенности нервных процессов на основании поведенческих реакций.

О силе возбудительного процесса судят по умению преодолевать трудности в работе, упорству в достижении цели, стремлению к самостоятельности в поступках, способности быстро мобилизоваться в случае неудачи и другим показателям. Основанием для отнесения к "слабому" типу являются противоположные показатели.

О силе тормозного судят по степени сдержанности в поступках и в разговоре даже при психотравмирующей ситуации, по умению хранить интересные новости, неторопливости в принятии решений, скупой пантомимике и другим показателям.

О подвижности нервных процессов судят по преимущественно быстрому темпу деятельности; легкости и активности в установлении контактов; скорости адаптации в новой обстановке; живой речи, мимике, общей подвижности.

Оценка особенностей интеллектуальной сферы. Объектом оценки в этом случае является не отсутствие знаний по тому или иному вопросу, а умение оперировать имеющейся информацией и логично излагать мысли. В ситуации общения внимание может быть обращено на следующие алогизмы; отсутствие системности в изложении материала; поверхностный анализ фактов и явно необоснованные заключения, их примитивность; категорические, но необоснованные утверждения; неспособность понять переносный смысл шуток, пословиц; абсурдные выводы и заявления и т. д.

Признаки психопатических черт характера:

- бессмысленное упрямство, отсутствие эффекта от бесед и взысканий; чрезмерно неустойчивое поведение, постоянные явно легкомысленные поступки;
- частые конфликты, немотивированная злобность;

1. Марищук В., Рыбалкин В. Рекомендации по изучению некоторых индивидуальных особенностей абитуриентов и курсантов летных училищ средствами физической подготовки. — Ростов н/Д, 1976.

2. Методики психодиагностики в спорте / В. Марищук, Ю. Блудов, В. Плахтиенко, Л. Серов. - М., 1984.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

- позерство, выраженный эгоизм, бравирование угрозами самоубийства; самоунижение, неадекватная пугливость;
- выраженная неупорядоченность и неорганизованность в поведении; извращенный, гипертрофированный педантизм.

О повышении эмоциональной возбудимости судят по ярким мимическим реакциям (в частности, хоботковому рефлексу — губы вытянуты трубкой), выраженной пантомимике, сильному тремору (дрожание рук, ног, щек, век), выраженным позным реакциям (особенно скованности), заметным изменениям артикуляции речи, суетливости, несдержанности и другим признакам. Условные оценки внешних проявлений эмоций приведены в табл. 30.

**Условные оценки внешних проявлений эмоций
по пятибалльной шкале [9]**

Характер внешних эмоциональных проявлений	Условная оценка
1	2
<i>Мимика</i>	
1. Спокоен, мимика уверенности, дыхание ровное	5
2. Слегка взволнован, нахмурен лоб, приподняты брови, уголки губ слегка приподняты, губы сжаты, дыхание учащенное, но ритмичное	4
3. Заметно взволнован, брови высоко подняты, зубы стиснуты, уголки губ опущены, дыхание учащенное и неритмичное	3
4. Сильно взволнован, зубы стиснуты, желваки на щеках, рот неестественно открыт, уголки губ опущены, заметная асимметрия мимики, резкое учащение дыхания	2
5. Очень напряжен, оскал зубов, губы вытянуты трубкой или выполняют сосательные движения	1
<i>Скованность</i>	
1. Координированные 'легкие*' движения 2. Координированные движения, но с некоторыми заметными усилиями	5 4
3. Движения заметно напряженные, плечи слегка приподняты, некоторая 'неуклюжесть'	3 1-
4. Заметная скованность, отдельные движения сопровождаются всем телом. раскоординированность	2
1	2
<i>Тремор</i>	
1. Тремор отсутствует 2. Небольшой тремор пальцев 3. Заметный тремор рук 4. Тремор рук и ног 5. Тремор рук, ног	5 4 3 2 1
<i>Вазомоторные реакции</i>	
1. Обычная окраска лица 2. Слегка покраснел или побледнел 3. Заметно покраснел или побледнел 4. Покрылся пятнами	5 4 3 1- 2

Изучение организаторских способностей. При этом внимание обращается на умение планировать работу; распорядительность; умение организовать и распределить людей; требовательность; умение контактировать как с руководителями, так и с коллегами и подчиненными; умение прислушиваться к другим мнениям и извлекать из них полезное для выполнения задания; способность контролировать выполнение намеченного плана работы; умение предвидеть исход принимаемых решений и способность увлечь за собой других.

Существуют также другие визуальные методы определения эмоциональных и иных психофизиологических состояний человека. Так, Е. Зинченко разработана методика экспертного визуального определения эмоциональных состояний рабочих на производстве, которая вполне приемлема и доступна для применения в области управления персоналом и оптимизации отношений в трудовых коллективах. Подробнее эта методика описана в приложении, где изложена также методика оценки психической активации, интереса, эмоционального тонуса, напряжения и комфортности.

Изучение эмоциональной устойчивости³.

В психологической практике под эмоциональной устойчивостью иногда понимают устойчивость или, напротив, подвижность эмоциональных реакций, выраженность, яркость их проявления, что правильнее называть эмоциональностью, эмоциональной лобильностью.

В психологии труда термин "эмоциональная устойчивость" обозначает способность человека к сохранению устойчивости психических и психомоторных процессов, к поддержанию профессиональной эффективности в условиях сильных психогенных воздействий.

Эмоциональная устойчивость противостоит напряженности — эмоциональному состоянию, характеризующемуся временным понижением устойчивости психических и психомоторных процессов, падению профессиональной эффективности при

СИЛЬНЫХ ЭМОЦИЯХ.

Напряженность не следует путать с *эмоциональным*, или *психическим*, *напряжением* — стеническим состоянием, для которого характерны мобилизация функциональных резервов, волевые усилия на преодоление трудностей, или с эмоциональным возбуждением, возникающим в ответ на эмоциогенные воздействия иногда и не в связи с волевыми актами. Некоторые авторы вместо термина "эмоциональное напряжение" применяют термин "операциональная напряженность", понимая под ним позитивное состояние с доминированием процессуального мотива. Это понятие противопоставляется *эмоциональной напряженности* как негативному состоянию, описание которого соответствует приведенному ранее. *Эмоциональная устойчивость* — это личностное качество, связанное с социально обусловленными ценностными ориентациями (направленностью), определяющими мотивы к преодолению последствий психогенных воздействий, стремлением противостоять напряженности. Эмоциональная устойчивость зависит от силы нервных процессов. Слабость возбуждительного и тормозного процессов обычно совпадает с низкими показателями эмоциональной устойчивости. Зависит она и от индивидуальных особенностей эмоциональной сферы. Повышенная эмоциональность, выраженность, избыточность эмоциональных реакций, личностная тревожность способствуют развитию состояния напряженности, которая, как отмечалось, обычно свидетельствует о недостаточно высокой эмоциональной устойчивости. Последняя характеризуется некоторой динамичностью. С одной стороны, она может снижаться вследствие неблагоприятного функционального, психического состояния, недостаточной подготовленности к предстоящей деятельности, неуверенности в ее успехе. С другой стороны, хорошая профессиональная и специальная психологическая подготовка, адаптация к вероятным психогенным факторам, повышение чувства уверенности в своих силах определяют повышение эмоциональной устойчивости.

Кроме того, выделяют эмоциональную устойчивость при выполнении какой-либо определенной профессиональной, спортивной или иной деятельности в связи с хорошей подготовкой к ней, адаптацией к ее условиям. Например, иногда говорят об эмоциональной устойчивости летчика, спортсмена, оперативного работника. Такие свойства часто имеют взаимный перенос, но могут и не иметь его. Так, боксер, который характеризуется высоким самообладанием на ринге, может не проявить высокой эмоциональной устойчивости при обучении технике пилотирования, и наоборот. Однако все эти свойства, как правило, непосредственно зависят от общего уровня эмоциональной устойчивости, характеризующей личность в ее наиболее общих чертах. *Цель занятия* — научиться оценивать эмоциональную устойчивость и прогнозировать напряженность. Эмоциональная устойчивость оценивается путем сопоставления показателей различных видов деятельности, устойчивости психических и психомоторных процессов до и после достаточно сильного эмоциогенного воздействия. При этом учитываются внешние проявления эмоций и изменения с физиологических реакций.

³ Практикум по инженерной психологии и психологии труда: Учеб. Пособие. Л., 1983/ стр 130-137

Целесообразно около 20—25 % участников занятия привлечь в качестве испытуемых, выполняющих какую-либо деятельность на аппаратуре операторского типа; остальные выступают в роли экспериментаторов. Испытуемые проходят исходное обследование избранными тестами и путем регистрации материалов наблюдения. Затем осуществляется эмоциогенное воздействие, вновь проводится тестирование, регистрация данных наблюдения, которые целесообразно повторить и в восстановительном периоде (через 10—15 мин отдыха).

В эксперименте особенно важно на фоне избранной деятельности стимулировать эмоциональный ответ, выбрав соответствующий эмоциогенный фактор.

Внешние проявления и физиологические сдвиги свидетельствуют о выраженных эмоциональных реакциях в ответ на эмоциогенные воздействия. Однако об эмоциональной устойчивости следует судить лишь с учетом происходящих на их фоне изменений в устойчивости психических и психомоторных процессов в какой-либо оцениваемой деятельности. При этом можно проводить различное тестирование, важно лишь, чтобы исходные данные были взяты в спокойном состоянии, а повторные — после эмоциогенного воздействия.

Данные наблюдения за внешними проявлениями эмоций и некоторыми физиологическими реакциями оцениваются по пятибалльной шкале (5 — наивысший показатель, 1 — наиболее низкий).

Для характеристики деятельности вместо перечисленных далее тестов можно использовать различные реальные профессиональные действия, физические упражнения. Иными словами, подобранные тесты должны характеризовать основные психологические и психомоторные процессы в связи с вероятной деятельностью испытуемых. Например, при обследовании специалистов профессий операторского профиля применялся следующий набор тестовых заданий: на кратковременную память (слово и числа); на оперативную память (сложение в уме чисел); на устойчивость внимания (по таблицам с кольцами Ландольдта); на концентрацию внимания (тест перепутанных линий); на переключение и распределение внимания (по красно-черным таблицам с буквами); на составление слов из слогов (вербальный тест); на сенсомоторную координацию. Ухудшение большинства результатов тестирования после эмоциогенного инструктирования являлось важным показателем низкой эмоциональной устойчивости.

Приёмы стимулирования эмоций

1. Повышение чувства ответственности за выполнение того или иного задания, формирование личного к нему отношения, высокой заинтересованности в успехе, например, путем эмоциогенного инструктирования.
2. Поощрение успеха действия наградой.
3. Организация соревновательной обстановки, угроза оказаться хуже всех.
4. Неожиданные, различные по силе и направленности воздействия (сильные звуки, яркие вспышки света, холодные прикосновения, падения и т. д.).
5. Неприятные воздействия, например звуки придвигания бритвы по стеклу, длительное завывание сирены.
6. Неприятные зрелища, психотравмирующие картинки, фото, муляжи тяжелых травм, обзор реальных травм, ожоговых поражений и т. л.
7. Прослушивание рассказа, вызывающего тяжелые переживания, неприятные чувства.
8. Просмотр психотравмирующих кадров из фильмов, пьес.
9. Прослушивание траурной музыки, вокальной речи, радиопередачи на эмоциональные сюжеты (звуки падающих бомб, взрывы и т. п.).
10. Установка на неотвратимость болевого воздействия, например удары током в случае ошибки в каком-либо психомоторном действии.
11. Искусственные затруднения, например помехи, близкие по содержанию к выполняемой деятельности.
12. Трудности выполнения заданий в виде резкого ограничения или дефицита времени, координационной сложности движений, усложнения распределения и переключения внимания.
13. Дефицит информации, необходимой для выполнения заданной деятельности.
14. Действия, связанные с реальной опасностью (парашютные прыжки, опасные спортивные упражнения и пр.).
15. Длительная монотония, гипокинезия, сенсорная депривация.
16. Жажда, пищевая депривация, жара и пр.
17. Вызвание различных эмоций в гипнозе.
18. Самовнушение печали, горя, страха.
19. Вызывание конфликта между чувствами и побуждениями, например, ассоциативный эксперимент с остро переживаемыми словами, относящимися к психотравмирующей ситуации.

Возможные внешние проявления эмоций как итог эмоциогенного воздействия

1. Изменения в мимике вплоть до появления симптомов орального автоматизма (табл.1).
2. Изменения в позе и пантомимике, скованность, тремор: дрожание рук, ног, щек, век (табл. 2).
3. Изменения в фонации и артикуляции речи: несвойственные тому или иному человеку тембр речи, тон («дает петуха» или, напротив, начинает басить);

- хрипота из-за волнения; "заглатывание* слов; растягивание пауз между словами; неадекватные ударения на отдельных слогах; заикание и др.
4. Поведенческие реакции: повышенная суетливость; "бегающие" зрачки или, напротив, "окостенелый" взгляд в одну точку; резкость в обращении, неоправданная грубость; неадекватная активность или, наоборот, астенизация, подавленность; вопросы и ответы с чрезмерной эмоциональной окраской, часто не по существу.

Возможные физиологические реакции при сильных эмоциях

1. Сильное покраснение (побледнение) кожных покровов, в отдельных случаях цианоз (синий цвет губ и кожи возле губ) из-за чрезмерного волнения (табл. 3).
2. Заметное расширение (сужение) зрачков при стабильном освещении.
3. Пиломоторные реакции ("гусиная кожа", волосы "дыбом") при стабильных внешних температурных условиях.
4. Выраженные изменения в ритмике дыхания (особенно информативное сокращение фазы выдоха и паузы относительно вдоха как показатель повышения напряжения).
5. Резкое повышение (без физической нагрузки) частоты пульса и понижение ритмичности сердечных сокращений (при подсчете трех десяти-секундных отрезков различия в частоте — более 2—3 сокращений).
6. Изменение реакции кровяного давления по гипертоническому или гипотоническому типу (вплоть до появления феномена бесконечного тона) при условии, что на дозированную физическую нагрузку был нормотонический ответ (систолическое давление несколько повышалось, а диастолическое — слегка понижалось).
7. Выраженные изменения в кожно-гальванической реакции (повышение электрокожной проводимости), обильное потоотделение (у здорового человека без физической нагрузки), особенно обильный профузный пот на шее, за ушами.
8. Частые позывы на диурез, повышение перистальтики кишечника вплоть до неэтичного исхода.
9. Изменение дермографизма (по размеру и цвету).
10. Увеличение различий между температурой на висках, на лбу и тыльной стороне ладони.

Таблица 1

Условные оценки изменений в мимике

Наблюдаемый показатель	Условная оценка, очков
Выражение уверенности, легкое стеническое возбуждение	4-5
Выражение некоторой тревожности, озабоченности (несколько приподняты брови, сморщен лоб, слегка раскрыт рот или слегка стиснуты зубы)	
Выражение сильного напряжения (зубы стиснуты, желваки на щеках, оскал зубов, губы закусены, асимметрия мимики, неестественно широко раскрыты или сужены глаза)	
Выражение очень сильного напряжения, чрезмерной тревожности (губы вытянуты трубкой, подергивание нижней губы слева или справа, сосательные движения губами, закусывание губ до синяков)	2 1

Таблица 2

Условные оценки изменений в лозе, скованности

Наблюдаемый показатель	Условная оценка, очков
------------------------	------------------------

Легкие, хорошо координированные движения, соразмерные усилия	4—5
Небольшое напряжение мышц, небольшая несоразмерность усилий в сторону их повышения, некоторая резкость движений	3—4
Излишнее общее напряжение мышц, предопределяющее развитие скованности (асимметрия позы; движения рук сопровождаются движениями всего тела, когда в этом нет необходимости; плечи неестественно приподняты, локти "как крылья"; понижены координация и точность движений)	2
Чрезмерное напряжение, напряженность (общая заторможенность или, напротив, импульсивная хаотическая двигательная активность; резкое понижение координации и точности движений; нарушение навыков)	1

Таблица 3

Условные оценки некоторых физиологических реакций при эмоциях

Наблюдаемый показатель {без физических нагрузок}	Условная оценка, очков
Небольшое покраснение (побледнение) кожных покровов; небольшое учащение пульса (на 8-12 ударов), дыхания (на 4-8 циклов); небольшое повышение артериального давления (по нормотоническому типу на 8—12 мм); небольшое повышение кожной электропроводимости	4-5
Заметное покраснение (побледнение) кожных покровов; учащение пульса на 14—30 ударов, дыхания (на 8—14 циклов); повышение артериального давления (на 15—20 мм); небольшое потоотделение; различия в показателях температуры на висках, на сторонах ладони (на 1-3 °С); повышение температуры на лбу и висках до 1 °С; небольшое расширение (сужение) зрачков	3-4
Покраснение (побледнение) пятнами; обильное потоотделение (особенно на затылке, шее); значительное учащение пульса, изменение его ритмичности; нарушение ритмичности дыхания с относительным сокращением фазы выдоха; выраженная реакция артериального давления; увеличение различий температуры на сторонах ладони (до 3—4 °С); выраженное расширение зрачков	2 1
Значительное изменение ритмичности пульса, искажение структуры дыхательных циклов с резким уменьшением фазы выдоха и произвольными остановками дыхания; реакция артериального давления по гипертоническому или гипотоническому типу; пиломоторные реакции ("гусиная кожа", волосы "дыбом"); сильный тремор; частые позывы на диурез, позывы на произвольную дефекацию	

Обработка и анализ результатов

1. При обработке результатов тестирования сопоставить показатели до и после эмоциогенного воздействия. При улучшении результата условная оценка +1 очко, при сохранении — 0, при понижении — —1 очко. Окончательный результат определяют алгебраическим сложением полученных очков:
Очки +7 +6 +5 +4 +3 +2 0 +1 -1 -2 -3 -4 -5
Оценка, баллов 9 8 7 6 5 4 3 2 1
При наличии меньшего количества недостаточно информативных тестовых показателей можно составить подобную таблицу и с меньшим количеством исходных данных. Например: +5 = 9 баллов; -5 = 1 балл и т. д.
2. Вывести общую оценку эмоциональной устойчивости путем сопоставления результатов исследования внешних проявлений, физиологических реакций при сильных эмоциях и изменений в устойчивости психических процессов с учетом наиболее низких показателей и суммы баллов (табл.34).

Таблица 34

Общая оценка эмоциональной устойчивости

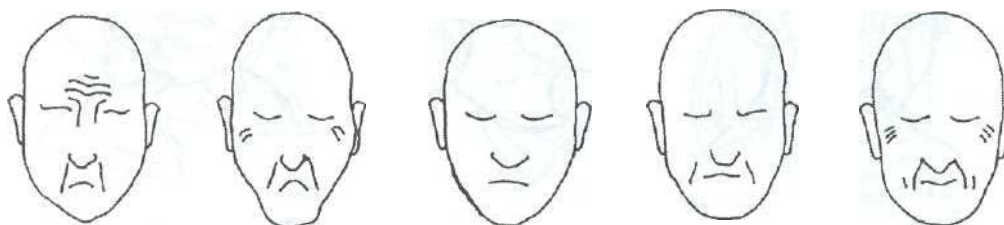
Условная оценка показателей по шкале			Контрольная сумма баллов	Условная оценка эмоциональной устойчивости и вероятность эмоциональной напряженности в сложных условиях деятельности
девяти-	пятибалльной			
Устойчивость психологических показателей	Внешние проявления эмоций	Физиологические реакции при эмоциях		
8-9	5	5	18-19	Эмоциональная устойчивость на наивысшем уровне Высокая эмоциональная устойчивость Эмоциональная устойчивость удовлетворительная. Вероятно развитие заболеваний психогенного генеза Эмоциональная устойчивость удовлетворительная. Вероятно развитие напряженности То же Низкая эмоциональная устойчивость. Высокая вероятность развития напряженности Очень низкая эмоциональная устойчивость. Напряженность неизбежна
7-9	4-5	4-5	16-17	
7-9	2-3	1-3	10-15	
5-6	2-4	3-4	10-14	
6-7	2-3	2-3	9-13	
2-4	1-2	1-2	5-8	
1-2	1-2	1-2	3-4	

Метод экспертного визуального определения эмоциональных состояний рабочих на производстве⁴

Каждому руководителю современного производства необходимо научиться определять эмоциональное состояние рабочих и управлять им. Но многие руководители начального звена предприятия, мастера, особенно молодые

⁴ Зинченко Е. Метод экспертного визуального определения эмоциональных состояний рабочих на производстве // Психол. журн. — 1983. — № 1.

специалисты, выпускники высших и средних учебных заведений, не всегда правильно понимают настроение подчиненных и, естественно, не умеют чутко откликаться на их нужды, что снижает эффективность управления. Предлагаемая методика разработана на основе опыта психологической квалиметрии и социально-психологического тренинга. Квалиметрия — быстроразвивающаяся наука о количественной оценке качества. Соответственно психологическая кволиметрия — это измерение психологического качества, в данном случае — количественная оценка эмоциональных состояний человека. Визуальная оценка эмоциональных состояний человека может быть более объективной при формализации комплекса основных внешнеэмоциональных показателей, дающего основание предполагать наличие у человека определенного эмоционального состояния. Скоординированное совместное наблюдение за эмоциональными состояниями обеспечивает более объективную их оценку, позволяя количественно обрабатывать результаты наблюдения отдельных экспертов. На основе показателей с наибольшими коэффициентами весомости (рот, глаза, брови, цвет лица, движения рук, дыхание и интонация высказываний) была построена таблица экспертной оценки эмоциональных состояний, которая состоит из пяти баллов семи внешнеэмоциональных показателей эмоциональных состояний (табл. 35). Каждому баллу эмоционального состояния соответствует определенный набор показателей и их содержания, конкретизированного мимическими схемами и фотографиями. Все внешнеэмоциональные показатели обобщаются интегративной оценкой в целостную картину эмоционального состояния с учетом индивидуальных особенностей оцениваемого субъекта.



Обобщенные мимические схемы качеств эмоциональных состояний;

- 1 — сильное отрицательное — сильное неудовольствие, ярость, отчаяние, ужас;
2 — слабое отрицательное — слабое неудовольствие, гнев, огорчение, обида, тревога, страх;
3 — нейтральное — спокойствие, уверенность; 4 — слабое положительное — слабое удовольствие, удовлетворенность; 5 — сильное положительное — сильное удовольствие, радость, восторг

Инструкция эксперту

Эксперт методом включенного наблюдения в эмоциогенной ситуации оценивает эмоциональные состояния в баллах и определяет их причины при сопоставлении с ситуацией. Если причину сразу установить нельзя или мнения экспертов о ней расходятся, то эксперты анализируют ситуацию, вызвавшую эмоциональное состояние, выявляя ее отношение к мотивации рабочего, анализируют организационно-технические условия производственной деятельности и взаимоотношения в группе в сложившейся ситуации, а также физическое и психическое состояние рабочего и его эмоциональные особенности. Возможны затруднения в дифференцировании выразительных движений, сопровождающих эмоциональные состояния, и выразительных движений, возникающих по другим причинам: физическому или умственному напряжению, действию различных раздражителей (например, яркого света, пыли), а также различных привычных выражений лица (например, привычка морщиться, хмуриться). В таких спорных случаях заключение о наличии эмоционального состояния делают после сопоставления выразительных движений рабочего с анализом ситуации и самооценкой собственного эмоционального переживания в данный момент. В заключение эксперты, обобщив сведения, принимают решение об основном эмоциогенном факторе, вызвавшем определенное состояние рабочего.

Процедура оценивания

Эксперт (бригадир, мастер, инженер по технике безопасности и др.) перед сменой или во время ее при выполнении первой ступени оперативного контроля состояния охраны труда и техники безопасности участка, заметив плохое настроение рабочего (балл равен 1 или 2), интересуется, почему оно испортилось, пытается выяснить причину отрицательного эмоционального состояния. Если причину можно устранить сразу, эксперт устраняет ее, визуально проверяя повышение балла экспертной оценки эмоционального состояния. Если причину устранить нельзя, эксперт воодушевляет рабочего, особенно молодого, пытается перебороть его отрицательное эмоциональное состояние, вселяя в него уверенность и визуально проверяя изменение эмоционального

СОСТОЯНИЯ.

Если очень плохое состояние (балл равен 1) не улучшилось, рабочего показывают экспертной группе (старшему мастеру, ночельнику смены), которая, убедившись в его неудовлетворительном состоянии, ослаблении внимания и бдительности, принимает решение не ставить его на рабочее место с повышенной опасностью (штамповка на прессе, разливка металла, вождение автомобиля либо мотоцикла и др.) и предлагает ему менее опасную работу в этот день.

Практика повседневного применения метода позволяет каждому эксперту в работе с подчиненными лучше понимать их эмоциональное состояние, уже не входя в группу экспертов, и этим повышать уровень общения с ними и эффективность управления. Метод также позволяет при сопоставлении ситуаций выявлять и устранять некоторые неблагоприятные эмоциогенные факторы и улучшать настроение рабочих, в целом психологическую атмосферу и социально-психологический климат в коллективе.

Экспертные оценки эмоциональных состояний

Внешне эмоциональный	Качество эмоциональных состояний, баллов				
	Сильное отрицательное	Слабое отрицательное	Нейтральное	Слабое положительное	Сильное положительное
1. Рот	Углы рта сильно опущены, губы	Углы рта опущены, губы сжаты	Нормальный	Иногда улыбка	Смех
2. Глаза	Очень недовольный, напряженный	Недовольный, напряженный	Нормальный	Глаза блестят, веселый	Глаза блестят, очень веселый
3. Брови	Сильно сведены у переносицы, направлены от центра вниз	Сдвинуты у переносицы	Нормальный	Спокойные	
4. Цвет лица	Значительно бледнее	Покраснение или побледнение	Нормальный	Нормальный	Нормальный
5. Движения	Сильно дрожат, очень медленные	Напряженные или медленные	Нормальные	Свободные	Свободные
6. Дыхание	Иногда очень учащенное	Иногда учащенное, иногда с задержкой	Нормальное	Спокойное	Спокойное
7. Интонация высказываний	Очень резкая, недовольная или "подавленная"	Резкая, недовольная, "подавленная"	Нормальная	Веселая, радостная	Очень веселая, радостная

Оценка психической активации, интереса, эмоционального тонуса, напряжения и комфортности⁵

Под психическим состоянием понимается целостная картина психического функционирования в ограниченный промежуток времени. При изучении психических состояний с помощью самооценки продуктивным оказывается факторный метод построения шкал. При исследовании психических состояний широко используют Тест дифференциальной самооценки функционального состояния, построенный на принципе полярных профилей Ч. Осгуда и позволяющий оценивать такие психические состояния, как "психическая активация", "интерес", "эмоциональный тонус", "напряжение" и "комфортность" (в том числе с помощью визуальных методов). Предлагаемая методика состоит из 20 пар противоположных по смыслу определений, характеризующих названные психические состояния.

⁵ Оценка психической активации, интереса, эмоционального тонуса, напряжения и комфортности / Н. Курганский, Т. Немчин и др. // Практикум по экспериментальной психологии. — Л., 1990.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Цель методики состоит в развитии навыков определения психических состояний человека, что можно использовать для составления общей характеристики психических особенностей работников или просто партнеров по общению. Эту методику можно использовать также для самооценки психических состояний как инструмент для наблюдений. Каждое психическое состояние оценивается по семибалльной шкале. При этом методика рассчитана на неоднократное обследование, поскольку психические состояния динамичны. Перед началом исследования испытуемый (или наблюдатель) получает следующую инструкцию: "Оцените психическое состояние в данный момент по каждому из признаков, указанных в приведенном доле бланке, обведите кружком соответствующую цифру от 0 до 3 в левой или правой половине каждой строки в зависимости от выраженности признака".

Результаты обрабатывают с помощью шаблонов (ключей) для оценки конкретных психических состояний (см. далее). Шаблоны накладывают на бланк опросника и подсчитывают количество баллов суммированием цифр, находящихся над прорезями под оценками, обведенными кружками. Полученные данные заносят в протокол наблюдений.

Степень выраженности каждого психического состояния обозначают так: "высокая", "средняя", "низкая". Любой испытуемый может набрать по каждой шкале от 3 до 21 балла. При этом высокая степень психического состояния располагается в пределах от 3 до 8 баллов, средняя — от 9 до 15 и низкая — от 16 до 21 балла (относительно психической активации, интереса, эмоционального тонуса и комфорта). Степень выраженности напряжения, напротив, является высокой при количестве набранных баллов от 16 до 21, средней — от 9 до 15 и низкой — от 3 до 8 баллов.

Полученные результаты анализируют путем сопоставления измеренных пяти состояний, а также полученных результатов с данными других исследований. Конечная цель этого сопоставления — структурно выявить динамические, временные, пространственные, системные и другие характеристики и закономерности психических состояний человека.

Протокол наблюдений

Дата

Фамилия, имя, отчество: _____. Краткая характеристика актуальной ситуации (обычная нестрессовая, перед выполнением ответственной работы, во время выполнения ответственной работы или задания, связанного с риском, и т. д.)

ОЦЕНКА ПСИХИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЙ

Психическое состояние	Оценка, баллов	Степень выраженности
Психическая активация		
Интерес		
Эмоциональный тонус		
Напряжение		
Комфортность		
Заключение и рекомендации		

БЛАНК ОПРОСНИКА САМООЦЕНКИ СОСТОЯНИЙ ПСИХИЧЕСКОЙ АКТИВАЦИИ, ИНТЕРЕСА, ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ТОНУСА, НАПРЯЖЕНИЯ И КОМФОРТНОСТИ

Самочувствие хорошее	3 2 1 0 1 2 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 1 0 1 2 3	Пассивный
Рассеянный	3 2 1 0 1 2 3	Внимательный
Радостный	3 2 1 0 1 2 3	Грустный
Усталый	3 2 1 0 1 2 3	Отдохнувший
Беззаботный	3 2 1 0 1 2 3	Озабоченный
Медлительный	3 2 1 0 1 2 3	Быстрый
Сосредоточенный	3 2 1 0 1 2 3	Отвлекающийся
Плохое	3 2 1 0 1 2 3	Хорошее
Бодрый	3 2 1 0 1 2 3	Вялый
Желание	3 2 1 0 1 2 3	Желание работать
Полон сил	3 2 1 0 1 2 3	Обессиленный

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Соображать	3 2 1 0 1 2 3	Соображать
Безучастный	3 2 1 0 1 2 3	Увлеченный
Напряженный	3 2 1 0 1 2 3	Расслабленный
Выносливый	3 2 1 0 1 2 3	Утомляемый
Равнодушный	3 2 1 0 1 2 3	Взволнованный
Возбужденный	3 2 1 0 1 2 3	Сонливый
Довольный	3 2 1 0 1 2 3	Недовольный

Шаблон для оценки психической активации

Самочувствие хорошее	3 2 1 0 1 2 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 1 0 1 2 3	Пассивный
Рассеянный	3 2 1 0 1 2 3	Внимательный
Радостный	3 2 1 0 1 2 3	Грустный
	7 6 5 4 3 2 1	
Усталый		Отдохнувший
Беззаботный	3 2 1 0 1 2 3	Озабоченный
Медлительный	3 2 1 0 1 2 3	Быстрый
Сосредоточенный	3 2 1 0 1 2 3	Отвлекающийся
Плохое настроение	3 2 1 0 1 2 3	Хорошее настроение
	1 2 3 4 5 6 7	
Бодрый		Вялый
Спокойный	3 2 1 0 1 2 3	Раздраженный
	7 6 5 4 3 2 1	
Желание отдохнуть		Желание работать
Полон сил	3 2 1 0 1 2 3	Обессиленный
Соображать трудно	3 2 1 0 1 2 3	Соображать легко
Безучастный	3 2 1 0 1 2 3	Увлеченный
Напряженный	3 2 1 0 1 2 3	Расслабленный
Выносливый	3 2 1 0 1 2 3	Утомляемый
Равнодушный	3 2 1 0 1 2 3	Взволнованный
Возбужденный	3 2 1 0 1 2 3	Сонливый
Довольный	3 2 1 0 1 2 3	Недовольный

Шаблон для оценки интереса

Самочувствие хорошее	3 2 1 0 1 2 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 1 0 1 2 3	Пассивный
	7 6 5 4 3 2 1	
Рассеянный		Внимательный
Радостный	3 2 1 0 5 2 3	Грустный
Усталый	3 2 1 0 1 2 3	Отдохнувший
Беззаботный	3 2 1 0 1 2 3	Озабоченный
Медлительный	3 2 1 0 1 2 3	Быстрый
	1 2 3 4 5 6 7	
Сосредоточенный		Отвлекающийся
Плохое настроение	3 2 1 0 1 2 3	Хорошее настроение
Бодрый	3 2 1 0 1 2 3	Вялый
Спокойный	3 2 1 0 1 2 3	Раздраженный
Желание отдохнуть	3 2 1 0 1 2 3	Желание работать
Полон сил	3 2 1 0 1 2 3	Обессиленный
Соображать трудно	3 2 1 0 1 2 3	Соображать легко
	7 6 5 4 3 2 1	
Безучастный		Увлеченный
Напряженный	3 2 1 0 1 2 3	Расслабленный
Выносливый	3 2 1 0 1 2 3	Утомляемый
Равнодушный	3 2 1 0 1 2 3	Взволнованный

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Возбужденный	3 2 10 12 3	Сонливый
Довольный	3 2 10 12 3	Недовольный

Шаблон для оценки эмоционального тонуса

Самочувствие хорошее	3 2 10 12 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 10 12 3	Пассивный
Рассеянный	3 2 10 12 3	Внимательный
	3 2 10 12 3	
Радостный	3 2 10 12 3	Грустный
Усталый	3 2 10 12 3	Отдохнувший
Беззаботный	3 2 10 12 3	Озабоченный
Медлительный	3 2 10 12 3	Быстрый
Сосредоточенный	3 2 10 12 3	Отвлекающийся
Плохое настроение	3 2 10 12 3	Хорошее настроение
Бодрый	3 2 10 12 3	Вялый
Спокойный	3 2 10 12 3	Раздраженный
Желание отдохнуть	3 2 10 12 3	Желание работать
Полон сил	3 2 10 12 3	Обессиленный
Соображать трудно	3 2 10 12 3	Соображать легко
Безучастный	3 2 10 12 3	Увлеченный
Напряженный	3 2 10 12 3	Расслабленный
Выносливый	3 2 10 12 3	Утомляемый
Равнодушный	3 2 10 12 3	Взволнованный
Возбужденный	3 2 10 12 3	Сонливый
Довольный	3 2 10 12 3	Недовольный

Шаблон для оценки напряжения

Самочувствие хорошее	3 2 10 12 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 10 12 3	Пассивный
Рассеянный	3 2 10 12 3	Внимательный
Радостный	3 2 10 12 3	Грустный
Усталый	3 2 10 12 3	Отдохнувший
Беззаботный	3 2 10 12 3	Озабоченный
Медлительный	3 2 10 12 3	Быстрый
Сосредоточенный	3 2 10 12 3	Отвлекающийся
Плохое настроение	3 2 10 12 3	Хорошее настроение
Бодрый	3 2 10 12 3	Вялый
	12 3 4 5 6 7	
Спокойный		Раздраженный
Желание отдохнуть	3 2 10 12 3	Желание работать
Полон сил	3 2 10 12 3	Обессиленный
Соображать трудно	3 2 10 12 3	Соображать легко
Безучастный	3 2 10 12 3	Увлеченный
	7 6 5 4 3 2 1	
Напряженный		Расслабленный
Выносливый	3 2 10 12 3	Утомляемый
	12 3 4 5 6 7	
Равнодушный		Взволнованный
Возбужденный	3 2 10 12 3	Сонливый
Довольный	3 2 10 12 3	Недовольный

Шаблон для оценки комфортности

Самочувствие хорошее	3 2 1 0 1 2 3	Самочувствие плохое
Активный	3 2 1 0 1 2 3	Пассивный
Рассеянный	3 2 1 0 1 2 3	Внимательный
Радостный	3 2 1 0 1 2 3	Грустный
Усталый	3 2 1 0 1 2 3	Отдохнувший
	1 2 3 4 5 6 7	
Беззаботный		Озабоченный
Медлительный	3 2 1 0 1 2 3	Быстрый
Сосредоточенный	3 2 1 0 1 2 3	Отвлекающийся
	7 6 5 4 3 2 1	
Плохое настроение		Хорошее настроение
Бодрый	3 2 1 0 1 2 3	Вялый
Спокойный	3 2 1 0 1 2 3	Раздраженный
Желание отдохнуть	3 2 1 0 1 2 3	Желание работать
Полон сил	3 2 1 0 1 2 3	Обессиленный
Соображать трудно	3 2 1 0 1 2 3	Соображать легко
Безучастный	3 2 1 0 1 2 3	Увлеченный
Напряженный	3 2 1 0 1 2 3	Расслабленный
Выносливый	3 2 1 0 1 2 3	Утомляемый
Равнодушный	3 2 1 0 1 2 3	Взволнованный
Возбужденный	3 2 1 0 1 2 3	Сонливый
	1 2 3 4 5 6 7	
Довольный		Недовольный

Беседа

СТРУКТУРИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА: ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА

Процесс психологической помощи начинается со встречи. В длительных и скрупулезных исследованиях первоначальных моментов контакта установлено, что решающими для начальной ориентировки в партнере, *приспособлении* себя в ситуации общения, формирования собственного самоощущения, влияющего на выбор той или иной стратегии поведения с собеседником, являются первые 4 минуты контакта.

За это время чаще всего происходит выработка неосознаваемых, но стратегически важных решений, относящихся к принятию партнера, к оценке его личности и прогнозированию возможных отношений. Первые минуты встречи чрезвычайно важны как безустановочное пространство для формирования первого впечатления о человеке и, в нашем случае, — оценки личностного (психотерапевтического) потенциала клиента.

Из трех фаз любого человеческого общения — начала отношений, их развития, динамики и прекращения — первая фаза, несомненно, является ключевой. Особенно в ситуациях оказания психологической помощи.

В проживании первой встречи с клиентом нет буквально ни одной детали, не имеющей значения для успешного осуществления первого контакта: от выражения лица, взгляда, интонации и расстояния до клиента (оптимальное — 1,5 м) до введения клиента в семантику консультативной и психотерапевтической работы.

Желательно, чтобы до первой встречи, во время записи на консультацию, клиент сообщил о себе ориентирующие формальные сведения примерно в следующем объеме: имя и фамилия, возраст, профессия и образование, семейный статус, кем направлен, имеет ли опыт общения с психиатром или психологом. Наличие подобной формальной информации освобождает рабочее время психолога и клиента для содержательной работы.

Психодиагностическое обследование. В ряде случаев (профконсультация или иная ситуация, требующая немедицинской психотерапии) полезной оказывается предварительная личностная диагностика. Это облегчает ориентировку в личностных особенностях клиента и его состоянии. Если обследование проводится до консультативной беседы, лучше, чтобы проводил его не сам психолог-консультант, а его сотрудники или коллеги.

Нежелательно нагружать себя информацией о личности и жизни клиента, которая не исходит лично от него.

Нежелательно: спорить с клиентом, опровергать его); хвалить клиента или обнадеживать без видимых оснований; давать ложные обещания; интерпретировать его поведение или давать оценку действиям и поступкам; задавать клиенту дополнительные вопросы о сторонах жизни или проблемах, к которым он особенно чувствителен; убеждать клиента в необходимости работы с вами или другим психологом; поддерживать клиента в его нападках на других лиц (родители, дети, супруг, другой специалист и т.п.).

Кроме того, следует учитывать тенденции в восприятии психологов-консультантов. Из психологических исследований известны, по крайней мере, следующие особенности восприятия клиентами психологов-консультантов: физически привлекательные психологи воспринимаются более положительно, чем непривлекательные; одни и те же психологи воспринимаются по-разному в зависимости от того, с какой проблемой приходит клиент — с личной или социальной (потеря работы, профконсультация); люди больше склонны полагаться на тех профессионалов, чьи социокультурные ценности (религиозные, мировоззренческие) не расходятся с их собственными; люди разнятся в своих оценках степени соответствия психолога принятым в обществе социальным нормам благополучия и статуса (семейное положение, соответствие "лику профессии", степень видимого благополучия и т.д.). Эти и многие другие обстоятельства, не говоря уже о репутации и авторитете, играют свою роль в проведении первой встречи.

Описание консультативной беседы.

Консультативная беседа — один из основных методов оказания психологической помощи. Восходящая к социологической технике опроса, именуемой "глубинным интервью", консультативная беседа — это личностно-ориентированное общение, в котором осуществляется ориентировка в личностных особенностях и проблемах клиента, устанавливается и поддерживается партнерский стиль отношений (на равных), оказывается требуемая психологическая помощь в соответствии с потребностями, проблематикой и характером

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

консультативной работы. Консультативная беседа, в зависимости от этапа работы, бывает начальной, процессуальной, завершающей и поддерживающей.

В задачи начальной консультативной беседы входят: расположение клиента к себе и снятие напряжения; установление контакта; поощрение обсуждения проблематики и определение (при необходимости) временных и других возможностей клиента для совместной работы; предоставление информации; установление рабочих (сотруднических, партнерских) отношений с клиентом — того, что называется "рабочий контакт"; поощрение самопонимания, собственной активности и ответственности; формирование реалистичных ожиданий в отношении совместной работы.

Одна из наиболее трудных задач — поощрение клиента рассказывать о себе и своих проблемах. Даже если клиент испытывает доверие к консультанту и не чувствует никаких межличностных барьеров, в действие, активируя сопротивление, могут включаться психологические защиты, тем более когда человека волнуют очень личные, подчас интимные проблемы. Если к тому же человек обратился за помощью не сам, а был направлен другим специалистом, педагогом или, чаще всего, знакомыми или родителями, сопротивление нередко представляет собой значительное затруднение для консультанта. Ясно, помимо всего прочего, что ни один человек, в каком бы возрасте он ни был, не придет к другому, чужому человеку, без особой на то причины просто так, "по душам" поговорить на темы, которые не всегда можно открыть не только близкому другу, но и самому себе.

Проговаривание, признание субъективных барьеров, которые пришлось преодолеть клиенту, выражение в связи с этим уважения и положительного, понимающего отношения — один из возможных ключей к снижению сопротивления. Вопросы, относящиеся к состоянию клиента, к его самоощущению в обстановке консультирования также помогают снять напряжение. Основная начальная задача психолога-консультанта состоит в том, чтобы послужить катализатором, "облегчителем" процесса коммуникации.

Чрезвычайно важно прочувствовать человека, уловить его нужды, переживания, устремления. Как правило, за время встречи клиент не раз непродуманно продемонстрирует свои потребности и проблемы. Недаром Фрейд говорил о том, что "тайна человека сочится через поры его кожи". Хотя клиент может прямо и не сказать о том, что его волнует больше всего (в сущности, порой он и не осознает свои подлинные проблемы), уже первая встреча дает богатый материал для понимания личности, вероятной проблематики и реальных, хотя и подспудных нужд клиента.

Завершение первой консультативной беседы — не менее важное дело, чем ее начало. Критерии положительного завершения именно первой встречи настолько важны, что в современной литературе их выделяют как основание для предпочтения в выборе психолога и психотерапевта.

Практика показывает, что именно последние минуты первой встречи могут вызвать ощущение дискомфорта как у консультанта, так и у консультируемого. Естественным основанием для возникновения чувства разочарования, ощущения непонятости или обращения не по адресу чаще всего — при всех равных и в профессиональном отношении безукоризненных параметрах — является ощущение незавершенности ситуации. В самом деле, у врача пациент получает направление на анализ или рецепт, у юриста — консультацию и руководство к действию, а у психолога — обманутые ожидания: не только не выписали рецепт, но даже не дали совета... Поэтому весьма существенным моментом является именно словесное, означенное завершение встречи и беседы при потенциальной незавершенности данной ситуации.

Приведем некоторые ключевые завершающие реплики:

— К сожалению, на сегодня наше время истекло. Наша следующая встреча, как мы говорили, может состояться во вторник в 14 часов. Если вы примете окончательное решение о нашей совместной работе в том объеме, который мы обозначили, пожалуйста, позвоните мне накануне.

— Что ж, сегодня нам удалось, если и не полностью, то, по крайней мере, отчасти, увидеть, что с вами происходит. Надеюсь, наша дальнейшая работа позволит углубить процесс. Итак, до вторника?

— Сегодня мы о стольком переговорили... И, знаете, мне кажется, что еще больше осталось невысказанным. Если вы действительно решили разобраться и с этой ситуацией, и в себе, я буду ждать вашего звонка до конца недели, чтобы точнее оговорить дату и расписание нашей работы.

Первая встреча, первая консультативная беседа вводит клиента в контекст психологической помощи как специфической по содержанию и по целям психосоциальной практики. Конечно, она далеко не исчерпывает и даже частично не может охватить весь многосложный репертуар психотехник, которыми пользуется психолог в зависимости от проблематики клиента, интенсивности и характера психологической помощи и собственных предпочтений. Детально техники консультативной и психотерапевтической работы будут рассмотрены в следующих разделах, где дается подробный анализ психологических парадигм, используемых в практике психологической помощи. Сейчас же, согласно логике изложения, мы охарактеризуем основные

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

коммуникативные техники, владение которыми требуется при любой, тем более первой, консультативной беседе, и разъясим некоторые рабочие и процедурные моменты, относящиеся к самой ситуации психологической помощи.

КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНИКИ В КОНСУЛЬТАТИВНОЙ БЕСЕДЕ И ЭТИКЕТ

Общеизвестно, что чем менее опытен консультант, тем более значимы для него коммуникативные техники. Это и понятно: приемы и методики позволяют избежать чувства неуверенности, "отслониться" от клиента за санкционированным авторитетом науки и практики техническими приемами, прибегнуть к ним в ситуациях, когда не вполне ясен ход вещей или когда приверженность избранной парадигме вселяет представление о том, что "все идет как надо", о контролируемости процесса и т.п.

Вместе с тем, по мере углубления в практику психологической помощи, психолог, консультант или психотерапевт, для которых благополучие клиента, содержание и оценка результатов деятельности, собственный опыт начинают приобретать большее значение, чем избранный вначале метод работы или предпочитаемая парадигма, могут обнаружить, что несмотря, например, на требование безусловно положительного отношения к клиенту в роджерсианской традиции, которой они всегда были верны, данный конкретный клиент никак не вызывает положительных чувств, а даже наоборот. Или же психолог, предпочитающий трансперсональную психологию, в частности, психосинтез, обнаруживает, что в конкретном случае концепция "субличностей" не работает, потому что эмоциональная травма захватывает всего человека, всю его целостную личность, а не отдельные стороны. В таких случаях возникающий когнитивный диссонанс ведет к тому, что в конце концов побеждают индивидуальный стиль и опыт профессионала. А чаще всего — некий обобщенный инвариант, содержащий коммуникативные техники и приемы универсального характера. Назовем наиболее распространенные и чаще всего провоцируемые в ситуации первой встречи коммуникативные техники*.

Молчание. Хотя молчание, более или менее длительные паузы, порой тягостные для неопытного специалиста, представляются вначале почти непреодолимым препятствием, на самом деле оно является одной из важнейших техник в процессе оказания психологической помощи. Ее надо уметь осмыслить, необходимо ею овладеть. Смысл молчания может быть различным: признак сопротивления, признак самоанализа, выражение отчаяния и безысходности или, наоборот, — канун инсайта. Распознать психологический и символический лик молчания, тем более эффективно распорядиться им, — большое искусство. Наиболее общие приемы реагирования в ситуации молчания: кивок, повторение последних слов (своих или клиента), перефразировка последнего высказывания (своего или клиента); если клиент продолжает молчать — помочь ему в выражении состояния: "Вам сейчас трудно говорить"; "Возможно, вы не знаете, как на это отреагировать" или "Возможно, вас это расстроило". В крайнем случае, если молчание продолжается, консультант обязан с уважением отнестись к поведению клиента и принять его как данность.

Эмпатическое слушание. Консультант внимательно слушает клиента, невербально или словесно выражая свое следование мыслям и чувствам клиента, временами почти незаметно взглядом, словом, вербализацией поощряя клиента к более глубокому выражению самого себя и к самораскрытию. Основное правило эмпатического слушания (т.е. принимающего, рассказывающего о том, что слушающий испытывает те же чувства, что и говорящий) — не сочувствовать, а сопереживать, создавая эмоциональный резонанс переживаниям клиента.

Прояснение. Техника направлена на раскрытие смысла (мотивационного, целевого, операционального) как для консультанта, так и для клиента, его собственных действий. Помогает отследить амбивалентность чувств и отношений, особенности используемых защитных механизмов, мышления и т.д.

Пример: Клиентка. *Мне плохо. Просто плохо, и все.*

Психолог. *Быть может, какое-то ощущение особенно сильно заставляет вас сосредоточиться именно на этой формулировке?*

Клиентка. *Не знаю.*

Психолог. *Сейчас, когда вы говорите "Не знаю", вы действительно только "не знаете" или присутствуют и какие-то другие чувства?*

Клиентка. *Понимаете, так трудно об этом говорить... Когда болит душа, когда я понимаю, что помочь никто не может... (плачет).*

Рефлексивная вербализация. Относится к разновидностям вербализаций, назначение которых — усиление эмоционально-смыслового резонанса высказываний клиента. Носит не интеллектуальный, как в методологии, характер, а скорее эмоциональный, что отличает рефлексивный парафраз от интерпретации. Содержание рефлексивной вербализации отражает

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

не мотивационно-причинный, а эмоционально-модальный пласт высказываний. Различаются различные уровни рефлексивных вербализаций — от "эхо-вербализаций" до "вербализаций-генерализаций".

Интерпретация. Техника разъяснения (объяснения) клиенту скрытого смысла его высказываний. Интерпретация может выражаться в утвердительной, пропозициональной или вопросительной форме. Одна из наиболее сложных и неоднозначных в оценке техник, интерпретация обладает чрезвычайно мощным терапевтическим потенциалом, помогая при правильном использовании справиться с беспокойством, осознать или смягчить психологические защиты. Наиболее продуктивный способ использования интерпретаций — предоставить клиенту возможность самому проинтерпретировать свои высказывания или поведение. Иногда интерпретация может выглядеть как "чтение между строк".

Пример. На вопрос о семейной жизни клиент долго рассказывал, какая у него чудесная жена.

Клиент. Она *изумительная женщина... Просто изумительная...* Психолог. *В таком случае, с ней, наверное, нелегко жить?* Клиент. *Да, черт побери! Не то слово...*

Интерпретация сама требует особой техники подачи. Желательно смягчать интерпретацию словами "возможно" "наверное", "может быть", "складывается впечатление"; категоричность может превратить интерпретацию из терапевтической коммуникативной техники в средство усугубления неадекватных защит и сопротивления.

Самораскрытие. Функции этой коммуникативной техники по-разному трактуются и используются в различных концепциях консультирования и психотерапии. В гуманистической парадигме самораскрытие психолога трактуется как один из основополагающих приемов в установлении рабочих отношений и облегчении самораскрытия клиента. В поведенческих концепциях самораскрытие понимается как разновидность моделирования поведения психологом, смысл которого — в подкреплении желательного образа действий со стороны клиента. Как бы то ни было, существенным моментом в самораскрытии является следующий: техника должна применяться не по принципу "А вот у меня тоже, помню, было...", а в русле потока переживаний клиента, отзываясь на его чувства и подтверждая, что его переживания понимают и разделяют.

Конфронтация. Техника предназначена для ответственного обнажения противоречий, игр, нереалистичных защит, которые затрудняют самопонимание клиента и ведут в тупик консультативную беседу. Сложная и требующая большого мастерства в применении (к примеру, в роджерсианском направлении она вообще не используется) техника создает определенное напряжение в беседе и поэтому должна использоваться с особым искусством. Поскольку она способна вызывать ощущение давления, следует избегать излишней категоричности, обвинительного тона, оценочности суждений. Наоборот, мягкость, нейтральность, даже некоторая эмоциональная отстраненность способствуют более эффективному воздействию этой техники.

Пример:

Клиент. *Знаете, я у вас уже у третьего консультируюсь, и впечатление одно: или я чего-то не понимаю, или меня не хотят понять.*

Психолог (после паузы). *Не кажется ли вам, что один из способов ухода от напряжения, связанного с усилиями понять, — это посещение психологов? Выгода получается многократная. Чувство собственной значимости возрастает: ведь я — загадка. Ответственность с себя снимается — "пусть они думают", откладывается принятие решения, не пакли?*

Подведение итогов. Эта техника является одной из наиболее предпочитаемых при завершении первой встречи. Специфика ее применения заключается в том, что она может использоваться как реальное обобщение и связывание воедино порой сбивчивых, фрагментарных высказываний клиента и, наоборот — путем демонстрации отказа от использования заключительных обобщений с целью подчеркнуть значимость, сложность обсуждаемых вопросов и нежелание психолога-консультанта упрощать их. Текущее подведение итогов, в отличие от завершающего, помогает структурировать процесс консультативной беседы и расставить некоторые смысловые вехи.

Помимо чисто профессиональных, технических аспектов психологической помощи в процессе установления отношений, в ходе первой встречи возникает множество на первый взгляд незначительных, высказываемых и невысказываемых вопросов, которые, тем не менее, следует предусмотреть и учесть. Эти вопросы в совокупности характеризуют профессиональный этикет поведения психолога-консультанта и общую атмосферу ситуации.

Рассмотрим простейшие из этих вопросов.

Курение. Иногда клиенты, нервничая, спрашивают, можно ли закурить. Воспретить курение клиенту — нетактично. Это может быть воспринято как давление или нежелательное ограничение свободы. Поощрять курение — негигиенично и вредно для здоровья. Один из приемлемых

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

способов поведения состоит в том, чтобы отделить процесс курения от консультативной беседы. Тактичность и уместность мотивировок, партнерский тон обращения поможет снять напряжение, побуждающее клиента к курению.

Ведение записей. Любой способ фиксации информации (магнитофонные записи, заметки и т.п.) должен непременно обсуждаться с клиентом и при малейшем возражении безусловно отвергаться. Однако после завершения встречи психолог вправе зафиксировать в своем рабочем дневнике существенные моменты общения, поведения или переживаний клиента, чтобы осмыслить их и основательнее подготовиться к следующей встрече.

Частые опаздывания. Если клиент — чаще, конечно, женщина — регулярно опаздывает к заранее оговоренному времени, следует проработать возможные причины опозданий: сопротивление, демонстрация, снижение мотивации и т.п. Опоздание психолога на встречу, если оно не вызвано неблагоприятным стечением обстоятельств, также требует, помимо извинения, особой проработки.

Вопросы оплаты. В тех случаях, когда психолог консультирует в условиях частной практики, следует специально и заранее оговорить стоимость услуг и порядок оплаты (почасово, по результату) на взаимно приемлемых основаниях. В связи со спецификой психологической помощи взимание платы за услуги психолога может не зависеть от успешного или иного исхода действий психолога.

Ориентировка клиента во времени. Практика показывает, что разъяснение клиенту временных рамок работы, включая общую ориентировку в возможных сроках консультативной работы в целом и длительность каждой отдельной встречи, — важный и в процедурном, и в поведенческом отношении момент. Психолог должен чувствовать себя свободным, сообщая клиенту об окончании времени встречи, анализируя отношения клиента со временем, поскольку за соответствующим поведением могут скрываться весьма важные, для психологической проработки основания.

Одежда и имидж консультанта. Одежда, внешний облик и манеры поведения психолога (мужчины или женщины) должны соответствовать общепринятым в обществе стандартам. Излишний макияж, слишком броская, дорогая или, наоборот, чересчур демократизированная одежда, подчеркнуто официальный или нарочито небрежный стиль поведения — все это может сигнализировать о явных или неявных личностных проблемах самого специалиста, подрывая доверие к нему еще до начала совместной работы. Выражение лица, глаз, манеры, одежда — все должно свидетельствовать о здоровом образе жизни психолога-консультанта, сбалансированности его (ее) личности и вселять уверенность в клиента в то, что ему смогут помочь.

4. ЭТАПЫ ПРОЦЕССА И ПРОГНОЗ ПЕРСПЕКТИВ

Психологическая помощь во всех своих разновидностях (от консультирования до немедицинской психотерапии), если не ограничивается однократной ситуативной консультацией, независимо от формы осуществления, индивидуальной или групповой, как правило, проходит несколько стадий. Синтезированный с описаниями, имеющимися в литературе, наш собственный опыт практической работы позволяет с достаточной степенью обоснованности выделить следующие (в функциональном и содержательном смысле значимые) этапы.

1. Начальный этап. Этап вхождения в ситуацию психологической помощи

Ориентировка в проблеме, установление контакта и рабочих отношений, принятие решения о проживании предложенного курса консультативного или психотерапевтического процесса — по времени этот этап может занять одну встречу или развернуться в продолжение нескольких консультативных бесед. Дело в том, что подчас формальное согласие войти в ситуацию психологической помощи не означает фактического принятия ее клиентом. И только после завершения процесса принятия личности психолога-консультанта (см. гл. 1.4) клиент сможет принять саму ситуацию психологической помощи.

Соответственно, основные задачи психолога на первом этапе, основополагающем для установления рабочих отношений, заключаются в следующем:

- поддержка мотивации клиента к совместной работе;
- разъяснение истинных (реалистичных) возможностей психологической помощи и коррекция нереалистичных ожиданий (например, "вернуть мужа");
- выражение готовности понять, принять клиента и оказать ему возможную психологическую помощь;
- пробная постановка целей психологической помощи и определение ориентировочных сроков и результатов работы;
- проработка, при необходимости, собственных затруднений, связанных с возможным контрпереносом или возникающими проекциями.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Со стороны клиента первый этап работы может сопровождаться сомнениями, колебаниями, сопротивлением, проявляющимися в нежелании принять определение ситуации психологом, в агрессивном, враждебном либо, наоборот, чрезмерно зависимом отношении, возникновении сексуального интереса, — т.е. всей той гаммой переживаний, которая характерна для проявления защит, препятствующих установлению доверительных и уважительных рабочих отношений.

II. Этап действия и проживания ситуации психологической помощи

Включает в себя работу с личностным материалом клиента: переживаниями, отношениями, чувствами, снами, ценностными смыслами. Это пространство для возникновения и проявления специфических психологических феноменов, свойственных консультативной и психотерапевтической работе, формируемых той или иной психотерапевтической или консультативной парадигмой и техникой.

Возможные задачи психолога вытекают из логики его действий и феноменологии переживаний клиента, среди них:

- обеспечение эмоционального отреагирования;
- прорабатывание и символическое удовлетворение тех или иных фрустрированных потребностей;
- создание условий для инсайта и катарсиса;
- подкрепление желаемого направления действий (переобучение);
- анализ при необходимости явлений переноса и контрпереноса;
- обеспечение условий для глубинной личностной рефлексии и проживания ситуации свободного и ответственного выбора и т.д.

Со стороны клиента эта стадия характеризуется чрезвычайно напряженными и насыщенными переживаниями, обилием личностного материала, всплывающего во всем своем многообразии во время и в промежутках между консультативными беседами и психотерапевтическими сеансами. Критериями успешного прохождения данного этапа могут служить спонтанно возникающие чувства облегчения и благодарности. Далее наступает следующий этап.

III. Этап вхождения в новый опыт

Это стадия личностных трансформаций и попыток приобщения к иному способу проживания жизни, свободному от прежних заблуждений и проблем. На данном этапе психологической помощи клиент переводит свое новое постижение себя и мира в пространство действий, формирует и формулирует новые мотивы и цели, новые жизненные ценности и стратегии, испытывает удивление, сомнение, восторг, ощущение преодоления прежних препятствий, нахождение выхода — вместе с тем — сомнения, желания поддержки, потребность понять, "что же со мной было". Это этап расставания с собой прежним и возврата к "подлинному себе".

Отсюда вытекают следующие возможные задачи в деятельности психолога:

- эмоциональная и экзистенциальная поддержка;
- подкрепление тенденций к личностным переориентациям и трансформациям;
- помощь в совладании с личностной и ситуативной тревогой, вызванной изменениями жизненного мира;
- проработка ценностно-смысловых или поведенческих препятствий, блокирующих осуществление необходимых действий;
- санкционирование возможности иного способа (действий, отношений, смыслополагания) бытия.

Со стороны клиента типичными проявлениями могут стать чувства неуверенности в своих силах, колебания от грусти к радости, страх предстоящей разлуки с психологом ("Как же я теперь буду без вас?") и подобные чувства, связанные с вхождением в иное семантическое пространство, в иные способы бытия.

IV. Последний этап —

этап вхождения в повседневность, обогащенный новым опытом

Это заключительная стадия основной психологической консультативной и терапевтической работы. Как и завершение любого дела, где, как известно, конец — делу венец, данный этап чрезвычайно важен во многих отношениях. Его значимость отражают специфические задачи, стоящие перед психологом-психотерапевтом:

- подбадривание клиента и подчеркивание временных границ как травмировавшей проблематики, так и консультативного (терапевтического) процесса;
- анализ элементов зависимости в поведении клиента и помощь в достижении максимально возможной самостоятельности и самодостаточности;

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

- переопределение и переосмысление ситуации психологической помощи как предоставленной возможности человеку глубже понять собственные мотивы, ценности, цели и выборы;
- нахождение "золотой середины" между тенденциями гиперопеки, покровительства и эмоционального отстранения от клиента.

Для клиента завершающая стадия совместной работы достаточно трудна. Трудности эти связаны и с прекращением эмоционально насыщенных отношений, когда человек чувствовал себя защищенным, и с определенным страхом вхождения в "настоящую" жизнь, где невозможно бывает переиграть еще раз ситуацию и где подчас у человека вообще нет никакой страховки. Ведь ценность отношений с психологом в том и состоит, между прочим, что они — самостоятельная ценность и представляют собой "роскошь человеческого общения" далеко не всегда достижимую в жизни, а в чистом, целебном, ничем не замутненном виде возможную только в ситуации психологической помощи. Понять опасения клиента, вселить уверенность в него, указать на то, что в случае необходимости он может рассчитывать на несколько поддерживающих встреч — такова, в принципе, схема завершающего этапа. *Вовремя освободить жизненное пространство клиента от себя — одна из профессионально важных, если не важнейшая задача психолога на последнем этапе.*

Естественно, каждый из указанных этапов имеет свою длительность — так же, как и поддерживающая фаза. В зависимости от специфики проблемы, подхода, возможностей клиента и психолога длительность совместной работы, как уже говорилось, колеблется от одной встречи до нескольких месяцев и лет. При этом работа может ограничиться или прерваться на любом из этапов. За исключением классического психоанализа, где весь курс занимает от 5 до 20 лет, обычная длительность работы современных психологов и психотерапевтов — от 1 часа до 2 лет (по материалам отечественной и американской научной периодики). Практика отечественных специалистов свидетельствует, что психологическая помощь в наших условиях ограничивается, как правило, несколькими встречами, в среднем, от 1 до 40 часов. Причем со временем возможно повторное прохождение той или иной процедуры психологической помощи, что конкретно определяется уже под влиянием целого ряда параметров (проблематика, вид работы, личностные особенности и т.п.).

Однако в самом начале процесса возникает важнейший вопрос, в каком-то смысле даже профессионально существенная проблема (причем обоюдно значимая — и для клиента, и для специалиста), — ориентировка в личностном потенциале клиента и прогноз перспектив совместной работы.

Обобщение опыта коллег и своего собственного, специальные исследования, направленные на выяснение степени прогнозируемости и оценки перспектив работы с данным клиентом, позволяют выделить следующие параметры, существенные для ориентировки в клиенте, возможных сроков работы и ее успешности. Эти параметры учитываются, естественно, на начальном этапе работы даже во время первой встречи, поэтому они не включают в себя такой специфический признак, как отношения клиента с психологом. Ясно однако, что именно возможность полноценных рабочих отношений есть во многом функция от оценки двух средних определяющих конституентов: личности клиента и личности психолога. Рассмотрим значимые параметры по порядку.

Таблица 2

Общезначимые параметры,

влияющие на оценку перспектив совместной работы в ситуации психологической помощи

Положительный признак	Потенциально отрицательный признак
1. Клиент физически и психически здоров	Клиент физически или психически нездоров (психиатрический диагноз, патронаж в ПНД, инвалидность)
2. Возраст до 45 лет	Возраст свыше 45 лет, что затрудняет переобучение и принятие нового опыта
3. Клиент осознает наличие у него проблемы и адекватно мотивирован в принятии психологической помощи	Клиент не осознает наличие у него проблемы, немотивирован или неадекватно мотивирован к работе с психологом (например, "решил вот у вас попробовать, что выйдет" или "пройти")

	эксперимент")
4. Клиент готов принять на себя ответственность в совместной деятельности	Клиент не готов принять на себя ответственность в совместной деятельности, заявляет: "Делайте со мной, что хотите" "Загипнотизируйте меня, чтобы я не страдал" и т.п.
5. Не имел вовсе или имел положительный опыт работы с психологом	Имел отрицательный опыт работы с психологом
6. Незначительные жалобы на отношения в родительской семье	Значительные трудности, дисгармония в родительской семье, жалобы на серьезные нарушения в отношениях с родителями
7. Адекватные самооценка и самоуважение, уровень притязаний	Неадекватные самооценка и самоуважение, амбициозный уровень притязаний
8. Клиент способен справляться со стрессом без регрессивных или репрессивных реакций	Клиент не способен адекватно справляться с состоянием стресса, прибегает к алкоголю, медикаментам, агрессии, теряет реалистич-

Продолжение таблицы 2

Положительный признак

Отрицательный признак

	ность, контактность, заикается, апатичен, с идеями самобичевания, зависимости и т.д.
9. Благоприятные житейские обстоятельства	Неблагоприятные житейские обстоятельства (психически нездоровые члены семьи, плохие жилищные условия и т.п.)
10. Психологическая проблема ситуативна, форма адекватна содержанию	Психологическая проблема является давнишней и даже хронической, психологическая форма скрывает содержание (органическое, моральное и т.п.)
11. Клиент — социально зрелая личность (наличие образования, профессии, семьи, материальная независимость, взрослость)	Социально незрелая личность (дефекты в образовании, материальная зависимость, отсутствие профессии, семьи, инфантильность)
12. Ситуация психологической помощи не налагает чрезмерных затрат (во времени, деньгах, большие издержки на клиента поездках и т.п.)	Ситуация психологической помощи налагает слишком

Проведенное нами специальное исследование зависимости оценки прогноза успешности работы с клиентом от его поведенческих особенностей позволило сконструировать семантический дифференциал (СД) специфических признаков, с помощью которого психолог-консультант может достаточно быстро сориентироваться в клиенте по предъявляемому последним поведению. В конструировании СД оценочного прогноза были использованы тесты MMPI, 16-F Cattell,

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

экспертные оценки, формальные статистические параметры, высказывания клиентов, контент-анализ самоотчетов, обработанные методами многомерной статистики (см. Бондаренко А. Ф., 1991, с. 145—164).

Семантическое пространство основных перцептивных признаков СД включает в себя следующие ориентировочные параметры: тревожность и напряженность (1); неестественность и неуверенность в себе, "плохость" (2); витиеватость и сбивчивость речи (3); пристрастность и энергичность речевого поведения (4); вразумительность и зрелость высказываний (5); естественность (6); благорасположенность и откликаемость (7); местоименность и неопределенность речи (8); закрытость (9). Из данного ряда отдельного комментария заслуживают, пожалуй, лишь восьмой и первый. Местоименность, специфическая черта детской речи, выражающаяся в частом употреблении неопределенных и личных местоимений и наречий (какой-то, как-то, когда-то, он, она, кто-то) в речи клиента свидетельствует об инфантильности и незрелости. Что касается признака "тревожность, напряженность", то, в отличие от других, он оказался униполярным, что связано, по-видимому, с тем, что уже сама ситуация обращения за психологической помощью исключает противоположный полюс — спокойствие. Поэтому он отмечается как данность со стороны способов своего проявления, в то время как остальные, биполярные признаки, отражают манеру поведения (2 и 6); установочные отношения и дистанцию к психологу (7 и 9); личностную зрелость клиента и его отношение к своим проблемам (3 и 5); степень мотивированности в решении проблем и степень личностной зависимости-независимости — как в отношении к проблеме, так и по отношению к психологу (4 и 8). (Окончательный вид СД прогностической оценки представлен в табл. 3.)

Понятие защитных механизмов и их характеристика. З. Фрейду принадлежит важная идея, относящаяся к собственно психотерапевтическому процессу: положение о психологическом сопротивлении клиента, выражающемся в том, что его Эго защищает себя с целью избежать "боязни" от тех переживаний, которые для него неприемлемы. Формы сопротивления различны: юмор, молчание, засыпание и т.п. Но наиболее существенным для психотерапии является такая форма сопротивления, как "перенос" ("трансфер"), — перенесение на психотерапевта чувств, вызванных в свое время другими значимыми для клиента лицами. Считая поначалу "перенос" препятствием для лечения, З. Фрейд позже открыл, что именно этот феномен делает возможным само излечение, поскольку в процессе повторного переживания прежних психологических травм клиент изживает их, осознавая ранее неосознаваемое. Совокупность переживаний, связанных с явлением "переноса", получила название "невроз переноса". Попутно отметим, что данный феномен имеет и обратную сторону, т.е. возможен и со стороны психотерапевта. В этом случае он называется "контрперенос".

Среди психологических механизмов эго-защиты выделяются следующие.

Рационализация. Рационализация есть псевдообъяснение: клиент на место реальных, действительных мотивов и причин своих действий подставляет другие, рисующие его в более привлекательном свете. Классическая иллюстрация рационализации — басня "о зеленом винограде", в которой лиса, пытаясь достать виноград, не сумела сделать это и свою неудачу объяснила тем, что виноград зелен.

Отрицание. Отрицание есть разновидность перцептивной защиты, при которой человек в буквальном смысле слова не замечает неприятных для него фактов и явлений. Например, женщина может отрицать наличие у нее враждебных чувств к собственному ребенку (как социально неприемлемых) после развода с его отцом. Известный феномен подобного же рода — "неузнавание" участниками Т-группы себя на экране видеомонитора.

Регрессия. Регрессия — психологический механизм эго-защиты: клиент начинает вести себя, как бы "спустившись" на более ранние, приближенные к детским формам поведения, этапы развития. Этот защитный механизм под иным названием "инфантилизация" часто используется в групповых формах общения для снятия психологических барьеров.

Вытеснение. Вытеснение (подавление) — один из важнейших феноменов функционирования сознания, открытый З. Фрейдом.

Сущность действия данного эго-защитного механизма заключается в изгнании (вытеснении) из сознания травмирующих моментов. З. Фрейд полагал, что именно этот механизм лежит в основе детерминации поведения человека, ранние психологические травмы которого (в первые пять лет жизни) были вытеснены из сознания, но тем не менее продолжают влиять на нынешнее поведение. Вытесненные переживания проявляются, по З. Фрейду, в оговорках, забывчивости, произвольных "нечаянных" действиях.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Проекция. Действие этого эго-защитного механизма заключается в том, что неприемлемые для индивида (с точки зрения общественной морали или интериоризованных личных норм) его собственные переживания или состояния приписываются другим, что избавляет клиента от их осознания, принятия и переработки (изживания).

Интроекция. Сущность данного механизма в том, что человек "встраивает", впитывает в себя ценности и нормы другого, принимая их в качестве своих личных и тем самым избавляясь от внутриличностного конфликта*.

Идентификация. Тесно связанный с интроекцией эго-защитный механизм, функция которого — защита Эго от фрустрации путем отождествления с некой более могущественной инстанцией, чем Эго. В период фаллической фазы идентификация играет роль механизма личностного развития. В жизни взрослых идентификация зачастую выступает средством защиты от чувства собственной неполноценности путем присоединения к какой-либо могущественной организации или авторитетному человеку. Данный механизм весьма важен в понимании психологической специфики психотерапии и существования личности. В частности, заслуживает внимания то обстоятельство, что в ситуации психологического консультирования и психотерапии клиент может идентифицироваться с одной из трех позиций: агрессора, жертвы или нарциссической.

Интеллектуализация. Этот защитный механизм относится скорее к психологу-консультанту и психотерапевту, чем клиенту. Сущность его в том, чтобы отстранять свое Эго от непосредственного эмоционального контакта с Эго другого и трактовать этого другого как объект — посредством концептуальных моделей, понятийно и терминологически ориентированных схем.

Образование реакции. Действие механизма проявляется в осуществлении намеренных действий, содержание которых защищает Эго от осознания подлинных переживаний. Образование реакций — это социальный фасад "любви", призванный избежать страха столкновения с реальными чувствами агрессии, относящейся к тому, кому предъявляется "фасад хорошего отношения". З. Фрейд считал ее низшей формой сублимации.

Замещение. Этот защитный механизм предназначается для избегания страха (боязни) путем вымещения накопившейся энергии на доступный или безопасный объект, когда в отношении настоящего объекта разрядить ее невозможно. Например: не смея выразить свои отрицательные чувства по отношению к начальнику (боязнь санкций, последствий), человек приходит домой и вымещает досаду и раздражение на детях.

Сублимация. Знаменитый защитный механизм, который, согласно З. Фрейду, трансформирует сексуальную или агрессивную энергию в творческую социально приемлемую деятельность: искусство, спорт и т.д. Сублимация, следовательно, — высшая форма замещения.

В классическом психоанализе выделяется еще несколько механизмов — "компенсация", "ритуал", "изоляция" и "частичная (компромиссная) реакция".

Компенсация. Компенсация состоит в развитии тех сторон, свойств или способностей личности, которые позволяют ей справиться с чувством неполноценности за счет получения социального признания в доступных областях деятельности. Например: подросток с низкой успеваемостью начинает усиленно заниматься спортом и достигает заметных успехов.

Ритуал. Ритуал — система защитных действий, призванных справиться со страхом или другими негативными переживаниями. Носящие избыточный и иррациональный характер, ритуальные действия предназначены для отмены, исправления нежелательных действий. Согласно З. Фрейду, вся система религии, к примеру, построена на таких компенсаторных, замещающих, символических ритуальных действиях, предназначенных для морального оправдания или искупления того, что признано нежелательным.

Изоляция. Как и механизм интеллектуализации, изоляция отделяет эмоции от когнитивных процессов. Но, в отличие от интеллектуализации, изоляция действует не посредством изменения теоретических конструктов, а путем изменения перцептивных характеристик воспринимаемых объектов, т.е. путем отстранения, эмоционального дистанцирования от них.

Частичная компромиссная реакция — эго-защита от негативных чувств (зависти, агрессии, презрения и др.), при которой поведение строится двойственно, чтобы хотя бы частично удовлетворить (реализовать) социально нежелательные переживания. Например: муж обращается к жене со следующими словами: "Замечательный торт! Как это ты удосужилась его приготовить?".

Основная теоретическая дихотомия. Основным теоретическим различием, с которым работал З. Фрейд, является сознание — не сознание (подсознание), осознаваемое — неосознаваемое. Восходящее к работам Р. Декарта и Н. Гартмана понятие "бессознательное" занимает центральное место в концепции и психотерапевтической практике З. Фрейда. Ключевыми моментами в характеристике "бессознательного" выступают следующие:

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

а) его нельзя обнаружить непосредственно, только лишь косвенно (сны, фантазии, конфликты, ошибки, выпадения из памяти, оговорки, а также с помощью специальных техник — свободные ассоциации, проективные методы); б) на пути между бессознательным и сознанием находится цензура; в) бессознательное настолько действенно и значимо, что может составить основу невротической симптоматики и проблематики.

Неосознаваемые влечения, побуждаемые психической (т.е. биологической по своему происхождению) энергией, сталкиваются с силами сдерживания, принадлежащими Эго. Силы влечения, привязанные к определенным идеям и поведению, З. Фрейд называл "катексис", а силы сдерживания — "анти-катексис". Момент осознания неосознаваемого (инсайт — озарение) З. Фрейд выделял в качестве отличительного признака психоаналитической терапии, которая, по его мнению, устраняла более глубокие причины неврозов, чем "акаузальная" — непсихологичная — медицинская терапия, основанная на устранении симптомов с помощью лекарств.

Описание консультативного и психотерапевтического процесса

Цели психологической помощи. В классическом психоанализе выделяются две главных цели психотерапии и консультирования: 1. Осознание неосознаваемого (мотивов, фиксаций, защитных механизмов, способов поведения) и принятие адекватной и реалистической интерпретации. 2. Усиление Эго для построения более реалистичного поведения.

Роль психолога-консультанта. В классическом психоанализе роль и позиция психотерапевта (консультанта) достаточно жестко фиксирована*. Основные требования к нему: невмешательство, отстраненность, нейтралитет и личностная закрытость; умение и способность выдерживать "перенос" и работать с "контрпереносом"; тонкая наблюдательность и способность к адекватным интерпретациям. Одним из важнейших требований к психоаналитику выступает требование осознания собственных проблем, реакций и их возможного влияния на клиента. Недаром прохождение курса длительного и подробного психоанализа есть неременное условие профессиональной подготовки психоаналитика.

Требования и ожидания от клиента. Во-первых, от клиента ожидается принятие самой концепции психоанализа. Во-вторых, предполагается полная открытость и готовность к длительному (от нескольких месяцев до нескольких лет) периоду совместной работы. В-третьих, в условия контракта вносится пункт, согласно которому клиент берет на себя обязательство воздерживаться от резких перемен личной жизни на протяжении курса психоанализа.

Психотехника в классическом психоанализе. Классический психоанализ включает пять базисных техник: а) метод свободных ассоциаций; б) толкование сновидений; в) интерпретация; г) анализ сопротивления; д) анализ переноса.

а) *Метод свободных ассоциаций* предполагает порождение произвольных, в случайном порядке приходящих на ум высказываний, содержание которых может отражать *любые* переживания клиента. Для консультанта-аналитика важны: содержание, последовательность и блокировка в высказываниях. Последние два момента являются ключами к неосознаваемой проблематике, определить которую обязан психоаналитик.

б) *Толкование сновидений.* Данной технике посвящена знаменитая работа основателя психоанализа с идентичным названием. Поэтому мы отметим лишь самые существенные моменты, относящиеся к работе со сновидениями. Во-первых, в сновидении различается манифестируемое и латентное содержание (последнее "включает в себя подавленные, представленные в иносказательной форме переживания"). Во-вторых, немаловажным является то обстоятельство, что во время сна ослабевают эго-защитные механизмы и проявляются скрытые от сознания переживания. В-третьих, сновидение — не только иллюстрация подавленных переживаний, но и процесс трансформации их в более приемлемую для принятия и совладания форму. Именно эту функцию сновидений З. Фрейд обозначил как "работа сновидения".

Задача консультанта-аналитика (психотерапевта) состоит в обеспечении интерпретации, раскрытии латентного содержания и, путем побуждения клиента к высказыванию свободных ассоциаций, связанных со сновидением, — оказании ему помощи в осознании реальных событий прошлого и настоящего, вызвавших те или иные картины снов.

в) *Интерпретация*, т.е. толкование, объяснение, включает в себя три процедуры: идентификацию (обозначение), разъяснение (собственно толкование) и перевод на язык повседневной жизни клиента. Основные правила интерпретации таковы:

- 1) идти от поверхности вглубь;
- 2) интерпретировать то, что клиент уже способен принять;

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

3) прежде чем интерпретировать то или иное переживание, указать клиенту на защитный механизм, лежащий в его основе.

а) *Анализ сопротивления*. Основная функция этой техники — обеспечить осознание клиентом своих эго-защитных механизмов и принять необходимую конфронтацию по отношению к ним, учитывая то обстоятельство, что именно сопротивления Эго являются главной помехой на пути осознания различных проблем. Главное правило консультанта — использовать для интерпретации наиболее очевидные эго-защитные механизмы. Существенным моментом в анализе сопротивления является не преодоление его, ибо психологическая защита необходима, а именно осознание как психологического механизма, вслепую действующего там, где, как оказывается, эго-защитная функция уже не нужна.

д) *Анализ переноса* ("трансфера"). В классическом психоанализе перенос постулируется в качестве неперемного атрибута психотерапии и специально поощряется специфической позицией аналитика (невмешательство, отстраненность, закрытость и т.п.). Анализ "невроза переноса" — ключевой момент психотерапии, т.к. способствует осознанию фиксаций, определяющих поведение и переживания клиента таким образом, что фигура психотерапевта становится как бы фантомом, на который налагаются отношения и переживания, связанные с эмоциональными травмами первых пяти лет жизни. Смысл анализа переноса состоит в обнаружении подлинных психоэмоциональных основ зафиксированных форм поведения, интерпретации их и, тем самым, помощи в их переработке и изживании.

Краткая характеристика концепции. Классический психоанализ З. Фрейда с начала своего возникновения был оценен с той самой выраженной амбивалентностью, которую он детально описал как чередование любви и ненависти. Как бы то ни было, в истории мировой науки имя З. Фрейда стоит в одном ряду с именами Н. Коперника и Ч. Дарвина — столь огромны последствия его открытий и их влияние на самопонимание человечества. Общепризнана громадная эвристическая ценность концепции З. Фрейда, оказавшей влияние практически на весь ряд гуманитарных наук, не говоря уже о такой сфере общественного сознания, как искусство. Сложность и неоднозначность восприятия концепции З. Фрейда, которую иногда именуют не иначе как своего рода "мифологией XX века", свидетельствует, по глубокому замечанию М. Мамардашвили, "о трудности изменения наших привычек научного исследования, уходящих, кстати, корнями в то понятие наблюдения (или рациональности), какое сформулировано и лежит в основе классической науки" (см. Мамардашвили М. К., с. 4—5.) Не случайно представители позитивистской научной ориентации критикуют З. Фрейда именно за метафоричность его языка, которая, по их мнению, является антиподом научности. На самом деле гносеологическая проблематика, привлекающая внимание критиков позитивистской традиции, гораздо глубже, чем это может показаться на первый взгляд. Дело в том, что метафора в постклассической науке признана и трактуется как "новое проявление онтологического единства мира". Поэтому концепцию З. Фрейда, как и концепции современного естествознания, следует оценивать не с позиций науки XIX века, а с позиций, учитывающих уровень мышления в науке, каким он стал с момента утверждения постулатов и теорий копенгагенской школы "новой физики" (см.: Belkin G. C., p. 109—III).

Что касается влияния концепции З. Фрейда на теорию и практику психотерапии и консультирования, следует отметить исключительную продуктивность классического психоанализа в этом отношении. Основанные на противостоянии или на продолжении традиций ортодоксального психоанализа последующие течения оказались исключительно плодотворными, а некоторые из них сами превратились в самостоятельные научные традиции. Вместе с тем следует отметить, что открытия и новшества З. Фрейда вошли, в том или ином виде, практически в любое направление, связанное с оказанием психологической помощи. Поэтому вполне справедливо считать З. Фрейда основателем практической психологии.

2. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ К. ЮНГА

Психотерапевтическая концепция К. Юнга настолько же связана в своих основах с концепцией З. Фрейда, насколько и отлична от последней, что, на наш взгляд, объясняется прежде всего личностными особенностями создателя аналитической психологии, а уже затем всеми привходящими обстоятельствами. Мы вообще склонны полагать, что в истории консультативной психологии и психотерапии особенно ярко проявляются влияние и взаимозависимость личности автора и создаваемой им системы. Проблема взаимосвязи и взаимоопределения личности, содержания и пространства ее "жизненного мира" в том числе и результатов деятельности — одна из наиболее загадочных и наименее изученных проблем психологии. Поэтому в нашем кратком обзоре мы охарактеризуем те особенности концепции К. Юнга, которые носят характер, ярко отличающий их от ортодоксального психоанализа *.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Структура личности. В аналитической психологии К. Юнга представления о структуре личности гораздо сложнее, чем в классическом психоанализе. Прежде всего К. Юнг выделил различные психологические типы личности, определяющиеся преобладанием той или иной из основных психических функций: ощущения, мышления, чувствования и интуиции. Соответственно выделяются сенсорный, мыслительный, этический и интуитивный личностные типы. Каждая из предложенных моделей личностных типов характеризовалась посредством раскрытия специфики способов их взаимоотношения с миром. Так, например, сенсорный тип отличается ситуативным реагированием, отсутствием эмоциональных задержек, в то время как мыслительный тип всю свою жизнь подчиняет интеллектуальным соображениям и формулам. Мыслительный и этический типы были отнесены К. Юнгом к рациональным, а сенсорный и интуитивный — к иррациональным. К. Юнг ввел еще одно важное различие в характеристику способа бытия личности — "экстраверсия-интроверсия", восходящее к его ранним положениям о "законе" или "принципе противоположностей", согласно которому энергия, движущая личностью, вырабатывается из противоположно направленных сил. Далее К. Юнг ввел понятие "психея", которое охватывает личность как целостность. Согласно К. Юнгу, "психея" — это все нефизическое пространство, составляющее свою собственную реальность*. В пределах "психеи" циркулирует "жизненная энергия", либидо, движение которой подчиняется принципам эквивалентности, энтропии и противоположностей. Иначе говоря, любой дисбаланс в распределении энергии вызывает компенсаторные тенденции.

Целостная структура "психеи" включает следующие компоненты: *внутренний мир, внешний мир, анимус (анима), тень, самость (self), Эго, персона (маска), личное бессознательное, коллективное бессознательное (архетипы)*** и сознание. Причем "маска" и Эго принадлежат к области сознания.

Собственно "Я" (Эго), по К. Юнгу, — это комплекс репрезентаций, составляющий центр поля сознания, обладающий весьма высокой степенью устойчивости и идентичности***. Ясно, что Эго для К. Юнга — часть "психеи". Маска (персона) — верхний слой, *фасад* личности. Данная инстанция включает в себя социальные роли, стиль поведения, предпочитаемую внешность — это облик и лик человека, которые тот представляет другим.

Личное бессознательное — зона, смежная с Эго. Она включает в себя забытые переживания, которые тем не менее могут актуализироваться. Познается оно, как и у З. Фрейда, через иносказание.

Коллективное бессознательное, по К. Юнгу, — это "кладовая мировых процессов, отложенных в структуре мозга и симпатической нервной системы, составляющих в своей совокупности вневременной и вечный образ мира, в противовес нашей сознательной одномоментной картине мира". К. Юнг предпочитал даже говорить о "коллективной психее". Именно в ней содержатся архетипы — коллективные общечеловеческие представления универсального порядка, определяющие специфические человеческие (как вида) способы поведения и темп переживаний.

Архетипы (они же "имаго", "коренные имиджи" "доминанты", "поведенческие паттерны" в терминах К. Юнга) бывают двух типов: персонифицированные (например, анимус — анима) и трансформирующиеся (например, самость). Примеры архетипов: Отец, Бог, Дева, Герой, Дитя.

Анимус (у женщин) — **анима** (у мужчин) являются архетипами, воплощающими мужское и женское начало у лиц соответствующего противоположного пола. Экспликативная функция данного архетипа проявляется, к примеру, в анализе мужско-женских отношений, когда женщина проецирует свой анимус на партнера, воспринимая его как стойкого, способного защищать и т.д., в то время как тот сам может испытывать потребность в женской опеке, находясь во власти архетипа Затерп, что приводит к межличностному конфликту.

"Тень" — архетип, представляющий "темную", "низкую", греховную инстанцию личности. Если провести аналогию с З. Фрейдом, "тень" соответствует сексуальным инстинктам. Для К. Юнга "тень" — то неприятное человеку в самом себе, что он прячет от самого себя и от других. Вместе с тем К. Юнг полагал, что "тень" оказывает и положительное влияние на человека не только самим фактом принятия ее, но и тем, что может трансформироваться в положительном направлении, коль скоро ее содержание признается естественным, "легальным".

"Самость". Это, по К. Юнгу, центральный архетип в структуре личности. Архетип упорядоченности и целостности личности. К. Юнг писал: "...самость есть качество, превосходящее сознательное Эго. Оно охватывает не только сознание, но и несознательную психею, и, следовательно, является, так сказать, личностью, которой мы *также* пребываем" (Young, p. 398). Самость, в сущности, — это архетип потенциала человеческой личности, конечная цель самоосуществления*.

Стадии развития. В отличие от З. Фрейда, выделявшего пять основных стадий психического развития в качестве базисных для определения фиксаций на них как источника личностной проблематики, К. Юнг, считая подход З. Фрейда редукционистским, предпочитал вести речь о некоторых общих периодах жизненного цикла. Понятию "фиксация" К. Юнг предпочитал термин

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

"незрелость", легко ассоциирующийся с тем или иным периодом развития. Рассмотрим их детальнее. *Досексуальный период.* От рождения до трех лет. На этой стадии сексуальный инстинкт незначим. Основная характеристика периода — функция кормления и физического (равно как и психического) роста. Жизнь индивида характеризуется беспроblemностью в связи с тем, что примитивному сознанию не доступны серьезные противоречия.

Предпубертатный период. От трех — пяти лет (хотя индивидуальные различия весьма существенны) до десяти — тринадцати лет. Основные задачи этого периода — расширение объема сознания за счет обучения и постепенное, хотя и неполное, обретение автономии по отношению к семье. Очень важно, что ребенок во многом отождествляет себя с домом своих родителей и с зависимостью себя от них. В этот же период получают начальное развитие сексуальные инстинкты. В отличие от З. Фрейда, К. Юнг не выделял в качестве специфических инцестуальных детские влечения, хотя допускал их появление в это время как проявление чистой возможности.

Пубертатный период. От десяти — тринадцати до девятнадцати — двадцати лет (у девушек) и до двадцати пяти (у юношей). Кстати говоря, подобное, не обусловленное физиологией продление периода — свойственная К. Юнгу тенденция к значительному расширению пространства жизни; это связывают с его психотерапевтической установкой не дать клиенту почувствовать, что он, так сказать, "уже за холмом". В данный период на индивида ложится не только тяжелое бремя сексуальности, но и проблемы социального самоопределения и самоутверждения. Подросток и юноша сталкиваются с противодействием и различными влияниями родителей, встают перед необходимостью выбора жизненных путей. Впервые возникает опасность одностороннего развития.

Юность. От двадцати — двадцати пяти до тридцати пяти — сорока лет. Это стадия, когда, по словам К. Юнга, индивид должен "проложить свою собственную дорогу" в жизни, в противном случае его ожидают психологические проблемы. Общими направлениями и содержанием активности в этот период являются создание семьи, заведение детей и обустройство собственного дома, равно как решение вопросов служебного преуспевания и профессионального совершенствования. Специальные проблемы периода заключаются в "преодолении очарования материнской анимой" — для мужчин или "анимуса отца" — для женщин. В целом же это период возрастающей ответственности и возрастающего сознания (знания, смысла).

Средний возраст. После сорока лет, когда наступает вторая половина жизни. По К. Юнгу, своеобразие данного периода в том, что уже прожито достаточно много, но смысл жизни оказывается еще не раскрыт — он не исключительная принадлежность сознания. Закончилось вбирание мира в себя и начинается время углубления в свою внутреннюю природу. Это время пожинать плоды своих прошлых усилий. *Старость.* За пределами шестидесяти — шестидесяти пяти лет необходимо принять свой возраст как "старость", поскольку такова реальность жизни. К. Юнг интересовался этим периодом жизни человека едва ли не больше остальных представителей психологии. К. Юнг полагал, что в этом возрасте следует жить, глядя не назад, а в себя. Старость, согласно Юнгу, — исключительно плодотворный период для личного развития, он открывает путь для осуществления потенциала — "самости". Юнг отмечал: "Человеческие ценности, и даже тело, имеют тенденцию превращаться в свои противоположности". Мужчины становятся более женственны, женщины мужественны, а равнодействующая анимы и анимуса открывает путь к гармонии *. Старость — это период жизни, когда телеология жизни трансформируется в ее (жизни) продолжение за пределами земного бытия индивида, уступая место религиозному опыту.

Основные теоретические положения К. Юнга. Центральное место в концепции К. Юнга занимают следующие идеи:

1. Преодоление любой односторонности в развитии личности, в особенности односторонности, связанной с приверженностью к сознательно отстаиваемым паттернам и идеалам, и порицание "теневой стороны" личной и общественной жизни.
2. Идея индивидуации как всестороннего, полного, синтезирующего сознательное и бессознательное развитие самости. Выделяя в качестве главного теоретического различия дихотомию "осознаваемое-неосознаваемое", К. Юнг посвятил свою жизнь разработке тончайших нюансов диалектической взаимосвязи этих двух инстанций человеческой психики. В сущности, весь теоретический аппарат аналитической психологии (понятие символа и знака, структуры "психеи" и структуры личности) есть попытка разработать теорию опосредования взаимосвязей компонентов основной дихотомии с использованием предельно широкого социокультурного контекста человеческой цивилизации.

Описание консультативного и психотерапевтического процесса

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Цели психологической помощи. Основатель аналитической психологии подчеркивал эмпирический и, в сущности, пробный характер психотерапии, которую он понимал как разновидность образовательного процесса. Последнее связано, по-видимому, с тем, что К. Юнг, в отличие от З. Фрейда, предпочитал рассуждать не о болезни клиента, а об "общем неврозе возраста". Имея дело, как правило, с людьми во второй половине их жизни, К. Юнг одним из первых сформулировал не клиническое, а экзистенциальное понимание проблематики клиентов, связанное с утратой смысла бытия.

Поэтому цели формулируются в терминах обучения постижению собственного внутреннего мира и самопознания посредством переживания всей полноты своего бытия (включая открытость неосознаваемому), что в перспективе ведет к индивидуации — к углублению полноты гармонического бытия.

Роль психолога-консультанта. В отличие от классического психоанализа, в аналитической психологии отсутствует жесткая фиксация позиции психолога-консультанта. Более того, психолог-консультант юнгианского направления, судя по описаниям, строит свои терапевтические отношения с клиентом отчасти аналогично, отчасти противоположным психоаналитической традиции образом. Общим является признание и использование переноса и контрпереноса. Отличие состоит в обеспечении *принятия* клиента и в специфике работы с его внутренним миром. Важным моментом в аналитической психотерапии является помощь клиенту в разделении осознаваемых и неосознаваемых инстанций и установлении коммуникации между ними.

Специфика позиции и активность клиента. З. Фрейд отказывался работать с шизоидами из-за их "нарциссизма". Юнгианский аналитик, в свою очередь, исключит из числа клиентов алкоголиков, наркоманов и лиц с суицидальными или агрессивными тенденциями. Что касается специфической позиции клиента в аналитической психотерапии и его переживаний, единственным условием по отношению к нему выступает наличие определенной мотивации, хотя это условие настолько универсально, что вряд ли стоит выделять его специально.

Психотехника в аналитической психотерапии. За исключением упомянутых выше особенностей, психотехника аналогична психоанализу, но гораздо большее внимание уделяется толкованию сновидений, в котором контекст интерпретаций выходит далеко за пределы сексуальных коннотаций, а символика трактуется не редукционистски-биологическим, а, скорее, культурологическим образом.

Краткая характеристика концепции. К. Юнг был на 20 лет моложе З. Фрейда, однако этот разрыв в возрасте и, следовательно, во времени развертывания активной профессиональной деятельности позволил К. Юнгу сделать весьма существенный шаг в преодолении биологического редуционизма ортодоксального психоанализа и создать предпосылки феномено-логически-экзистенциального направления в психотерапии и консультативной психологии. К. Юнг ввел в психотерапию и психологию идеи целостности и совершенствования не путем использования все более изолированных средств деятельности, а путем углубления самопонимания во всех доступных человеку направлениях его связей с миром (индивидуация). Существенным явилось то, что К. Юнг освободил психику от укорененности в прошлом и в сексуальности, ввел ее в широкий социокультурный контекст цивилизации. Идеи К. Юнга об архетипах, о символике образного ряда сновидений вошли в золотой фонд современной теоретической и практической психологии.

3. ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ А. АДЛЕРА

Представление о человеке. А. Адлер разделял, пожалуй, одну из позиций З. Фрейда, что личность в основном складывается в первые пять лет жизни. Во многих других отношениях он занимал противоположные позиции, не говоря уже о многочисленных новшествах, введенных им в теорию и практику психологии и психотерапии.

Согласно А. Адлеру, человек — это прежде всего сознательное существо, которое само себя определяет в жизни посредством свободы выбора, смысла жизни и стремления к самореализации. Главное препятствие на пути самореализации человека — базисное чувство неполноценности, в преодолении которого состоит личностное развитие. Таким образом, А. Адлер выступил как предтеча субъективного (феноменологического) подхода в психологии, введя значимость внутренних переменных и экзистенциальных ценностей. Концепция А. Адлера с ее принципами целостности, социальности, целевой ориентированности и гуманизма стала отправным пунктом гуманистического направления в психологии и оказала влияние на целое поколение психологов.

Основные понятия адлерианской концепции. Основательность и влияние основных понятий адлерианской концепции столь значительны, что как бы требуют постоянной оглядки на собственные источники. Дело в том, что, получив первоначальное образование врача-офтальмолога, А. Адлер во многом сохранил естественнонаучный, точнее даже, медико-

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

физиологический подход к человеку и его поведению. Исследователи отмечают большое влияние медиков и в целом представителей естественно-натуралистической школы (Шппократ, Ф. Наль, Ч. Дарвин, Э. Кречмер, Э. Креппе-лин, У. Шелдон) на А. Адлера, в то время как среди философов называются имена Ф. Ницше, Г. Вайгингера (последователя Ф. Ницше неокантианского направления). Основная идея Г. Вайгингера состояла в том, что, приняв этическое требование Э. Канта "вести себя так, как будто Бог существует", он разработал концепцию "сценария вымысла", использованную затем впервые А. Адлером. Разительна аналогия концепции с соответствующим положением теории К. С. Станиславского.

Субъективное восприятие действительности. В адлерианской концепции отстаивается необходимость восприятия мира с позиций "системы от-~ счета" клиента, т.е., в сущности, феноменологическая ориентация.

Иными словами, А. Адлер сформулировал позицию, которая в будущем легла в основу нескольких психотерапевтических концепций. А. Адлер не отказывался от объективного обусловливания поведения, но считал его менее значимым, чем влияющие как на сознание, так и на подсознание ценности, цели, представления и выводы, которыми руководствуется человек*.

Отсюда важное для психотерапии понятие "частная логика" — система представления и способов рассуждений, свойственная данному клиенту**.

Целостность и целесообразность. Основной предпосылкой концепции А. Адлера, давшей ей наименование ("индивидуальная психология"), выступает постулирование личности как неделимой целостности, являющейся интегральной частью социума. Вот почему значительное внимание обращается на внутриличностные, а не на межличностные проблемы. Отсюда же и телеологическое положение, что все человеческое поведение носит целенаправленный характер. Причем сами цели создаются путем построения картины мира (в восприятии) и соответствующими умозаключениями, принимающими форму заключительного решения. В адлерианской психотерапии существен вопрос: "Камо грядеши?". В отличие от классического психоанализа и аналитической психотерапии, важно учитывать сразу три момента: прошлый опыт, настоящую ситуацию и направление движения.

Комплекс неполноценности и компенсация. Сформулированная еще в 1907 г. идея о неполноценности, прежде всего неполноценности того или иного органа как существенного обстоятельства, оказывающего влияние на поведение, в совокупности с понятием "компенсация" стали фундаментами положениями в концепции А. Адлера. Согласно Адлеру, неполноценность, ее компенсация и социальная среда — вот три переменные, результирующая сила воздействия которых приводит к формированию стремления к *значимости и превосходству*. Именно тот неповторимый путь, каким вырабатывается способ самоутверждения, и составляет, по А. Адлеру, индивидуальность. Характерно, что от медико-соматического содержания Адлер в развитии понятия "неполноценности" приводит к психологическому, формулируя те базисные противопоставления ("Я — слаб и беспомощен. Жизнь — опасна"), которые и вызывают переживание не-полноценности*. С рассмотренным понятием тесно связаны еще два, также ставшие знаменитыми.

Стиль жизни. Утверждая, что "поведение личности целенаправленно и направляется "телеологической апперцепцией" (Ansbaher H, p. 94), А. Адлер в своих ранних работах говорит о *прототипе* как "первичной форме адаптации индивида к жизни" (там же, с. 189). Этот прототип, который А. Адлер назвал позже "планом", формируется в течение первых пяти лет жизни (точнее — от трех до пяти). План этот — вовсе не принадлежность сознания, большинство прототипов — неосознаваемы. Важно другое: как только прототип адаптации (план) возник, он становится костяком, обрастающим смыслами, почерпнутыми из жизненного опыта и обладающими направляющей силой. С 1914 года А. Адлер предпочитает термин "линия Эго", затем — "линия жизни" и, наконец, с середины двадцатых — "стиль жизни". Для А. Адлера личность — это "Эго". Но поскольку Эго не замкнуто на себя, а ориентировано на мир, важность приобретает еще одно знаменитое понятие — "самость" (Self). У А. Адлера самость входит в понятие "стиль жизни" как один из его компонентов, а именно — как "концепция самости" (в современной формулировке "Я-концепция"). Согласно А. Адлеру, "Я-концепция" — это система представлений о том, "кто я есть" (Ansbacher, p. 48). Кроме того, А. Адлеру принадлежат понятия "Я-идеальное" (сформулированное в 1912 г.) и "образ мира" (Welt-bild), эвристическая ценность которых не нуждается в комментариях. В заключение отметим, что, согласно А. Адлеру, цели поведения человека не меняются в течение жизни, изменяются только аттитюды (отношения). Одна из целей психотерапии — их коррекция* *.

"Телеология **вымысла**" — еще один базисный термин в словнике адлери-анской психотерапии. Заимствованная А. Адлером у Г. Вейгингера философия "как если бы" (т.е. "желаемых обстоятельств") предполагает, что люди живут вымыслом и представлением о должном и что на поведение гораздо больше влияют ожидания, связанные с будущим, чем события прошлого. А.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Адлер исходил из того, что люди, создавая с помощью вымысла свои личные цели, тем самым посредством этих целей определяют свое поведение и стиль жизни.

Социальный интерес. Адлерианская психотерапия исходит из убеждения, что удовлетворенность жизнью во многом зависит от "социального интереса как основы человеческого существования" (Ansbacher, p. 133). По А. Адлеру, здоровая личность — это личность, способная к продуктивной социальной активности, которая, в свою очередь, предпочитает социальные личностные чувства, поведение и когнитивные допущения.

Социальные личностные чувства: принадлежность дому, общности, вера в других, мужество быть несовершенным, человечность, оптимизм.

Социально-ориентированное поведение: помощь, участие, кооперация, эмпатия, ободрение, улучшение (реформация), уважительность.

Когнитивные социально-ориентированные допущения: "Мои права и обязанности равны правам и обязанностям других"; "Мои личные цели могут быть достигнуты во благо общности"; "Выживание общества зависит от желания и способности граждан учиться жить вместе, в гармонии"; "Я полагаю, что к другим стоит обращаться так же, как я бы хотел, чтобы другие обращались ко мне"; "Решающая мера моего характера — то, какова степень, до которой я продвинул благополучие моего сообщества".

Идея социального интереса основана на предположении, что человек — не самодостаточное существо и поэтому должен учиться взаимозависимости.

Описание консультативного и психотерапевтического процесса

Цели психологической помощи. В адлерианской психотерапевтической модели цели психологической помощи вытекают из основных положений концепции. Вкратце их можно представить следующим образом: снижение чувства неполноценности; развитие социального интереса (просоциальной направленности), коррекция, целей и мотивов с перспективой изменения стиля жизни.

Роль психолога-консультанта. Психологи, работающие в адлерианском русле, в центр своей деятельности выдвигают когнитивные аспекты психотерапии. Основная предпосылка их работы — найти ошибку в "картине мира" клиента, из-за которой возникают психологические проблемы. Выделяется четыре типа ошибок: недоверие, себялюбие, нереалистические амбиции и недостаток уверенности. Отсюда начальная позиция психотерапевта (консультанта): диагностика. Для диагностики важна информация о "семейном созвездии" клиента и его "ранних воспоминаниях". Интерпретации соответствующей информации образуют отправной пункт для психотерапевтической и консультативной работы. Отношения с клиентом строятся по принципу соглашения.

Позиция клиента. Основное для клиента — занять партнерскую позицию, т.е. быть на равных по отношению к консультанту. От клиента ожидается активность, ответственность, стремление к сотрудничеству и взаимное доверие. Главное направление совместного поиска — базисные ошибки в мышлении о мире и поиск путей их коррекции. Клиент рассматривается не как "больной", а как "растерявшийся" "обескураженный", поэтому подбадривание и обращение к его личностным ресурсам — важное условие совместной работы. В начале психотерапии именно клиент формулирует условия контракта: цели, план осуществления, возможные препятствия, пути их эффективного преодоления и т.п.

Психотехника в аналитической психотерапии А. Адлера. Техника психотерапевтической и консультативной работы данного направления включает в себя следующие процедуры: установление правильных психотерапевтических отношений, анализ и проработку личностной позиции клиента, поощрение развития самопонимания (инсайты) и помощь в переориентации. Эти же процедуры соответствуют и по названию, и по содержанию четырем этапам психотерапии.

Первый этап. Установление правильных отношений. Основное здесь — соответствующие установки в отношении клиента: уважительность, вера в возможности и способности человека, слушание, проявление искреннего интереса, поддержка и подбадривание. Никаких особых приемов, кроме соответствующих коммуникативных умений, не требуется.

Второй этап. Анализ личностной динамики. Главное на этом этапе — добиться понимания, осознания специфики стиля жизни клиента. Важное место уделяется поэтому опросу: о целях жизни ("В чем вы видите свое предназначение", "Вам нравится то, на что вы расходуете свою жизнь?") и т.д.

а) Существуют специальные техники. Опросник "Семейное созвездие" где содержатся вопросы типа: "Как ваш отец относился к детям?", "Кто был любимым ребенком в семье?", "В каких отношениях вы были с отцом и матерью?", "Каким вы были ребенком?" Смысл подобных вопросов

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

— получить картину восприятия и раннего эмоционального опыта клиента, повлиявших на позднейшее личностное развитие.

б) Набор вопросов "ранние воспоминания", в соответствии с которым опрашивается примерно следующее: "Я хотел бы услышать о ваших самых первых детских воспоминаниях. Пожалуйста, расскажите что-нибудь из самых первых ваших впечатлений". Либо: "Хотелось бы услышать ваше самое яркое воспоминание, относящееся к первым шести годам жизни". Как правило, число таких просьб ограничивают цифрой четыре. В ответах клиента важно зафиксировать: доминирующую тему, повторяющиеся реакции, позицию — участник или наблюдатель; одиночество или включенность в группу; чувства, которые выражаются в воспоминании. в) Сновидения. В отличие от рассмотренных ранее направлений, в адлери-анской психотерапии отсутствует фиксированная символика. Большее значение придается детским снам. Кроме того, сновидения рассматриваются как репетиция будущих действий.

г) Приоритеты. В адлерианской психотерапии выделяют четыре приоритетные ценности, важные для осмысления стиля жизни: превосходство, контроль, комфорт и желание быть приятным. Для того чтобы установить свойственные клиенту приоритеты, его просят рассказать о своем обычном дне: что он делает, как себя чувствует, что думает, чего избегает под любым предлогом и какие чувства вызывает у других. Причем в задачу консультанта не входит изменение приоритета, только усилия по осознанию его.

д) Подведение итогов. По каждой из предыдущих техник готовится резюме. Резюме обсуждается с клиентом, причем сам клиент читает текст резюме вслух (при этом обращается внимание на его невербальное поведение). Смысл процедуры — нахождение главных ошибок в суждениях о мире: 1) гипербобщение ("Нет в жизни счастья"); 2) неверие и неосуществимые цели ("Я хочу нравиться всем"); 3) ошибочное восприятие жизненных требований ("Все несправедливо ко мне"; 4) отрицание собственной, основополагающей ценности ("Я — конченный человек"); 5) мнимые ценности. ("Главное — добиться своего, неважно, какой ценой"). От консультанта . требуется ориентировка в системе осознаваемых допущений клиента по отношению к резюме.

е) Подбадривание. На этом этапе работы основная функция подбадривания — признание личного мужества клиента, духовных сил и, главное, наличия свободы выбора в поступках на основе обретенного самопознания.

Третий этап. Поощрение инсайта. Основное здесь — создание условий для инсайта ("озарения") — путем сочетания психологической поддержки и конфронтации, а также соответствующих интерпретаций, с тем чтобы высветить для клиента его неосознаваемые цели, ложные ценности и стиль жизни. В интерпретациях полезны намеки, подсказки и предположения, с помощью которых снижается уровень психологической защиты клиента. Реальное самопонимание — вот смысл третьего этапа.

Четвертый этап. Помощь в переориентации. Эта заключительная стадия психотерапии известна также под названием "воплощение инсайта в действие". Существуют специальные психотерапевтические приемы, способствующие изменению прежних целей и принятию новых решений.

"Антисуггестия" (парадоксальная интенция). Смысл этой техники — в многократном преувеличении пропорций нежелательной активности, благодаря чему обеспечивается помощь клиенту в осознании неадекватности и неуместности нежелательных действий. "Секрет" техники не только в том, что она "идет в ногу" с защитными механизмами, благодаря отлаженному стереотипу действий, но и в том, что принудительное и многократно усиленное осуществление действия, с которым следовало бы бороться, обесценивает это действие для клиента*.

Действие "Как если бы". Данная психотехника основана на типичной жалобе: "Ах, если бы...". Клиенту предлагается действовать так, словно пожелание "если бы" — осуществилось. По сути, данная техника есть ролевая игра, в которой клиент изыскивает возможности компенсации неадекватных или "неполноценных" чувств, установок, действий. Причем не только в ситуации общения с психологом "с глазу на глаз" но и на протяжении определенного временного периода (например, в промежутке между двумя консультациями).

Постановка целей и принятие обязательств. Правила в использовании этой техники просты. Цель должна быть достижима и реалистична, время ограничено. "Делай только то, что приятно" — так сформулировал А. Адлер смысл этого психотерапевтического приема. Если все же цель не достигнута, ее можно пересмотреть. В случае удачи клиент поощряется к принятию более долгосрочных обязательств в желаемом направлении.

"Поймай себя". Клиенту предлагается отслеживать свое деструктивное поведение без впадения в самообвинение, скорее с теплым юмором по отношению к себе. Этот прием — предпосылка того, что позже получило название "self-monitoring". Причем он продуктивен в тех случаях, когда клиент

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

уже осознал свои цели и мотивирован к переориентации. В использовании приема важна временная отсылка к прошлому: "как прежде".

"Нажатие кнопки". Прием, эффективный с клиентами, чувствующими себя жертвами противоположных эмоций. Клиенту предлагается расслабиться и обратить внимание на то, какие образы или мысли вызывают неприятные чувства, а какие — приятные. После чего клиента обучают произвольно регулировать свое эмоциональное состояние "нажатием кнопки", т.е. принятием решения о том, на каких образах или мыслях сосредоточиться**. **Избегание "плакунчика".** Смысл данной техники состоит в том, чтобы не попасть в ловушку той психологической позиции, с которой приходит клиент, в частности, привычной поведенческой позиции ("меня никто не любит, никому я не нужен"). Консультант ни в коем случае не должен подкреплять эту позицию. Наоборот, его непрестанная задача — поощрять поведение, соответствующее психологической зрелости, когда выбор самой позиции зависит от человека, от его свободного решения.

Краткая характеристика концепции. Эвристичность, гуманизм, продуктивность для многих психотерапевтических направлений, высокая практическая и экспликативная ценность — таковы существенные особенности индивидуальной психологии А. Адлера, которые органически вошли в современную психологическую науку. А. Адлер намного опередил свое время. Многие его положения и идеи сохраняют свою ценность и в наши дни. Главное в оценке концепции состоит, на наш взгляд, в том, что она в наибольшей мере способствовала развитию практически всех остальных, вне пределов психодинамической парадигмы, психотерапевтических концепций и проблематики (от проблемы детского возраста до семейной и социальной проблематики). Трудно в кратком резюме оценить весь потенциал направления, которое не стало историей, а продолжает жить. Поэтому в заключение мы приведем высказывания самого А. Адлера: "Честный психолог не может закрыть глаза на социальные условия, не позволяющие ребенку стать частью сообщества и почувствовать себя дома в мире, вместо этого заставляя его расти так, как будто он живет во вражеском стане. Психолог, следовательно, должен работать против национализма... Против захватнических войн, реваншизма и престижа; против безработицы, которая повергает людей в безнадежность; и против всех остальных препятствий, которые покушаются на социальный интерес в семье, школе и обществе в целом (Ansbacher H, p. 454).

4. ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ ПСИХОАНАЛИЗ Э. ФРОММА И НЕОФРЕЙДИЗМ (Г. САЛЛИВАН, К. ХОРНИ, Э. БЕРН)

Имя Э. Фромма (1900—1980) ассоциируется у большинства исследователей с так называемым фрейд-марксизмом. И в самом деле, с ранних лет на Э. Фромма обе эти фигуры оказали значительное влияние: идеи К. Маркса — в осознании зависимости развития индивида от политической и социальной организации общества, а идеи З. Фрейда — в направлении, касающемся признания воздействия ранних детских впечатлений и семьи в целом на психическое и личностное развитие. Э. Фромму принадлежит ряд понятий, повлиявших на развитие представлений о современном обществе и оказавших формирующее влияние на идею необходимости психотерапии не отдельной личности, а целого общества*.

Отказавшись от фрейдовского понятия "либидо" и выдвинув во главу угла социальные и культурные условия, определяющие личностное развитие, Э. Фромм, вместе с тем полагал, что процесс развития связан с удовлетворением базисных, экзистенциальных потребностей. Согласно Э. Фромму, эти потребности таковы.

Потребность в привязанности, которая, в свою очередь, может быть конструктивной или деструктивной. Так, потребность в привязанности может удовлетворяться через подчинение или доминирование (мазохистским или садистским образом). Утверждая, что данная потребность, являющаяся производной от условий существования человека, носит симбиотический характер, Э. Фромм выводил социальные бедствия — такие, как наркомания или тирания — из доминирования той или иной тенденции в удовлетворении данной потребности. Основное отличие указанных деструктивных способов удовлетворения потребностей в привязанности Э. Фромм видел в отсутствии любви. Конструктивный способ Э. Фромм связывал с понятием "зрелая любовь". Основные составляющие "зрелой любви" — забота, уважение и знание.

Потребность в трансценденции. Данная потребность выводится Э. Фроммом из постулирования творческого характера человеческой природы, в соответствии с которым человек, сталкиваясь с противоречиями жизни, преодолевает свою пассивность и трансформирует энергию творчества в созидание или разрушение. По Э. Фромму, признак человека бессильного — разрушительная активность, в которую трансцендирует неспособность созидания, реализуя потребность в трансценденции. Э. Фромм утверждал, что природа человеческой потребности в

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

трансцендировании двойственна, она совмещает потенции счастья и способность к саморазрушению.

Потребность в укорененности. Потребность выведена Э. Фроммом из традиций первобытного общества (матриархального и патриархального), а также из положения классического психоанализа о наличии инцестуозных связей между матерью и ребенком. Согласно Э. Фромму, фундаментальнейшая психологическая связь у человека со своей матерью: "Мать — это пища, мать — это любовь". Быть любимым ею — значит быть живым, быть укорененным, быть дома. Отличие от З. Фрейда здесь в том, что Э. Фромм отказывается от акцента на сексуальности коренных связей и обращает внимание на их иррациональную, аффективную природу. Потребность в укорененности, по Э. Фромму, носит универсальный общечеловеческий характер и чрезвычайно важна для психологической защищенности индивида.

Потребность в самоопределении. Иногда ее можно называть "потребностью в персонализации". Э. Фромм подчеркивал необходимость развития самосознания и отстаивания своего индивидуального "Я" с позиций опыта и знания обретенных в самостоятельной жизненной активности. Э. Фромм выражал обеспокоенность растущим "стадным конформизмом", при котором человек отказывается от собственного "Я".

Потребность в ориентации. Поскольку Э. Фромм считал, что человек — существо, нуждающееся в определении смысла собственной жизни, он выделил в качестве уровня продуктивной жизни необходимость (потребность) в перспективе развития. По Э. Фромму, "каркас" ориентаций и приверженностей складывается в раннем детстве, когда человек научается использовать воображение и рассуждение для преодоления трудностей. Для Э. Фромма приверженность означает соблюдение гуманистической этики, в которой высшая ценность и добродетель — человеческое существование.

Соответственно выделяются две ориентации — продуктивная (связанная с самоопределением, реализацией и развитием личностного потенциала, способностью к "зрелой любви") и непродуктивная (потребительская, агрессивно-нечистоплотная, стяжательская и рыночная, при которой другие используются как объекты).

Следует подчеркнуть, что Э. Фромм всегда был более известен как теоретик и публицист, чем как практикующий психолог. Ценность его разработок для нашего анализа в том, что они позволяют более полно представить себе картину разворачивания психодинамического направления в плане теории, а также увидеть пути, которыми психотерапия эволюционировала в направлении от личностной к социальной.

Теория межличностных отношений Г. Салливана (1892—1949)

Теоретическая и практическая деятельность Г. Салливана связана прежде всего с использованием, хотя и переосмысленным, основных понятий классического психоанализа и аналитической психотерапии. "Психическая энергия", "раннее формирование", "знак", "символ", "персона" — этими терминами пестрят работы Г. Салливана. Однако объем и содержание понятий, зафиксированных заимствованной терминологией, имеют у Г. Салливана другой межличностно- и социально-ориентированный смысл. В центре концепции Г. Салливана находится понятие "динамизм", под которым подразумевается "относительно устойчивая структура распределения энергии", в частности, в межличностных отношениях. Согласно Г. Салливану, существуют две широкие категории "динамизма": зональный динамизм (физическая активность — еда, питье, выделения и т.п.) и межличностный динамизм (от отношения к самому себе до отношения к другим, к группе, к социальным классам, даже к нации). Особую роль Г. Салливан отводил языку как способу использования знаков и символов, а также раннему опыту, составляющему основу *персонализации*, т.е. построения индивидуального, неповторимого динамизма. Наряду с понятием персонализации Г. Салливан использовал и понятие "персонификация", трактовавшееся как фантастическое воплощение в какой-либо образ значимых переживаний (от детского "деда Бабая" до фольклорного Деда Мороза). Ученый и практик, Г. Салливан полагал, что стереотипы сознания суть персонификации определенной группы людей, взятой в целом: персонифицируются также социальные институты, национальные общности и т. д. (ср. "дядя Сэм", "Родина-мать" и т.п.). Персонификация, по Г. Салливану, связана с пробуждением осознания собственного тела и потребностью воплощения образа себя в некую вещественную конкретность. Многие культурные стереотипы есть не что иное, как персонификация или комплекс персонификаций. Основные разновидности персонификаций — персонификация себя и персонификация других. Отсюда важное положение Г. Салливана об "иллюзии личной мотивации". По Г. Салливану, важнейшим динамизмом выступает "межличностное отношение", а также "ситуация" (в иной терминологии — "личная ситуация"). Последние бывают "соединительные" и "разъединительные". Причем личность невозможно отделить от ситуации. Г. Салливан писал:

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

"Насколько я знаю, каждый человек имеет столько личностей, сколько у него межличностных отношений, а многие из наших межличностных отношений есть не что иное, как действия с воображаемыми людьми..., которые для нас не менее реальны, чем клерк из лавки на углу...". Весьма ценным представляется положение о влиянии на межличностную ситуацию из двух участников воображаемых "третьих лиц", которых те привносят в свое сознание. Г. Салливан выделил три группы потребностей: физические, межличностные (безопасность, близость, любовь) и потребность в перемене состояния (например, от сна к бодрствованию), неудовлетворенность которых приводит к *напряженности*. Особо выделялась потребность в самоуважении как разновидность потребности в безопасности. Отсюда особое внимание к партнерской и сотруднической позиции клиентов, проблематику которых Г. Салливан склонен был трактовать как нарушение в динамизме межличностных отношений.

Психотерапевтической тактике Г. Салливана свойственно использование феномена "переноса" концепции "сопротивления" и склонность работать с клиентами, испытывающими тревожность. "Когда нет тревожности, — писал Г. Салливан, — настоящей ситуации собеседования не существует". Внимание Г. Салливана к социальным аспектам психологической адаптации позволило ему сформулировать концепцию психотерапевтического сообщества по принципу "на полпути к дому", что явилось одной из предпосылок возникновения особой групповой психотерапии для алкоголиков и наркоманов ("Анонимные алкоголики").

В заключение отметим, что хотя Г. Салливан обосновал собственную личностную типологию, в основе которой — преобладание той или иной психологической проблематики (например, "вечный подросток", "негативист", "заика" и т.п.), он все же придерживался гипотезы, которую изложил следующим образом: "Мы полагаем, что каждый в гораздо большей степени человек, чем что-либо иное, и аномалии межличностных ситуаций, поскольку они не производные от языка или обычаев, являются функцией различий и относительной зрелости включенных в них лиц".

К. Хорни и новейшие течения

К. Хорни (1885—1952), как и Э. Фромм, эмигрировала в США в начале 1930-х годов, принесла с собой традиции и взгляды З. Фрейда и А. Адлера. Однако уже в 1941 г. после бурной сессии в Нью-Йоркском психоаналитическом институте К. Хорни вышла из психоаналитического общества и основала свой собственный Американский институт психоанализа, среди членов которого вскоре оказались Э. Фромм и Г. Салливан. •

В центре концепции К. Хорни — понятие "самореализации", отражающее внутреннее влечение к положительному развитию личностного потенциала. Соответственно, когда это стремление нарушается (в трактовке К. Хорни внешними, социальными, как правило, препятствиями) человек становится невротиком, переживающим внутренний конфликт.

Основные понятия концепции К. Хорни

Базисная тревога в результате нарушения межличностных отношений в детстве; **движение к людям** (в поисках помощи); **движение против людей** (агрессивная ориентация) и **движение от людей** (избегание других) и **"идеализированный образ"**, т.е. Я-концепция, в которой индивид льстит себе, завышая свои нормы и тем самым уходя от реальности. В центре концепции К. Хорни — психологическая помощь невротика. Поведение невротика описывается в терминах **притязаний** (завышенных, нереалистичных), **долженствований** (в форме чрезмерных требований соответствия какой-либо норме и себе) и **защитных механизмов** (общих для всей психодинамической парадигмы, плюс изоляция, жесткий самоконтроль и цинизм как защита от моральных ценностей).

К. Хорни разработала полезный для практикующего психолога перечень основных невротических симптомов: 1) непоследовательность и нерешительность поведения; 2) подчеркнутая безнадежность; 3) боязнь перемен 4) постоянное настаивание на собственной правоте (как защита от внутренних конфликтов); 5) стыдливость и робость; 6) мстительность или садизм в поведении; 7) значительная усталость (в результате растрат энергии на внутренние конфликты).

Цель психотерапии в концепции К. Хорни — помочь в решении подавленных внутренних конфликтов для высвобождения внутренних же конструктивных сил роста и развития. Психотерапия построена как процесс обучения. Клиент узнает, что невротическое решение конфликта повышает фрустрацию и самообвинение; что невротик, который движется к людям, скрывает враждебность и себялюбие под желанием ублажать других; что невротик, движущийся против людей, на самом деле не осознает своей беспомощности и т.д. Сам процесс психотерапии строится с использованием психоаналитических техник, включая интерпретацию снов и перенос.

Таким образом, в концепции К. Хорни легко узнаваемы понятия и идеи ранних этапов психоаналитического подхода (например: "идеализированный образ" — "комплекс превосходства";

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

"агрессивность" и "беспомощность" — "реакция формации" и т.д.). К тому же понятие самореализации заимствовано у К. Юнга (индивидуация). Тем не менее, важно другое, а именно: К. Хорни окончательно перенесла проблематику психологической помощи в социум, ее понятие "невротик" носит не медицинский, а социально-психологический, личностно-ориентированный характер.

Из новейших представителей психодинамического подхода заслуживают упоминания Х. Слогниц и Б. Марголис, чьи исследования и практика работы в 1970-е и 1980-е годы внесли ценный вклад в проблематику психологической помощи клиентам, традиционно не принимавшимся ранее в работу, в частности, нарциссическим, с недостаточно высоким культурным уровнем, а также — в решении проблем в социальной области и в области эмоционального образования.

Таким образом, психодинамическая парадигма в консультативной психологии нашла и находит широкое применение практически во всех направлениях, связанных с психологической помощью. Постоянно развиваясь и обогащаясь, данное направление знаменательно двумя особенностями: своей ролью в возникновении практической психологии и явной тенденцией двигаться от клинической личностной к социальной психотерапии.

Трансактный анализ Э. Берна (1910—1970)

Одна из наиболее популярных психотерапевтических концепций, трансактный анализ, т.е. анализ взаимодействий, Э. Берна, стал широко известным еще в 1960-е годы, когда одна за другой вышли книги Э. Берна, завоевавшие статус бестселлеров практически во всем мире*.

Эклектическая по своей композиции, концепция Э. Берна вобрала в себя идеи и понятия психодинамического и бихевиорального подходов, сделав акцент на определении и выявлении когнитивных схем поведения, которые программируют (реализуют "сценарий") взаимодействие личности с собой и с другими.

Исходные предпосылки и основные понятия

Концепция Э. Берна исходит из способности индивида осознать свое поведение и отделить неадекватные его структуры ("паттерны") от себя. Поскольку у человека есть право выбора, он может стать независимым от своего прошлого, от навязанных ему стереотипов поведения и тем самым изменить судьбу ("жизненный сценарий"). Вообще, отличие концепции Э. Берна от других состоит — это следует подчеркнуть особо — в том, что он не фиксирует внимание и усилия на отдельных поведенческих структурах, а апеллирует к гораздо более значимым и длительным формам и последствиям поведения. Речь, в конечном итоге, идет о судьбе человека, и даже не только о его личной судьбе, а о судьбе целого его рода, так как сценарий жизни — на то и сценарий, что подчиняет себе, своей программе жизнь нескольких поколений в семье. Иначе говоря, в концепцию Э. Берна включены также отношения со временем. Есть даже специальная трансакция — "структурирование времени". Рассмотрим ключевые понятия концепции.

В центре концепции — понятие "эго-состояние". Таких эго-состояний Э. Берна выделяет три: родитель, ребенок и взрослый. "Родитель" — это эго-состояние с интериоризованными рационализированными нормами долженствований, требований и запретов.

"Ребенок" — эго-состояние импульсивного, эмоционального реагирования со спонтанным (хотя оно может при этом варьировать — от беспомощного до протестующего) поведением. "Взрослый" — эго-состояние, которое воплощает в себе как бы объективную, рассудительную и вместе с тем эмпатическую, доброжелательную часть личности.

Согласно Э. Берну, осознание клиентом своего актуального эго-состояния — первый шаг к изменению поведения в сторону его оптимизации.

Детально разработанная концепция Э. Берна со своим языком, своей базисной терминологией предлагает еще целый ряд понятий, существенных для понимания того, что, по Э. Берну, происходит между людьми при общении. Вот краткое описание этой терминологии.

"Игра" — фиксированный и неосознаваемый стереотип поведения, в котором личность стремится избежать близости — полноценного контакта — путем манипулятивного поведения. Примеры игр: "Да, но..."; "Ах, если бы не ты..."; "Какой я несчастный..."; "Смотри, что ты сделал со мной..." и т.п.

"Поглаживания" — трансакции, направленные на индуцирование положительных или отрицательных чувств. Различают поглаживания позитивные ("Вы мне симпатичны"), негативные ("Ты мне неприятен"); условные ("Ты бы мне больше нравился, если бы...") и безусловные ("Я принимаю тебя таким, какой ты есть").

"Вымогательство" — способ поведения, с помощью которого люди реализуют привычные установки, вызывая у себя отрицательные чувства и как бы требуя своим поведением, чтобы их успокаивали. "Вымогательство" — это обычно то, что получает инициатор игры в ее конце.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

"Запреты и ранние решения" — одно из ключевых понятий транзактного анализа, означающее послание, передающееся в детстве от родителей к детям, из эго-состояния "ребенок" в связи с тревогами, заботами и переживаниями родителей. Эти запреты можно сравнить с устойчивыми матрицами поведения и т.п. В ответ на эти послания ребенок принимает то, что называется "ранние решения", т.е. формулы поведения, вытекающие из "запретов".

Примеры запретов и ранних решений:

"*Не высовываться*" — "Надо быть незаметным, иначе будет плохо" или "А я буду высовываться", или "Я буду делать, что захочу, и всегда!".

"*Жизненный сценарий*" — явная аналогия со "стилем жизни" А. Адлера, включает в себя: родительские послания (запреты), ранние решения (в ответ на них), игры, которые реализуют ранние решения, вымогательства, которыми оправдываются ранние решения и к тому же ожидания и предположения о том, чем закончится пьеса жизни.

Описание консультативного и психотерапевтического процесса

Цели психологической помощи. Главная цель — помочь клиенту осознать свои игры, жизненный сценарий, эго-состояния и — при необходимости — принять новые решения, относящиеся к поведению и построению жизни. Сущность психологической помощи заключается в том, чтобы освободить человека от выполнения навязанных программ поведения и помочь ему стать независимым, спонтанным, способным к полноценным отношениям близости.

Позиция психолога. Исходя из общего замысла концепции и целей психологической помощи, основная задача психолога — обеспечить необходимый инсайт. Отсюда вытекают и требования к его позиции: партнерство, принятие клиента, сочетание позиций учителя и эксперта. Вместе с тем — и это важно — психолог обязан апеллировать к эго-состоянию "взрослый" в клиенте, а не потакать невротическим поведенческим стереотипам.

Позиция клиента. Как правило, условием работы в транзактном анализе является заключение контракта. Поэтому позиция клиента, принимающего решение пройти курс психотерапии, предполагает заключение обоюдного соглашения об условиях работы и характере отношений. Клиенту, как правило, отводится роль анонимного участника, который ставит свои собственные цели с указанием критериев оценки их достижения. Такая форма совместной работы предполагает взаимную ответственность обеих сторон.

Психотехника в транзактном анализе. Психотехника транзактного анализа в основном заимствована из гештальт-терапии. Однако в центре консультативного и психотерапевтического процесса находятся специфические приемы, вытекающие из содержания самой концепции.

Структурный анализ эго-позиции предполагает демонстрацию и взаимодействие с помощью техники ролевых игр, "пустого кресла" и др. с сопутствующими обеспечениями фактического и возможного характера транзакций. Особо выделяются две проблемы: *контаминации*, когда смешиваются два разных эго-состояния, и *исключения*, когда эго-состояния жестко отграничены друг от друга.

Семейное моделирование сочетает в себе элементы психодрамы и структурного анализа эго-состояний, когда участник группы (эта техника обычно используется в групповой работе) воспроизводит свои транзакции с моделью своей семьи.

Анализ игр и вымогательств, анализ ритуалов и структурирования времени, анализ позиции в общении ("Я хороший и ты хороший", "Я плохой и ты плохой", "Я хороший, ты плохой", "Я плохой, ты хороший") и, наконец, *ана-лиз сценария* — важные и весьма полезные приемы работы в системе транзактного анализа.

Следует отметить, что транзактный анализ, делая упор на когнитивных структурах, предложенных автором концепции, освобождает клиента и психолога от целого ряда возможных проблем, возникающих в самом процессе совместной работы (перенос, контрперенос и т.п.). К тому же, транзактный анализ весьма удобен и продуктивен в групповой работе.

Общая характеристика концепции. Основные особенности, завоевавшие широкое признание транзактного анализа, — его доступность *тл* эффективность. Предназначенный для недолговременной психотерапевтической работы, транзактный анализ предоставляет клиенту возможность выйти за рамки неосознаваемых схем и шаблонов поведения и, приняв иную когнитивную структуризацию поведения, получить возможность произвольной, свободной его коррекции. Благодаря своей очевидности и доступности транзактный анализ стал, в сущности, не столько даже формой психотерапии, сколько формой социокультурного обучения повседневному поведению. И в этом причина его чрезвычайной популярности. Широк диапазон применения концепции — от семейного консультирования до лечения неврозов и даже до таких тонкостей, как обучение бабушек и дедушек искусству быть семейными фасилитаторами.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Если же говорить о научной стороне дела, то следует отметить, что транзактный анализ как концепция, по-существу, сконструирован произвольно. Он построен, на наш взгляд, примерно на таких же основаниях, на каких зиждятся литературобедческие концепции, внутренне связанные и цельные, однако не обязанные своим существованием ничему, кроме воли и интеллекта своих авторов. В этом смысле транзактный анализ — в высшей степени принадлежит именно практической, а не исследовательской парадигме, и единственным способом верификации данной концепции может служить не соответствие ее некой внешней "истине" как инстанции, а эффективность ее как инструмента консультативной и психотерапевтической деятельности.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы принципиальные характеристики психодинамического направления в консультативной психологии и психотерапии?
2. Определите основную область деятельности (предмет) психолога, работающего в психодинамической парадигме.
3. Сформулируйте специфику классического (ортодоксального) психоанализа в трактовке психологических проблем и способов работы с ними.
4. Охарактеризуйте основные психологические защитные механизмы, описанные З. Фрейдом, и объясните их функциональное своеобразие.
5. Что такое "индивидуация"?
6. Приведите примеры архетипов, наиболее часто встречающихся в народных сказках.
7. Кто сформулировал понятие "стиль жизни"? Опишите его объем и содержание.
8. Каковы основные потребности человека по Э. Фромму?
9. Назовите основные тенденции в развитии неопрейдизма в 1950-е — 1970-е годы.
10. Объясните причины популярности транзактного анализа.

Список использованной литературы (в порядке цитирования)

Фрейд З. Психология бессознательного. Сб. произведений — М.: Просвещение, 1989. — 448 с.
Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции. — М.: Наука, 1991. — 456 с. Фрейд З. Толкование сновидений. — К.: Здоровья, 1991. — 384 с. Мамардашвили М. К. Классический и неклассический идеалы рациональности. — Тбилиси: Мецниереба, 1984. — 81 с. Автономова Н. С. Рассудок, разум, рациональность. — М.: Наука, 1988. — 288 с. Belkin G. S. Introduction to Counseling. — Dubuque, Iowa: Wm. C. Brown Publishers, 1988. — 630 p. Юнг К. — Г. Проблемы души нашего времени. — М.: Прогресс, 1994. — 336 с. Jung C. — G. Man and his Symbols. — N. Y.: Dell Publishing Co., 1964. — 415 p. Jung C. — G. Modern Man in Search of a Soul. — N. Y.: Harcourt, Brace and Co., 1933. — 282 p. Philosophical essays in memory of Edmund Husserl /Ed. by M. Farber. — Harvard: Harvard University Press, 1940. — 332 p. Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии. — М.: Прогресс, 1995. — 296 с. The Individual Psychology of Alfred Adler / Ed. by H. L. Ansbacher & R. R. Ansbacher. — N. Y.: Harper Torch Books, 1956. — 503 p. Бэндлер Р. и др. Семейная психотерапия. — Воронеж: Модэк, 1993. —

Интервью.

Эффективность этого метода оценки персонала очень сильно зависит от содержания (основных тем и вопросов интервью), техники проведения и уровня подготовки человека, который интервью проводит.

Содержание интервью. На практике обычно применяется так называемое полуструктурированное интервью: основные темы и часть вопросов интервью определяются заранее, при подготовке плана интервью в соответствии с целями, ради которых интервью проводится. Часть вопросов «всплывает» по ходу интервью и задается импровизационно, но опять-таки в соответствии с целями интервью.

С точки зрения целей, можно выделить два вида интервью: интервью для оценки кандидатов при приеме на работу и интервью для оценки персонала в рамках программ развития персонала.

Интервью при приеме на работу включает в себя обычно следующие основные локальные диагностические темы: происхождение, семья, образование, служба в армии, профессиональная карьера, взгляды на жизнь и философия менеджмента, самооценка, цели и планы на будущее, финансы (так называемая «компенсационная биография»), здоровье, социальные отношения, отдых/свободное время, особые интересы. Кроме того, на основе информации по всем локальным диагностическим темам выделяются «сквозные» темы: способности, ценности, коммуникация

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

вообще и в самой ситуации интервью, способность к саморефлексии, лояльность по отношению к организации.

Кроме решения задач диагностики в рамках интервью кандидату приходится сообщать интересующую его информацию о предприятии и о вакансии, т. е. даются ответы на естественные вопросы кандидата. Обычно у кандидата возникают следующие вопросы (для ответа на которые заранее подбирается материал при подготовке интервью):

- что представляет собой организация: область деятельности, расположение, ее величина, численность персонала, стиль руководства;
- что предлагается кандидатам — информация о вакансии: общее описание, задачи, объем ответственности, представительство, шансы развития (карьеру);
- кого ищет организация — общие требования к кандидатам: образование, квалификация, знания, профессиональный опыт, способности, личностные свойства, возраст;
- что предлагает организация — стимулирование: размер денежного содержания, дополнительные формы стимулирования (помощь в приобретении жилья, кредиты, оплата проезда, транспорт и т. п.), помощь в повышении квалификации, режим работы.

Эта информация, естественно, согласовывается с руководством, а специфика интереса к ней кандидата является дополнительной диагностической информацией.

Основные фазы интервью

Фаза	Пример
Приветствие кандидата. Установление контакта.	Представление партнеров друг другу. Благодарность за участие. Обоснование приглашения. Обеспечение доверия.
Общие сведения.	Происхождение. Родительская семья. Семейное положение. Место жительства. Жилье.
Образование.	Школьные успехи. Высшее образование. Дополнительные квалификации. Образовательные планы.
Профессиональное развитие.	Базовая профессия. Профессиональные изменения. Профессиональная деятельность. Профессиональные планы.
Свободное время.	Семья. Интересы. Спорт.
Информация об организации работодателя.	См. выше.
Обсуждение условий контракта.	Прежние доходы. Ожидаемые доходы. Особые условия. Приработки.
Завершение интервью.	Указания на дальнейшие действия. Короткое резюме. Благодарности за беседу.

Структура интервью задает и определенный порядок перехода от темы к теме. Можно выделить основные фазы интервью (табл. 2.6)

Интервью дает не только словесный диагностический материал (ответы, высказывания кандидата), но и возможность наблюдать <...> поведение в ситуации интервью, т. е. интерес представляет не только то, что говорит кандидат, но и как он говорит и как ведет себя.

Соединение высказываний с наблюдаемым поведением позволяет получить дополнительную диагностическую информацию. Данная информация обычно резюмируется и выражается в явном, количественном виде с помощью оценочных шкал. С помощью этих шкал интервьюер может оценить высказывания и поведение кандидата в их взаимосвязи. Пример оценочных шкал для наблюдения в ходе интервью приведен в табл. 2.7.

Оценка проводится по приведенному в табл. 2.7 набору биполярных 5-балльных шкал.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Набор шкал избыточен и на практике используется только часть из них. Шкалы для оценки выбираются в соответствии с требованиями должностной позиции, для которой подбираются кандидаты.

При оценке действующего менеджерского персонала тематика интервью меняется. Анализ жизненного пути <...> основательно делается один раз, данные сохраняются, и в последующих периодических интервью жизнеописание <...> только пополняется данными о новых событиях. Таким образом, основное содержание интервью <...> ориентировано на систематическую оценку деятельности менеджера в организации. Соответственно основными темами интервью становятся:

- анализ актуальных задач менеджера (оценка задач и результатов деятельности, изменения областей задач, оценка сильных и слабых сторон менеджера);
- анализ задач в будущем (цели, задачи, ожидания, возможности повлиять на ситуацию);
- предпосылки развития (потребность в образовании и обучении, использование сильных сторон, компенсация недостатков, изменение стиля руководства);
- оценка возможностей руководимой группы;
- карьерные ориентации менеджера (личные амбиции, идеи по поводу будущего организации и подразделения, место менеджера в реализации этих идей).

Техника проведения интервью. Хотя наблюдение за интервьюируемым человеком дает весьма ценные для диагностики данные, основной результат интервью — это все-таки словесный фактический материал. Чтобы его получить, кроме прямых, «лобовых», вопросов по заданным темам применяются также специальные технические приемы диагностического интервью.

Необходимость их использования продиктована по меньшей мере двумя обстоятельствами: частой склонностью человека в ситуации оценивания давать заведомо желательные ответы, рисующие его «образ» в благоприятном свете, или «закрывать», ограничиваться в ситуации оценки простыми, односложными, неразвернутыми и потому малоинформативными ответами.

Для получения более глубоких и информативных диагностических данных используются специальные технические приемы. Основная идея разработки этих приемов — превращение интервьюируемого из объекта допроса в равноправного

партнера по коммуникации и побуждение его к активному размышлению вслух, анализу и интерпретации событий и ситуаций из своего прошлого, настоящего и будущего. Понятно, что в процессе такого анализа проявляются интеллектуальные, профессиональные и личностные особенности менеджера, присущий ему уровень понимания ситуаций и имеющиеся у него представления о возможных способах действий. Таким образом интервьюируемый трансформируется из пассивного объекта исследования в субъекта-исследователя, который рефлексит и интерпретирует свое собственное поведение.

Рассмотрим некоторые технические приемы углубленного интервью.

1. Задаются вопросы о сильных и слабых сторонах партнеров интервьюируемого по взаимодействию в совместной деятельности в прошлом и настоящем (учителя, руководители, подчиненные, коллеги, деловые партнеры). Когда интервьюируемый «рисует» портрет этих людей в контексте реальных ситуаций, он рассказывает на самом деле о том, что важно для него лично, что он ценит в людях, что принимает, что отвергает, на что ориентирован в практическом взаимодействии с другими людьми и т. д. Таким образом, мы имеем дело с проекцией: в рассказе о других людях открывается личность самого рассказчика, его установки, ценностные ориентации, признаки, в которых он описывает других людей, его собственная менеджерская концепция.

2. «Монологическое интервью»: интервьюируемый рассказывает о важной ситуации из своего профессионального прошлого, а затем начинается основная диагностическая часть интервью, разыгрывается воображаемый диалог значимых участников ситуации, которые эту ситуацию обсуждают. Интервьюируемый формулирует не только ответы, но и вопросы от имени одного участника ситуации другому. Интервьюер только иногда, в случае заминок, побуждает интервьюируемого к речевым действиям замечаниями такого рода: «А что об этом факте сказал Ваш упрямый сотрудник Х?»; «А что на это ему ответил Ваш коллега и союзник У?». Поскольку интервьюируемый сам формулирует

Оценочные шкалы для б
наблюдения в ходе Таблица

.7

1 2

3 4

5

«Неживой» способ реагирования	Импульсивный способ реагировали я
Точка зрения без сомнений	Скептическая точка зрения
Лишенная акцентов манера речи	Акцентированная манера речи
Необузданная манера поведения	Строго дисциплинированное поведение
Запинающаяся отрывистая речь	Плавное течение речи
Деликатные мягкие движения	«Живые» движения
Беспорядочные, хаотичные движения	Целесообразные, взаимосвязанные движения
Некоординированные движения	Координированные движения
Хаотичное построение предложений	Сложные, корректно построенные предложения
«Ползущая» походка	«Молодцеватая» стакатто-походка
Ограниченное пространство движений	Расширенное пространство движений
Жесткие, «чопорные» движения	«Мягкие», округлые движения
Неуверенная манера держать себя	Эффектная манера держать себя, «рисовка»
Двусмысленные уклончивые суждения	Энергичные определенные суждени я
Плохая дикция	Четкая дикция
Вялые движения	Порывистые движения
Неясные понятия	Четко определенные понятия
Обезличенные формы выражения	Самодовольная манера выражаться
Конкретные описания	Абстрактно-формальные описания
Неточные сведения	Точные и непротиворечивые сведения
Нет подчеркивающих жестов	Порывистые подчеркивающие жест ы

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Небрежность внешности	Педантично ухоженная внешность
Тревожно-осторожный	Оптимистически-свободная тактичность
Неясные суждения	Сложные, но ясные суждения

1	2	3	4	5
Незавершенные, незаконченные, «оборванные» предложения		Полностью завершённые предложения		
Беспомощное мышление		Искусное связывание мыслей		
Медлительный темп речи		Торопливый темп речи		
Примитивно-неуклюжая речь		Привычно искусная речь		
Не связан никакой точкой зрения		Упрямо утверждает свою точку зрения		
Отвлекается		Не может отвлечься		
Изменчивая манера говорить		Монотонная манера говорить		
Сдержанные, заторможенные движения		Раскованные движения		
Однонаправленное мышление		Разностороннее мышление	многоаспектное	
Осмотрительное поведение		Активно-динамичное поведение		
Неконцентрированное поведение		Строго концентрированное поведение		
Расслабленная поза		Судорожно-напряжённая поза		
Шепчущий голос		Кричащий		
Немелодичный голос		Певучий голос		
Словоохотливый		Лаконичный		
Холодный металлический голос		Тёплый мягкий голос		

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Инертное, вялое выражение эмоций	«Излучает» эмоциями, «искрится» эмоциями
Робкий, заторможенный	Непосредственный, активный в контакте
Неуверенная манера держать себя	Уверенная, «броская» манера держать себя
Узкопрофессиональная образованность	Многосторонняя образованность
Не имеет профессиональных знаний	Профессиональные знания вузовского уровня
Едва закончил школу	Полноценное школьное образование
Прошлая деятельность не требовала образования	Деятельность требовала высшего образования
Однообразная деятельность	Разносторонняя деятельность

Окончание табл. 2.7

1 2 3	4 5
Нет профессионального жаргона	Знает несколько профессиональных жаргонов
Производит впечатление малограмотного	Производит впечатление высокообразованного
Узкие профессиональные знания	Многосторонние профессиональные знания
Никаких общеобразовательных хобби	Много общеобразовательных хобби
Ограниченные и поверхностные знания	Широкие фундаментальные знания
Узкопрофессиональная беседа	Беседа на широкие культурные темы
Не придерживается никаких правил	Рабски следует правилам
Не приемлет подчинения	Безусловно готов подчиняться
Упрямый, своенравный	Готов приспосабливаться соразмерно оплате
Обходит молчанием другое мнение	Тотчас принимает противоположное мнение
Понимает только сказанное прямо «в лоб»	Понимает и недосказанное до конца
Вялая защита своей точки зрения	Упрямая защита своей точки зрения
Нерешительность	Энергичное принятие собственных решений

Много рассказывает о своих прежних работодателях	Ничего не говорит о своих прежних работодателях
--	---

136 Часть I. Общие вопросы психологии в работе с персоналом

ет и вопросы, и ответы, интервью фактически превращается в монолог.

3. *Ситуативное интервью*: вместе с интервьюируемым разбираются и «проигрываются» ключевые ситуации, которые могут возникнуть в будущем в предстоящей ему <...> деятельности. Ключевые ситуации подбираются на основании анализа требований деятельности.

4. Возможны *варианты ситуативного интервью*, когда рассматриваются реальные ситуации из прошлого оцениваемого.

Варианты 3 и 4 ситуативного интервью предполагают какую-то систему описания и анализа ситуативного поведения. Можно описывать поведение в терминах «*исходная ситуация* — «*действия*» — «*результат*». В этом случае предметом анализа становятся представления интервьюируемого о ситуации, репертуаре возможных действий, области значимых результатов. На основании этого строится прогноз его действий в управленческих ситуациях в будущем.

Можно описывать поведение в терминах «*ожидания*» — «*значения*» [Кгатреп, 1987]. Тогда акценты в анализе ситуации меняются и система вопросов к испытуемому — также. Например, общая схема вопросов для описания конкретных ситуаций может быть такой, как представлено на рис. 2.4.

Валидность метода интервью очень сильно зависит от квалификации интервьюера. Техники углубленного интервью могут использоваться только подготовленными специалистами-психологами. На практике отбор кандидатов на вакансии и оценку действующего персонала с помощью интервью часто проводят менеджеры по персоналу и линейные руководители. При этом используются упрощенные схемы тематизированного интервью. Однако даже упрощенное интервью дает мало-мальски ценные данные только при предварительной подготовке интервьюера.

Подготовка интервьюера. Поскольку интервью представляет собой коммуникацию, необходима прежде всего коммуникативная подготовка интервьюера. Содержание этого вида подготовки включает в себя освоение техники установления и поддержания контакта и техники ориентации в высказывани-

Раздел 2. Анализ профессиональной деятельности...

137

Вопрос

1. Ситуация Вам знакома и/или хорошо >-структурирована?

у

Да

^

2. В ситуации возможен позитивный результат * без Вашего вмешательства?

V Нет

^

3. Имеются ли в Вашем распоряжении в этой ситуации реальные возможности эффективных действий?

Да У

4. Сам процесс деятельности (осуществление * действий) для Вас привлекателен? У

Да V

5. Результат зависит от Ваших собственных * действий?

у

Да У

6. Возможные результаты для Вас субъективно } важны?

у

Да V

7. Повлекут ли достигнутые результаты желательные последствия?

Нет1

Нет)

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Нет1

Нет;

Нет1

Нет;

Диагностируемые переменные

Антиципация действий

Доверие

Концепция своих способностей

Ценностные ориентации, интересы

Убеждение в контроле (локус контроля)

Ценностные ориентации, интересы

/

Уровень концептуализации

Рис. 2.4 Общая схема вопросов для описания конкретных ситуаций.

Информация о кандидате	Гипотезы о соответствии	Требования к кандидату
заявление анкеты, полное	функциональные	
рекомендации	нулевое	квалификационные
данные	неизвестное	организационные
диагностики	1	
	Темы	
	1	
	Вопросы	"

Рис. 2.5. Схема подготовки интервью

ях партнера. По форме проведения это разновидность обычного поведенческого тренинга. <...>

Рассмотрим вначале особенности подготовки и проведения интервью для *отбора кандидатов* (внешних, не из числа сотрудников организации) на вакансии.

Подготовка интервью. Основная цель подготовки — разработать схему полуструктурированного тематического интервью. Для этого необходимо ознакомиться с имеющимися на кандидата исходными материалами (заявление, анкеты, резюме, рекомендации, данные диагностики, если они имеются), проанализировать требования должностной позиции, сформулировать предположения (гипотезы) о соответствии областям требований и наметить сгруппированные по темам вопросы,

которые необходимо задать кандидату для проверки гипотез (см. рис. 2.5).

Результатом подготовки является рабочая схема интервью.

В простейшем случае схема выглядит так, как это показано в табл. 2.8.

Подготовка интервью включает в себя также создание условий для его проведения: подходящее помещение, отсутствие телефонных звонков, табличка «Не мешать» на двери, только необходимый материал на столе. Для интервью должно быть отведено достаточно времени: чтобы подготовиться психологически, чтобы проводить интервью без стресса, чтобы было время «переварить» впечатления и сделать выводы.

Рабочая схема интервью лица 2.8

Темы	Гипотезы	Вопросы	Выводы
«Сейчас»			
Причина перемены работы			

«Прошное»				
Общие сведения				
Образование				
Профессиональная деятельность				
Доходы				
«Свободное время»				
Есть ли особые интересы?				
«Будущее»				
Цели				
Планы				
Мечты				

Проведение интервью. Эффективное управление ходом интервью означает поддержание контакта с кандидатом и правильное использование различных видов вопросов.

Для поддержания контакта необходимо: быть серьезным, но не напряженным, «теплым», но не фамильярным, не настаивать на областях вопросов, которым кандидат сознательно или бессознательно сопротивляется, спрашивать только о сведениях, которые можно реально использовать для оценки (следить за своим любопытством), пояснять процесс интервью, когда это нужно.

В таком случае можно постепенно снять неблагоприятные для интервью помехи: нервозность, «защитные» реакции кандидата, «разыгрывание роли», внутренние помехи (усталость, озабоченность кандидата не имеющими отношения к интервью проблемами и т. д.).

Поддержание контакта связано также с правильным использованием различных видов вопросов: дело в том, что вопросы могут разрушать или, наоборот, усиливать контакт с кандидатом. В табл. 2.9 приведены примеры воздействия вопросов на уровень контакта.

Ответы кандидата иногда бывают поверхностными или чересчур абстрактными, формальными. Управление ходом ин-

тервью в этом случае достигается использованием *углубляющих или конкретизирующих вопросов*. Например, кандидат мог сказать, что он был не доволен уровнем исполнительской дисциплины в своей организации. Углубляющий вопрос в этом случае может прозвучать так: «Как вы думаете, а почему сотрудники были так необязательны?». Углубляющий вопрос побуждает к анализу причин сложившейся ситуации. В ходе такого анализа проявляются интеллект, компетентность, установки и управленческий стиль кандидата. Конкретизирующий вопрос формулируется по-другому: «А в чем именно проявлялась низкая исполнительская дисциплина?». Конкретизирующий вопрос позволяет уточнить представления кандидата о том, что такое в его понимании низкая или высокая дисциплина, каков уровень его дисциплинарных требований и стиль контроля.

Использование углубляющих и конкретизирующих вопросов-операторов «Почему...?» и «В чем это проявляется...?» позволяет регулировать уровень глубины/поверхностности и абстрактности/конкретности ответов кандидата.

Интервью, проводимое в целях отбора кандидатов, как видно из всего сказанного выше, проводится с ориентацией на биографический анализ. В этом смысле оно очень близко по содержанию и целям методам анализа биографических данных. *Биографическая ориентированность интервью* «на входе в организацию» определяется тем обстоятельством, что о приходящем в организацию кандидате имеется очень мало предварительной информации.

В заключение кратко рассмотрим особенности интервью при *внутреннем рекрутировании*, т. е. при отборе кандидатов из действующего <...> персонала. В этом случае в организации имеется

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

достаточно богатая информация об оцениваемом менеджере, которая в принципе доступна и может быть собрана специальными методами. Эта информация обязательно используется при подготовке интервью.

Подготовка интервью. Интервью, как правило, проводится линейными руководителями и/или менеджерами по персоналу один раз в полгода (или в год). Эффективность интервью

Влияние различных видов вопросов на установление контакта
Таблица 2.9

Вид вопроса	Пример	Поведение интервьюера	Действие вопроса
<i>Вопросы, нарушающие контакт</i>			
Закрытый	«Вы знакомы с методами планирования или нет?»	Господствующее	Вынужденный выбор
Ловящий	«Но Вы только что сказали, что...»	Недоверчивое	Нарушение климата беседы
Внушающий	«Вы согласны с тем, что...»	Определяющее	Управление извне, давление
<i>Вопросы, способствующие контакту</i>			
Открытый	«Какие методы планирования Вы предпочитаете?»	Партнерское	Освобождающее
Рефлексивный	«Если я Вас правильно понял, Вы считаете, что...»	Доверяющее	Улучшающее климат беседы
Указывающий направление ответа	«Если резюмировать то, что Вы сказали, Вас более всего ин	Иницирующее самоопределение	Внутренняя направленность

	тересовало ...»		
--	-----------------	--	--

определяется прежде всего тщательностью подготовки к нему. К интервью должны готовиться и проводящий интервью (интервьюер), и оцениваемый менеджер.

Подготовка ведущего интервью включает в себя проведение предварительной оценки менеджера его коллегами и/или самим руководителем (интервьюером). По итогам оценки интервьюер намечает вопросы к оцениваемому.

142 Часть I. Общие вопросы психологии в работе с персоналом

Подготовка оцениваемого включает в себя выполнение задания на самооценку. В простейшей форме это небольшой личный отчет.

План интервью строится интервьюером на основе сопоставления предварительной оценки и самооценки менеджера. Общая схема построения плана приведена на рис. 2.6.

Проведение интервью. Способ ведения интервью очень сильно зависит от его места в системе оценки персонала: *интервью может носить чисто диагностический характер или завершать процедуру оценки менеджера.*

В первом случае интервью ориентировано на уточнение уже имеющихся данных и получение дополнительной информации для последующей окончательной оценки. Этот вариант интервью, с точки зрения техники проведения, сходен с описанным выше интервью для отбора кандидатов.

Однако имеются и два существенных методических отличия: во-первых, особое внимание уделяется завоеванию доверия и гарантиям конфиденциальности полученной в интервью информации. Дело в том, что интервьюируемый — сотрудник организации и может опасаться неправильного использования полученной от него информации. Именно поэтому диагностическое интервью обнаруживает самую высокую валидность при оценке персонала в рамках программ развития персонала, при ориентации на оценку в целях консультирования менеджеров и более низкую — при оценке персонала в целях решения вопросов оплаты и принятия кадровых решений. Поэтому интервью проводится с акцентом на общую оценку менеджера и конструктивное обсуждение возможностей его развития, а частные детали остаются известными только интервьюеру и оцениваемому менеджеру.

Во-вторых, в интервью обсуждаются в основном действия менеджера в актуальной управленческой ситуации, а биографические данные служат лишь диагностическим фоном для интерпретации особенностей поведения менеджера.

В том случае, когда интервью завершает процесс оценки, оно направлено не только на получение диагностической информации для уточнения оценки, но на обсуждение самой оценки совместно с оцениваемым.

Раздел 2. Анализ профессиональной деятельности...

143

Предварительная, оценка

Гипотеза о соответствии^ уровню требований

. I

Ниже Соответствует Выше

E Самооценка

\

Темы интервью:

Менеджер как управленец как руководитель как специалист

\

Вопросы для обсуждения **Рис. 2.6.** Схема построения плана интервью

Ситуативные методы. Ситуативные методы диагностики основаны на наблюдении за поведением испытуемых в инсценированных (симулированных) ситуациях. Каждый из этих методов включает в себя две части: провоцируемую ситуацию и технику наблюдения. *По содержанию ситуаций* можно выделить следующие наиболее часто используемые разновидности ситуативных методов:-

- «почтовая корзина»,
- доклады и презентации,
- ролевые игры,
- групповые дискуссии,
- анализ случаев («кейс-метод»),
- игры на планирование,
- сценарный метод.

Методы выбираются по результатам предварительного анализа деятельности, чтобы в провоцируемых с их помощью ситуациях существовала возможность и необходимость проявления требуемых профессионально важных качеств менеджера. Создаваемыми ситуациями управляет

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

специально подготовленный модератор, наблюдение ведут обученные наблюдатели (психологи и/или реальные или будущие руководители оцениваемых кандидатов в менеджеры).

3. Психобиографические методы изучения персонала

Биографический и психографический методы исследования человека широко применяют в науках, изучающих индивидуальный жизненный путь личности и систему ее отношений к окружающему миру.

В социологии и психологии указанные методы используют при изучении личных документов (анкет, переписки, дневников, автобиографий), которые представляют один из главных источников понимания и реконструкции жизненного мира личности. В практике кадровой работы, как отмечалось, к личным документам относятся листки по учету кадров, автобиографии, характеристики, объяснительные и докладные записки. Например, при приеме на работу важное значение имеет правильная интерпретация документов, представленных работником. Так, при ознакомлении с анкетными данными принимаемого на работу необходимо учитывать: внешний вид заполнения личного листка по учету кадров и автобиографии, разборчивость почерка и ясность изложения; пропущенные или оставленные без ответа вопросы; перерывы в работе, особенно если они превышают установленный срок; противоречивость указанных в анкете сведений; как часто претендент менял место работы и по каким причинам (разочарование в работе или в профессии, конфликты с руководством или с коллективом, бесперспективность, увольнение за нарушение и т. Д.); причину, по которой человек стремится поменять работу (желание переквалифицироваться, перебраться поближе к месту жительства, больше получать, работать именно в этой организации и т. П.); причины, по которым кандидат ушел с последнего места работы.

Изучение анкетных данных позволяет не только составить общее представление о работнике, но и заранее подготовить уточняющие вопросы для последующей беседы и возможного исследования личности работника биографическим или психографическим методом.

6. Внешняя картина личности

1) Проявления:

- физическая внешность: вид, чистота одежды, прическа, кожа, форма головы и черты лица, бросающиеся в глаза признаки;
- пантомима: особенности физических движений, быстрота, напряжение, гармоничность, координация, осанка, особенности походки, жестикуляция;
- мимика: лоб, глаза, рот, общее выражение лица;
- голос и речь: громкость, скорость, высота, окраска, тон, ритм, интонация, мелодия;
- речевое поведение: многоречивость-молчаливость, речевая громкость, грамматика, содержание и культура речи;

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

- письмо: индивидуальные особенности почерка, зрелость и организованность письма.

2) Способы поведения:

- основные черты поведения: активность-пассивность, общение-необщительность, организованность-хаотичность;

- отношение к самому себе: к своему телу, здоровью, внешности, к собственной личности, к недостаткам, преимуществам, возможностям, к будущему, цели;

- поведение по отношению к остальным: популярность, самостоятельность-доминантность; поведение по отношению к отдельным лицам: к родителям, братьям, сестрам, сверстникам, учителям, другому полу;

- вежливо-грубое поведение, гигиена, порядок;

- отношение к идеалам общества: уважение, равнодушие, грубость, вандализм;

- отношение к природе, животным: охрана-уничтожение, сближение-безразличие;

- поведение при стрессе: спокойствие, рассудительность, сопротивление, хаотичность;

- поведение по отношению к учителю: слушается, самокритичен, равнодушен, сопротивление, негативизм;

- поведение в учебе: проявляет ли интерес?

3) Продуктивность личности:

- обзор успеваемости по главным предметам от 1 класса;

- качественная характеристика знаний и умений по отдельным предметам и отметить недостатки, преимущества;

- жизненный опыт, духовный кругозор, информативность.

4) Субъективные высказывания:

- как ребенок рассматривает самого себя (какие свои свойства он считает хорошими, от каких хочет избавиться, кем хочет быть, на что жалуется, что ему нравится и что не нравится в его окружении).

7. Структура личности

1) Система регуляции:

- конституция тела: рост, вес, выносливость, состояние здоровья;

- темперамент: слабый, активный, пассивный, возбудимый, подавленный, быстрый, медленный;

- преобладающее настроение: серьезный, веселый, стеснительный, гневливый, боязливый, сила и глубина эмоций, легкость возникновения и постоянство эмоций;

- степень ясности и широта сознания;

- сопротивляемость против усталости-утомляемости;

- соответствует ли личность в целом уровню полового развития (убыстряет, инфантильный, соответствует)?

2) мотивация поведения:

- потребности: материальные или духовные;

- интересы: активность, постоянство, всесторонность, глубина;

- эмоциональное отношение к духовным ценностям;

- идеалы, убеждения, мировоззрение;

- общая направленность: удовольствия, выдвижение собственного Я, вещи.

3) Адаптация:

- механизм формирования: подражательность, внушаемость, принятие воздействий, сопереживание, воздействие социального окружения, самовоспитание;

- самосознание и чувство неполноценности, чувствительность в отношении самого себя;

- ощущение совести;

- восприимчивость к стрессу: сопротивляемость, сверхчувствительность;

- способы адаптации: воля, богатство, компромисс, подавление окружающих;

- интерперсональные отношения.

4) Психические процессы:

- общая одаренность (уровень интеллекта);

- специальные способности или отсутствие их;

- особенности восприятия: ширина, глубина, объективность, умение схватывать;

- особенности внимания: постоянство, активность, сосредоточенность, распределение;

- особенности памяти: точность, механическая, логическая;

- особенности воображения: живость, активность, творчество;

- мышление: быстрота, понятливость, самостоятельность, инициативность, критичность;

- особенности речи: ясность, запас слов;

- психомоторика: точность, уверенность, пластичность, темп, быстрота, ритм.

5) Свойства личности:

- уравновешенность, стойкость, единство, постоянство, ширина и глубина, масштаб, зрелость.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

8. Перспективы и прогноз

Тип личности. Предпосылки и условия дальнейшего развития, подход к ребенку, противопоказания в воспитании⁶.

Исследование личности биографическим методом⁷

Биографический метод представляет собой метод синтетического описания человека как личности и субъекта деятельности. Этот метод – исторический и одновременно генетический и психологический, так как позволяет проследить динамику жизненного пути. Предметом биографического метода является жизненный путь личности, а источниками биографической информации – изучаемый человек и события окружающей его среды.

Характеристику личности с помощью биографического метода составляют по разделам:

1. Данные жизненного пути.
2. Ступени социализации (ясли, сад, школа, вуз и т. Д.).
3. Среда развития (места жительства и т. П.).
4. Интересы и любимые занятия в разные периоды жизни.
5. Состояние здоровья (в том числе перенесенные заболевания).

Исследование личности биографическим методом проводят в такой последовательности. Испытуемому предлагается формализованная биографическая анкета (см. далее) и дается следующая инструкция: «Прошу вас как можно подробнее рассказать историю вашей жизни: в какой семье вы родились, как прошло ваше детство, как жила ваша семья, как ее члены относились друг к другу. Каковы ваши самые ранние воспоминания? Желательно рассказать о времени, когда вы учились в школе: что вам нравилось и не нравилось. Как в это время складывались ваши отношения с родителями? Кто были ваши друзья?»

Психобиографическая схема изучения работника⁸

В заключение перечислим основные факторы, которые обычно учитывает человек, оценивая другого. При этом поставим себя в положение руководителя или работника по кадрам, которому известны не только личностные и деловые качества, анкетные данные сотрудника, но и многие другие сведения, почерпнутые им из личных бесед, наблюдений за поведением работника в различных ситуациях, отдельных его замечаний и т. Д.

Изучая личность, следует помнить, что отрицательная информация влияет на наше мнение гораздо сильнее, чем положительная.

Существуют приемы для повышения уровня объективности собственных суждений о людях. Эти приемы основываются на углубленных и дифференцированных оценках составляющих диапазона черт личности. Одним из таких приемов является психобиографическая схема, помогающая систематизировать информацию о конкретной личности.

8. Персонографические сведения и внешние данные.

Общие персонографические сведения: фамилия, имя, отчество, год и место рождения, национальность, социальное положение, образование, трудовой стаж, участие в общественной жизни, правительственные награды.

При несомненной важности эта информация еще не дает полного представления о личности и ее душевном складе. Вместе с тем персонографические сведения являются наиболее объективным материалом, который служит неопровержимым доказательством наших первоначальных предположений о человеке.

Внешние данные: рост, комплекция, речевые особенности, выразительные движения (мимика, жесты), особенности «оформления» внешности. Безусловно, эти данные также влияют на наше эмоциональное принятие или непринятие определенного человека. Здесь сказываются предубеждения и стереотипы, которые очень трудно преодолеть.

Несомненно, выражение лица человека и склад его характера взаимосвязаны. Чтобы убедиться в этом, достаточно взглянуть на работы известных художников-портретистов. Однако внешний облик человека, его фотография, даже меткая и удачная, сами по себе не могут быть

⁶ Лапин В.А. - Введение в психологическое тестирование

⁷ Исследование личности биографическим методом: Практикум по экспериментальной и прикладной психологии / Под ред. А. Крылова. - М., 1990.

⁸ Кузьмин Е., Волков И., Емельянов Ю. Руководитель и коллектив. - П., 1974.

исчерпывающим источником сведений о манере человека одеваться, хотя одежда часто дает опосредованное представление о некоторых чертах личности.

Более надежные сведения о характерологических особенностях человека можно получить, наблюдая его в движении, в деятельности. Такие проявления двигательной активности, как мимика, жесты, походка, содержат достоверную информацию о типе нервной системы их обладателя, о многих его социальных качествах. Неслучайно писатели, создавая тот или иной персонаж, большое значение придают выразительным движениям героя.

Познание человека человеком – сложная психологическая задача, решение которой не может быть сведено к простому декодированию внешних признаков, так как связи между внешним поведением и внутренним миром личности сложны и многообразны. Всякий, кто берет на себя ответственность за толкование этих связей, должен помнить, что даже в наиболее объективном суждении о другом человеке присутствует доля субъективизма.

2. Направленность личности, ее нравственно-психологические и деловые качества.

Наиболее объективные, решающие и неопровержимые данные о личности человека дают его действия и поступки.

К критериям общей направленности личности относятся целеустремленность, принципиальность, правдивость, скромность, справедливость и коллективизм.

Чтобы правильно распознать и оценить эти качества в человеке, необходимо учитывать множество действий и поступков, вскрыть их причины и соотнести с другими личностными проявлениями. Это можно осуществить при дальнейшем анализе, который должен опираться на возможно более полный объем сведений о человеке. Важнейшим критерием является участие человека в жизни коллектива. Деловые качества целесообразно оценивать по конкретной работе, учитывая следующие моменты:

- прилежание (насколько добросовестно работник относится к исполнению повседневных обязанностей);
- качество работы (тщательность и точность выполнения);
- объем работы (количественная характеристика выполненной работы);
- сотрудничество (способность и готовность работать с другими);
- умственная реакция (способность усваивать новое, ориентироваться в непривычных ситуациях);
- дисциплина труда (способность работать с максимальной отдачей независимо от вида полученного задания);
- аналитическая способность (способность оценить проблему, получить и взвесить необходимые факты и прийти к определенному решению);
- планирование и организация (умение спланировать и организовать свою работу так, чтобы наиболее эффективно использовать время);
- знания (глубина профессиональных знаний и понимание всех ступеней своей работы);
- адаптация (умение приспосабливаться к переменам);
- средства выражения (умение ясно и логично выражать мысли в устном, письменном и графическом виде);
- выдержка (способность сосредоточиться и работать с высокой производительностью в напряженных условиях);
- творческая способность и находчивость (практически доказанная способность к выдвижению оригинальных идей, принятию правильных решений);
- инициатива (степень активной заинтересованности в выполнении порученной работы);
- надежность (степень уверенности руководителя в том, что работник выполнит задание).

9. Отношение к людям.

Характер человека наиболее рельефно проявляется в его отношении к другим. Особое значение это имеет в отношении личности руководителя.

Следовательно, в работе с кадрами этому аспекту межличностного общения необходимо уделять особое внимание. При этом необходимо учитывать:

- характер отношения к окружающим: склонность идеализировать или критиковать людей;
- интерес или безразличие к людям; предпочтение людей, равных или неравных по служебному положению или интеллектуальным данным;
- склонность властвовать или подчиняться;
- формы отношения к людям вообще – вежливость, грубость, откровенность, искренность, дипломатичность, лживость;

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

- формы отношения к членам своего коллектива – дружелюбное, формальное, пренебрежительное;
- степень утонченности и сознательности доминирования и подчинения – раболепство, страх, угроза, внушение, авторитет.

10. Отношение к труду

Приведем психологические предпосылки формирования отношения к труду:

- наличие потребности в труде (трудолюбив или ленив; какой вид труда предпочитает и каким занимается);
- ритм работы (регулярный, равномерный, с порывами; в зависимости от настроения);
- отношение к работе (по обязанности, любви, инстинктивное);
- степень сознательности по отношению к труду (специалист или дилетант; произвольность и случайность в выборе труда, профессии);
- удовлетворенность своей профессией, работой; потребность в умственной деятельности и любовь к ней, творческая деятельность.

11. Характеристика семьи и воспитание

Как известно, личность формируется под сильным, а иногда и преимущественным влиянием семьи. Поэтому знание особенностей семейной обстановки, в которой воспитывался человек, может многое объяснить в его характере и поведении. Следует обратить внимание на следующие факторы:

- социальное и экономическое положение;
- состав семьи;
- взаимоотношения членов семьи;
- тон общения (авторитарность некоторых членов семьи (кого именно), равноправие и т. Д.);
- интеллектуальная, творческая и этическая атмосфера;
- недостатки семейного воспитания – безнадзорность, грубость, деспотизм родителей, неуважение к ребенку, непривитие трудовых навыков;
- антиобщественные нравы в семье (неуважение к труду, цинизм, стяжательство, потребительское отношение к жизни);
- плохой пример родителей или старших членов семьи (пьянство, аморальность, нетрудовые доходы).

12. Дарования и умственные способности

- Дарования: музыкальные, в области пластических искусств, литературные, лингвистические (какими языками и в какой степени владеет), талант оратора, математический талант;
- склонность к исследовательской работе;
- склонность к изобретательству, конструированию.
- умственные способности: наблюдательность, быстрота понимания, память (зрительная, слуховая и др.), фантазия, остроумие, широта взглядов, объективность суждений.
- склад ума: методический, практический, аналитический и др.

13. Обучение

Формы обучения:

- школа (общеобразовательная, специализированная и т. П.), занятия в кружках;
- частные уроки (иностранный язык, музыка и т. П.);
- выбор профессии (факторы, повлиявшие на выбор: личное убеждение, советы родителей и учителей, популярность профессии и т. Д.);
- учеба в вузе (техникуме) – любимые дисциплины, успеваемость и т. Д.;
- учеба в аспирантуре (докторантуре);
- самообразование.

14. Эмоциональная сфера

Темперамент и настроение:

- степень чувствительности к приятному и неприятному;
- степень нервной возбудимости (аффективность) – раздражительность; способность переживать гнев, страх, опасность; способность рисковать собой и своим благополучием;

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

- преобладающее настроение – скука, грусть, тоска, недовольство, чувство бодрости, веселость, благодушие;
- изменчивость настроения (капризность и т. П.);
- способность увлекать других своими чувствами, желаниями.

Чувства:

- этические – чувство долга; справедливость; тактичность; добросовестность; честность;
- эстетические – чувство красоты, гармонии; тонкость художественного вкуса; чувство симметрии; чувство возвышенного.

15. Воля и ее проявления

Воля выражается в сознательных действиях, которые направлены на достижение поставленных целей, требующих преодоления определенных препятствий. К наблюдаемым критериям волевого поведения относятся:

- уравновешенность, самообладание, сдержанность;
- умение подавлять свои чувства или во всяком случае их внешнее выражение.

16. Общение

Характеристики:

- потребность в общении (критерии общения: цель; необходимость; отшельничество);
- потребность в одиночестве (периоды одиночества и их мотивы: например, склонность к самоанализу, самонаблюдению);
- форма и степень общения – эмоциональное (обмен чувствами); интеллектуальное (обмен научной, культурной и другой информацией);
- волевое (стремление к сотрудничеству, соперничеству, лидерству);
- пути удовлетворения – личное общение; общение на расстоянии (телефон, переписка);
- широта потребности в общении, круг общения.

17. Досуг

Характеристики:

- связь занятий на досуге с основной работой; увлечения (хобби) – конструирование, филателия и др.;
- чтение (серьезное, легкое);
- искусство (литературная деятельность, живопись, хореография, театр и т. Д.);
- спорт (виды и степень);
- игры (неспортивные).

18. Отношение к материальным благам

Характеристики:

- стремление к материальному благополучию, интенсивность и характер – корыстолюбие; алчность; скупость; бережливость; расчетливость; расточительство;
- отношение к деньгам (цель или средство);
- отношение к вещам.

13. Отношение к нравственности

Степень развитости нравственного сознания: критерии собственных и чужих нравственных поступков; признание морали (общественной, личной); совесть; объем нравственного сознания (какие стороны жизни подчинены нравственному сознанию).

19. Отношение к семье

Характеристики:

- склонность к семейной жизни – потребность, равнодушие, неприязнь;
- форма семейных отношений – солидарность, авторитарность, равенство, духовное состояние семьи (грубость, примитивность семейных отношений, одухотворенность, высота требований), количество семей.

20. Отношение к себе

Отношение к собственной физической и психической жизни:

- интерес к ней (степень сосредоточенности на ней);
- ищет ли во всем личную выгоду; занят собственными переживаниями или забывает себя;
- поступает ли личными интересами;

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

- способен ли на самопожертвование);
- форма интереса – забота о здоровье (мнителен и т. П.);
- стремление к удовольствиям – умеренность, употребление стимуляторов (табак, алкоголь), наслаждение в бурной деятельности;
- потребность в удобствах и комфорте; опрятность, чистоплотность, отношение к своей наружности; степень сознательности и утонченности переживаний (преобладают чувственные или духовные);
- чувство меры.

Отношение к собственной личности:

- интерес к собственной личности;
- формы интереса – оценка собственной личности (тщеславие, честолюбие, карьеризм, скромность, склонность к самоуничтожению, умаление достоинств);
- стремление к самосовершенствованию, саморазвитию, самовоспитанию;
- желание бороться с недостатками или уверенность в их неизменности;
- неприятие критики; отношение к смерти (страх смерти);
- степень осознанности своего «Я» (грубость или утонченность самоанализа), понимание сложности собственной личности; склонность к самосовершенствованию (неудовлетворенность собой).

Проявление психической жизни вовне:

- самостоятельность;
- настойчивость;
- упрямство;
- решительность;
- энергичность;
- предприимчивость;
- внушаемость; склонность к подражанию, автоматизм;
- легкоеверие;
- любовь к порядку, пунктуальность;
- аккуратность, обязательность;
- педантичность;
- усидчивость, терпение;
- застенчивость, стыдливость;
- трусость (храбрость).

21. Отношение к природе

Этот вопрос имеет особое значение, поскольку идея воспитания гармоничного и гуманного человека предполагает любовь к природе в качестве важного социально-психологического компонента личности.

Приведенную схему могут использовать руководители первичных трудовых коллективов, работники по кадрам, постоянно действующие комиссии по аттестации работников. Применение схемы будет способствовать планомерному накоплению как положительной, так и отрицательной информации об аттестуемых, что повысит уровень объективности оценки их деловых и личностных качеств.

Кроме того, документированность наблюдений позволит исключить факты произвольных суждений о работниках, сделанных под влиянием настроения или наиболее свежей информации, обладающей иллюзией точности и достоверности. Таким образом, станут практически невозможны случаи беспринципности в составлении персональной документации.

Объективную развернутую характеристику можно составить только коллегиально в результате длительного наблюдения за характеризуемыми, регистрации их поступков в конкретных ситуациях. Желательно, чтобы в подготовке таких документов участвовал квалифицированный психолог⁹.

⁹ Щёкин Г. Что может рассказать личный листок по учету кадров // Персонал. - 1991.

Формализованная биографическая анкета¹⁰

ФИО.....

Дата рожденияМесто рождения.....

Отец: Фамилия, имя, отчество

Год рождения.....

Образование.....

Профессия

.....
.....
.....

Мать: Фамилия, имя,

отчество.....

Год рождения.....

Образование.....

Профессия

.....
.....

22. Переезжали ли вы на новое место жительства?

Номер п/п	Куда?	Когда?	С кем?

2. Участвовали ли вы в деятельности общественных организаций?

Номер п/п	Общественные поручения	Организация	Когда?

3. Приходилось ли вам выступать по
радио.....

По телевидению.....

в прессе.....

на собраниях.....

(Если да, то укажите, в какой период жизни, в каком году и сколько
раз).....

.....
.....

¹⁰ Исследование личности биографическим методом: Практикум по экспериментальной и
прикладной психологии / Под ред. А.Крылова. Л, 1990.

4. Участвовали ли вы в выставках научного, технического, художественного творчества, смотрах, конкурсах, спортивных соревнованиях, КВН? (Если да, то перечислите и укажите в каком году).....
.....

5. Назовите ваши любимые и нелюбимые школьные предметы в разных классах. (Если их несколько, перечислите в порядке привлекательности.)

Класс	Любимый предмет	Нелюбимый предмет
1		
....		
10		

6.Участвовали ли вы в каком-либо кружке, секции, клубе и в каком году?

.....
.....
.....

7.Перечислите ваши любимые занятия и увлечения и укажите, в какие годы это было.

.....
.....
.....
.....

8а. Назовите ваши любимые литературные произведения.

Номер	Название, произведение. Автор	Когда прочитали впервые?	Сколько раз читали?

Подчеркните названия тех произведений, над которыми вы размышляете до сих пор и содержание которых заново переживаете.

8b. Назовите ваши любимые фильмы, (документальные, художественные, научно-популярные).

Номер	Название фильма	Когда смотрели впервые?	Сколько раз смотрели?

Подчеркните названия тех фильмов, которые произвели на вас наибольшее впечатление, о которых вы долго думали.

8в. Назовите ваши любимые театральные спектакли.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Номер	Название спектакля	Когда смотрели впервые?	Сколько раз смотрели?	Режиссер	Театральный коллектив

Подчеркните названия тех спектаклей, которые произвели самое сильное впечатление.

8г. Перечислите, какие художественные выставки вы посещали, в каком году это было. (Если вы многократно посещали какой-либо художественный музей, то укажите в какие годы.).....

9. Совершали ли вы поездки за пределы места жительства (походы, экскурсии, командировки, путешествия)? (Если да, то укажите куда, с кем и в каком году.).....

10. Когда, чем и как долго вы болели? Находились ли вы дома или в больнице?

.....

11. Назовите хотя бы инициалы тех людей, с которыми вы поддерживали дружеские отношения, проводили досуг, к которым обращались за советом, помощью, поддержкой и укажите позицию старшинства: старше > младше < ровесник =

Номер	Инициалы	Пол	Возраст	Род занятий	Когда	Позиция старшинства

12. Укажите периоды или моменты собственной жизни, которые вы считаете счастливыми, и те, которые считаете несчастными. Датируйте их и кратко опишите, почему вы так расцениваете эти периоды. (Ориентировочно счастливый период можно понимать как отрезок жизни, когда все задуманное удавалось совершить, вы переживали чувство удовлетворения собой, делами,

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки
этиологического диагноза.

окружающим миром, у вас преобладало радостное настроение и вы жили насыщенной жизнью.
Противоположное — как несчастливый период.)

Напишите свое мнение по поводу счастливого и несчастливого периодов.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

13. Кратко опишите или хотя бы перечислите те факты собственной жизни, которые вы считаете событиями. Укажите даты событий и отметьте, когда вы осознавали значимость этих событий для вашей судьбы — сразу же, спустя время или теперь? Напишите, что вы понимаете под событием.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

14. Каковы ваши представления и прогнозы относительно собственного будущего? Как вы представляете учебу, карьеру, личную жизнь, досуг, быт и т. Д.? Каковы пределы обозримости будущего для вас? На сколько месяцев (лет) вперед вы можете предвидеть свою судьбу в целом и по отдельным ее направлениям? Обратите внимание, что вопрос стоит не о ваших жизненных планах, а о вашем представлении и предсказаниях того хода жизни, который, вероятнее всего, будет иметь место в вашем будущем.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Контент-анализ (Content-analysis).

Контент-анализ – количественный анализ книг, эссе, интервью, дискуссий, газетных статей, исторических документов и других текстов и текстовых массивов с целью последующей содержательной интерпретации выявленных числовых закономерностей.

Контент-анализ – научно обоснованный метод чтения между строк (Здравомыслов А.Г.).

Контент-анализ (от англ.: contents – содержание, содержимое) — стандартная методика исследования в области общественных наук, имеющая своим предметом анализ содержания текстовых массивов и продуктов коммуникативной корреспонденции. В отечественной исследовательской традиции контент-анализ определяется как количественный анализ текстов и текстовых массивов с целью последующей содержательной интерпретации выявленных числовых закономерностей. Контент-анализ применяется при изучении источников, инвариантных по структуре или существу содержания, но внешне бытующих, как не систематизированный, беспорядочно организованный текстовый материал. Философский смысл контент-анализа, как исследовательского метода, состоит в восхождении от многообразия текстового материала к абстрактной модели содержания текста. В указанном смысле, контент-анализ является одной из номотетических исследовательских процедур, используемых в сфере применения идеографических методов.

Выделяют два основных типа контент-анализа: количественный и качественный.

История метода

Первые примеры использования контент-анализа датированы XVIII веком, когда в Швеции частота появления в тексте книги определенных тем служила критерием её еретичности. Однако, всерьёз говорить о применении контент-анализа как полноценной методики можно лишь начиная с 30-х годов XX века в США.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Термин content-analysis впервые начали применять в конце XIX – нач. XX вв. американские журналисты Б.Мэттью, А.Тенни, Д.Спид, Д.Уипкинс. У истоков становления методологии контент-анализа стоял также французский журналист Ж.Кайзер.

Использовался контент-анализ преимущественно в социологических исследованиях, в том числе при изучении рекламных и пропагандистских материалов.

В сфере политических исследований начало использованию методики контент-анализа положил Г. Лассуэл, который занялся анализом пропагандистских материалов периода Второй мировой войны.

В 1960-е годы, во время так называемого «методологического взрыва» исследования с применением методики контент-анализа особенно активизировались. Это способствовало развитию методики, разнообразило её варианты. Именно в этот период начинается активное использование компьютерной техники в исследованиях.

Сфера применения

Круг дисциплин, в которых применяется контент-анализ, довольно широк. Помимо социологии и политологии данная методика находит применение в антропологии, психологии, литературоведении, истории, истории философии.

Оле Холсти приводит следующее распределение исследований в области контент-анализа по наукам: социология, антропология — 27,7 %, теория коммуникации — 25,9 %, политическая наука — 21,5 %. Следует также отметить применение контент-анализа в области исторических исследований и связей с общественностью.

С помощью контент-анализа можно анализировать такие различные типы текстов, как сообщения СМИ, заявления политических деятелей, программы партий, правовые акты, рекламные и пропагандистские материалы, исторические источники, литературные произведения.

Этапы применения контент-анализа

Необходимым условием применения методики анализа содержания является наличие материального носителя информации. Во всех случаях, когда существует или может быть воссоздан такой носитель, допустимо использование методики контент-анализа.

Первый этап

Определение совокупности изучаемых источников или сообщений с помощью набора заданных критериев, которым должно отвечать каждое сообщение:

- заданный тип источника (пресса, телевидение, радио, рекламные или пропагандистские материалы)
- один тип сообщений (статьи, заметки, плакаты);
- заданные стороны, участвующие в процессе коммуникации (отправитель, получатель (реципиент));
- сопоставимый размер сообщений (минимальный объем или длина)
- частота появления сообщений;
- способ распространения сообщений;
- место распространения сообщений;
- время появления сообщений.

Второй этап

Формирование выборочной совокупности сообщений. В некоторых случаях можно изучать всю определенную на первом этапе совокупность источников, поскольку подлежащие анализу случаи (сообщения) часто ограничены по числу и хорошо доступны. Однако иногда контент-анализ должен опираться на ограниченную выборку, взятую из большого массива информации.

Третий этап

Выявление единиц анализа. Ими могут быть слова или темы. Правильный выбор единиц анализа — важная составляющая всей работы. Простейшим элементом сообщения является слово. Тема — это другая единица, представляющая собой отдельное высказывание о каком-либо предмете. Существуют достаточно четкие требования к выбору возможной единицы анализа:

- она должна быть достаточно большой, чтобы выражать значение;
- она должна быть достаточно малой, чтобы не выражать много значений;
- она должна легко идентифицироваться;
- число единиц должно быть настолько велико, чтобы из них можно было делать выборку.[1]

Если в качестве единицы анализа избирается тема, то она также выделяется в соответствии с некоторыми правилами:

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

- Тема не может выходить за пределы абзаца.
- Новая тема возникает, если происходит смена:
 1. воспринимающего,
 2. действующего,
 3. цели,
 4. категории.

Существуют также и специальные методики контент-анализа, адаптированные к нуждам исторических и историко-философских исследований.

Четвертый этап

Выделение единиц счета, которые могут совпадать со смысловыми единицами или носить специфический характер. В первом случае процедура анализа сводится к подсчету частоты упоминания выделенной смысловой единицы, во втором — исследователь на основе анализируемого материала и целей исследования сам выдвигает единицы счета, которыми могут быть:

- физическая протяженность текстов;
- площадь текста, заполненная смысловыми единицами;
- число строк (абзацев, знаков, колонок текста);
- длительность трансляции по радио или ТВ;
- метраж пленки при аудио- и видеозаписях,
- количество рисунков с определенным содержанием, сюжетом и прочее.[2]

В некоторых случаях исследователи используют и другие элементы счета. Принципиальное значение на этом этапе контент-анализа имеет строгое дефинирование его операторов.

Пятый этап

Непосредственно процедура подсчета. Она в общем виде сходна со стандартными приемами классификации по выделенным группировкам. Применяется составление специальных таблиц, применение компьютерных программ, специальных формул, статистических расчетов.

Шестой этап

Интерпретация полученных результатов в соответствии с целями и задачами конкретного исследования. Обычно на этом этапе выявляются и оцениваются такие характеристики текстового материала, которые позволяют делать заключения о том, что хотел подчеркнуть или скрыть его автор.

Количественный контент-анализ

Количественный контент-анализ (также именуется содержательным) основывается на исследовании слов, тем и сообщений, сосредоточивая внимание исследователя на содержании сообщения. В качестве первого шага при проведении контент-анализа этого типа исследователь должен создать своего рода словарь, в котором каждое наблюдение получит определение и будет отнесено к соответствующему классу.

Но исследователь должен предвидеть не только упоминания, которые могут встретиться, но и элементы их контекстуального употребления, а для этого должна быть разработана детальная система правил оценки каждого случая употребления. Эта задача обычно решается посредством пилотажа подлежащей анализу совокупности сообщений (то есть с помощью выявления на материале небольшой выборки сообщений тех типов ключевых упоминаний, которые с наибольшей вероятностью могут встретиться в последующем, более полном анализе) в сочетании с арбитражными оценками контекстов и способов употребления терминов. Предпочтительнее иметь дело с наблюдениями не одного, а нескольких исследователей.

Более трудной является задача, заключающаяся в необходимости приписывания ключевым упоминаниям конкретных оценок, — когда мы должны решить, приводится ли данное упоминание в позитивном или негативном смысле, «за» или «против» интересующего нас объекта и т. Д., а также когда нам надо ранжировать ряд упоминаний соответственно силе их оценок (т.е. в соответствии с тем, какое из них самое положительное, какое следующее за ним по положительности и т. Д.). При этом исследователь нуждается в показателях достаточно тонких, которыми можно было бы измерять не только настроения политических субъектов, но и силу этих настроений. Особенно трудным выполнение этой задачи является в исторических, историко-философских и психологических исследованиях, поскольку предполагает высокий уровень гуманитарной подготовки специалистов, использующих методику контент-анализа.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Существует множество методов, облегчающих принятие такого решения. В некоторых случаях они опираются на суждения группы арбитров (экспертов) о значении или силе (интенсивности) некоторого термина. В качестве примера таких приемов можно привести **метод Q-сортировки и шкалирование методом парного сравнения**.

Метод Q-сортировки

При Q-сортировке используется шкала жесткого распределения из девяти пунктов: пункт 1 соответствует минимальной степени интенсивности измеряемого признака (например, наименьшей степени одобрения), а пункт 9 — максимальной степени интенсивности (например, наивысшей степени одобрения). Цель здесь состоит в том, чтобы просто ранжировать (упорядочить) все суждения вдоль единой оценочной оси. Арбитру дается определенная жесткая квота на каждую категорию шкалы (то есть ожидаемое число слов или фраз, которые должны быть им отнесены к данной категории), а затем ему предлагается распределить заданный набор терминов так, чтобы установленные квоты не нарушались. Квоты основаны на предположении (не обязательно верном), что колебания в интенсивности слов и фраз должны укладываться в рамки нормального распределения (когда изучаемые случаи максимально сосредоточены в средней части шкалы, а по мере продвижения к ее полюсам их число равномерно убывает). Арбитры, таким образом, вынуждены давать относительные оценки конкретным словам и фразам (случаям), относя их к определенным категориям шкалы¹¹.

После того как арбитры завершили свою работу, вычисляется средняя арифметическая оценка шкалы для каждого случая, а затем полученные средние оценки соответствующим образом ранжируются. Далее результаты этого ранжирования случаев по интенсивности используются для приписывания анализируемым текстам кодов, обусловленных встречаемостью в них слов или тем, получивших нашу оценку. Произвольность оценки одного исследователя компенсируется, таким образом, наличием других мнений¹².

Шкалирование методом парного сравнения

Шкалирование методом парного сравнения имеет те же цели, что и предыдущий метод, но техника его несколько иная. Каждый случай, подлежащий оценке, последовательно сравнивается попарно со всеми другими случаями, при этом каждый арбитр должен решить, какое из слов (или фраз) в каждой паре «сильнее» (или интенсивнее) другого. Так, если надо сравнить пять утверждений (случаев), то каждый арбитр будет последовательно сравнивать сначала 1-е из них со 2-м, с 3-м, 4-м, 5-м, потом 2-е с 3-м, 4-м, 5-м и т. д., всякий раз при этом отмечая, какое из двух более интенсивно. Подсчитав, сколько раз каждый случай оказался в оценке всех арбитров «сильнее» других, и разделив полученное число на число арбитров (то есть вычислив среднюю оценку, вынесенную группой арбитров каждому утверждению), мы получаем возможность осуществить количественное ранжирование всех случаев по степени их интенсивности. Чем выше средняя оценка некоторого утверждения, тем оно, по мнению арбитров, «сильнее»¹³.

Однако, с методами Q-сортировки и парного сравнения связаны по меньшей мере две сложности. Во-первых, в обоих этих случаях исследователь полагается полностью на решения арбитров, критерии оценки которых могут быть, а могут и не быть правомерными и/или состоятельными. В экспертизе такого рода стандарты не всегда ясны или, во всяком случае, не всегда ясно определены, и вследствие этого сами оценки носят дискуссионный характер. Встречаются случаи, когда один и тот же арбитр выставляет различные оценки одному и тому же утверждению в серии идентичных испытаний. Кроме того, отбор арбитров в высшей степени произволен. Следовательно, и надежность результатов, полученных при опоре на таких арбитров, весьма относительна. Поэтому к данным процедуры следует использовать, делая скидку на «человеческий фактор».

Качественный контент-анализ

Помимо слов, тем и других элементов, обозначающих содержательную сторону сообщений, существуют и иные единицы, позволяющие проводить качественный или, как он еще называется,

¹¹ Мангейм Дж. Б., Рич Р. К. Политология. Методы исследования: Пер. с англ. / Предисл. А.К. Соколова = Empirical Political Analysis: Research Methods in Political Science. — М.: Весь Мир, 1997.

¹² Там же.

¹³ Мангейм Дж. Б., Рич Р. К. Политология. Методы исследования: Пер. с англ. / Предисл. А.К. Соколова = Empirical Political Analysis: Research Methods in Political Science. — М.: Весь Мир, 1997.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

структурный контент-анализ. В этом случае исследователя интересует не столько что говорится, сколько как говорится.

Например, может ставиться задача выяснить, сколько времени или печатного пространства уделено интересующему предмету в том или ином источнике или сколько слов или газетных столбцов было уделено каждому из кандидатов во время определенной избирательной кампании.

С другой стороны, могут браться в расчет и другие, возможно, более тонкие вопросы, относящиеся к форме сообщения: сопровождается ли конкретное газетное сообщение фотографией или какой-либо иллюстрацией, каковы размеры заголовка данного газетного сообщения, напечатано ли оно на первой полосе или же помещено среди многочисленных рекламных сообщений. При ответе на подобные вопросы внимание исследователя фокусируется не на тонкостях содержания, а на способе презентации сообщения. Основным вопросом здесь является факт наличия или отсутствия материала по теме, степень его выделенности, его размеры, а не нюансы его содержания. В результате такого анализа часто получаются куда более надежные измерения, чем в случае исследования, ориентированного на содержание (поскольку формальным показателям в меньшей степени присуща неоднозначность), но зато, как следствие, и куда менее значимый.

Измерения в параметрах, исследуемых в ходе качественного контент-анализа, поверхностно затрагивают само содержание каждого сообщения в отличие от детального и внимательного обследования, необходимого при количественном анализе. В результате качественный контент-анализ обычно более прост в разработке и проведении, а потому и более дешев и надежен, чем содержательный контент-анализ. И хотя его результаты, возможно, удовлетворят в меньшей степени, ибо они дают скорее набросок, чем законченную картину сообщения, но при ответе на конкретный исследовательский вопрос они могут зачастую оказаться вполне адекватными.

Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. — М.: Рефл-бук, 2001. ISBN 5879831019

Дмитриев И. (2005) Контент-анализ: сущность, задачи, процедуры (русск.) Проверено 2 июня 2006 г.

Манекин Р.В. Компьютер и история философии. Краткий обзор отечественных и зарубежных исследований. — Москва-Донецк: Донецкого отделения САМИ, 1993. — С. 68-82.

Манекин Р.В. Контент-анализ, как метод исторического исследования. — Донецк: 1991.

Лисовский С. Ф., Евстафьев В. А. Избирательные технологии: история, теория, практика. — Коммерсантъ. — М.: 2000. ISBN 58601

Мангейм Дж. Б., Рич Р. К. Политология. Методы исследования: Пер. с англ. / Предисл. А.К. Соколова = Empirical Political Analysis: Research Methods in Political Science. — М.: Весь Мир, 1997.

<http://www.vaal.ru/>

Проект ВААЛ

О языке

Свои мысли для передачи другим людям мы формулируем в языке. Давно было замечено, что одна и та же мысль, но выраженная по-разному, обладает различной силой воздействия. В одном случае она может оставить адресата равнодушным, в другом - подвигнуть к активным действиям. Оказывается, что язык общения, помимо явного смыслового содержания, способен переносить и скрытые импульсы воздействия. Возникли даже науки, которые стали изучать секреты такого воздействия.

Одну и ту же мысль можно выразить многими способами. То, каким образом выражает мысли конкретный человек, можно сравнить с его почерком. Этому почерку присущи устойчивые черты. Анализируя эти черты, можно многое сказать о самом человеке, его характере, жизненной позиции, социальной адаптированности и пр.

Обмен информацией, выраженной в языке, является характерной чертой жизни общества. Анализ средств массовой информации позволяет делать выводы о состоянии умов в обществе, об их психологическом самочувствии, взаимодействии и влиянии на различные социальные процессы.

Гюстав Ле Бон писал: *"Массы никогда не впечатляются логикой речи, но их впечатляют"*

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

чувственные образы, которые рождают определенные слова и ассоциации слов. Их сосредоточенно произносят перед толпами, и немедленно на их лицах появляется уважение, головы склоняются. Многие рассматривают их как силы природы, мощь стихии."

Система ВААП, работа над которой ведется с 1992 года, позволяет прогнозировать эффект неосознаваемого воздействия текстов на массовую аудиторию, анализировать тексты с точки зрения такого воздействия, составлять тексты с заданным вектором воздействия, выявлять личностно-психологические качества авторов текста, проводить углубленный контент-анализ текстов и делать многое другое.

Области возможного применения

- Составление текстов выступлений с заранее заданными характеристиками воздействия на потенциальную аудиторию.
- Активное формирование эмоционального отношения к политическому деятелю со стороны различных социальных групп.
- Составление эмоционально окрашенных рекламных статей.
- Поиск наиболее удачных названий и торговых марок.
- Психо- и гипнотерапия.
- Неявное психологическое тестирование и экспресс-диагностика.
- Создание легких в усвоении учебных материалов.
- Научные исследования в области психолингвистики и смежных с ней дисциплинах.
- Журналистика и другие сферы деятельности, использующие в качестве инструмента СЛОВО.
- Социологические и социолингвистические исследования.
- Информационные войны.
- Контент-анализ текстов.
- Мониторинг СМИ.

Система позволяет

- Оценивать неосознаваемое эмоциональное воздействие фонетической структуры текстов и отдельных слов на подсознание человека.
- Генерировать слова с заданными фоносемантическими характеристиками.
- Оценивать неосознаваемое эмоциональное воздействие фонетической структуры текстов на подсознание человека.
- Задавать характеристики желаемого воздействия и целенаправленно корректировать тексты по выбранным параметрам в целях достижения необходимого эффекта воздействия.
- Оценивать звуко-цветовые характеристики слов и текстов.
- Производить словарный анализ текстов.
- Осуществлять полноценный контент-анализ текста по большому числу специально составленных встроенных категорий и категорий, задаваемых самим пользователем.
- Производить выделение тем, затрагиваемых в текстах, и осуществлять на основе этого автоматическую категоризацию.
- Производить эмоционально-лексический анализ текстов.
- Настраиваться на различные социальные и профессиональные группы людей, которые могут быть выделены по используемой ими лексике.
- Производить вторичный анализ данных путем их визуализации, факторного и корреляционного анализа.

Белянин Валерий Павлович, доктор филологических наук, профессор МГУ, член международных научных организаций (МАПРЯЛ, ISAPL, AAASS).

E-mail: vbelyanin@usa.net

2. **Дымшиц Михаил**, генеральный директор консультационной фирмы "ДЫМШИЦ и ПАРТНЕРЫ"

E-mail: dms@online.ru

3. **Шалак Владимир Иванович**, кандидат философских наук, старший научный сотрудник Института философии РАН.

E-mail: shalack@mail.ru

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Дополнительную информацию о системе **ВААЛ** Вы можете получить в Интернете на сайте <http://www.vaal.ru/>.

5. Дополнительные способы и приёмы постановки этиологического диагноза.

Психогенетический подход Ч. Тойча

Концепция Курта Чампиона Тойча, согласно которой генетический код еще до рождения человека определяет большую часть перспектив его жизни и основные паттерны поведения, постепенно получает признание в научных кругах.

Молекулы ДНК несут не только генетический код наследуемых биологических и физиологических особенностей организма, предрасположенностей к некоторым болезням, но и генетический код, определяющий паттерны поведения, предрасположенность к тем или иным проблемам, событиям, жизненным трудностям. Вместе с информацией о внешности в ДНК сохраняется информация об опыте и жизненных ролях предков. Каждый человек имеет свое уникальное **Основное Внутреннее Направление** (ОВН) — соединение генетических, бессознательных и сознательных факторов, в соответствии с которыми он движется по жизни, получает опыт и играет свои роли, независимо от своих сознательных реакций и интерпретаций.

Сознательные и бессознательные мысли в физическом плане представляют собой энергетическое излучение, энергетическую волну (как предполагают физики, мысль—это энергетическая волна виртуальных фотонов — мельчайших ядерных частиц). Излучения мозга не имеют ограничений во времени и пространстве.

Энергетические волны мыслей каждого человека имеют свою специфическую амплитуду, интенсивность, диапазон частоты. Происходит психическое взаимодействие между людьми на неосознаваемом уровне, поскольку информационно-энергетическое излучение мыслей одного

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

человека способно проникнуть и оказать некое влияние на бессознательную часть психики другого человека. Особенно тесное бессознательное взаимодействие и взаимовлияние происходит между людьми, у которых энергетические излучения мыслей имеют похожие или совместимые амплитудно-частотные характеристики — обычно это родственники, родители и дети, супруги, близкие друзья. Таким образом, каждый человек неосознанно в большей или меньшей степени отражает подсознание другого человека, происходит бессознательное энерго-информационное взаимодействие.

Возможна передача информации и состояний из бессознательной сферы одного человека в бессознательную сферу психики другого человека (ребенка, супруга, друга, коллеги) и даже животных. Животные отражают психическое состояние своих владельцев. Окружающие человека предметы, его дом сохраняют волны своего владельца, и частота этих волн может угнетать или стимулировать нового владельца.

Таким образом, и сознательные, и бессознательные желания, убеждения, переживания, мысли человека помимо субъективного внутреннего состояния всегда получают и объективное выражение в разных формах:

1 — энергетическое излучение-волна;

2 — действия человека;

3 — осознанные мысли, желания человек может внешне выразить и через слова; 4—в конечном счете мысли могут выражаться внешне и через предметы, например, мысль конструктора в конце концов воплощается, объективируется в конкретном предмете, изделии, изобретении.

Другой человек, назовем его условно «приемник», способен принять не только слова и действия собеседника, но на бессознательном уровне происходит прием энергетического мысленного излучения собеседника, причем сильнее воспринимается «энергетическая волна бессознательных желаний и установок собеседника», но чаще всего эта информация не осознается человеком-«приемником», хотя способна оказать то или иное воздействие на его состояние, поведение. В редких случаях, когда интенсивность энергетического излучения мысли была велика и совместима, полученная информация может дойти до уровня сознания (например, вы почувствуете, что с вашим близким родственником в другом городе случилось что-то плохое).

Тойч отмечает, что этот естественный механизм бессознательного энерго-информационного взаимодействия между людьми может в ряде случаев приводить к передаче, «заражению» бессознательными проблемами одного человека от другого.

Тойч указывает, что можно выделить три формы реагирования на проблемы, стрессы у человека:

1 — «внутричеловеческий» — когда человек сталкивается с какой-то неразрешимой и болезненной для него проблемой, которую стремится «выгнать из сознания» вследствие ее неприятности или запретности, то «подавленная» проблема превращается в бессознательный комплекс, который постепенно может проявляться через недомогание, злость, переедание, пьянство, болезни, смерть и другие формы, являющиеся генетически предсказуемыми;

2 — «межчеловеческий способ» — когда проблема человека — «репрессора» «загоняется» в его бессознательную часть психики, но этот бессознательный комплекс проявляется в виде энергетической волны — излучения и энергетически проецируется, передается в бессознательную часть психики другого человека — «экспрессора» (это может быть ребенок, супруг, друг), и «человек-экспрессор» может ощущать подсознательно и выражать внешне (через свою злость, свои болезни, пьянство и пр.) чужой стресс, записанный в подсознании репрессора, кажущегося спокойным, здоровым и необеспокоенным. Таким образом, «экспрессор» оказывается невольной жертвой чужих проблем, расплачиваясь за них порой здоровьем и жизнью, а «репрессор» — первоисточник и виновник проблем, остается здоровым и спокойным.

3 — «генетический» способ — если проблема очень существенная, не преодолена человеком и подавлена в «бессознательное», то возможна ее передача посредством генетического механизма на бессознательном уровне потомкам. И этот процесс передачи будет продолжаться до тех пор, пока не произойдет случайная модификация (где-то после седьмого поколения), либо пока один или несколько потомков смогут решить эту проблему, сделают сознательную попытку все понять и преодолеть навязчивый паттерн проблем и поведения. Чем

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

серьезнее проблема, чем она «греховнее», тем быстрее она переходит к потомкам. Неустраненный стресс предка будет развиваться по своей интенсивности, так как он передается из поколения в поколение и усиливается современными ситуациями. Этот бессознательный процесс может быть преодолен только путем внутреннего познания и сознательных действий человека. Таким образом — в ряде случаев, человек неосознанно повторяет проблемы и судьбу своих предков, расплачиваясь своим здоровьем и судьбой за ошибки и проблемы предков, являясь невольной жертвой, имеющей специфическое «основное внутреннее направление» — ОВН.

«Излучение» ОВН притягивает взаимодополняющих людей. Жертва не может существовать без Преследователя, образ которого могут принимать люди, болезни, несчастный случай или смерть. Невысказанные команды, бессознательные ожидания, скрытая враждебность, вина, страх или желание смерти «включают» потенциальных партнеров.

Бесполезно решать конкретный конфликт — он будет проигрываться снова и снова в биографии Жертвы и ее потомков, определяя историю семьи до тех пор, пока ОВН Жертвы остается прежним. Нежелание человека повторить незадачливую судьбу своих родителей, страх, что в собственной судьбе повторятся те же беды и конфликты, не спасает человека, а напротив, вызывает, провоцирует появление именно того, чего опасались. Еще З. Фрейд писал о том, что страх — это подавляемое желание. Так, например, страх жены, что ее муж станет алкоголиком, как когда-то в детстве алкоголиком был ее отец, ее страх, что муж окажется не тем человеком, о котором она мечтала, сочетается с желанием поймать мужа на неблагоприятном поступке, уличить его в злоупотреблении спиртным, что в конце концов спровоцирует частые выпивки мужа. Таким образом, конфликты могут передаваться «по наследству», передаваться из поколения в поколение. Реальность наличия подобных унаследованных конфликтов и проблем все более признается психологами и медиками.

Генетический подход Ч. К. Тойча позволяет выявить и осознать подобные унаследованные конфликты и проблемы, анализируя реальные факты биографии как самого человека с его раннего детства и особенностей его воспитания, так и факты биографии его родителей, его бабушек и дедушек, дядей и тетей, выявляя устойчивые, наследуемые, повторяемые паттерны поведения, повторяемые семейные проблемы и конфликты, своеобразный «генетический семейный код». Доктор Тойч, один из основателей виктимологии (от англ. — жертва) утверждает, что человек во многом — жертва генетического кода и проблем своих предков, невольно повторяет ошибки и нерешенные проблемы своих предков, и если эти проблемы не будут решены данным человеком в его жизни, они неминуемо передадутся его детям, внукам и далее до тех пор, пока повторяющаяся проблема не будет решена кем-то из потомков. Осознание генетического кода, нежелательных семейных повторяемых паттернов поведения (например, повторяющийся алкоголизм — дед, отец, сын, внук склонны к алкоголизму; или из поколения в поколение все женщины в роду выходили замуж по расчету и были очень несчастливы в замужестве) в сочетании с выработкой и реализацией четкого плана практических действий по преодолению этих паттернов позволяет человеку изменить свою жизнь к лучшему в различных аспектах, Тойч доказал своей терапевтической практикой на протяжении 30 лет, что ОВН, а следовательно, и судьба человека может быть изменена путем понимания и сознательно направляемой систематической деятельностью по реализации Программы Усовершенствования — точного пошагового плана преодоления нежелательного семейно-генетического кода, повышения продуктивности жизни, работы, улучшения здоровья. Тойч разработал для своих пациентов всестороннюю программу девик-тимизации и достижения поставленных жизненных целей. Измененное с помощью IDEAL-метода, ОВН дает человеку, его родным и близким более успешную и счастливую жизнь, т. е. человек может избежать участи «жертвы кода», если осознает, выявит этот код и силой своей мысли и целенаправленной системой продуманных практических действий «перестроит свой код» (хотя это и очень сложно).

Тойч заметил, что некоторые личностные черты и поведение являются господствующими в одном поколении и отступают на задний план в другом. Поэтому дети часто напоминают бабушек и дедушек больше, чем своих родителей, и чаще повторяют нерешенные проблемы именно из судеб своих бабушек, дедушек. Главной задачей всей человеческой деятельности является очищение ДНК с помощью индивидуальных или коллективных усилий — сознательных или бессознательных. Потребность детей принимать на себя психологические проблемы старших связана с этим

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

процессом. И в Библии говорится, что за грехи человека расплачиваются его дети, потомки до седьмого колена. И чем быстрее человек сумеет осознать этот «грех», нерешенную проблему предков, и активно сумеет ее решить или преодолеть, тем счастливее сам человек и его дети, потомки. Для преодоления нежелательного генетического кода полезны как общие рекомендации, разработанные Ч. Тойчем в его книге «Второе рождение, или искусство познать и изменить себя», так и в каждом конкретном случае в зависимости от специфики семейного кода — конкретные программы усовершенствования с помощью психолога, владеющего IDEAL-методом Ч. Тойча.

Локализация телесных симптомов.

Очевидно, что в процессе психотерапии приходится обращаться к «словарю» телесных симптомов, который является совокупностью подходов телесно-ориентированных психотерапевтов (В.Райх, А.Лоуэн, И.Рольф, Ф.М. Александер, М.Фельденкрайз и т.д.):

1. Голова. Наиболее частое телесное «высказывание» в этой области — головные боли. Их символическое или сигнальное значение варьирует в зависимости от локализации болей:

- в лобной области — ассоциируются с проблемами выбора, принятия решений или субъективно переживаемого «интеллектуального дефицита»;
- в височной области — связаны с хроническим напряжением жевательных мышц и тем самым с перевысказанными репликами самооправдания, отвода критики в свой адрес («головные боли возражения»);
- в теменной области — нередко сочетаются с вегетативными кризами, а при одновременном ощущении отсутствия опоры — с кризисом самоидентичности, особенно при пограничных расстройствах личности;
- затылок, задняя поверхность шеи — проблемы ответственности, неизжитый страх наказания со стороны родителей (подавленное стремление «втянуть голову в плечи», «понурая» поза с опущенной головой);
- боль, охватывающая голову со всех сторон, сдавливающая, как «обруч» - описывается как «каска неврастеника», признак общей психической напряженности («головные боли напряжения»).

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

2. Шея – неадекватность речевого самовыражения, проявляющаяся как проблемы с голосом (особенно при социальной фобии), а также «комки» в горле (символически – «проглоченные» обиды, невысказанная агрессия). По выражению А.Лоуэна, человек «пришвартован к реальности» на двух полюсах своего тела, т.е. в области стоп и вершины головы. Поэтому нередко нарушение психологического равновесия сопровождается дискомфортными телесными ощущениями, охватывающими оба полюса тела (телесные проблемы в области головы и шеи часто сочетаются с болезненными ощущениями в ногах).

3. Плечевой пояс – сдерживаемая агрессивность (в том числе конструктивная); блокирование социальных контактов, причем контактов активных, сопровождаемых телодвижениями, производимыми по собственной инициативе.

4. Грудная клетка

- Передняя поверхность груди, особенно в центре, несколько реже в области сердца – проблемы, связанные с общением (узкий круг контактов, общение с близкими людьми);

- Задняя поверхность груди или верхняя часть спины (включая область лопаток) – телесное отражение переживаний, вызванных недоброжелательством окружающих, предательством (символический «удар в спину»).

5. Область живота – также связана с общением, но охватывает более широкий круг социальных контактов (в том числе с профессиональной, деловой коммуникации).

6. Область поясницы – отсутствие надежной поддержки со стороны окружающих и в то же время необходимость принятия ответственных решений, способных вызвать значительные жизненные изменения (отсюда вторичная выгода, связанная с желанием избежать необходимости в одиночку «взваливать на себя тяжелый груз»). Дискомфорт в пояснице входит телесно-психологический синдром отсутствия опоры («поясничный остеохондроз», проблемы с коленными суставами и стопами).

7. Таз, промежность – сексуальность и лидерство (мотивация власти), болевые ощущения здесь нередко сочетаются с парестезиями, кожным зудом.

8. Ноги:

- область бедер – подавляемая сексуальность. Как правило, встречается у женщин, при этом характерны избыточные жировые отложения, что создает «тяжелую» фигуру («синдром русалки»);

- коленные суставы – пассивность, блокирование инициативы, когда боль в суставах «не дает шагу ступить». Вторичная психологическая выгода связана с самооправданием человеком своей пассивности – подобная боль «сковывает по рукам и ногам». Отчасти в происхождении подобных болей играют роль вытесненные «детские» формы проявления агрессивности, что особенно относится к проблемам с коленными суставами (желание по-детски «топнуть ногой», чтобы настоять на своем);

- голени – здесь также скрыта подавленная агрессивность, часто проявляющаяся в болезненных судорогах икроножных мышц. Судороги также нередко встречаются при депрессивных состояниях, возникая во сне и являясь причиной дискомфортного пробуждения (синдром «беспокойных ног», желание «убежать» от болезненных воспоминаний, повторного переживания во сне психотравмирующих событий). По образному выражению К.Кастанеды, «мы храним все, что пережили, в виде ощущений с задней стороны ног»;

- стопы – проблемы с опорой, как в физическом, так и в метафорическом смысле, соответствующем лоуэновскому заземлению[]..

В целом нужно сказать о важности и широкой распространенности психосоматических проблем с позвоночником, являющихся символическим выражением того, что человек своим телом как бы ощущает физическую тяжесть жизненных трудностей.

6. Предпочитаемый стиль симпатии (ПТС) (Эйдемиллер, В.Юстицкис).

«Симпатия»

1. Вступительная часть Ранжирование портретов.
Психолог раскладывает портреты и порядке нумерации.

Вопросы, задаваемые клиенту.

1. Посмотрите пожалуйста внимательно на этих людей. Они разные по полу и возрасту и у каждого свой неповторимый характер, не похожий на другие. Представьте себе характеры этих людей.
 2. Выберите среди них человека, который вам больше всего нравится.
 3. Положите его, пожалуйста, вот сюда. А теперь из оставшихся выберите, кто вам больше всех нравится, и положите его рядом, и так до тех пор, пока всех не разложите — от самого вам симпатичного до самого антипатичного.
- Когда ранжирование заканчивается, психолог должен переписать номера карточек, выбранных клиентом, а затем вновь разложить их в порядке нумерации.

Выявление ведущего стимула симпатии.

1. Ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов, касающихся людей, портреты которых вы только что раскладывали:

1. Кто из этих людей может скорее всего достичь о жизни славы, успеха, и т. д.?
2. Если бы все эти люди были тяжело больны, за кем вы бы охотнее всего ухаживали?
3. Кому из них вы бы охотнее помогали в его делах
4. Кто из них — человек с самым интересным внутренним миром
5. Кем из них больше всего восхищаются окружающие?
6. Если бы вы были больны, чья забота была бы вам наиболее приятна?
7. Кого бы вы взяли на опасное дело, например в разведку?
8. Кто из них мог бы полюбить вас или сильно привязаться к вам?
9. У кого во внешнем облике больше всего черт, которые вам вообще нравятся в людях?
10. С кем охотнее всего вы бы развлекались?

Задача психолога – установить, носитель какого качества оказывается ближе всего к началу ряда. Например, какие качества приписывает клиент тому, кто ему «больше всего нравится».

Психолог предлагает клиенту проранжировать все портреты по упомянутому качеству. Например, если наиболее нравящийся клиенту — тот, кто более других способен ощутить чувство благодарности за добро, которое ему сделали, то психолог предлагает проранжировать всех — от наиболее способного до наименее способного ощутить чувство благодарности.

Далее психолог должен дать клиенту пустые карточки. Представьте себе, что на этих пустых карточках — портреты членов вашей семьи. Обозначьте каждого как вам удобно.

А теперь расставьте эти карточки ряд портретом. На какое- место вы бы положили каждого.

Если изучается несколько ведущих стимулов симпатии, то все повторяется со следующим качеством, начиная от пункта 3. Оценка, каждому члену семьи, ?апус-гие карточки-» которых раскладывались, присваивается условный балл, равный ...36 — мест портрета D ряду.

Интервью по конкретизации ведущего стимула.

Психолог раскладывает перед клиентом портрет человека, наиболее привлекательного по ведущему стимулу.

Расскажите, пожалуйста, как можно подробнее об этом человеке.

Что он сейчас делает?

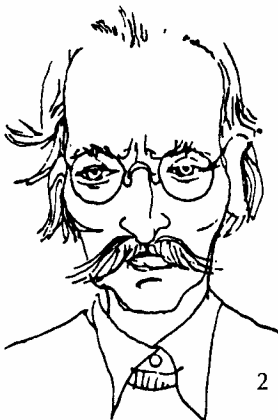
О чем думает?

В каком он настроении?

Кем бы он мог быть лично вам?

Что ему нравится и что не нравится?

Аналогичным образом конкретизируются и другие стимулы.





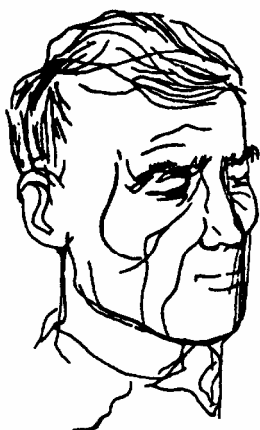
10



11



12



13



14



15



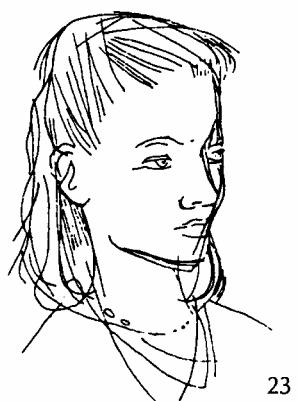
16



17



18





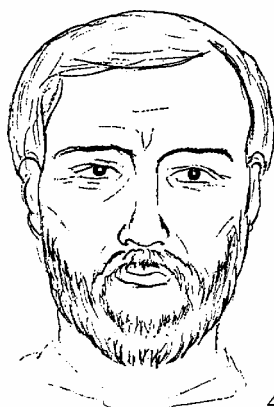
41



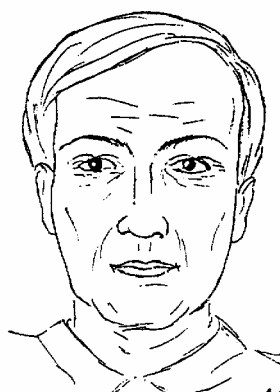
43



45



42



44



46



51



53



55



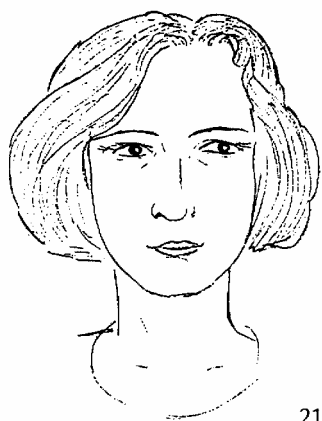
52



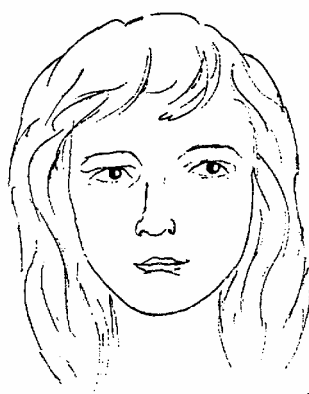
54



56



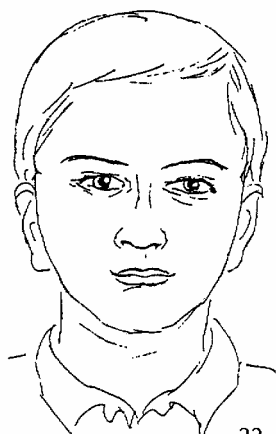
21



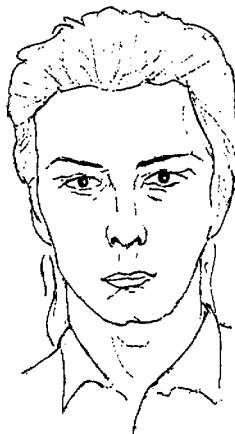
23



25



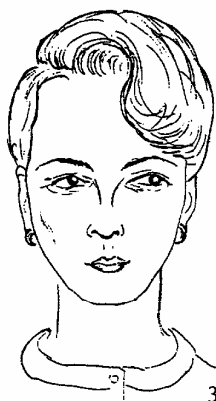
22



24



26



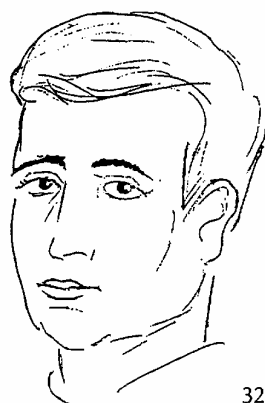
31



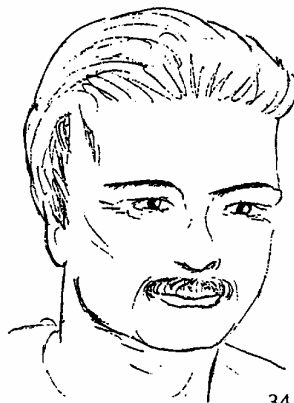
33



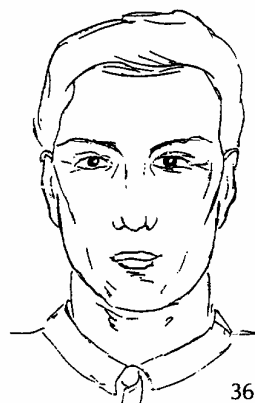
35



32



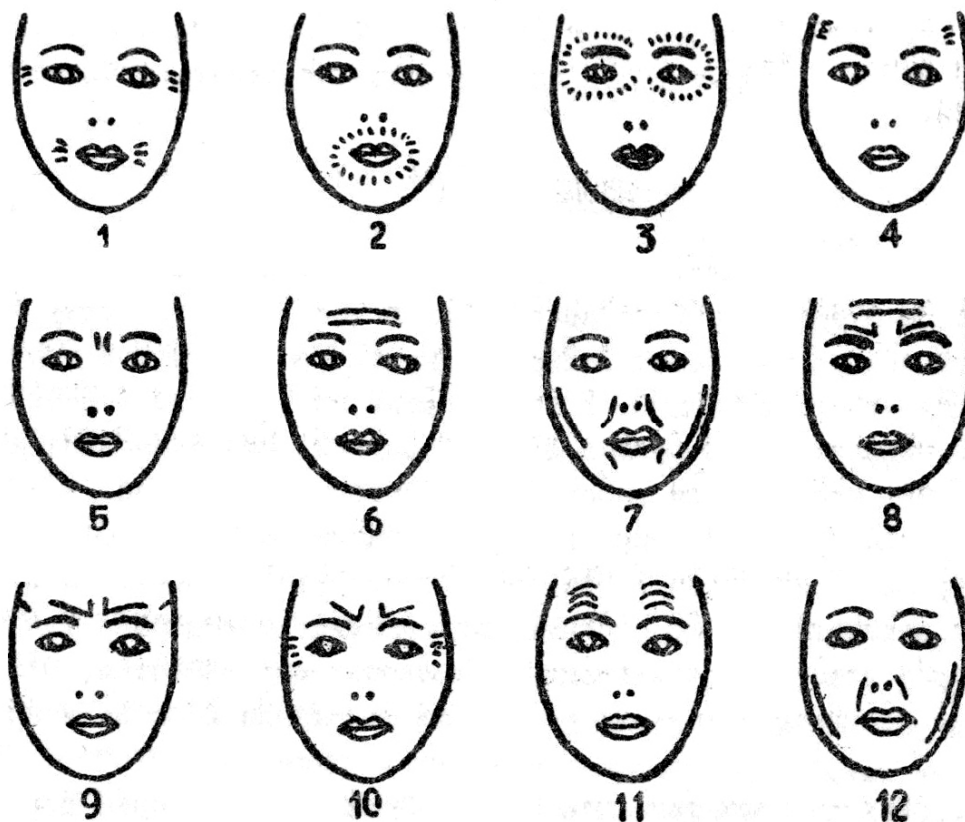
34



36

7. Описание эмоций человека

Расположение морщин на лице человека интересует и современных исследователей, которые на основании длительных наблюдений убеждаются в том, что морщины являются не только признаком старения, но и указателями на некоторые личностные особенности. Например, в болгарском журнале "Паралели" был опубликован тест, позволяющий изучить варианты расположения наиболее распространенных морщин у человека а то значение, которое они в себе заключают /см. рис./: 1/ радость - морщинки в уголках глаз и рта; 2/ стеснительность - морщины расположены радиально около рта; 3/ внимательность к деталям, подробностям - морщинки вокруг глаз, так называемые, "гусиные лапки"; 4/ честность я преданность - морщины образует маленькие горизонтальные линии над внешним краем бровей; 5/ интеллигентность - глубокая морщина между глаз /она бывает и у стеснительных/; 6/ предусмотрительность и добродушие - люди с подобными добродетелями обыкновенно имеют почти во весь лоб /без перерыва/ горизонтальные морщины. Но если такие линии получается за счет многочисленных маленьких горизонтальных морщин, это означает неспособность завершать дела и склонность к сплетням; 7/ разочарование - самая типичная складка в данной ситуации та, которая начинается от ноздрей и заканчивается около края губ.



Если к этому добавляются морщинки, начинающиеся от глаз, значит, человек находится на пределе своих возможностей, а если морщины продолжают и ниже рта, то это говорит и о физических страданиях; 8/ тревога - все лицо как бы становится "наморщенным", а над бровями появляются две "угловатые" морщины; 9/ агрессивность - снова появляются "угловатые" морщины, но в этом случае угол становится острее. Рядом аналогичные морщинки, но поменьше; 10/ нервность - кроме "угловатых" морщин, появляются маленькие морщинки около глаз и в уголках рта, направленные вниз; 11/ удивление - люди, которые всему удивляются, обыкновенно имеют маленькие горизонтальные морщины над глазами; 12/ безразличие - в этом случае обычно морщин не бывает, просто мышцы щек ослаблены, поэтому в уголках рта образуется складка. Это также признак лени.

8. Индивидуальный тест «Словесный портрет»

Этот тест разработал В. Куликов в 1988 г., существенно модифицировав известный криминалистический метод составления словесного портрета, применяемый для идентификации личности. При его составлении автор выполнил огромную исследовательскую и статистическую работу, связанную с выявлением генетически обусловленных морфологических противоположностей, их упорядочением по критерию мужественности—женственности, что в большинстве случаев соответствовало критерию доминантности—рецессивности. Более 183 полярных признаков, нанесенных на специальный бланк с помощью индивидуального теста, позволяют фиксировать и различать не менее 6х10⁶ индивидуумов, что превышает количество ныне живущих людей.

Указанные далее индивидуальные соматотипические и функциональные особенности можно подсчитывать на бланке (приведен далее) с помощью трафаретов по баллам. Наличие признака оценивается в 1 балл, а его отсутствие — в 0 баллов,

В дополнение к словесному портрету на бланке можно фиксировать *+* и индивидуальные особенности, выявляемые с помощью дерматоглифики (количество "завитков", "петель" и "дуг").

Некоторые антропологические данные, регистрируемые на бланке, помогут уточнить соматотипы — слагаемые генетической типологии человека. Предполагается наличие 23 полярных конституций человека (по типу "мужчина—женщина", "астеник—пикник" и т. д.) в соответствии с количеством пар его хромосом.

Полярность соматотипов отмечается на бланке *+* и "-*" в клетках двухрядного столбика с буквами, обозначающими шифр соматотипов (М — мужчина, Ас — астеник, Тр — травоядный, А — атлет, В — ваготоник, К — конечностный, Пс — психастеноидный, Це — церебральный, Гр — грудной, или респираторный, Ги — гипотимик, Мо — монголоидный, Р — резцовый, По — подбородочный, До — долихоморфный, Пи — пигментированный, Гг — гипергонадный, Ин — интроверт, Пр — прогнатический, Мл — меланохрой, П — противозавитковый, За — завитковый, Уш — ушной, Шн — широконосовый, Са — сангвиник, Хо — холерик, Ф — флегматик, Ме — меланхолик). Например, если поставить "М+*", то это будет означать мужчину, а "М-" — женщину.

Дополнительный двухколонок столбик с цифрами предназначен для фиксации баллов по трафаретам на специальности, соматотипы и т. д. (на усмотрение исследователя). Строки служат для записи перенесенных заболеваний, достижений в какой-либо области с целью более широкого анализа.

На заполнение теста требуется около 20 минут.

Предлагаемый тест интересен еще и тем, что измеряет мужественность и женственность (по сумме А и С-признаков). Те же цифры отражают количество доминантных и рецессивных морфологических признаков у человека.

По утверждению автора, тест обладает хорошей прогностической ценностью, высокой надежностью (взяты ассоциации 1- и 5%-х уровней статистической значимости), объективностью ($r = 0,85$) и дифференцированностью. Основная область применения — исследование задатков в целях эффективного профессионального отбора на основе характеристики морфофункциональной генетической индивидуальности человека.

Инструкция. В соответствии с особенностями Вашей внешности выберите один из трех признаков (А, В или С) и отметьте *+* на специальном бланке (приведен далее).

**В соответствии с особенностями внешности исследуемого
выберите один из трех признаков (А, В или С) и отметьте крес-
тиком на специальном бланке.**

Примечание

Признак "В" всегда означает — "не ясно", то есть описываемый
элемент не может быть с полной уверенностью отнесен ни к ва-
рианту "А", ни к варианту "С".

1. **Пол:** А — мужской; В; С — женский.

2. **Волосы:** А — прямые; В; С — волнистые.

3. **Волосы:** А — темные; В; С — светлые (блон-
дины и русые).

4. **Волосы:** А — мягкие (тонкие); В; С — щетинистые
(толстые).

5. **Череп**



А — большой;

В;



С — малый

6. **Череп (вид сверху)**



А — круглый;

В;



С — овальный

7. Череп:



А — высокий;



В;



С — низкий

8. Затылок:



А — плоский;

В;



С — выпуклый

9. Затылочная ямка:

10. Затылочный бугор: А — прощупывается;

В; С — не прощупывается.

В; С — не прощупывается.

11. Стрижка:



А — короткая;

В;



С — длинная

12. Лоб:



А — высокий;

В;



С — низкий

13. Лобная линия волос:



А — вогнутая;

В;



С — выпуклая

14. Виски:



А — прямые;

В;



С — скошенные

15. Лоб:



А — скошенный;

В;



С — вертикальный

16. Лоб:



А — плоский;

В;



С — выпуклый

17. Лоб:



А — одноэтажный;

В;



С — двухэтажный

18. Лицо:



А — узкое
(скуловой диаметр
равен высоте
до бровей);

В;



С — широкое
(скуловой диаметр
превышает высоту
лица до бровей);
С — сухое.

19. **Лицо:** А — жирное (блестит); В;

20. **Лицо:** А — красноватое; В;

С — молочного
цвета.

С — нет.

21. **Веснушки:** А — есть (или были); В;

22. **Вертикальная профилировка лица:**



А — выступающая;

В;



С — плоская

23. Горизонтальная профилировка лица:



А — выступающая;

В;



С — плоская

24. Лицо:



А — прямоугольное;

В;



С — овальное

25. Ямочки смеха:



А — есть;

В;



С — отсутствуют

26. Лицо:



А — яйцевидное;

В;



С — в виде
равностороннего
пятиугольника

27. Скуловая дуга:



А — сглажена;

В;



С — выступает

28. Носогубная и носокрыльевая борозды:



А — не совпадают;

В;



С — совпадают

29. Горизонтальная морщина переносицы:



А — есть;

30. **Щеки:** А — впалые;

31. **Шея:** А — тонкая;

32. **Угол челюсти:**



А — выступает;

33. **Скуловой бугор:**



А — сглажен;

34. **Угол челюсти:**



А — тупой;

35. **Ветвь челюсти:**



А — высокая;

36. **Надбровье:**



А — выпуклое;

В;

В;

В;

В;

В;

В;

В;

В;

(не прощупывается)



С — отсутствует

С — округлые

С — толстая



С — сглажен



С — выступает



С — прямой



С — низкая



С — сглаженное

37. Брови:



А — низкие;

38. Брови:



А — прямые;

39. Брови:



А — кустистые;

41. Брови:



А — косовнутренние;

42. Брови расширяются:



А — наружу;

43. Брови:



А — короткие;

44. Брови:



А — широкие;

45. Брови:



А — внутри глазницы;

В;



С — высокие



В;

С — дугообразные



В;

С — обычные



В;

С — косонаружные



В;

С — внутрь



В;

С — длинные



В;

С — узкие



В;

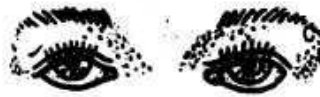
С — снаружи

46. Межбровье:



А — узкое;

В;



С — широкое

47. Межбровная вертикальная морщина:



А — отсутствует;

В;



С — есть

48. Брови:

А — мохнатые;

В;

С — обычные

49. Глаза:

А — малые;

В;

С — большие

50. Глаза:

А — темные;

В;

С — светлые

51. Склера:

А — белая;

В;

С — голубая

52. Глаза:

А — впалые;

В;

С — выпуклые

53. Веки:

А — толстые;

В;

С — тонкие

54. Ресницы:

А — прямые;

В;

С — дугообразные

55. Ресницы:

А — короткие;

В;

С — длинные

56. Ресницы:

А — тонкие;

В;

С — толстые

57. Ресницы:

А — светлые;

В;

С — темные

58. Складка верхнего века:



А — прикрыта;

В;



С — видна

59. Складка верхнего века:



А — имеется;

В;



С — отсутствует

60. Нижнее веко при взгляде прямо касается радужки:



А — да;

В;



С — нет

61. Переносица:



А — узкая;

В;



С — широкая

62. Переносица:



А — высокая;

В;



С — низкая

63. Переносица:



А — короткая;

В;



С — длинная

64. Переносица:



А — с выемкой;

В;



С — без выемки

65. Переносица:



А — выше зрачков;

В;



С — ниже

66. Лобно-носовой угол:



A — отсутствует;

B;



C — выражен

67. Кончик носа:



A — толстый;

B;



C — тонкий

68. Кончик носа:



A — сплошной;

B;



C — раздвоенный
(прямоугольный)

69. Кончик носа:



A — закругленный;

B;



C — обычный

70. Кончик носа:



A — опущенный;

B — прямой;



C — приподнятый

71. Кончик носа:



A — тупой;

B;



C — острый

72. Кончик носа:

A — обычный;

B;

C — шлифованный

73. Нос:

A — большой;

B;

C — малый

74. Нос:



A – широкий;

B;



C – узкий

75. Спинка носа:



A – широкая;

B;



C – узкая

76. Средняя часть носа:



A – широкая;

B;



C – узкая

77. Спинка носа:



A – с горбинкой;

B;



C – без горбинки

78. Спинка носа:



A – выпуклая;

B – прямая;



C – вогнутая

79. Крылья носа:



A – широкие;

B;



C – узкие

80. Складки крыльев носа:



A – слабо выражены;

B;



C – глубокие

81. Крыльевая борозда:


А — не касается

В;


С — касается середины
основания носа

82. Нос:


А — орлиный;

В;


С — обычный

83. Нос:


А — семитический;

В;


С — обычный

84. Носовая перегородка:


А — спрятана;

В;


С — выступает
наружу

85. Основание перегородки:


А — спрятано;

В;


С — выступает
наружу

86. Основание крыльев носа:


А — прямое;

В;


С — выпуклое
кверху

87. Основание носовой перегородки:


А — прямое;

В;


С — выпуклое
книзу

88. Основание носа:



А — длинное;

В;



С — короткое

89. Верхняя губа:



А — высокая;

В;



С — низкая

90. Филтр:



А — прямоугольный;

В;



С — треугольный

91. Филтр:



А — глубокий;

В;



С — сглаженный

92. Верхняя губа:



А — двухвершинная;

В;



С — одновершинная

93. Губы:



А — узкие;

В;



С — широкие

94. Рот:



А — малый;

В;



С — большой

95. Ротовая щель:



А — выгнутая;

96. Язык в трубочку:



А — не свертывается;

97. Уголки рта:



А — приподнятые;

98. Губы:



А — выступают;

99. Губа выступает:



А — верхняя;

100. Верхние зубы:



А — наклонены;

101. Клыки:



А — тупые;

В — прямая;

В;

В;

В;

В;

В;

В;



С — вогнутая



С — свертывается



С — опущенные



С — втянутые



С — нижняя



С — вертикальные



С — заостренные

102. Верхне-внутренние резцы:



А — большие;

В;



С — не выделяются

103. Расщелина между верхне-внутренними резцами:



А — отсутствует;

В;



С — есть или
прикрывается

104. Зубы:

А — крупные;

В;

С — мелкие

105. Зубы:

А — цилиндрические;

В;

С — плоские

106. Зубы:

А — полупрозрачные;

В;

С — непрозрачные

107. При полуоткрытом рте видны зубы:

А — нижние;

В;

С — верхние

108. Ямочка на кости подбородка:



А — есть;

В;



С — не прощупывается

109. Горизонтальная морщина на подбородке:



А — имеется;

В;



С — отсутствует

110. Подбородок:



А — высокий;

В;



С — низкий

111. Подбородок:



А — широкий;

В;



С — узкий

112. Подбородок:



А — выступающий;

В;



С — скошенный

113. Подбородок:



А — одинарный;

В;



С — двойной

114. Шея:



А — длинная;

В;



С — короткая

115. Кадык:



А — выступает;

В;



С — незаметный

116. Уши:



А — большие;

В;



С — малые

117. Уши:



A – оттопыренные;

B;



C – прижатые

118. Уши:

A – вертикальные;

B;

C – наклоненные

119. Уши:

A – твердые;

B;

C – мягкие

120. Уши:



A – широкие;

B;



C – узкие

121. Уши:



A – угловатые;

B;



C – округлые

122. Козелок:



A – треугольный;

B;



C – двухвершинный

123. Козелок:



A – большой;

B;



C – малый

124. Уши:



А – треугольные;

В;



С – обычные

125. Мочка:



А – треугольная;

В;



С – обычная

126. Мочка:



А – приросшая;

В;



С – отвисшая

127. Мочка:



А – большая;

В;



С – малая

128. Мочка:



А – оттопыренная;

В;



С – прижатая

129. Мочка:



А – выпуклая;

В;



С – вогнутая

130. Морщина мочки:



А — есть;

В;



С — отсутствует

131. Козелковые морщины:



А — есть;

В;



С — нет

132. Завиток:



А — скрученный;

В;



С — раскрученный

133. Противозавиток:



А — выступающий;

В;



С — втянутый

134. На завитке бугорок Дарвина:



А — есть;

В;



С — отсутствует

135. Противокозелок:



А — наклоненный;

В;



С — горизонтальный

136. Кисти рук:

А — большие;

В;

С — малые

137. Кисти:

А — широкие; В; С — узкие

138. Кисти:

А — длинные; В; С — короткие

140. Вены снаружи кисти:

А — рельефны; В; С — сглажены

141. Кожа снаружи кисти:

А — крупноячеистая; В; С — мелкоячеистая (нежная)

142. Ладонь:

А — мозолистая; В; С — без кератоза

143. Ладонь:

А — жесткая; В; С — мягкая

144. Ладонь:

А — чаще теплая; В; С — чаще холодная

145. Ладонь испещрена рисунком:

А — слабо; В; С — сильно

146. Пальцы:

А — узловатые; В; С — гладкие

147. Большой палец руки:

А — длинный; В; С — короткий

148. Первая фаланга большого пальца:



А — длинная; В; С — короткая



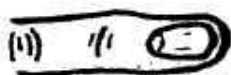
149. Талия большого пальца:



А — есть; В; С — отсутствует

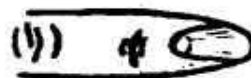


150. Средний палец:



А — прямоугольный;

В;



С — остроконечный

151. Ногти:



А — короткие;

В;



С — длинные

152. Ногти:

А — чашеобразные;

В;

С — цилиндрические

153. Второй палец:

А — короче четвертого;

В;

С — длиннее четвертого

154. Сгибательная складка 1-го (большого) пальца:



А — длинная;

В;



С — короткая

155. Пятипальцевая складка:



А — длинная;

В;



С — короткая

156. Трехпальцевая сгибательная складка:



А — длинная;

В;

С — короткая

157. Продольная сгибательная складка 3-го пальца:



А — длинная;

В;

С — короткая

158. **Сгибательная складка 4-го пальца:**



А — длинная;

В;

С — короткая

159. **Сгибательная складка 5-го пальца:**



А — длинная;

В;

С — короткая

160. **Четырехпальцевая сгибательная складка:**



А — есть;

В;

С — отсутствует

161. **Двухпальцевая сгибательная складка:**



А — есть;

В;

С — отсутствует

162. **Складки первого пальца и пятипальцевая:**



А — соединяются;

В;

С — разъединяются



163. **Талия:**



А — выраженная;

В;

С — сглаженная



164. Туловище:



А — узкое (худое);

В;



С — широкое (полное)

165. Туловище относительно ног:



А — короткое;

В;



С — длинное

166. Живот:



А — выступающий;

В;



С — втянутый

167. Талия сзади:



А — выраженная;

В;



С — сглаженная

168. Большой палец стопы:



А — короче второго;

В;



С — длиннее второго

169. Щиколотки:



А — широкие;

В;



С — узкие

170. Плечи:

А — широкие;

В;

С — узкие

171. Плечи:

А — прямые;

В;

С — покатые

172. Конечности:

А — мускулистые;

В;

С — нет

173. **Таз:**

А – узкий;

В;

С – широкий

174. **Ротовые борозды:**



А – есть;

В;

С – отсутствуют



175. **Эпикант (кожная складка у угла глаза):**



А – есть;

В;

С – отсутствует



176. **Дистальные фаланги больших пальцев:**

А – круглые;

В;

С – продолговатые

177. **Крыловидные складки шеи:**

А – отсутствуют;

В;

С – имеются

178. **Пятипальцевая складка:**

А – длиннее трехпальцевой;

В;

С – короче

179. **На крестце ямочки:**

А – отсутствуют;

В;

С – есть

180. **Межбровные морщины:**

А – есть;

В;

С – нет

181. **Височные морщины:**

А – есть;

В;

С – нет

182. **Лобные морщины:**

А – есть;

В;

С – отсутствуют

183. **Брови:**

А – раздвоенные

В;

С – обычные

БЛАНК ДЛЯ ОТВЕТОВ

Дата _____ № _____ Ф. И. О. _____ Национальность _____ Специальность _____ Возраст _____ Вес _____ Рост _____
 Ширина плеч _____ Ширина таза _____ Окружность груди _____ Рост сидя _____ Группа крови _____ Межречечное расстояние _____
 Сила кисти _____ Пульс _____ Длина туловища _____ АД _____ ЖЕЛ _____ ФТК _____

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138
73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102
A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174
A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	П.1	2	3	4	5	Л.1	2	3	4	5
М	Ас	Тр	А	В	К	Пс	Це	Гр	Ги	Мо	Р	По	До	Ли	Гг	Ин	Пр	Мл	П	Зо	Уш	Шн	Са	Хо	Ф	Ме			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23							
Перенесенные болезни:																													
Вид спорта:																													

Полярные типы

1. Мужской (тип конституции — мужчина; первичные и вторичные половые признаки по мужскому типу)	Женский (тип конституции — женщина; первичные и вторичные половые признаки по женскому типу)
функция деторождения отсутствует; препятствия преодолевает преимущественно с помощью интеллекта и силы; развито прогнозирование (склонен к решению отсроченных долговременных задач); потребность в эмоциональном возбуждении понижена; рассудительность; характер замкнутый; упорядоченность; связанность обязательствами; замкнутость; жестковатость; объективность; мнительность; реалистичность и критичность; эмоциональная зрелость и стабильность, слабое эмоциональное возбуждение, устойчивость в работе, трудолюбие; сдержанность; динамическая устойчивость; поведение на основе логических выводов, сдерживание чувств; взаимосвязь мышления с движением мышц (идеомоторика) ослаблена (преобладает словесно-логическое мышление); обращает внимание больше на содержание, чем на форму, наблюдательность и точность понижены; развита агрессивная реакция самозащиты; детские игрушки: автомобили, солдатики и т. д. преобладают честолюбивые замыслы, общественные интересы ставятся выше личных; на переднем плане — эффективность в делах и материальная обеспеченность; любовь отодвигается на задний план; стрессотормозной; социальный статус понижен, взаимоотношения более контрастны; прямолинейность взаимоотношений; словесное поощрение расслабляет, замедляет деятельность.	есть функция деторождения; препятствия преодолевает преимущественно с помощью хитрости и ловкости; прогнозирование ослаблено (решает преимущественно повседневные задачи); потребность в эмоциональном возбуждении повышена, страдает от скуки; чувственность; характер открытый; неорганизованность; свобода от каких-либо обязательств, скрытность; изнеженность; мягкость, сенситивность и чуткость повышены; впечатлительность; немнительность; идеалистичность, интуитивность, фантазерство; эмоциональная незрелость и нейротичность, сильное эмоциональное возбуждение, неустойчивость в делах, работа с ленцой; раздражительность; динамическая неустойчивость; в поведении много инстинктивности; повышена взаимосвязь мышления с моторикой (преобладает наглядно-действенное мышление и аффективность); обращает внимание больше на форму, чем на содержание, наблюдательность и точность повышены; агрессивность при самозащите снижена; детские игрушки: куклы, цветы; домохозяйствование; преобладают цели любви и материнство, личное преобладает над общественным; стрессовозбудимый; социальный статус повышен, взаимоотношения менее контрастны; чувствительность к тонким нюансам общения; словесное поощрение возбуждает и ускоряет деятельность, отсюда потребность в комплиментах.
2. Шизотимик (астеноидный, лицо узкое)	Циклотимик (пикник, лицо широкое)
скучный, трагик, молчаливый; замкнутость, любовь к одиночеству; честность; бескомпромиссность; неотзывчивость, отчужденность; аккуратность; неприветливость; холодность к людям; любовь к экспериментам; идеалистичный (теоретик); моралистичный, сексуальность снижена; спартанец; настроение ровное; пищевой инстинкт контролируем; движения резки; мышечный тонус повышен;	веселый, разговорчивый, увлекается местными новостями; общительность; честность снижена; склонность к сотрудничеству и компромиссам, легко приспосабливается; отзывчивость, мягкосердечность; небрежность; привлекательность; доброжелательность и внимательность к людям; консервативность; практичный (изобретатель); повышенный сексуальный инстинкт, прост и

предрасположенность к шизофрении и туберкулезу; чаще прокуроры, писатели-трагики, художники, электромонтеры, электроники, ученые-исследователи.	естествен; требует комфорта; настроение циклически колеблется; пищевой инстинкт слабо контролируем; движения плавны; мышечный тонус снижен; предрасположенность к маниакально-депрессивному психозу, диабету и ожирению; чаще адвокаты, писатели-юмористы, артисты, работники общественной помощи и руководители в промышленности, но менее надежны в точной работе и более небрежны в выполнении своих обязанностей.
3. Неконфликтный (травоядный, тупые клыки)	Конфликтный (плотоядный, острые клыки)
пониженная способность к конфликтам и агрессии; несмелость, бесхитрость, миролюбие; спокойствие, пассивность, покорность; рациональность; осмотрительный, нравственный, культурный; склонен созидать, динамичный, творческий, техничный; сдержанный, необидчивый, трудно вывести из себя, легко прощает, мягкий, чувствительный; пасует перед трудностями, податливый, ненастойчивый; фантазер; соадаптация снижена; метод самозащиты пассивный, высказывает идеи самоуничтожения; в стрессе тормозится; мускульная сила понижена; интерес к семье, деньгам и материальным ценностям снижен, проповедует идеи равенства и братства; повышен интерес к познавательной деятельности и искусству, цель жизни — общественная полезность; психопотизация по типу мазохизма.	повышенная способность к конфликтам и агрессии; смелость, хитрость, драчливость; жизнерадостность, активность, властность; нерациональность; склонен к риску и интригам, безнравственный, некультурный; склонен разрушать, статичный, консервативный, нетехничный; раздражительный, обидчивый, эксплозивный, пневный, легкоозбудимый, мстительный, жестокий, бесчувственный, мнительный; упорный, упрямый, энергично отстаивает свои интересы; грубый реалист; соадаптация повышена; метод самозащиты активный, перекладывает свою вину на другого; в стрессе возбуждается; мускульная сила повышена; хороший семьянин, интерес к денежным и материальным ценностям повышен, насаждает неравенство; понижен интерес к познанию, искусству; психопатизация по типу садизма.
4. Сильный (атлет, выпуклое надбровье, жесткие руки)	Слабый (грациальный, сглаженное надбровье, мягкие руки)
физически сильный, смелый, трудолюбивый; эмоциональность снижена; решительный, уверенный, мужественный; непримирим к недостаткам; стойко переносит боль; содержание ценнее формы; любовь обесценена; молчаливый; нетревожный; стрессоустойчивость выше; в фрустрации спокоен, долго не переживает случившееся; стрессотормозной; ориентировка замедлена; мышечный тонус повышен; не склонен к ипохондрии.	физически слабый и несмелый, трудолюбие снижено; эмоциональность повышена; нерешительный, неуверенный, эмоционально незрелый; попустительствует недостаткам; чувствителен к боли; форма ценнее содержания; влюбчивый; разговорчивый; тревожный; стрессоустойчивость ниже; фрустрирован, долго переживает о случившемся; стрессовозбудимый; быстро ориентируется; мышечный тонус снижен; склонен к ипохондрии.
5. Выносливый (воготоник, брови внутри глазницы)	Невыносливый (симпатотоник, брови снаружи глазницы)
трудолюбивый, закаленный; волн сильная;	работа с лентой; слабоволие;

содержание превалирует над формой; холодоустойчивый; преобладает выносливость, склонен преодолевать трудности, налагаемые внешними обстоятельствами; сдержан и расслаблен, стабилен; молчаливый; решительный; не склонен к сильным эмоциональным проявлениям, эмоциональные проявления поверхностны; взаимоотношения прямолинейны; тело упругое; саливация повышена, хороший аппетит; температура тела понижена; пульс редкий (до 72 ударов в минуту); сила кисти повышена, любит физическую нагрузку; кисти и стопы теплые; кожа красноватая, грубая; блеск глаз слабый; основной обмен и вегетативный индекс понижены; предрасположен к гипертонии, вазомоторному риниту, экземе, бюллетенит редко.	форма превалирует над содержанием; боится холода; преобладает скорость, уклоняется от ответственности, от работы, вступает в споры и проблематичные ситуации; раздражителен и напряжен, нейротичен; разговорчивый; нерешительный; тревога, гнев, приступы смеха могут возникать беспричинно, плаксивый, часто чувствует себя несчастным, выражено самообвинение; чувствителен к тонким нюансам взаимоотношений, чутко; мягкотелый; саливация понижена, гурман; температура тела повышена; частый пульс (более 72 ударов в минуту); сила кисти понижена, не любит физической нагрузки; кисти и стопы холодные; кожа бледная, нежная; блеск глаз выраженный; основной обмен и вегетативный индекс повышены; предрасположен к ипохондрии, гипотонии, ревматизму, стенокардии, инфаркту, крапивнице.
6. Мыслительный (конечностный, уголки рта приподняты) руководствуется больше рассудком, чем чувствами; правдивость, логичность; сдержанность, монотонность, нерешительность; рациональность, добросовестность, непримиримость к недостаткам; в науке открывает новое; ценит умственный, творческий труд, глубину взглядов; гипосексуальный; стрессотормозной; жесткий тон повышает продуктивность деятельности.	Художественный (туловищный, уголки рта опущены) чувства берут верх над рассудком; склонность приукрашивать; эмоциональность, решительность; иррациональный, добросовестность снижена, попустительствует недостаткам; в науке шлифует известное, нетворческий; ценит материальную обеспеченность, любовь, веселье, беззаботность, свободу в действиях, широту взглядов; гиперсексуальный; стрессовозбудимый; при словесном наказании продуктивность деятельности падает.
7. Педантичный (мочка слитая со щекой) аккуратный, организованный, старательный; добросовестный, основательный, четкий законник, непримирим к недостаткам; неконформный; экономный; неартистичный; совестливый; волевой; трудолюбие повышено; нерешительный, робкий, тревожный, склонный к сомнениям, самоанализу и рассуждениям; объективный; резок в высказываниях; прост в поведении, высоки деловые качества, но пасует перед трудностями; популярность снижена; ригидный; больше внимания обращает на содержание; бывают навязчивые идеи и фобии, следит за своим здоровьем, поэтому не злоупотребляет курением, не пьет;	Демонстративный (мочка отвисшая) неаккуратный, неорганизованный, поведение необдуманное; недобросовестный, мирится с недостатками, не замечает их; конформный; щедрый; артистичный, иногда бессовестный, беззастенчивый, притворный, непорядочный, неразборчивый в средствах; безвольный; трудолюбие снижено; самоуверенный, необдуманно решительный; самооценка далека от объективности; дипломатичен; жаждет внимания, восхищения и сочувствия, не пасует перед трудностями; популярность повышена; переключаемость внимания повышена; больше внимания

предрасположен к психастении и мышечным тикам.	обращает на форму; склонен к авантюрам, рисовке и позерству, а иногда и суицидным шантажом; предрасположен к истерии и истерическим параличам.
8. Разумный (церебральный, высокий лоб)	Интуитивный (нецеребральный, низкий лоб)
высокие умственные способности, рационализм, устойчивое мировоззрение; развита логика; собранный, альтруистичный; тихий голос; повышенный самоконтроль, скованность в осанке; гипосексуальность; развито синтезирование; избирателен в контактах; стрессоустойчивость и адаптация понижены; стрессотормозной.	низкие умственные способности, мировоззрение непостоянно; развита интуиция; несобранный, эгоистичный; громкий голос; раскованность; гиперсексуальность; синтезирование не развито; контактирует с незнакомыми; стрессоустойчивость и адаптация повышены; стрессовозбудимый
9. Мужственный (грудной, широкоплечий, большая жизненная ёмкость лёгких)	Женственный (негрудной, узкоплечий, малая жизненная ёмкость лёгких)
работоспособность, трудолюбие и воля повышены; дисциплинированность; профессионально совершенствуется; стрессоустойчивость повышена; плохая слуховая память.	работоспособность, трудолюбие и воля снижены; недисциплинированность; слабое стремление к профессиональному самосовершенствованию; стрессоустойчивость снижена; хорошая слуховая память.
10. Гипотимный (козелковый, козелок одновёршинный)	Гипертимный (гипокозелковый, козелок двухвёршинный)
настроение пониженное; пессимист, самооценка снижена; молчаливый, серьезный, нерешительный; предусмотрительный, осторожный, медлительный, пассивный; целеустремленный, заботливый, задумчивый; печальный, подавленный, приветливый, озабоченный; этичен, повышено чувство долга и ответственности; мышление и двигательные реакции замедлены; утомляемость повышена; продуктивность снижена; предрасположен к депрессии и суицидным поступкам; рассудительный; чаще художники, физики и администраторы университетов.	настроение повышенное, радостное, состояние благодущия и безопасности; оптимист, завышенная самооценка; словоохотливый, восторженный; беспечный, небрежный, разбросанный, но активный и инициативный; нецелеустремленный, беззаботный; бодрый; неэтичен, снижено чувство долга и ответственности; мышление и двигательные реакции ускорены; утомляемость снижена; продуктивность повышена; предрасположен к эйфории и мании; проворный, эффектный оратор, любит путешествия и холостую жизнь; чаще стюардессы и администраторы по сбыту.
11. Подозрительный (монголоидный, складка верхнего века прикрыта)	Доверчивый (антимонголоидный, складка верхнего века открыта)
подозрительный, ревнивый, демонстративный; цепкий, навязчивый, упорный, настойчивый, убеждающий; стойкие эгоистические аффекты, стойкие обиды; злопамятный, вспыльчивый, легкоуязвимый, тиран; заносчивый, самонадеянный, честолюбивый; боевой азарт и чувство риска повышены; несговорчивый, высокомерный, нерациональный; напряженный; неконформный; нравственность снижена; развиваемые идеи лишены альтруизма; практичный;	доверчивый; ненастойчивый; нестойкие аффекты, обиды быстро забываются; незлопамятный, понимает, прощает, терпимый; незаносчивый; боевой азарт и чувство риска понижены; сговорчивый, покладистый, рациональный; расслабленный; конформный; нравственность повышена; развиваемые идеи альтруистичны, наслаждается познанием нового в науке; непрактичный; сексуальность и социальная адаптация понижены.

сексуальность и социальная адаптация повышены; предрасположен к сутяжной психопатии.	
12. Сосредоточенный (резцовый, верхнемедиальные резцы большие)	Отвлекаемый (гипорезцовый, верхне-внутренние резцы не выделяются)
повышенная концентрация внимания; взрывчатый, возбудимый; подозрительный; неприветливый, угрюмый, замедленный; склонен к рассеянности; неуклюжий, услужливый; добросовестный, старательный, дисциплинированный; речь неясная с дефектами, чрезмерно детализированная, вечная "жвачка" мысли; склонен употреблять уменьшительные суффиксы; память с возрастом ухудшается, плохо запоминает имена, плохая оперативная память, замедленное вспоминание, тяжеловесное мышление; привычки: покусывание карандаша, теребление руками, повышенная жестикуляция; сексуальность повышена; предрасположен к возбудимой *эпилептоидной" психопатии, эпилепсии, кататонии, близорукости и заиканию.	концентрация внимания снижена; невозбудимый, негнеливый; доверчивый; приветливый, расторможенный; собранный; ловкий, гордый; недобросовестный; речь ясна и кратка, без дефектов; неслезавый; хорошая оперативная память, быстрое аспоминание, большой словарный запас; движения рук естественные; сексуальность снижена; предрасположен к хорее и дальнорукости.
13. Сдержанный (подбородочный, прощупывается ямочка на подбородке)	Аффективный (гипоподбородочный, нет ямочки на подбородке)
сдерживает эмоции; трудолюбивый; новатор, экспериментатор, положительно относится к новшествам, хорошо информирован, суждение независимое, нарушает привычки и традиции, чтит науку, а не религию; быстро решает служебные вопросы; реалист, воспитанный, учитывает мнение окружающих; гипнабельность понижена; любит работу с машинами; словесное поощрение замедляет деятельность; идеомоторика ослаблена, преобладает словесно-логическое мышление.	склонен к аффектам, критике и негативизму, упрям, капризен; нетрудолюбивый; консерватор, скептик, отрицательно относится к новшествам, придерживается традиций и привычек, иногда религиозен; бюрократически решает служебные вопросы, затягивает их решение; фантазер, невоспитанный, самостоятельный в суждениях, свободен в поступках; гипнабельность повышена; нетехнический; словесное поощрение ускоряет деятельность; идеомоторика (взаимосвязь мышления с действием) чрезмерно развита, преобладает наглядно-действенное мышление.
14. Нетерпеливый (долихоморфный или астеник, узкое туловище)	Терпеливый (брахиморфный или гиперстеник, широкое туловище)
низкая эмоциональная устойчивость; напряженный, фрустрированный, нетерпеливый; подвижный, активный, экспансивный, рискованный; естественный, критичность повышена; упрямый; фантазер; молчаливый; выражены тенденции приспособления к коллективу и самоограничению; развито синтезирование, повышено чувство структуры и формы; аппетит снижен, пищеварительная система	высокая эмоциональная устойчивость; расслабленный, спокойный, терпеливый; медлительный, пассивный, неэкспансивный, разочарованный, действует наверняка; любит прихвастнуть, очаровывать, критичность снижена; легко признает неправоту; фантазия ослаблена; любит поговорить; выражены тенденции к аутизму и присвоению, материальной обеспеченности; ослаблен синтез, понижено чувство структуры и формы; аппетит повышен, пищеварительная система развита; жаждет похвалы и одобрения; предрасположенность к ожирению

менее развита; в жестких условиях производительнее; предрасположенность к неврастении	
15. Исполнительный (пигментированный, есть веснушки)	Нестарательный (гипопигментированный, нет веснушек)
консервативный; - ценит интересную работу невзирая на степень материального поощрения, прием пищи — не самоцель; нетревожный; конформный; интеллект снижен; настроение снижено; низкая социальная адаптация.	новатор; трудолюбие снижено, ценит деньги, материальную обеспеченность, любит вкусно поесть; тревожный; неконформный; интеллект повышен; настроение повышено; высокая социальная адаптация.
16. Незэмпатийный (гипергонадный, есть ямочки смеха)	Эмпатийный (гипогонадный, нет ямочек смеха)
неразборчив в любовных связях; любовь к детям понижена; кокетливый; неревнивый; черствый; больше озабочен собственной персоной; предпочитает, чтобы за ним ухаживали; любит кошек; агрессивность и сексуальный инстинкт повышены; любит боевой азарт, риск, свободолюбив; цветовое ощущение понижено; пониженные педагогические способности.	однолюб; чрезмерная любовь к детям; отсутствует кокетство; ревнивый; развито сочувствие и сопереживание; склонен к самопожертвованию; ухаживает за другими, чуткий, получает удовольствие от помощи близким; любит собак; агрессивность и сексуальный инстинкт снижены; боевой азарт снижен, повышенно миролюбив; хорошо различает цвета; повышенные педагогические способности, предпочитает профессию учителя, воспитателя и врача.
17. Интроверт (взор обращён внутрь)	Экстраверт (взор обращён наружу)
ведомый; деятельность обусловлено преимущественно внутренними переживаниями; нерешительный, робкий, принимает решения медленно, плохо ориентируется в обстановке, замедленность движений и речи, статичная мимика; непрактичный, мечтательный, больше теоретик, чем практик, динамически неустойчив; конформный, неупрямый, неустойчивый, делает одолжение, скован в поступках и действиях; вялый, настроение пониженное, предпочитает выслушивать шутки других, неразговорчив; самоконтроль повышенный, нераздражительный; творческий, ценит жизненную мудрость; сексуальность снижена; сила торможения инертна (трудно сдвинуть); плохая зрительная память; оперативная память неемкая, допускает много ошибок при запоминании на слух; преобладает логическое мышление; чаще подвержен морской болезни.	лидер; деятельность направлена преимущественно на окружающих; решительный, смелый, принимает решения быстро, хорошо ориентируется в обстановке, быстр в движениях, разговоре, развита мимика; практичный, реалистичный, динамически устойчив; упрямый, неконформный, не идет на поводу у других, свободен в поступках и действиях; полон энергии, жизнерадостный, с чувством юмора, любит пошутить в компании, разговорчив; слабый самоконтроль, раздражительный; консервативный, жизненно мудр с детства; сексуальность повышена; сила торможения подвижна (легко сдвинуть); хорошая зрительная память; оперативная память хорошая, слуховая память безошибочная; преобладает наглядно-действенное мышление; реже подвержен морской болезни.
18. Нейротист (прогнотонидный, зубы наклонены)	Эмоционально-стабильный (ортонотонидный, зубы вертикальные)
Эго — слабость; нестабильный, напряженный, тревожный, находится под влиянием чувств, эмоционально менее устойчив, переменчивый;	Эго — сила; стабильный, расслабленный, нетревожный, эмоционально устойчивый, выдержанный, спокойный, трезво смотрит на жизнь;

обидчивый, повышено конфликтный и агрессивный, эгоистичный; неуверенный, с комплексами, легко расстраивается и теряет равновесие, часто чувствует себя несчастным, плаксивый; неуравновешенный; неконформный, самостоятельный в суждениях; переменчив в отношениях и неустойчив в интересах; низкие моральные качества; удовольствие, интересная работа, аккуратность, дружба, материальная обеспеченность обесценены; у многих вызывает антипатию; сила возбуждения инертна (трудно остановить); словесное наказание повышает производительность; пониженный интерес к искусству и литературе.	необидчивый, конфликтность и агрессивность снижены, альтруистичный; уверенный, без комплексов, жизнерадостный, неплаксивый; уравновешенный; конформный, несамостоятельный в суждениях; имеет постоянные интересы и отношения; высокие моральные качества; ценятся удовольствие, интересная работа, аккуратность, верные друзья, материальная обеспеченность; редко вызывает антипатию; сила возбуждения подвижна (легко остановить); производительность выше при словесном поощрении, чем наказании; повышенный интерес к искусству и литературе.
19. Нетревожный (меланхолический, темноволосый)	Тревожный (ксантохромный, светловолосый)
смелый, непокорный; расслабленный, эмоционально стабильный; пониженная возбудимость автономной нервной системы; болеуязвимость снижена; сила кисти повышена; стрессоустойчивость повышена.	пугливый, робкий, покорный; напряженный, раздражительный, нейротичный; повышенная возбудимость автономной нервной системы; болеуязвимость повышена; сила кисти снижена; стрессоустойчивость снижена
20. Доминантный (противозавитковый)	Покорный (гипопротивозавитковый)
властный, настойчивый; честолюбивый; стремится быть первым; неконформный, неподатливый, неуравновешенный; неаккуратный; примитивные влечения хорошо подавляются; настроение пониженное; ценит удовольствие; новатор; сотрудничество понижено; долговременная слуховая память не развита; опасается замкнутого пространства; материальную обеспеченность не ценит; увлекается политикой, исследовательской деятельностью.	подчиняющийся; тщеславный; плетется в хвосте; конформный, податливый, уравновешенный; аккуратный; примитивные влечения плохо контролируются; настроение повышенное; удовольствие оттесняется; консерватор; сотрудничество повышено; хорошая долговременная слуховая память; не боится замкнутого пространства; ценит материальную обеспеченность; увлекается местной информацией.
21. Чуткий (завитковый, завиток скрученный)	Неотзывчивый (гипозавитковый, завиток раскрученный)
менее агрессивный; импульсивность повышена; подвижный, трудолюбивый; зрительная память развита, при запоминании делает мало ошибок, быстро ориентируется.	более агрессивный; импульсивность снижена; замедленный; работает с ленцой; зрительная память ослаблена, при запоминании допускает много ошибок, ориентировка замедленная.
22. Требовательный (ушной, уши большие)	Нетребовательный (гипоушной, уши малые)
мужественность; нейротичный; зависимый; совестливый, моралистичный, миролюбивый; мышечная сила повышена;	женственность; эмоции стабильные; независимый; бессовестный, неморалистичный, заносчивый; мышечная сила снижена;

тормозится при словесном поощрении; много ошибок в слуховой памяти; чаще укачивается.	словесное поощрение ускоряет деятельность; мало ошибок при запоминании на слух; реже укачивается.
23. Неимпульсивный (широконосый, тупой кончик носа)	Импульсивный (узконосый, острый кончик носа)
немузыкальный; универсальный; обобщающий (развит синтез); упрощает жизнь; стремится к равенству; простой, нерешительный, молчаливый; честность повышена; трудолюбие снижено; ориентировка замедленная; более социабельный; плохо развита слуховая память; мало врагов; неипохондрик.	музыкальный; односторонний; дифференцирующий {развит анализ}; усложняет жизнь; предпочитает неравенство; изысканный, смелый, разговорчивый; честность снижена; трудолюбивый; ориентировка ускоренная; менее социабельный; хорошо развита слуховая память; недолюбливают многие; ипохондрик.

Морфология типов конституции человека¹⁴

1. Мужчина — женщина

1. Половые органы мужские — женские
2. Яички — яичник
3. Простата — матка
4. Грудные железы неразвитые — развитые
5. Рост волос на лобке ромбом — треугольником
6. Косы отсутствуют — имеются
7. Борода имеется — отсутствует
8. Усы имеются — отсутствуют
9. Покровы тела волосатые — безволосые
10. Большой палец руки длинный — короткий (147; 0,51)"
11. Затылочный бугор прощупывается — не прощупывается (10; 0,40)
12. Кадык выступает — незаметный (115; 0,40)
13. Лобная линия волос вогнутая — выпуклая (13; 0,37)
14. Ветвь челюсти высокая — низкая (35; 0,36)
15. Брови широкие — узкие (44; 0,33)
16. Талия большого пальца имеется — отсутствует (149; 0,33)
17. Лоб плоский — выпуклый (16; 0,29)
18. Кисти длинные — короткие (138; 0,26)
19. Скуловая дуга сглажена — выступает (27; 0,24)
20. "Дуга" на первом пальце правой руки имеется — отсутствует (0,23)

2. Астеноидный — пикник

1. Лицо узкое — широкое (18; 0,61)
2. Лицо яйцевидное — пятиугольное (26; 0,50)
3. Вертикальная профилировка лица выступающая — плоская (22; 0,49)
4. Горизонтальная профилировка лица выступающая — плоская (23; 0,46)
5. Межбровье узкое — широкое (46; 0,44)
6. Череп высокий — низкий (7; 0,42)
7. Угол челюсти тупой — прямой (34; 0,41)
8. Шея длинная — короткая (114; 0,41)
9. Переносица узкая — широкая (61; 0,38)
10. Скуловой бугор сглажен — выступает (33;

¹⁴ В скобках — номера признаков по тесту «Словесный портрет» и коэффициенты корреляции их с типами конституции: 0,20 — 5%-й; 0,25-1% - й уровень значимости при $p = 100$

0,30)

11. Лобно-носовой угол отсутствует — выражен (66; 0,29)
12. Веки тонкие — толстые (53; 0,26)
13. Нос большой — малый (73; 0,26)
14. Фильтр прямоугольный — треугольный (90; 0,24}
15. Крыльевая борозда не касается середины основания носа — касается (81; 0,23)

3. Травоядный — плотоядный

1. Клыки тупые — заостренные (101; 0,84)
2. Уши узкие — широкие (120С; 0,26)
3. Диастема отсутствует — имеется (103; 0,25)
4. Лоб скошенный — вертикальный (15; 0,22)
5. Нос обычный — семитический (83С; 0,22)
6. Брови расширяются наружу — внутрь (42; 0,21)
7. Дистальные фаланги больших пальцев про
долговатые — круглые (176С; 0,21)
8. Подбородок выступающий — скошенный (112; 0,20)
9. При полуоткрытом рте видны зубы нижние —
верхние (107; 0,15)
10. Мочка обычная — двойная (185; 0,25)

4. Атлет — грацильный

1. Конечности мускулистые — нет (172; 0,91)
2. Ладонь жесткая — мягкая (143; 0,63)
3. Надбровье выпуклое — сглаженное (36; 0,61)
4. Ладонь мозолистая — без кератоза (142; 0,59)
5. Кисти большие — малые (136; 0,43)
6. Ладонь испещрена рисунком слабо — силь
но (145; 0,42)
7. Носо-губная и носо-крыльевая борозды не
совпадают — совпадают (28; 0,41)
8. Лобные морщины имеются — отсутствуют (182; 0,39}
9. Второй палец кисти короче четвертого —
длиннее четвертого (153; 0,36)
10. Переносица высокая — низкая (62; 0,35)
11. Горизонтальная морщина на подбородке имеется — отсутствует (109, 0,35)
12. Брови низкие — высокие (37; 0,34)
13. Затылочный бугор прощупывается — не про
щупывается (10; 0,33}
14. Подбородок высокий — низкий (110; 0,33)
15. Лицо прямоугольное — овальное (24; 0,32)
16. Двухпальцевая сгибательная складка имеет
ся — отсутствует (161; 0,28}
17. Межбровная вертикальная морщина имеет
ся — отсутствует (47С; 0,26)
18. Рот большой — малый (94С; 0,26)
19. Четырехпальцевая сгибательная складка
есть — отсутствует (160; 0,26)
20. Нос ястребиный — обычный (184; 0,25)
21. Затылок плоский — выпуклый (8; 0,24)
22. Нижнее веко при взгляде прямо касается ра
дужки — не касается (60; 0,23)
23. Кончик носа закругленный (загнутый) — обы
чный (69; 0,22)
24. Брови ломаные — обычные (40; 0,21)
25. Сгибательная складка пятого пальца корот
кая — длинная (159С; 0,19)
26. "Завиток" на втором пальце левой руки име
ется — отсутствует (0,33)
27. "Петля" на втором пальце левой руки отсут
ствует — имеется (0,33)
28. "Петля" на втором пальце правой руки отсут
ствует — имеется (0,23)
29. Гребень капиллярных узоров высокий — низ
кий (0,35)

5. Ваготоник — симпатотоник

1. Брови внутри глазницы — снаружи (45; 0,74)
2. Кожа в табакерке крупноячеистая — мелко
ячеистая (141; 0,73)
3. Ладонь чаще теплая — холодная (144; 0,71)
4. Лицо красноватое — молочного цвета (20;

- 0,57)
5. Височные морщины есть — отсутствуют (181; 0,45)
6. Вены снаружи кисти рельефны — сглажены (140; 0,39)
7. Зубы цилиндрические — плоские (105; 0,38)
8. Козелковые морщины имеются — отсутствуют (**131**; 0,38)
9. Горизонтальная морщина переносицы есть — отсутствует (0,36)
10. Брови низкие — высокие (37; 0,34)
11. Уши твердые — мягкие (119; 0,34)
12. Брови расширяются наружу — внутрь (42; 0,28)
13. Морщина мочки есть — отсутствует (130; 0,24)
14. Козелок большой — малый (123; 0,21)
15. Брови раздвоенные — обычные (183; 0,20)
16. Брови мохнатые — обычные (48; 0,19)

6. Комечностный — туловищный

1. Уголки рта приподнятые — опущенные (97;
2. Губа выступает верхняя — нижняя (99; 0,67)
 3. Туловище относительно ног короткое — длинное (165; 0,63)
 4. Талин выраженная — сглаженная (163; 0,61)
 5. Талии сзади выраженная — сглаженная (167; 0,55)
 6. Подбородок одинарный — двойной (113; 0,34)
 7. Пятипальцевая складка длиннее трехпальцевой — короче (178; 0,33)
 8. Пятипальцевая складка длинная — короткая (155; 0,29)
 9. Ротовые борозды отсутствуют — имеются (174С; 0,20)
 10. "Петля" на четвертом пальце левой руки отсутствует — имеется (0,29)
 11. "Петля*" на третьем пальце правой руки отсутствует — имеется (0,28)
 12. "Дуга*" на третьем пальце правой руки имеется — отсутствует (0,24)
 13. "Дуга" на четвертом пальце правой руки имеется — отсутствует (0,19)
 14. Завиток на четвертом пальце левой руки имеется — отсутствует (0,19)

7. Психастеноидный — истероидный

1. Мочка приросшая — отвисшая (126; 0,96)
2. Мочка треугольная — обычная (125; 0,23)
3. Глаза светлые — темные (50С; 0,20)
4. "Дуга*" на втором пальце правой руки имеется — отсутствует (0,22)

8. Церебральный — нецеребральный

1. Лоб высокий — низкий (12; 0,98)
2. Ресницы прямые — дугообразные (54; 0,39)
3. Затылочная ямка не прощупывается — прощупывается (9; 0,31)
4. Брови прямые — дугообразные (38; 0,30)
5. Склера белая — голубая (51; 0,30)
6. Плечи прямые — покаты (171; 0,30)
7. Лоб двухэтажный — одноэтажный (17С; 0,26)
8. Переносица с выемкой — без выемки (64; 0,25)
9. Основание перегородки спрятано — выступает наружу (85; 0,22)
10. Эпикант отсутствует — имеется (175С; 0,22)
11. Мочка выпуклая — вогнутая (129; 0,20)
12. Завиток на втором пальце правой руки имеется — отсутствует (0,27)
13. Завиток на третьем пальце левой руки имеется — отсутствует (0,19)

9. Грудной — негрудной

1. Плечи широкие — узкие (170; 0,53)
2. Шея короткая — длинная (114С; 0,48)
3. Шея толстая — тонкая (31С; 0,42)
4. Грудная клетка широкая — узкая (146; 0,42)
5. Петля на пятом пальце левой руки отсутствует — имеется (0,24)
6. Завиток на третьем пальце правой руки отсутствует — имеется (0,23)

10. Козелковый — гипокозелковый

1. Козелок треугольный — двухвершинный [122; 0,98)
2. Уши прижатые — оттопыренные (117С; 0,31)
3. Губы втянутые — выступающие (98С; 0,17)
4. Сгибательная складка четвертого пальца длинная — короткая (158; 0,16)
5. Завиток на пятом пальце левой руки имеется — отсутствует (0,20)
6. "Дуга" на первом пальце левой руки имеется — отсутствует (0,19)

11. Монголоидный — антимонголоидный

1. Складка верхнего века прикрыта — видна (58; 0,79)
2. Глаза выпуклые — впалые (52С; 0,33)
3. Складка верхнего века имеется — отсутствует (59; 0,32)
4. Средний палец остроконечный — прямоугольный (150С; 0,29)
5. Мочка прижатая — оттопыренная (128С; 0,28)
6. Уши вертикальные — наклоненные (118; 0,22)
7. Сгибательная складка первого пальца длинная — короткая (154; 0,21)

12. Резцовый — гипорезцовый

1. Верхне-внутренние резцы большие — не выделяются (102; 0,93)
2. Зубы крупные — мелкие (104; 0,32)
3. Волосы мягкие — щетинистые (4; 0,30)
4. Филтер глубокий — сглаженный (91; 0,29)
5. Верхняя губа двухвершинная — одновершинная (92; 0,28)
6. Волосы прямые — волнистые (2; 0,26)
7. Трехпальцевая сгибательная складка короткая — длинная (156С; 0,22)
8. Продольная складка третьего пальца длинная — короткая (157; 0,20)

13. Подбородочный — гипоподбородочный

1. Ямочка на кости подбородка имеется — не прощупывается (108; 0,91)
2. Виски прямые — скошенные (14; 0,42)
3. Ногти чашеобразные — цилиндрические (152; 0,29)
4. На завитке бугорок Дарвина имеется — отсутствует (134; 0,27)
5. Брови кустистые — обычные (39; 0,25)
6. Переносица короткая — длинная (63; 0,25)
7. Пальцы узловатые — гладкие (146; 0,19)

14. Долихоморфный — брахиморфный

1. Туловище узкое — широкое (164; 0,89)
2. Живот втянутый — выступающий (166С; 0,71)
3. Кисти узкие — широкие (137С; 0,65)
4. Череп малый — большой (5С; 0,59)
5. Кисти худые — пухлые (139; 0,52)
6. Щиколотки узкие — широкие (169С; 0,32)
7. Ямочки на крестце имеются — отсутствуют (179С; 0,31)
8. Щеки впалые — округлые (30; 0,30)
9. Таз узкий — широкий (173; 0,29)
10. Язык в трубочку не свертывается — свертывается (96; 0,28)
11. Подбородок узкий — широкий (111С; 0,28)

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

12. Стрижка длинная — короткая {11 С; 0,27}
13. "Дуга" на пятом пальце левой руки отсутствует — есть (0,20)

15. Пигментированный — гипопигментированный

1. Веснушки имеются — отсутствуют (21; 0,96)

16. Гипергонадный — гипогонадный

1. Ямочки смеха имеются — отсутствуют (25; 0,75)
2. Лицо жирное (блестит) — сухое (19; 0,35)
3. Большой палец стопы короче второго — длиннее второго (168; 0,30)
4. Губы узкие — широкие (93; 0,20)
5. Завиток на первом пальце правой руки отсутствует — имеется (0,25)

17. Интроверт — экстраверт

1. Ротовая щель выпуклая — вогнутая (95; 0,33)
2. Череп овальный — круглый (60; 0,32)
3. Спинка носа без горбинки — с горбинкой (77С; 0,24)
4. Основание носа короткое — длинное (88С; 0,23)
5. "Дуга" на третьем пальце левой руки есть — отсутствует (0,30)

18. Прогнатический — ортогнатический

1. Верхние зубы наклонены — вертикальные (100; 0,37)
2. Брови косовнутренние — косонаружные (41; 0,37)
3. "Петля" на четвертом пальце правой руки отсутствует — имеется (0,26)
4. "Петля" на третьем пальце левой руки имеется — отсутствует (0,25)

19. Меланохрой — ксантохрой

1. Волосы темные — светлые (3; 0,97)
2. Ресницы темные — светлые (57С; 0,50)
3. Ногти длинные — короткие (151 С; 0,32)
4. Межбровные морщины имеются — отсутствуют (180; 0,28)
5. Ресницы толстые — тонкие (56С; 0,27)
6. Ресницы длинные — короткие (55С; 0,26)
7. Зубы непрозрачные — полупрозрачные (106С; 0,24)
8. Брови длинные — короткие (43С; 0,21)
9. Глаза моляе — большие {49; 0,18}

20. Противозавитковый — гипопротивозавитковый

1. Противозавиток выступающий — втянутый (133; 0,89)
2. Угол челюсти выступающий — сглаженный (32; 0,27)
3. Складки первого пальца и пятипальцевая соединяются — разъединяются (162; 0,25)
4. Основание носовой перегородки выпуклое книзу — прямое (87С; 0,20)
5. Первая фаланга большого пальца длинная — короткая (148; 0,16)
6. "Дуга" на первом пальце правой руки отсутствует — имеется (0,30)

21. Завитковый — гипозавитковый

1. Завиток скрученный — раскрученный (132; 0,95)
2. Нос обычный — орлиный (82С; 0,32)
3. Уши обычные — треугольные (124С; 0,31)
4. Завиток на первом пальце левой руки есть — отсутствует (0,23)

22. Ушной — гипоушной

1. Уши большие — малые (116; 0,94)
2. Мочка большая — малая (127; 0,32)
3. Носовая перегородка спрятана — выступает наружу (84; 0,28)

4. Верхняя губа высокая — низкая (89; 0,22)
5. "Дуга" на пятом пальце правой руки отсутствует — имеется (0,20)

23. Широконосый — узконосый

1. Нос широкий — узкий {74; 0,84}
2. Спинка носа широкая — узкая (75; 0,74)
3. Кончик носа толстый — тонкий (67; 0,65)
4. Кончик носа тупой — острый (71; 0,58)
5. Складки крыльев носа слабо выражены — глубокие (80; 0,41)
6. Кончик носа обычный — шлифованный (72; 0,40)
7. Крылья носа широкие — узкие (79; 0,39)
8. Спинка носа вогнутая — выпуклая (78С; 0,36)
9. Средняя часть носа широкая — узкая {76; 0,31}
10. Основание крыльев носа прямое — выпуклое вверх (86; 0,33)
11. Кончик носа опущенный — приподнятый (70С; 0,31)
12. Переносица ниже зрачков — выше зрачков (65С; 0,28)
13. Кончик носа сплошной — раздвоенный (68; 0,26)
14. Противокоселок горизонтальный — наклонный (135С; 0,24)
15. Крыловидная складка шеи имеется — отсутствует (177С; 0,19)
16. "Петля" на первом пальце левой руки имеется — отсутствует (0,22)
17. "Дуга" на втором пальце левой руки имеется — отсутствует (0,19)

Морфология типов темперамента

Сангвиник

1. Точеный кончик носа (72С; 0,301)
2. Косонаружные брови (41С; 0,27)
3. Переносица без выемки (64С; 0,26)
4. Приподнятый кончик носа (79С; 0,26)
5. Длинное основание носа (88; 0,25)
6. Отсутствует складка верхнего века (59С; 0,21)
7. Ястребиный нос (134; 0,21)
8. Глубокие складки крыльев носа (80С; 0,20)
9. Носовая перегородка выступает наружу (84С; 0,20)
10. Выступающий живот (166; 0,20)
11. Пятиугольное лицо (26С; 0,19)
12. Широкое межбровье (46С; 0,19)
13. Орлиный нос (82; 0,19)
14. Низкая верхняя губа (89С; 0,19)
15. Втянутые губы (98С; 0,19)
16. Малые уши (116С; 0,19)
17. Отсутствует завиток на пятом пальце правой руки (0,42)
18. Отсутствует "дуга" на втором пальце левой руки (0,24)
19. "Петля" на втором пальце левой руки (0,22)
20. Отсутствует "дуга" на четвертом пальце правой руки (0,21)

Холерик

1. Есть веснушки (21; 0,39)
2. Наклонные верхние зубы (100; 0,36)
3. Светлые глаза (50С; 0,29)
4. Высокий череп (7; 0,25)
5. Узкие брови (44С; 0,25)
6. Голубая склера (51С; 0,25)
7. Одноэтажный лоб (17; 0,22)
8. Впалые щеки {30; 0,22}

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

9. Малый череп (5С; 0,21)
10. Мохнатые брови {18; 0,20}
11. Большие кисти {136; 0,20}
12. Узкое межбровье (46; 0,19)
13. Малые глаза {49; 0,19}
14. Тонкие аеки (53С; 0,19)
15. Имеются ротовые борозды (174; 0,19)
16. Пятипальная складка длиннее трехпальной (178; 0,19)
17. Отсутствует завиток на четвертом пальце правой руки (0,42)
18. Отсутствует завиток на первом пальце левой руки (0,37)
19. Отсутствует завиток на втором пальце левой руки (0,30)
20. Отсутствует завиток на пятом пальце левой руки (0,20)

Флегматик

1. Курносый (78С; 0,28)
2. Приподнятый кончик носа (70С; 0,25)
3. Короткая стрижка (11; 0,23)
4. Переносица ниже зрачков (65С; 0,23)
5. Толстый кончик носа {67; 0,23}
6. Цилиндрические зубы (106; 0,22)
7. Спинка носа без горбинки {77С; 0,21}
8. Мягкие уши (119С; 0,20)
9. Чашеобразные ногти (152; 0,20)
10. Вогнутая линия волос (13; 0,19)
11. Треугольная мочка (125; 0,19)
12. "Дуга" на третьем пальце левой руки (0,27)
13. Отсутствует "петля" на третьем пальце левой руки (0,27)
14. "Дуга" на третьем пальце правой руки (0,21)
15. Отсутствует "петля" на втором пальце левой руки (0,21)

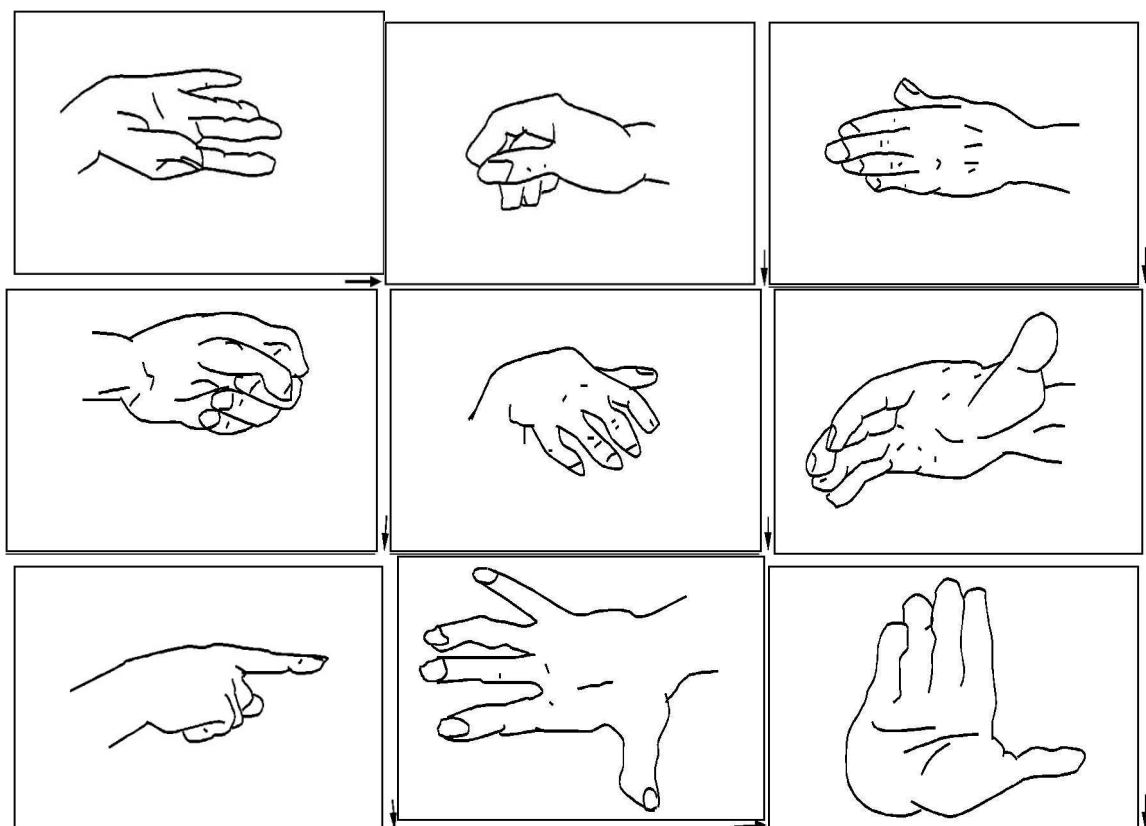
Меланхолик

1. Овальный череп {6С; 0,32}
1. Оттопыренные уши (117; 0,30)
3. Выпуклая ротовая щель (95; 0,29)
4. Отсутствие лобно-носового угла (66; 0,28)
5. Верхне-внутренние резцы не выделяются (102С; 0,27)
6. Двухвершинный козелок (122С; 0,25)
7. Прощупывается затылочный бугор (0; 0,24)
8. Узкие уши (120С; 0,24)
9. Короткие ногти (151; 0,21)
10. Выступающая горизонтальная профилировка лица (23; 0,20)
11. Соединяются складки первого пальца и пятипальная (162; 0,21)
12. Высокая переносица (62; 0,19)
13. На завитке имеется бугорок Дарвина (134; 0,19)
14. Талия большого пальца выражена (149; 0,19)
15. Отсутствует двухпальная сгибательная складка {161 С; 0,19}
16. Отсутствует "петля" на четвертом пальце правой руки (0,21)
17. Завиток на четвертом пальце правой руки (0,18)

Куликов В. Индивидуальный тест "Словесный портрет". — Владивосток, 1988.

9. Хенд-тест (Тест руки)

Проективный тест содержит девять изображений руки. Десятая карточка - пустая (подобно пустой карточке в Тематическом Тесте Апперцепции). Что касается этой десятой карточки, то испытуемому предлагают сначала представить себе руку, а потом описать, что эта воображаемая рука может делать.



Десять карточек, одна за другой, последовательно предлагают испытуемому, причем последовательность и положение, в котором они даются, стандартны. При этом испытуемому задается вопрос: "ЧТО, по Вашему мнению, эта рука делает? Если испытуемый затрудняется с ответом, ему предлагается следующий вопрос: "Как Вы думаете, что делает человек, которому принадлежат эти руки? Назовите все варианты, которые Вы себе можете представить".

С целью достижения действительного понимания цели, инструкции могут варьировать при условии, что испытуемый не запугивается и не провоцируется нужным ответ. При нечетком и недвусмысленном ответе просят пояснения, но не навязывают никакие специфические ответы. Но, по желанию, он может присоединиться к ним.

Держать рисунок-карточку можно в любом положении; число вариантов ответов по карточке не ограничивается и не стимулируется так, чтобы вызвать сопротивление испытуемого. Желательно получить 4 варианта ответов. Если число ответов меньше, уточняется, нет ли желания еще что-либо сказать по данному изображению руки, а в протоколе, например, при единственном варианте ответа проставляется его обозначение со знаком $\times 4$, то есть этот единственный безальтернативный ответ оценивается фактически в 4 балла вместо одного, и это еще не самая большая оценка проявленной безапелляционности.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Первая цель теста заключается в прогнозировании явного агрессивного поведения.

Термин "проявление" определен как такое поведение субъекта, которое обращает на себя внимание со стороны администрации, психиатров клиник и т.п., т. е. явное агрессивное поведение.

Термин "количество баллов проявления" изобретен не для того, чтобы предсказать специфические реакции, а скорее для того, чтобы предсказывать тенденцию к действиям агрессивного характера.

Таким образом, концепция "проявления" включает такие действия, как: провоцирующие легальные действия против других лиц, вызванные маниакальными параноидными тенденциями; обман и ограбление других лиц; бросание предметов в целях нанесения удара (муж и жена во время супружеских ссор); драки школьников со своими товарищами или учителями; разрушение постельных принадлежностей и мебели пациентами психиатрических клиник и т. д.

Подсчет баллов по таким "проявлениям" основан на том принципе, что вероятность явного агрессивного поведения возрастает в тех случаях, когда доминантные и агрессивные аттитюды преобладают над аттитюдами, означающими социальное сотрудничество или зависимость.

Стимульный материал к тесту:

Карточка с рисунками 1 и 2

Карточка с рисунками 3 и 4

Карточка с рисунками 5 и 6

Карточка с рисунками 7 и 8

Карточка с рисунком 9 и пустым местом под 10 воображаемую руку

Примеры подсчета баллов по категориям:

1. Агрессия (Аг).

Это ответы, в которых рука представляется как нападающая, ранящая, приносящая ущерб, агрессивно доминирующая или активно хватаящая другое лицо или предмет. Например : рука, "дающая пощечину", "ударяющая", "толкающая", "хватаящая за нос", "ловящая мух", "захватывающая", "сжимающая", "выбивающая кому-то глаз", "дающая шлепок ребенку", "щипающая кого-то", "готовая нанести удар", "находящаяся в драке", "готовая к захвату", "хватаящая ужа", "ловящая насекомое", "крадущая фрукты" и пр. Все эти тенденции к действию предполагают довольно высокую степень принятия идеи "проявления".

2. Директивность (Дир).

Эта категория включает ответы, в которых рука представляется как ведущая, разрушающая или иным образом оказывающая влияние на другое лицо. Она может включать такие ответы, в которых рука представляется общающаяся, однако, это общение является вторичным по отношению к намерению оказать активное влияние на ход действий другого лица, т. е. проповедь, чтение лекций, обучение, дача указаний. Примером директивности является следующий : "Дирижирование оркестром", человек, говорящий "Стоп!", "предупреждение", "дача указаний". Ответы этой категории отражают отношение превосходства по отношению к другим людям. Отношение заключается в том, что другие должны согласиться с намерением руки, а не наоборот; отношение, отражающее готовность извлечь выгоду от других.

3. Страх (С).

Ответы этой категории отражают страх перед возмездием. Они уменьшают вероятность явного агрессивного поведения. Можно предположить, что наличие слишком большого количества этих ответов, увеличивает вероятность явного агрессивного поведения (в открытом акте, названным воображаемым нападением). Категория страха включает ответы , в которых рука представляется в виде жертвы собственной агрессии. Она включает ответы, в которых рука представляется как пытающаяся отвратить физическое насилие, направленное на владельца руки. Она включает такие ответы, в которых рука представляется наносящей ущерб самому испытуемому, т. е. "рука, душащая меня". Другие примеры : "рука, поднятая в страхе-чтобы защитить себя", "рука, отражающая удар", "царапающая ногтями", "выражающая просьбу: пожалуйста, не бей меня". Отказ от агрессии означает страх перед возмездием. Такие ответы, как "это отдыхающая рука, а не злая" или "это не драка" подсчитываются по шкале П - б.

4. Аффектация (Аф).

Эта категория включает ответы, в которых рука представляется делающей аффективный жест или аффективно благожелательный жест. Руки представляются предлагающими (не просящими и не получающими) дружбу или помощь другим. Примерами могут служить следующие : "Привет" - рука дружески хлопывает кого-то по спине, "пожатие рук", "добро пожаловать", рука хлопывающая собачку, бросающая деньги в ящик для пожертвований, протянутая для оказания помощи ребенку, предлагающая цветы кому-либо. И хотя большинство этих ответов включает прямое и

непосредственное общение (и могут по этой причине быть смешаны с ответами категорий Коммуникация), все они характеризуются прежде всего благожелательным отношением и связаны с аффектацией. Для ответов категории (Ком) такие качества не характерны. Сравните список примеров, данных по категории (Аф) с ответами, подсчитываемыми по категории (Ком), например, "стремление договориться", "жестикаляция при разговоре". Такие ответы не связаны с установкой на аффектацию. Ответы, подсчитанные по категории (Аф) отражают повышенную способность к активной социальной жизни. Они отражают желание со стороны субъекта сотрудничать с другими в целях разделения аффектации.

5. Коммуникация (общение) - (Ком).

Это такие ответы, в которых рука общается или делает попытку общаться с лицом, которое представляется равным или превосходящим коммуникатора. Предполагается, что коммуникатор нуждается в аудитории больше, чем аудитория нуждается в нем, или что между коммуникаторами и аудиторией существует взаимная симметричная связь. В этих ответах совершенно очевидно то, что коммуникатор желает обратной связи и принятия, что он хочет быть понятым своей аудиторией. В этих ответах подразумевается, что имеется необходимость в "желании разделить трудности", "желании быть понятым и принятым" и т. п. Примеры : "жестикаляция при разговоре", "отчаянная попытка быть понятым", "передаче информации", "разговор руками", "жест рукой, обозначающей прощание" и т. п. Последний ответ хотя и обозначает эмоциональную амбивалентность (двойственность), может рассматриваться по категории "Ком". Очень важно, чтобы ответы категории (Дир) четко дифференцировались от ответов категории (Ком). Коммуникация, имеющая место в ответах (Дир), является вторичной по отношению оказать активное воздействие на аудиторию. Четкое представление об этом различии может дать сравнение психологического различия между "проповедованием", которое является примером (Дир), с "попыткой договориться", которое относится к (Ком).

6. Зависимость (Зв).

Эта категория включает ответы, в которых рука активно или пассивно ищет поддержки или помощи со стороны другого лица. Успешное осуществление тенденции к этому действию зависит от явной или подразумеваемой необходимости в доброжелательном отношении со стороны других лиц. В категорию включены такие ответы, в которых рука подчиняет себя другим лицам, что может быть отражено в таком ответе: "приветствующая рука". Психологическое значение этого ответа, пожалуй, лучше всего понять следующим образом: чем больше количество таких ответов, тем больше субъект чувствует, что другие должны ему время, внимание, ответственность. Зависимость в этом контексте не нуждается в равном бессилии и неспособности. Те люди, которые дают такие ответы, активно ищут поддержки со стороны других, ожидая, что эти другие "должны им" свое время и внимание. Такие ответы дают не только бедные и алкоголики, хотя и процентном отношении они у них преобладают. "Нормальные" люди также дают такие ответы. Эта категория включает все ответы, в которых кого-то активно призывают о помощи любого рода или в которых подчиненное лицо подчиняется силе или власти превосходящего лица. Примеры : "Просьба", "Просьба подать руку", "Путешествие на попутных машинах", "Отдавание чести офицеру", "Принятие клятвы", "Рука ребенка, хватающегося за кого-нибудь", чтобы не потерять равновесия, "просьба: дайте мол, пожалуйста...", "Клятва говорить только правду", "Просьба о помощи", "Кто-то ожидает получить что-либо".

7. Эксгибиционизм (Екс).

Эта категория включает ответы, в которых рука проявляет себя тем или иным способом. Она включает ответы, в которых рука участвует в каком-то эксгибиционистском акте или нарочито проявляет себя. Примеры : "Показывает кому-нибудь руку", "Любуется ногтями", "Играет на пианино", "Танцует", "Показывает лак на ногтях", "Женщина протягивает руку, чтобы привлечь к себе внимание", "Показывает кому-нибудь", "Держит руку прямо, чтобы показать кольцо". Эти тенденции к действию являются эксгибиционистскими по своему характеру.

8. Калечность (Кл).

Эта категория включает руки, которые представляются как деформированные, поврежденные, ущербные и т. д. Примеры : "Рука, пораженная артритом", "Сломанный большой палец", "Сломанное запястье", "Деформированные пальцы", "Рука больного и умирающего человека", "Согнутая рука", "Один из пальцев выглядит как сломанный", "Физически искаленная рука". Эти ответы отражают чувство физической неадекватности.

9. Активный безличный (А-б) - моторная активность.

Эта категория включает ответы, отражающие тенденции к действию, в которых рука изменяет свое

физическое положение или сопротивляется силе тяжести. Примеры : "Махать" (не в знак прощания, что означает категорию "коммуникация"), "Продевать нитку в иголку", "Тащить", "Подбирать маленький предмет", "Писать", "Доставать что-нибудь", "Вязать", "Шить", "Плавать", "Бросать что-нибудь", "Собирать что-нибудь".

10. Пассивный безличный (П-б)-пассивность. Эта категория "включает ответы, отражающие безличные тенденции к действию, в которых рука не изменяет физическое положение или пассивно подчиняется силе тяжести. Примеры : "Лежит, отдыхая", "Спокойно вытянутая", "Сушит ногти", "Роняет что-то", "Ждет".

11. Описание (О). Эта категория включает ответы, которые являются скорее физическим описанием руки. У пациента могут быть определенные "настроения", связанные с рукой, однако никаких ассоциаций с тенденцией к действию или кинестетических ассоциаций не наблюдаются. Примеры : "Это красивая рука", "Некрасивая рука".

Итоговые значения (ИЗ) агрессивности (директивности) АД и коммуникативности (зависимости) КЗ подсчитываются следующим образом: $АД = \text{все баллы по шкале агрессии} + \text{все баллы по шкале директивности}$ $КЗ = \text{все баллы по шкалам коммуникативности, аффектации, зависимости и страха}$ $ИЗ (АД) = 20 + 1,5 \cdot (АД)$ $ИЗ (КЗ) = 20 + 1,5 \cdot (КЗ)$. Коэффициент коммуникативности - агрессивности: $К = ИЗ (КЗ) / ИЗ (АД)$. Если $K < 1$, то человек, какие бы акцентуации или нарушения поведения у него не имелись, во всяком случае не является агрессивно устремленным. Его агрессивность может существовать лишь потенциально - в формах страха или зависимости, в форме самоагрессии. Если $K > 1$, то агрессивность явно обнаруживается как тенденция или реальность поведения. Кроме того, определенный интерес могут представлять значения по отдельным шкалам. Например, демонстративные личности склонны давать много ответов категории "Экспрессионизм" и т.п.

10. Цветовая диагностика.
А). Диагностика личности по цвету одежды.

При диагностике по цвету одежды следует учитывать два момента:

1. При первом знакомстве с человеком выводы о его личности по цвету одежды не делаются – возможно, такая цветовая выборка случайна или ситуативна. Поэтому только через несколько дней общения с наблюдаемым можно делать выводы по преобладающим в его одежде цветам, или цвету. Такой предпочитаемый цвет часто бывает «ресурсным», то есть, цветом, «подзаряжающим» владельца энергетически или символически.
2. При анализе по одежде необходимо точно установить социальный статус человека и его финансовые возможности. Возможно, человек ходит в одной и той же одежде одного цвета только потому, что не имеет возможность купить новую.

Белый цвет — синтез всех цветов, поэтому является «идеальным». В нем заложен многозначный смысл, поскольку он одновременно передает и блеск света, и холод льда. Этому цвету может отдать предпочтение человек с любым характером, он никого не отталкивает. В то же время, белый цвет является цветом холодным. По М.Люшеру он означает открытость всем начинаниям, чистую доску (tabula rasa). На Востоке, да и в языческой Руси белый цвет означал цвет печали, не траура, но грусти о уходе. Это цвет перехода из одного состояния или мира в другой. Когда человек становился глубоким старцем, он одевал ниспадающую белую одежду и уходил от людей, готовя себя к переходу. К.Г.Юнг связывал белый цвет с цветом савана.

Черный цвет — цвет неуверенности, символизирующий мрачное восприятие жизни. Тот, кто предпочитает одеваться в черное, часто воспринимает жизнь в темных тонах, неуверен в себе, несчастлив, склонен к депрессии, поскольку не сомневается, что его идеалы в жизни недостижимы. Важно, что чёрную одежду предпочитают люди, которые склонны «очищать» собственные мысли, высказывания, поступки, контакты, от лишнего. Люди с таким характером не являются лёгкими при общении, но они искренни по отношению к действительности, пусть и несколько напряжены и минорны. Постоянный выбор черного свидетельствует о наличии некоего кризисного состояния и характеризует агрессивное неприятие мира или себя (вспомним черные знамена анархистов или черные паруса пиратских кораблей). Дети, остро переживающие отсутствие заботы и любви, часто используют черную штриховку в рисунке. В норме черный цвет, как правило, отвергается. Как и белый, чёрный цвет очень просто испачкать. Поэтому люди, предпочитающие эти цвета, относятся к собственной одежде с некоторым символизмом.

Серый — цвет недоверчивых натур, которые долго думают, прежде чем принять решение. Это также нейтральный цвет, который предпочитают те, кто боится слишком громко заявить о себе. Часто серый цвет оказывается также предпочитаемым при сильных переутомлениях как барьер, отгораживающий от раздражителей внешнего мира, или в ситуациях тестирования как средство защиты от проникновения другого во внутренний мир испытуемого. Серая одежда делает подростка взрослее. Серый цвет делает взрослого человека никаким, «серостью» в глазах окружающих. Но главное, он делает человека незаметным, его просто не видят. Серый цвет идеально скрывает эмоции и поведение.

Красный — цвет страстей. Если это любимый цвет, то такой человек смел, это волевой, властный

тип, вспыльчивый и общительный. К тому же он альтруист. У людей, которых этот цвет раздражает, развит комплекс неполноценности, страх перед ссорами, склонность к уединению, стабильности в отношениях. Красный цвет символизирует возбуждение, энергетизм. Этот цвет является также символом эротизма. Отвращение, игнорирование красного отражает органическую слабость, физическое или психическое истощение. Военнопленные, годами вынужденные жить в угрожающих жизни условиях, особенно часто отвергали его. Красный цвет наиболее предпочитаем подростками.

Коричневый цвет выбирают те, кто твердо и уверенно стал на ноги. Люди, которые имеют слабость к нему, ценят традиции, семью. Предпочтение коричневого отражает прежде всего стремление к простым инстинктивным переживаниям, примитивным чувственным радостям. Вместе с тем выбор этого цвета в качестве предпочитаемого указывает также на определенное физическое истощение. В норме наряду с черным коричневый цвет отвергается наиболее часто.

Желтый цвет символизирует спокойствие, непринужденность в отношениях с людьми, интеллигентность. Когда он любим, это означает общительность, любопытство, смелость, легкую приспособляемость и получение удовольствия от возможности нравиться и привлекать к себе людей. Когда же он неприятен, то речь идет о человеке сосредоточенном, пессимистически настроенном, с которым трудно завязать знакомство. Желтый цвет получается от смешения зеленого и красного и является цветом энергетизма. Наибольшее предпочтение желтому цвету отдают беременные женщины, ожидающие благополучного исхода родов, а также люди, склонные к перемене мест. Желтый цвет трактуется как цвет озарения (ореол Христа и Будды).

Синий — цвет неба, покоя, расслабления. Если он нравится, то это говорит о скромности и меланхолии; такому человеку нужно чаще отдыхать, он быстро устает, ему крайне важно чувство уверенности, благожелательность окружающих. В неприятии этого цвета раскрывается человек, который хочет произвести впечатление, что все может. Но в сущности он — образец неуверенности и замкнутости. Безразличие к этому цвету свидетельствует о легкомыслии в области чувств, скрытом под маской обходительности. Короче говоря, выбор синего цвета в качестве предпочитаемого отражает физиологическую и психологическую потребность человека в покое, а отрицание его означает, что человек избегает расслабления. При заболевании или переутомлении потребность в синем цвете увеличивается.

Зеленый — цвет природы, естества, жизни, весны. Тот, кто его предпочитает, боится чужого влияния, ищет способ самоутвердиться, так как это для него жизненно важно. Тот, кто не любит зеленого цвета, страшится житейских проблем, превратностей судьбы, трудностей. Зеленый цвет содержит в себе скрытую потенциальную энергию, отражает степень волевого напряжения, поэтому люди, предпочитающие зеленый цвет, часто бывают самоуверенными. Люди же эксцентричные, добивающиеся поставленных задач не целенаправленной волевой активностью, а посредством эмоций, отвергают зеленый цвет как несимпатичный. Наряду с ними зеленый цвет отвергают люди, находящиеся на грани психического или физического истощения.

О психологических особенностях состояния человека могут поведать и другие цвета. Так, оранжевый — любимый цвет людей, обладающих интуицией, и страстных мечтателей. В геральдике этот цвет означает лицемерие и притворство. Розовый — это цвет жизни, всего живого; он говорит о необходимости любить и быть добрее. Те, кому он нравится, могут разволноваться по любому незначительному поводу. У людей же излишне прагматичных этот цвет вызывает раздражение. Фиолетовый цвет (образован слиянием активного красного и успокаивающего синего) символизирует присущую человеку инфантильность и внушаемость, потребность в поддержке, опоре. В этом смысле выбор или отрицание фиолетового цвета является своеобразным индикатором психической и половой зрелости.

1. Клар Г. Тест Люшера: Пер. с англ. — М., 1975.
2. Петренко В., Кучеренко В. Взаимосвязь эмоций и цвета // Вестн. Моск. Ун-та. Сер. 14.
3. Психология. — 1988. - №3.
4. Щёкин Г. Психология цвета // Ваша тестотека. — 1992. — № 1.

Б). Воздействие цвета на эмоциональное состояние человека

Действие цвета на характер человека					
Направленность		Экстраверты		Интроверты	
Темперамент		Холерик	Сангвиник	Флегматик	Меланхолик
Предпочтительный (внутренний) цвет		Красный	Желтый	Зеленый	Синий
Основные черты характера		Вспыльчивый, сорвиголова	Веселый, жизнелюб	Спокойный, медлительный	Серьезный, обособленный
Воздействие внешних цветов	теплые	легкомысленность	несознательность	интеллектуализм	контактность
	холодные	сдержанность	уравновешенность	отстранённость	замкнутость

Неполярные цветовые пары (по Г. Фрилингу и К. Ауэру)

Неполярные пары	Характер воздействия
Красный — Синий	Волнение, отталкивание
Красный — Ультрамарин	Резкая наступательная сила
Красный — Желтый	Лучезарность, теплота, радость
Красный — Золотой	Теплота, пышность, роскошь
Красный — Оранжевый	Резкое раздражение!
Красный — Черный	Опасность, подавление жизни
Красный — Светло-Зеленый	Незавершенность, мерцание
Красный — Бежевый	Диссонанс!
Оранжевый — Зеленый	Импульсивность
Оранжевый — Светло-Зеленый	Обволакивающая теплота
Оранжевый — Фиолетовый	Оглушение, опьянение
Оранжевый — Ультрамарин	Резкость, претенциозность
Оранжевый — Черный	Насилие
Золотой — Пурпурный	Праздничность, мощь
Желтый — Оливковый	Резкий диссонанс!
Желтый — Пурпурный	Резкий диссонанс!
Желтый — Светло-Зеленый	Веселье, радость
Желтый — Черный	Разрыв, привлечение внимания
Желтый — Белый	Прояснение, просветление
Светло-Зеленый — Синий	Пассивность, неясность
Светло-Зеленый — Розовый	Слабость, нежность, радушие
Светло-Зеленый — Лиловый	Диссонанс!
Зеленый — Серый	Пассивность, родственность
Зеленый — Бежевый	Успокаивающая теплота
Зеленый — Коричневый	Заземленность
Зеленый — Белый	Чистота и ясность

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Синий — Серый	Нейтральность
Синий — Черный	Удаленность, темнота
Синий — Белый	Холодность, удаленность, чистота
Синий — Коричневый	Бескомпромиссность
Синий — Розовый	Робость, застенчивость

цвет	локализация		
	вверху	боковые поверхности	внизу
красный	возбуждает, оказывает ораторгенное воздействие	возбуждает	воспринимается неестественно, может "обжигать"
розовый	ощущение легкости, счастья	чувство нежности, счастья	часто ассоциируется с обонятельными ощущениями
оранжевый	способствует концентрации внимания	ощущение тепла, способствует релаксации	эффект "принадлежности" и тепла, иногда воспринимается неестественно
желтый	вызывает приятные ощущения разрядки, отвлечения, способствует релаксации	возбуждает, может вызвать неприятные ощущения	эффект "приподнятости парения"
зеленый	воспринимается неестественно	успокаивает	успокаивает, "охлаждает" может оказывать снотворное действие
голубой	ощущение легкости, способствует релаксации	"охлаждает", вызывает отчуждение	"охлаждает" (более выражено, чем зеленый)
коричневый	чувство тяжести, давления (для усиления чувства тяжести использовать не рекомендуется)	угнетает, усиливает ипохондрическое настроение	ощущение уверенности, твердости
синий	вызывает тревожность, беспокойство	отчуждение в группе, в отношениях с психологом	тревога, холод, ощущение "бездны"

В. “Четырёхцветный человек” (М. Люшер)

Люшер предложил методику, диагностирующую хромотип – цветовую модель поведения человека. В мире всё имеет, согласно М.Люшеру, четырёхцветную структуру – четыре времени года, четыре темперамента (по Гиппократу и Канту) и т.д. В основе человеческого поведения также заложена четырёхцветная структура. При этом, если у испытуемого все четыре хромотипа оказываются одинаково выраженными, такой человек оказывается близок к гармонии и самоактуализации.

Люшер условно разделил людей на красных, синих, желтых и зеленых. Говорят, что изначально свои исследования ученый проводил по заданию рекламной фирмы. Однако, осознав всю сложность проблемы, стал разрабатывать ее фундаментально и установил, что восприятие того или иного цвета зависит от эмоционального состояния индивида.

Люшер полагает, что восприятие цвета у человека сформировалось в результате образа жизни и взаимодействия с окружающей средой на протяжении длительного исторического периода. Сначала жизнь человека определялась главным образом двумя факторами, не подлежащими произвольному изменению: ночью и днем, светом и тьмой. Ночь означала условия, когда активная деятельность прекращалась, день требовал активных действий – поиска пищи, обустройства. Отсюда темно-синий цвет ассоциировался с ночным покоем, а желтый – с солнечным днем и его заботами. Красный цвет напоминал о крови, охоте, пламени. Зеленый ассоциировался с зеленью природы, уверенностью и безопасностью. Отношение к цвету определялось характером жизнедеятельности многих поколений, обретая устойчивость, а любое проявление жизнедеятельности, в свою очередь, всегда сопровождалось тем или иным эмоциональным состоянием. Поэтому и отношение к цвету было и осталось эмоциональным.

Согласно Люшеру, именно по взаимодополнению цветовых хромотипов строятся малые социальные группы: семья и коллектив

М. Люшер выделяет четыре основных типа цветового поведения, соответствующие четырем основным цветам спектра. Каждый из них имеет две стороны: поведение, стремящееся показать человека таким, каким он бы хотел себя видеть, и защитное поведение, с помощью которого человек хотел бы избавиться от страха оказаться не соответствующим своему идеалу.

Каждый вид цветового поведения имеет свои цели, на достижение которых он направлен.

Основными целями цветовых типов поведения являются:

для СИНЕГО - успокоение, удовлетворение, гармония, одурманивание;

для ЗЕЛЕНОГО - уверенность, ощущение значимости, престиж;

для КРАСНОГО - покорение, овладение, влияние, жажда успеха;

для ЖЕЛТОГО - независимость, беззаботность, освобождение от любых ограничений.

Страхи каждого типа, вызывающие защитное поведение:

у СИНЕГО типа - страх отчуждения, скуки и одиночества;

у ЗЕЛЕНОГО типа - страх перед препятствиями, ограничениями и принуждением;

у КРАСНОГО типа - страх перераздражения, утомления, истощения;

у ЖЕЛТОГО типа - страх перед утратами и заботами.

Процедура проведения теста.

Испытуемый должен отметить и оценить в каждой клетке таблицы по пяти балльной системе выраженность у себя указанных качеств.

есть-5 баллов,

скорей есть , чем нет- 4 балла,

может быть -3 балла,

скорее нет , чем есть -2 балла,

нет - 1 балл.

Номер качества	Балл (от 5 до 1)	Номер качества	Балл (от 5 до 1)	Номер качества	Балл (от 5 до 1)	Номер качества	Балл (от 5 до 1)

1		2		3		4	
5		6		7		8	
9		10		11		12	
13		14		15		16	
17		18		19		20	
21		22		23		24	
25		26		27		28	
29		30		31		32	
Сумма по баллам:		Сумма по баллам:		Сумма по баллам:		Сумма по баллам:	

Качества личности:

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| 1)Верность | 17)Пессимизм |
| 2)Вспыльчивость | 18)Эмоциональность |
| 3)Общительность | 19)Подвижность |
| 4)Спокойствие | 20)Целеустремлённость |
| 5)Скромность | 21)Осторожность |
| 6)Сексуальность | 22)Резкость |
| 7)Открытость | 23)Беззаботность |
| 8)Старательность | 24)Надёжность |
| 9)Уступчивость | 25)Замкнутость |
| 10)Агрессивность | 26)Оптимизм |
| 11)Разговорчивость | 27)Легкомысленность |
| 12)Уравновешенность | 28)Престижность |
| 13)Впечатлительность | 29)Религиозность |
| 14)Возбудимость | 30)Активность |
| 15)Контактность | 31)Инициативность |
| 16)Самолюбие | 32)Хозяйственность |

Поведение “синего” типа

Основная роль (роль-идол) этого типа - стремление получить удовлетворение, иметь рядом добрую душу и защиту, избежать одиночества, скуки и беспокойства. Основные черты характера при таком поведении - повышенная чувствительность и впечатлительность

Люди этого типа больше других боятся оказаться брошенными и ненужными, ибо защитные механизмы от одиночества у них слабые. Страх одиночества рождает ощущение постоянной внутренней тревоги и беспокойства, которые обычно подавляются.

Такая задавленная неудовлетворённость проявляется чрезмерной чувствительностью, иногда обидчивостью, а в крайних случаях переходит в раздражительность и даже нетерпимость. И тогда “синие” люди фактически демонстрируют свою противоположность, поскольку в принципе этот тип поведения предполагает нежность, тактичность, понимание партнёра по общению. Однако грубость этому типу претит, и агрессивность у них своеобразная- не бурная, напиральная, как у красного, а как бы точечная, уколами. Даже брань у них своеобразная, зоологическая ; они называют тех, на кого сердиты, “козлами”, “ослами”, “медведями”, но матерной или физиологической ругани обычно не применяют и не терпят её от других.

Внешний вид человека такого типа;

Спокойный взгляд в глаза, рот закрыт, его углы расположены горизонтально. Тело расслаблено и руки лежат спокойно. Темп речи небыстрый , голос негромкий. Одежда традиционная ,несколько однообразная, но ухоженная. Украшения немногочисленны, скромны и эстетичны. Волосы чаще длинные, фигура - округлая, пухлая.

Хобби “синего” хроматипа

Человек “синего” типа поведения ищет покоя и расслабления, что на чисто физическом уровне достигается горизонтальным положением тела. Отсюда любовь людей данного типа к отдыху лёжа— всё равно где ; в шезлонге на пляже, дома на диване или в гамаке на даче. Второе хобби “синего” типа - приготовление пищи. Причём привлекателен и процесс самой стряпни, и поглощения самих яств, причём иногда весьма в значительных количествах .В большинстве случаев такое обжорство является бегством от внутреннего напряжения и тревоги или компенсацией неудовлетворённых потребностей. Оно требует, эстетического, гурманского отношения и этим отличается от обжорства по “красному” типу.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Ещё одним увлечением “синего” типа является - музыка. Как активное музицирование, так и прослушивание мелодий в часы досуга. Музыка обычно мелодичная, нерезкая, негромкая, (классика, романсы, авторская песня). Большое место в ряде других хобби занимает целый ряд успокоительно- созерцательных занятий - рыбная ловля, вязание, рисование или изготовление простых поделок из дерева и глины. Созерцанию же служит и собирание очень простых, небогатых видов коллекций - банальных бабочек, спичечных этикеток, минералов, почтовых марок и пр. Причём предназначены все эти изделия и коллекции исключительно для любования в одиночестве или в кругу очень близких людей, но ни в коем случае не для выставления на показ.

В художественной литературе;

Это такие спокойные, мудрые и проницательные люди, как, миссис Марпл, великолепно описанная Агатой Кристи. Иисус Христос, в “Мастере и Маргарите”, и мечущийся, неуверенный в себе - Гамлет. К персонажам данного типа относятся и стеснительные, робкие люди вроде гоголевского Акакия Акакиевича или Сони Мармеладовой из романа Достоевского, Обломов у Гончарова.

Поведение “зелёного” типа;

Основная цель для людей этого типа - стремление к собственной значимости. Это гипертрофированное желание быть узанным, которое в умеренных размерах есть у каждого человека. Основной страх (роль- защита) — боязнь оказаться принуждённым к чему либо, стеснённым или зависимым от чего-то или кого-то. Поэтому для таких людей важным и ценным является всё, что гарантирует уверенность, стабильность, прочность и престиж. Знаки чужого престижа и значимости они принимают сразу же и безоговорочно и доверяют им безгранично. Поскольку одним из основных признаков стабильности и престижности является материальное благополучие, всё то, что свидетельствует о нём - от толстого кошелька до толстого живота, - вызывает уважение и желание последовать светлому примеру. Люди описываемого типа отличаются тем, что всегда готовы принять любую господствующую идеологию, независимо от её содержания, поскольку она служит признаком прочности. И так же легко они готовы эту идеологию сменить, как только она перестаёт быть господствующей.

Ещё одно стремление, характерное для людей данного типа, - это тяга к различным званиям и титулам.

Проявления желания показать свой престиж встречаются у зелёных во всём - в постройке домов исключительных размеров или их отделке (посмотрите на коттеджи “новых русских”), приобретение дорогих украшений и одежды и пр. Часто чертами характера таких людей бывает упрямство, педантичность, строгое выполнение правил и предписаний.

Однако не нужно считать все проявления “зелёного” типа поведения лишь отрицательными. Эти люди обычно активны, энергичны, настойчивы, старательны, предприимчивы, трудолюбивы и расчётливы (во всех смыслах этого слова). Чаще всего они встречаются среди предпринимателей (престиж и богатство) и чиновников госслужбы (стабильность и надёжность, гарантируемые авторитетом и государством). Стремление доминировать рождает желание власти. Это проявляется в самых разнообразных формах - от добросовестного старания сделать честную трудовую карьеру до различных интриг от дворового до дворцового масштаба. Стремление к доминированию выражается в желании поучать, наставлять и дрессировать. Поэтому представители этого типа массами заполняют ряды проповедников, педагогов, тренеров и дрессировщиков всех видов и уровней.

Лица с “зелёным” типом поведения, тонко чувствуя, что групповые интересы всегда оцениваются выше, чем индивидуальные, свои стремления представляют чаще как желания и интересы каких-то групп. В тех случаях, когда им не удаётся пристроиться на престижное место и их самолюбие оказывается уязвлённым, они охотно и активно выступают “против”, но обычно не в одиночку, а в компании себе подобных. Недаром такие люди составляют актив любого оппозиционного, революционного и диссидентского движения. Например, Ленин; будучи обиженным на царское правительство за казнь старшего брата и запрещение ему учиться в столичном университете, он поднял свои обиды на уровень “классовой борьбы”.

“Зелёные” люди обычно пленники своих притязаний и часто не в ладах с действительностью; не хотят стареть, подчиняться требованиям ситуации и времени (но всегда подчиняются требованиям сильного). Они требуют от окружающих послушания, восхищения и любви, часто не давая себе труда поразмыслить, заслуживают ли такого отношения.

Внешний вид такого типа;

Губы сжаты (верхняя чаще тонкая), из-за напряжения жевательных мышц по щекам бегают желваки, которые сам он обычно не замечает. Плечи приподняты и напряжены, человек как бы уходит в защиту и производит впечатление недоступного и отгороженного (это может вовсе не совпадать с его истинным характером). При беседе часто заметны закрытые позы, при жестикуляции часто используются знаки агрессии. Положение головы прямое, взгляд испытующий,

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

нередко несколько исподлобья. Темп речи замедленный, слова произносятся отчётливо. Движения размеренны. Одежда классическая или консервативная, краски приглушены. У женщин - украшения дорогие; золото, жемчуг, итд. Причёски чаще сложные.

Хобби “зелёного” хромотипа;

Жизненное кредо людей этого типа - самоутверждение и превосходство над другими - проявляется и в подборе увлечений. В первую очередь это- коллекционирование. И в отличие от своих “синих” коллег, собиратели данного типа увлекаются подбором дорогих, древних и престижных вещей(антиквариат, драгоценности, оружие, на худой конец—коллекционные сорта спиртных напитков). Основная задача такой коллекции — вызвать к себе уважение, поэтому собираемое выставляется на показ. Люди этого типа очень любят одеваться и украшать себя, они собирают различные виды одежды, обуви и украшений, качество которых зависит от их достатка и вкуса.

Другой вид хобби - это занятия спортом, но занимаются эти люди, в отличие от “красных”, не для укрепления здоровья, а для достижения каких-то результатов. Им постоянно нужно соревноваться с кем либо, хоть с самим собой.

Особым видом является хобби, которое Люшер называет “экспертным”. Приверженцы этого увлечения набирают знания в отдельных областях (политика, спорт, медицина, воспитание детей, географические названия). Они охотно дают советы, рекомендации и экспертные оценки по этим вопросам, часто безо всяких просьб и приглашений со стороны окружающих. Их указания часто весьма толковы, но нередко бывают сделаны невпопад и, что более важно, навязчиво, напористо, не всегда тактично.

В художественной литературе;

Это люди, стремящиеся к власти и положению в обществе, шекспировский Клавдий, дядя Гамлета, отобравший у него трон, первая жена Пьера Безухова Элен, Мальвина, мачеха Золушки. Но есть и вполне положительные Эркюль Пуаро и Шерлок Холмс.

Поведение “красного” типа;

Основная цель поведения людей этого типа - получения возбуждения и раздражения(в физиологическом смысле этого слова), а основной страх - страх перед избытком такого возбуждения. Ему необходима активность, Это может быть любая деятельность- от банальной драки до хитроумных и тонких дипломатических манёвров. Основное желание — действовать и добиваться успеха. Причём в отличие от “зелёного” он добивается успеха для себя, мнение окружающих его трогает мало, он хочет чувствовать удовлетворение сам.

Подобные люди на более высоком уровне стремятся получить новые знания, впечатления, ощущения, навыки и переживания. Они стараются овладеть новой профессией, изучать новые языки, завести новых любовниц, покорить горные вершины, изучать тайны психологии и многое другое- и всё для того, чтобы реализовать могучее желание действовать, что-то делать.

Внешние признаки данного типа;

Рот приоткрыт, язык часто облизывает губы, руки постоянно находятся в движении; что-то трогают, перебирают. Вертят. Тело напряжено, тонус мышц головы и шеи повышен, поэтому часто возникает впечатление, что эти люди “задирают нос”. Темп речи ускорен, голос громкий, резкий. Одежда подчёркивает фигуру; тесные брюки, облегающий свитер, большое декольте. Эрогенные зоны

(шея, губы, уши, грудь, бёдра) обильно украшены большим количеством богатых и блестящих украшений, как бы подчёркивая их. Волосы чаще длинные, причём характерно привлечение внимание к ним с помощью ярких заколок или лент любого цвета.

Хобби “красного” типа;

Для реализации этого типа поведения нужно много двигаться, поэтому все занятия, связанные с интенсивным движением и нагрузками- от спортивных тренировок до работы в саду и огороде — людям этого хромотипа очень нравятся.

Если человек не находит в себе достаточно силы и решительности заниматься физкультурой самому, то он становится заядлым болельщиком.

Весьма часто встречается музыкальное хобби, но в отличие от “синего” типа, он предпочитает музыку громкую, ритмичную, быструю.

И конечно, очень большую группу увлечений этого вида представляют азартные игры.

В художественной литературе;

Это Остап Бендер, гоголевский Собакевич и Карлсон, Буратино и Петрушка, а так же Чиполлино.

Поведение” жёлтого” типа;

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Основная цель этого типа— стремление к свободе и независимости, основной страх—потеря этой свободы, независимость от других. Если “красный” и “зелёный” типы живут в настоящем, “синий” в -прошлом, то “жёлтые” -в будущем. В норме человек с “жёлтым” поведением постоянно чувствует себя в состоянии расцвета, раскованности и непрерывного обновления. Стремление к свободе выглядит у него как естественная жажда нового, требования перемен, причём какая-то определённая цель здесь не ставится, важен сам факт изменений.

Внешний вид человека такого типа;

Открытый, спокойный, часто “лучистый” взгляд . Рот закрыт, его уголки слегка приподняты. Голова слегка наклонена в сторону, словно человек к чему-то прислушивается. Движение тела и походка мягкие, грациозные и эластичные. Руки играют, перебирают какую ни будь деталь своего туалета. Темп речи оживлённый, голос мелодичный, мягкий. Одежда модная, не традиционная, но не экстравагантная. Украшения нестандартны, оригинальны и эстетичны. Волосы уложены и свободны, без особой затейливости.

Хобби “жёлтого” типа;

Всякое увлечение направлено на поиски новой информации и новых переживаний—охота, туризм, жажда путешествовать, летать, ездить. Информационный поток держит такую личность в напряжении не хуже, чем электроток. Если непосредственное участие в перечисленных действиях невозможно, то любимым занятием становится рассматривание журналов и каталогов. Такую же роль играет и страсть к просмотру документальных фильмов и художественных лент фантастического и приключенческого содержания.

Весьма распространённым хобби у людей этого хромотипа является посещение различных выставок и вернисажей. Человек с “жёлтым” типом поведения обожает находиться за рулём или штурвалом любого транспортного средства. И, наконец, одним из любимых развлечений его являются вечеринки с танцами. Они ему нужны для контактов и знакомств, (может познакомиться и пообщаться с новыми людьми и получить новые сведения и новую информацию.)

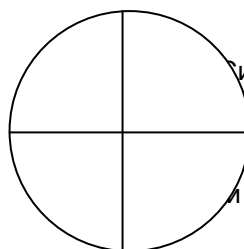
В Художественной литературе

Булгаковская Маргарита, Колобок, постоянно стремящийся к новым впечатлениям и негде не задерживающийся итд.

Номер качества	Балл (от 5 до 1)	Номер качества	Балл (от 5 до 1)	Номер качества	Балл (от 5 до 1)	Номер качества	Балл (от 5 до 1)
1		2		3		4	
5		6		7		8	
9		10		11		12	
13		14		15		16	
17		18		19		20	
21		22		23		24	
25		26		27		28	
29		30		31		32	
Синий хромотип:		Красный хромотип		Жёлтый хромотип		Зелёный хромотип	

Зелёный хромотип

Жёлтый хромотип



Синий хромотип

Красный хромотип

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

вопроса		вопроса		вопроса		вопроса		вопроса		вопроса	
1		2		3		4		5		6	
9		10		11		12		13		14	
17		18		19		20		21		22	
25		26		27		28		29		30	
33		34		35		36		37		38	
41		42		43		44		45		46	
49		50		51		52		53		54	
57		58		59		60		61		62	
65		66		67		68		69		70	
73		74		75		76		77		78	
сумма		сумма		сумма		сумма		сумма		сумма	

1. Я не люблю самостоятельно принимать решения.
2. Я человек трудолюбивый, не знаю, что такое "лень".
3. Мой беспорядок - это стиль жизни, не прикасайтесь к нему, пожалуйста.
4. Люблю поболтать даже с мало знакомым человеком.
5. Я часто указываю людям на их ошибки и люблю объяснять, как стоит поступать в разных ситуациях.
6. Верю в чудеса и очень люблю помечтать.
7. Не люблю показывать людям, что я очень эмоционален.
8. Безопаснее не доверять людям.
9. Свои привычки не меняю и менять не буду.
10. Начатое дело обязательно довожу до конца, до точки.
11. Люблю экспериментировать - везде, всюду и во всем.
12. Грешен - люблю немного приврать для красивого рассказа.
13. Денежные доходы и расходы держу под строгим контролем.
14. Мечтаю о духовной, возвышенной и чистой любви.
15. В голосе человека слышу его характер.
16. Меня привлекает роль невидимого режиссера театра, который разыгрывается в жизни.
17. Люблю потолкаться там, где много народу, и поучаствовать в массовых мероприятиях.
18. Любому другому чтению предпочту историческую литературу.
19. Деньги - вода, гулять, так гулять.
20. Мне трудно удержаться, чтобы не пересказать только что услышанный анекдот или новость.
21. Режим дня и дисциплина - залог успеха.
22. Я очень жалею бездомных животных.
23. После полуночи голова соображает лучше всего.
24. Я хорошо осознаю скрытые намерения людей.
25. Меня трудно вывести из себя, но уж если вывели - меня не остановить.
26. Товар в магазине выбираю долго, предпочитаю посоветоваться.
27. В любом деле люблю быть руководителем.
28. Как правило, говорю больше собеседников.
29. Лучше дарить полезные вещи, чем цветы.
30. Иногда готов за последние деньги купить красивую безделицу, просто радующую глаз.
31. Слушая музыку, предчувствую развитие музыкальной темы.
32. Интуиция часто выручает меня: чую опасность за версту.
33. Мне нравится много работать, а лучший отдых - это смена деятельности..
34. У меня хорошо получается упаковка вещей.
35. Ни дня без приключений - без неожиданностей скучно!
36. Иногда "крепкое словцо" просто необходимо в разговоре.
37. Я всегда помню всех своих должников.
38. Читая книги, я ясно вижу портреты героев.
39. Я слышу музыку в стихах.
40. Лучше быть сто раз трусом, чем один раз мертвым.
41. Уверен, что именно физический труд - залог духовного здоровья.
42. Очень люблю наводить порядок, иногда таким образом поднимаю себе настроение.
43. Самое противное на свете - убирать постель каждый день.

44. Не могу устоять, чтобы не высказаться по любому поводу, хоть шепотом, прямо черт подмигивает!
45. Жизнь часто несправедлива ко мне, и из-за этого приходится страдать.
46. Иногда фильм или спектакль может взволновать меня так, что на глазах выступают слезы.
47. Люблю погрузиться в себя и могу долго оттуда не выходить.
48. Мне достаточно комфорта, а роскошь не нужна.
49. Часто чувствую в себе огромный запас физической энергии.
50. Аккуратно чистить обувь мне не в тягость.
51. Долго одним делом не занимаюсь, предпочитаю сразу несколько.
52. Люблю почитать поварскую книгу и кулинарные рецепты просто так.
53. Строго соблюдаю правила игры и требую того же от других.
54. Я легко запоминаю новые лица и долго их помню.
55. У меня портится настроение, если я слышу хотя бы чуть фальшивую музыку.
56. Я не очень люблю находиться среди людей, часто меня влечет к одиночеству.
57. Я готов ударить обидчика, если он меня оскорбит.
58. Я настойчив и терпелив.
59. Оцениваю каждую встречную (каждого встречного) как потенциального сексуального партнера.
60. Целую свою любовь много, долго и куда угодно.
61. Каждый человек должен соблюдать моральные и нравственные законы..
62. Тонко чувствую цветовые диссонансы в одежде.
63. Шумы очень влияют на мое самочувствие, а скрип железа по стеклу просто выводит из себя.
64. У меня такое обоняние, что я мог бы работать на парфюмерной фабрике дегустатором.
65. Люблю поработать физически и дать покой голове.
66. Почитать в туалете - святое дело.
67. Независимость для меня - одна из важнейших жизненных ценностей.
68. Было бы время, отдыхал бы на кухне, занимаясь кулинарией.
69. Баня, да с хорошим веничком - настоящая радость в жизни.
70. Мне нравится созерцать игру красок, она приводит меня в волшебное состояние.
71. Прослушав один раз мелодию, легко ее запоминаю.
72. Иногда чихание может доставить мне истинное удовольствие.
73. Силовые упражнения доставляют мне большое удовольствие.
74. Иногда непроизвольно покачиваюсь на стуле.
75. Бывает, что сексуальная жажда лишает меня рассудка.
76. Люблю горячую, острую или экзотическую пищу.
77. Люблю, когда мне делают массаж.
78. Люблю, когда меня нежно целуют в глаза.
79. Люблю, когда меня нежно целуют в уши.
80. Запахи очень сильно влияют на мою работоспособность.

Номер вопроса		Номер вопроса		Номер вопроса		Номер вопроса		Номер вопроса		Номер вопроса	
1		2		3		4		5		6	
9		10		11		12		13		14	
17		18		19		20		21		22	
25		26		27		28		29		30	
33		34		35		36		37		38	
41		42		43		44		45		46	
49		50		51		52		53		54	
57		58		59		60		61		62	
65		66		67		68		69		70	
73		74		75		76		77		78	
Коричневый		Желтый		Красный		Зеленый		Черный		Синий	
								Оранжевый		Фиолетовый	

152

нас есть, так называемые, «люди настоящего», «люди прошлого» и «люди будущего». Все они по-разному воспринимают окружающий мир и деловых партнеров, по-разному строят свой бизнес. Умение определять эту психологическую направленность во времени других людей может уберечь от многих ошибок и привести к настоящему успеху.

Люди прошлого времени

В нашем тесте это люди, которые набирают более 60% по коричневому вектору (чем больше процентов, тем эта особенность заметнее). В жизни они часто тяготеют к коричневому, бордовому и другим темным цветам не только в одежде и макияже, но и в дизайне собственного жилища, рабочего места или автомобиля.

«Вчерашний день» для этих людей всегда является особенно значимым, они дорожат своим прошлым и всем тем, что о нем напоминает: старыми добротными вещами, древними фотографиями и т.п. Они проводят немало времени в воспоминаниях об ушедших днях, а, кроме того, в их восприятии прошлое часто выглядит более радостным, чем настоящее или будущее. Именно такие люди иногда вздыхают о том, что: «вода раньше была мокрее», «собаки лаяли громче», да и «солнце светило ярче».

К будущему люди коричневого вектора относятся с большой осторожностью, пытаются найти в нем хоть какие-нибудь признаки прошлого, на которые они могли бы привычно опереться. Обычно это не очень разговорчивые люди, они всегда аккуратно одеты и часто поражают окружающих своей порядочностью, честностью, а иногда и ужасной медлительностью.

При деловом общении с таким человеком, если вы сможете подстроиться под его стиль мышления, то приобретете преданного клиента или партнера, а, может быть, и лояльного сотрудника, в надежности которого можно не сомневаться.

Правила общения:

1. Если ваш разговор касается прошлого, то нет проблем. Но если вы говорите о грядущем, то постарайтесь «сделать» его как можно менее пугающим. Найдите в будущем хоть какие-нибудь признаки прошлого или аналогии с тем, что уже когда-то делалось. Именно «коричневые» люди придумали поговорку: «Все новое — это хорошо забытое старое». Если вам удастся представить свой проект, товар или услугу в этом свете, то вы просто обречены на успех.
 2. Никогда не говорите таким людям фразы типа «это абсолютно новый проект», «такого еще никто никогда не делал» и т.п. Даже если вы рекламируете совершенно новый автомобиль или телевизор, постарайтесь найти в нем другие достоинства, кроме собственно новизны, о которой вообще можно умолчать. Короче говоря, оставьте на время слово «новое».
 3. Попробуйте поговорить с таким человеком о его прошлом. Даже если ваше общение не предполагает разговор по душам, всегда можно найти повод задать какой-нибудь вопрос на эту тему.
 4. Не спешите! Во-первых, в речи, мимике и телодвижениях. Это достаточно медлительные люди, и им приятно, когда с ними общаются в аналогичном темпе. Во-вторых, с принятием решений. «Коричневый» человек должен все как следует обдумать, иногда по несколько раз, после чего будет готов принять решение. Поэтому, забудьте на время фразу: «Давайте быстренько все решим».
 5. Такие люди очень любят, когда им дают советы и рекомендации, ведь «рекомендовано» — значит, проверено временем (прошлым).
 6. «Коричневые» люди отличаются особой честностью, и обычно ждут того же от других. Не забывайте в неформальной беседе вставлять ключевые фразы: «сказать по правде», «честно говоря» и т.п. Если такой человек заметит, что вы лукавите или что-то скрываете, то он закроется от вас, и контакт будет безвозвратно утерян. Думаете, это свойственно всем людям? Как бы ни так!
 7. Такие люди предпочитают круглые цены (то есть без девяток), а к скидкам относятся с большой осторожностью: «Если вещь хорошая и с честной ценой, то откуда тогда возьмется скидка?» Идеальная реклама для «коричневых» людей: «Честный сок по честной цене», и оттуда же: «Правда, ничего кроме правды».
- Редкий «коричневый» человек понимает свои психологические особенности (впрочем, это относится и ко всем другим векторам).

Люди будущего времени

Это люди, набирающие в тесте более 60% по красному вектору. Они и в жизни часто предпочитают яркий красный, пламенный цвет, который может выделяться в одежде, макияже (!) и обстановке вокруг.

Люди красного вектора — прямая противоположность «коричневых». Они с уверенностью смотрят в завтра и готовы, сломя голову, вписываться в новые опасные проекты. Часто они ненавидят историю и любые ссылки на прошлый опыт. Их начинает тошнить от слова «рекомендовано», они совершенно не готовы тратить время на изучение старых инструкций, и мечтают все испробовать на собственном опыте. Для таких людей неизвестное будущее намного светлее любого прошлого. «Красные» люди живут и действуют в очень быстром темпе, они не уделяют много внимания своей одежде и готовы сгенерировать 25 идей за одну минуту. Иногда можно усомниться в их надежности, но об этом у нас будет еще отдельная статья.

Правила общения

1. Вот здесь вам как раз пригодятся все новые качества обсуждаемого предмета, его исключительность, принадлежность к VIP-классу и так далее. Если вы сумеете на должном уровне обозначить эксклюзивность объекта, то вопрос о цене никогда не станет решающим. Эти люди часто готовы переплатить, если будут убеждены, что поднимаются на новый уровень или становятся первооткрывателями в каком-либо деле. Именно они всегда первыми покупают новые модели автомобилей, телевизоров и самолетов.

2. «Красные» люди любят рисковать, поэтому неплохо включить в обсуждение элемент авантюры. Иногда они готовы купиться на «слабо», но таким приемом нужно пользоваться максимально осторожно. Если вы в нужный момент вежливо говорите: «Наверное, это для вас будет дороговато...», в восьми случаях из десяти «красный» покупатель попадет на такую «удочку» (конечно, притом, что у него физически есть необходимые средства).

3. Такие люди предпочитают быстрый темп речи и действий, они не любят долго обсуждать подробности и мусолить одну тему по несколько раз. Им гораздо легче просто уйти от общения с вами, чем несколько минут переживать состояние скуки. Быстрое принятие решений клиентом иногда очень выгодно продавцам, но «красный» человек может также быстро передумать по дороге от прилавка к кассе.

4. Не стоит давать советы людям «красного» вектора или пытаться что-нибудь решить за них. Это обычно вызывает плохо скрываемое раздражение, и ваш контакт может быть утерян.

5. Для таких людей характерно неумение доводить дела до конца, поэтому никогда не считайте, что сделка у вас в кармане, пока не поставлена последняя подпись и печать.

Что делать, если в характере человека есть и красный, и коричневый векторы?

Действительно, подобное бывает, но достаточно редко. Обычно такие люди ведут себя по-разному в разных ситуациях. Например, дома может быть очень удобно существовать «коричневым», а на работе — «красным» или каким-нибудь другим. Ведь если в человеке есть, например, агрессивность, то это совсем не значит, что он не может быть по-настоящему добрым. Просто в различных обстоятельствах проявляются различные черты.

Как общаться с таким человеком? Да очень просто — смотрите, в каком он находится состоянии в настоящий момент, и действуйте, как говорится, по обстановке.

Сегодня, как и было обещано, мы поговорим о людях настоящего времени. На самом деле, остальные шесть векторов (черный, желтый, зеленый, синий, фиолетовый и оранжевый) не испытывают значимой тяги ни к прошлому, ни к будущему. Поэтому их можно смело отнести к людям настоящего. Но «оранжевые» все-таки сильно выделяются из всех.

«Человек настоящего» или Время — Деньги

Есть люди, для которых время — это дым: «пришло, ушло — все там будем». К ним, конечно, в первую очередь относятся представители красного вектора, а заодно и желтого (о них чуть позже). Для остальных время имеет большее значение, но никто другой так не дорожит каждой минутой, как «оранжевый» человек.

Его отношение к времени иногда можно назвать любовью, иногда — страстью, а в исключительных случаях — даже манией. Причем проявляется это с самого раннего детства. Именно «оранжевые» детки лучше других вписываются в режим дня, засыпают и просыпаются по часам, чем иногда сильно облегчают жизнь своим родителям. Становясь взрослыми, они не теряют этого трепетного отношения к времени: очень хорошо его чувствуют, и, на самом деле, могли бы легко обходиться без часов и даже будильников — эти полезные предметы как бы находятся у них «внутри». Но настоящий «оранжевый» человек всегда имеет часы при себе, держит их в каждой комнате, и регулярно проверяет точность их хода.

Зная природную способность «оранжевых» точно определять время, можно использовать простейший тест на этот вектор. Засеките время и попросите несколько человек подать сигнал, когда пройдет минута или две. Тот, чей результат будет наиболее близок к истине, — и есть обладатель самого яркого оранжевого вектора в этой группе.

Если вы назначаете встречу с «оранжевым», то можете быть уверены, что человек появится минута в минуту. Но не подумайте, что он заранее вышел из дома и давно поджидал вас за углом. Просто он точно знает, сколько минут и секунд займет дорога от дома до места встречи, он

отлично помнит все обходные пути на случай пробок и непредвиденных обстоятельств. Поэтому такой человек никогда не заставит себя ждать.

Интересно, что к другим они относятся с такой же требовательностью. Не дай Бог вам опоздать на деловую встречу хоть на пару минут — «оранжевые» люди такого не прощают. Скорее всего, вы прослушаете лекцию о сбережении своего и чужого времени, а, может быть, просто будете «убиты» презрительным взглядом. В крайних вариантах (если оранжевый вектор приближается к 100%) человек просто не будет ждать более одной минуты. Так что, если у вас самих оранжевый вектор не очень силен, постарайтесь выходить из дома заранее.

При общении с «оранжевым» человеком точно следуйте всем договоренностям, и не только временным. «Оранжевые» начальники требуют строгого соблюдения дисциплины: если начало рабочего дня в 9:00, то в 8:59 вы уже должны быть на месте. И уж ни в коем случае нельзя уходить с работы раньше. Легче всего в такой режим вписываются представители коричневого вектора, и, конечно, сами «оранжевые». А как же быть «красным», у которых ко времени вообще очень скептическое отношение? Это, кстати, довольно распространенный повод для конфликта.

Если вы — достаточно «красный» (среди всего прочего) человек, не стоит идти работать к «оранжевому» начальнику. А если вы и есть тот самый «оранжевый» начальник, то, разумеется, не берите себе на работу «красных» сотрудников. У этих двух векторов сильнейшая несовместимость в работе, и не только в отношении времени. Можно сказать, что оранжевый и красный векторы находятся как бы на разных полюсах по оси «дисциплина» — «свобода».

К дисциплине у «оранжевых» людей особое отношение. Они сами любят жить по правилам, и часто стремятся привлечь окружающих к такому образу жизни. «Оранжевые» начальники обожают придумывать разные должностные инструкции и тщательно следят за их исполнением. А тот, кто попытается нарушить какой-либо «закон», рискует впасть в немилость и подвергнуться «оранжевому» наказанию. О нем мы еще напишем в одном из ближайших выпусках, когда речь пойдет о способах управления.

Внешний вид.

«Оранжевые»

* Обычно это стройные, подтянутые люди, чаще с тонкими губами. По лицу такого человека можно заметить, что он четко соблюдает правила и готов требовать того же от вас. Оранжевых женщин могут выдавать длинные волосы, завязанные в «хвост» (не распущенные, и не «кичка»), а мужчин — узкий галстук, хотя в последнее время это уже редкость.

* Из характерных жестов заслуживают внимания поглаживание себя по разным частям тела (рукам, ногам, голове или туловищу) и назидательный жест указательным пальцем (в некоторых случаях — с постукиванием по столу) типа: «Ну, заяц, погоди!».

* Иногда «оранжевые» люди могут при вас немножко почесаться, причем с заметным удовольствием. Конечно, вы не часто встретите такое в деловом общении, но если уж увидели, можете не сомневаться — «оранжевость» здесь достаточно высока.

* «Оранжевые» женщины мало пользуются косметикой, и обычно не добавляют в свою внешность яркий красный цвет.

* Речь таких людей построена на логике и довольно лаконична, в ней мало «воды» (минимум слов, максимум смысла). Временами они чеканят слова, как военные, порой в их голосе присутствует назидательный тон, а иногда и характерные слова: «должен», «обязан», «правило».

«Красные»

* Эти люди бывают самого разного телосложения, но, возможно, чуть чаще все-таки худощавы. «Красный» человек не придает большого значения своему внешнему виду: для него содержание намного важнее формы. Выраженность этой черты может быть различной: от легкой небрежности в одежде до дырок и пятен на видимых местах. Случайно заметив у себя расстегнутую ширинку, «красный» мужчина несколько не смутится, а лишь быстро исправит положение и продолжит оживленную деловую беседу. («Оранжевый» в этой ситуации надолго будет выбит из равновесия, а для «коричневого» такая «промашка» может привести даже к серьезному психологическому срыву).

* Лицо «красного» человека довольно подвижно, мимика и жестикуляция очень богатые. Прическа может быть любой, но некий беспорядок, присущий всем сферам жизни красного вектора, можно заметить и здесь.

* Из характерных жестов стоит упомянуть закатывание рукавов (как увеличение свободы) и различные жесты власти.

* Если красный вектор выражен достаточно сильно, то человек обычно не любит носить все предметы, которые замыкаются в кольцо: галстуки, браслеты, наручные часы, кольца и т.п. К этому же относится нелюбовь застегивать верхнюю пуговицу рубашки — очень характерный признак «красного» вектора в характере.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

* Если вы заметили у женщины яркий, второпях нанесенный макияж (особенно с преобладанием красного цвета), то можете не сомневаться, что «красный» вектор у нее присутствует в достаточном количестве. То же относится к длинным (или не очень) ногтям, покрашенным ярко-красным лаком.

* Речь «красных» людей чаще быстрая: иногда, торопясь, они даже глотают окончания слов. Очень характерный элемент их повествования — так называемая, мегаломания — преувеличение всего. Именно от них приходится часто слышать фразы: «Мы тебя прождали три часа», «Это контракт на миллион долларов (или на миллиард)», «Я занимаюсь этим уже тысячу лет» и т.д.

«Коричневые»

* Телосложение обычно плотное, иногда заметны немного широкие бедра. Уделяют большое внимание своей внешности: нельзя сказать, что они одеваются очень гармонично, но зато всегда аккуратно. Идеально начищенная обувь, безупречно отглаженная рубашка и брюки. «Коричневые» мужчины готовы каждый день заново завязывать галстук («красные» вообще галстук не любят, но уж если приходится носить, то не завязывать же его чаще раза в год).

* Прическа тоже всегда предельно аккуратная, у женщин часто можно заметить волосы, плотно сплетенные на затылке в какую-либо форму. Конечно, классическая «кичка» давно ушла в прошлое, но плотный пучок волос до сих пор достоверно выдает «коричневых» женщин.

* Лицо не очень подвижное, мимика не богатая. Жестикулируют мало.

* «Коричневые» люди иногда любят сидеть, подложив ногу под ягодицы, и именно им свойственно периодическое покачивание на стуле.

* Из характерных жестов, пожалуй, только потирание руки об руку можно четко отнести к коричневому вектору.

* Речь медленная, негромкая. Любят вносить в рассказ мельчайшие подробности, что иногда (особенно у «красных») вызывает ощущение некоторого занудства.

Если все цвета в тесте получаются примерно одинаковыми, это говорит о том, что среди восьми векторов существует один, который с детства привык скрывать информацию о самом себе (мы о нем пока еще не писали). Эта привычка настолько закрепляется в бессознательном человека, что его ответы на любой тест всегда колеблются вокруг золотой середины (в нашем тесте — «и да, и нет» или «ни да, ни нет»). В результате получаются средние результаты по всем восьми цветам. Глядя на подобный тест, просто невозможно составить представление о человеке, и эта ситуация бывает очень выгодна представителю обсуждаемого вектора. В бизнесе такие люди работают психологами, таможенниками, аналитиками, советниками руководителей и многими другими. Интересно, что по статистике у них в имени часто встречается буква «Н», но, разумеется, не всегда.

Ещё один вариант - такое бывает, когда человек находится в депрессивном состоянии, независимо от его тяжести и длительности.

Если мы говорим о лидерстве и умении управлять, то в первую очередь, конечно, наше внимание привлекают «красные» люди, которые просто природой предназначены для этой роли. Не забудем мы и «коричневых» — идеальных заместителей или руководителей подразделений. Также важны в этом деле «оранжевые», которые при временном отсутствии «красного вождя» готовы взять на себя некоторые управленческие функции.

Но если вы посмотрите на верхушку управления в любой крупной компании, то обнаружите там человека, не принадлежащего ни к одному из этих трех векторов. Человека, который по своему внешнему виду (одежде, голосу, харизме и т.п.) абсолютно не подходит на роль лидера. Человека, которого даже мысленно нельзя представить во главе фирмы, но который всегда находится вблизи руководства. Знакомьтесь, это — «фиолетовый» — персонаж, который никогда не бывает у власти, но всегда находится рядом с ней.

Что же дает ему такое интересное положение? Обладая великолепной интуицией, «фиолетовый» понимает все ограничения, которые испытывает «красный» лидер, наделенный явной властью. Поэтому к первым постам в организации он никогда не стремится. Его роль должна была бы называться «тайный советник», если бы такое допускало штатное расписание. Ведь именно он, прекрасно разбирающийся во всех тонкостях человеческих душ, может подкинуть руководителю в нужный момент нужную мысль, совершенно не претендуя на ее авторство.

Именно «фиолетовые» умеют так подать идею своему шефу, что тот с самого начала и до конца будет уверен в том, что именно он ее и придумал. По умению влиять на людей «фиолетовый» вектор не имеет себе равных, причем это влияние, в отличие от «красных» способов управления, чаще всего не замечается людьми. Опытный «тайный советник» невзначай бросает пару нужных слов в середине беседы, и ситуация выглядит уже чуть по-другому. После этого никто никогда уже

и не вспомнит, «откуда ноги растут». Гениальная способность, между прочим (при умелом использовании).

Но все же главное достоинство фиолетового вектора — его умение видеть ситуацию стратегически. Возможно, именно с этим связана любовь таких людей к игре в шахматы, да и у известных шахматистов данный вектор развит очень хорошо. Если «красный», постоянно думающий о будущем, строит грандиозные планы и верит в успех, то «фиолетовый» относится к завтрашнему дню совсем иначе. Для него наиболее важным становится предчувствие опасностей или просто непредвиденных, внезапных изменений ситуации.

Из-за интуитивного способа мышления «фиолетового» с ним обычно очень тяжело общаться людям логического склада — в первую очередь «оранжевым», а заодно и «коричневым». Они готовы постоянно донимать его: «Ну скажи, почему ты так считаешь? Докажи! В чем здесь логика? Как ты пришел к такому выводу?». А он им может ответить только одно: «Просто я так чувствую, мне так кажется...». В серьезном бизнесе такие утверждения редко становятся весомым аргументом, и мнением «фиолетового» иногда пренебрегают. В результате в некоторых случаях вся «оранжевая» логика, «коричневый» анализ и «красная» сообразительность оказываются бессильны, и ситуация развивается именно так, как предсказал «фиолетовый».

Не слишком «продвинутый» руководитель говорит: «Это случайность», и продолжает действовать в том же духе. Но, наступив на те же грабли несколько раз, он понимает, что есть в жизни вещи, не поддающиеся анализу, логическому объяснению и т.п. И тогда наступает «эра фиолетовых».

Именно поэтому такой человек находит себя еще и в аналитическом отделе или службе безопасности. Разумеется, он не стоит на охране особо важных объектов или людей, а сидит в уютном офисе, перерабатывая огромное количество информации. Причем не столько мозгом (интеллектом), сколько своим внутренним «чутьем» и интуицией. В определенный момент он встает, идет к руководителю и выдает ему кусочек информации, например: «Мне кажется, что сегодня стоит продать эти акции, а купить вон те» или «У меня есть ощущение, что завтра лучше все доллары поменять на евро». Грамотный шеф не станет задавать глупый вопрос: «Почему?». Он понимает, что вразумительного ответа от «фиолетового» все равно не добьется. Он может ему поверить или не поверить, и все...

Может быть, у вас есть знакомые предприниматели или целые фирмы, которые как-то очень удачно проходят через большинство финансовых и прочих кризисов? Посмотрите, как у них дела с фиолетовым вектором, — обнаружите очень интересные факты. Теперь уже становится понятно, что такой персонаж просто необходим в прогрессивной динамично развивающейся компании. Но ведь эта его особенность может повернуться совсем другим боком.

Представьте себе, что такой человек не питает добрых чувств ни к руководству, ни к другим сотрудникам фирмы. (Почему такое часто случается именно с «фиолетовыми», мы разберем чуть позже.) Так как информацию, принесенную «фиолетовым» советником, проверить невозможно, пока событие не произошло, то все упирается в доверие к нему высшего руководства. Кстати, иногда эту информацию нельзя проверить вообще.

Например, приходит «серый кардинал» к директору и мягко говорит: «Кажется мне, что Иван Петрович по вечерам рассказывает о наших проблемах фирме-конкуренту. Доказательств пока нет, но они, наверное, обязательно появятся. Только вот, стоит ли ждать, пока появятся.... Ну, вы, конечно, сами решайте. Может быть, все и не совсем так...». Можете представить себе состояние директора в этот момент? А если данный период действительно является непростым в конкурентной борьбе? Ведь он уже пару раз напоролся, когда по совету «оранжевых» и «коричневых» не стал прислушиваться к «тайному советнику», и больше таких ошибок повторять не хочет: «А вдруг и вправду наши текущие проблемы из-за Ивана Петровича. Уберу-ка я его, пока совсем до беды не дошло». Конечно, если «фиолетовый» был прав, и попросту выполнил свои обязанности, то все здорово. А если он с первой встречи возненавидел несчастного Петровича ни за что, ни про что?

А вот в этом случае как раз и получается, что управляет фирмой не «красный» директор, а «фиолетовый» помощник руководителя. В зависимости от занимаемой должности, его советы могут касаться персонала, финансов, безопасности, работы с партнерами, конкурентами и т.д.

Конечно, если ваш сотрудник — «серый кардинал» — потихоньку сливает информацию конкурентам, то вам страшно не повезло; однако эта ситуация все-таки эксклюзив (пока). Но если вы вдруг взяли себе на работу «фиолетового» бухгалтера, то на вашем пути тоже могут оказаться неприятные неожиданности. Хорошо, что эти люди не очень стремятся заниматься бухгалтерией. Им гораздо интереснее работать менеджером по персоналу или секретарем-референтом.

Также бывает опасно брать «персональщика» с сильным фиолетовым вектором. Особенно, если это психолог, ведь среди людей нашей профессии «фиолетовых» достаточно много. С одной стороны, такой менеджер сможет прекрасно справляться со своими обязанностями, интуитивно подбирая совместимых людей для работы в команде и отсеивая тех, кто может нести

неприятности. Но, с другой стороны, именно на этой должности у «фиолетового» человека в руках оказываются неограниченные возможности, что может не входить в планы руководства фирмы.

Резюмируя все это, можно сказать, что «фиолетовый» человек готов прекрасно выполнять разные и очень важные функции в современном бизнесе, но оставлять его без контроля недопустимо. Более того, фиолетовый вектор нуждается в этом контроле сильнее, чем все остальные 7 векторов. Только если очень четко понимать, какие проблемы способен принести фирме такой человек, можно использовать его уникальные способности и возможности во благо общему делу.

При этом важно осознавать, что именно он обладает максимальным скрытым потенциалом по разрушению любой команды. Никакие меры (орг-консультирование, командные тренинги и т.п.) не способны сохранить целостность компании, если в ней продолжает оставаться «фиолетовый» человек, втайне решивший ее разрушить.

Как вы думаете, что представляет собой руководитель, владеющий яркими «красным» и «фиолетовым» векторами? Да, такой человек обладает редкой способностью управлять людьми, используя как явные, так и скрытые рычаги. Он не нуждается в «тайном советнике», так как, помимо «красной» воли к власти и «красной» же сообразительности, обладает интуицией, чутьем, предвидением — называйте как хотите. Но здесь есть и один минус: излишне осторожный фиолетовый вектор просто не даст широко развернуться «красному» предпринимателю, так как будет постоянно «хватать его за руку», ведь «фиолетовые» — самые большие на свете перестраховщики.

Теперь о внешности. Чтобы быть «тайным советником» нужно оставаться незамеченным. Неброская одежда (сине-серые тона и т.п.), минимум косметики и макияжа. Некоторые «серые кардиналы» интуитивно чувствуют, что фиолетовый цвет в одежде может их выдать, поэтому не ищут в их облике что-нибудь обязательно фиолетовое (хотя, всякое бывает). Лучше обратите внимание на выражение лица и нос, это надежнее. Ощущение собственного превосходства иногда заметно по лицу «фиолетового» человека: нечто среднее между высокомерием, пренебрежением и лукавой усмешкой. И, конечно же, нос, который не обязательно должен быть большим, но все же по каким-то параметрам обращает на себя особое внимание (приметный, выделяющийся из толпы). Если заметили такое — держите ухо востро.

Одной из важных особенностей фиолетового вектора является сильно развитое обоняние. Конечно, из этого правила возможны исключения, но именно «фиолетовые» при общении с людьми очень чутко реагируют на запах собеседника (осознанно или неосознанно). И если этот запах по какой-либо причине не пришелся по душе, то «фиолетовый» просто устраняется от такого общения. Это относится не только к естественным запахам тела (имеется в виду чистое тело), но и к всевозможной парфюмерии. Угадать индивидуальные пристрастия «фиолетового» человека невозможно, поэтому, планируя общение с ним, постарайтесь снизить до минимума все запахи, исходящие от вас, независимо от их природы. В этом случае вы будете в некоторой степени застрахованы от первичной негативной реакции на собственную персону.

Тем не менее, длительное стояние под душем с целью понравиться «фиолетовому» может иметь обратный эффект: если вы совсем ничем не пахнете, то рискуете вызвать у «фиолетового» собеседника подсознательное чувство страха.

От наших далеких предков (если верить Дарвину) мы унаследовали большинство эмоций: страха, радости, агрессии и многие другие. В животном мире каждая эмоция имеет свой собственный запах, поэтому звери хорошо чувствуют эмоциональное состояние друг друга. У человека это свойство осталось лишь рудиментарно, но многие представители фиолетового вектора от природы наделены почти животным чутьем. Для них запах окружающих людей несет определенную информацию, которая, чаще оставаясь неосознанной, сильно влияет на восприятие этих людей. Образно говоря, ваш естественный запах — это информация для «фиолетового» о вашем душевном состоянии, намерениях, честности и т.д. Если вы за полчаса до встречи с ним тщательно смыли все запахи вашего тела, то попросту лишили его всякой информации о себе. А этого «фиолетовые» очень не любят.

Если же вы используете парфюмерию, то, как думают некоторые «фиолетовые», стремитесь спрятать правдивую информацию о себе, что также не говорит о вашей искренности. Кстати, к косметике на лице собеседника «фиолетовые» люди тоже относятся иногда неодобрительно. Любую неестественность, любое сознательное изменение внешности, пусть даже в лучшую сторону, — они часто воспринимают как сигнал о том, что вы хотите от них что-то скрыть. Поэтому, готовясь к важной встрече с «фиолетовым», старайтесь использовать минимум парфюмерии и косметики (в идеале ноль), а также сохранить минимальный набор естественных запахов вашего тела.

Все это можно было бы считать интересной сказкой, не имеющей большого отношения к реальной действительности, если бы не трагические примеры из бизнеса наших клиентов. Так что, если вы продаете в розницу кирпичи, то вряд ли имеет смысл уделять этому серьезное внимание. Но если

у вас впереди контракт на «миллион долларов», а у контрагента довольно приметный нос, не стоит упускать шанс произвести хорошее впечатление.

Никаких конфликтов — только месть

Еще одна интересная особенность фиолетового вектора — это его низкая конфликтность. Такой человек предпочитает ни с кем не спорить, ничего не доказывать, да и вообще устраняться из конфликтной ситуации (еще до ее возникновения). Если он присутствует при каком-нибудь споре, то ведет себя максимально корректно, не переходя открыто на чью-либо сторону. Он может как бы случайно вставить пару «незначимых» слов, которые незаметно для спорщиков повернут ситуацию совсем в другую сторону. Если его кто-то обидит, то «фиолетовый» не станет отвечать тем же, он просто молча уйдет, не показав своих чувств, а иногда даже мило улыбаясь. Разумеется, он не станет «бить морду» обидчику, кричать или хоть как-то проявлять свои истинные намерения.

Но не думайте, что с его уходом ваши проблемы закончились. На самом деле, они только начинаются. И если завтра или через год (а то и через десять лет) у него появится возможность вам отомстить, будьте уверены, вы очень пожалеете о том, что когда-то сделали ему или сказали. Нанесенной обиды «фиолетовые» люди не забывают никогда. При всем своем благородстве, Граф Монте-Кристо потратил целую жизнь на месть обидчикам, хотя обладал не только фиолетовым вектором.

Не стоит забывать, что врать «фиолетовому» чаще всего бесполезно. Чувствуя ложь тоньше, чем любой другой вектор, он никогда не покажет, что догадывается о вашей неискренности. Наоборот, он постарается сделать все, чтобы развеять ваши сомнения на эту тему. В итоге у вас может остаться ощущение, что вы вполне удачно «запудрили» ему мозги.

Кто не спрятался...

Стремление остаться незамеченным проявляется в самых разных сферах жизни «фиолетового» человека. Он избегает ставить свою подпись под любыми документами, может их внимательно изучать со всех сторон, подсознательно отыскивая подвох. Яркие представители этого вектора не любят фотографироваться, сниматься на видео, давать автографы, и готовы любыми доступными средствами уменьшать количество оставляемых следов. Почерк «фиолетовых» обычно ужасно неразборчив, что позволяет им впоследствии неоднозначно толковать написанное собственной рукой.

Эти качества позволяют «фиолетовым» людям быть максимально эффективными в ситуациях, где необходимо скрывать собственное мнение или просто с честными глазами говорить неправду. Как бы это ни прозвучало, но умение красиво обманывать — очень важная черта данного вектора, которая часто находит применение в различных сферах бизнеса. Они — великолепные переговорщики, «дипломаты», которые умеют «сказать все, не сказав ничего». А главное — ни к чему ведь не придерешься...

Как это выглядит

Чтобы ярко представить себе классического представителя этого вектора, можно вспомнить героя Юозаса Будрайтиса из фильма «Опасный возраст» — «нюхача» по профессии (то есть парфюмера), а также кардинала Ришелье из фильма «Три мушкетера». Оба персонажа демонстрируют почти стопроцентный фиолетовый вектор. Порой создается впечатление, что других векторов у них просто нет, хотя это конечно не так.

Также всплывает в памяти Доктор Лектор из «Молчания ягнят», который виртуозно отличал запах «вчерашних» духов от «сегодняшних», великолепно разбирался в людях и умел читать некоторые мысли по запаху. (Помимо фиолетового, Доктор, конечно, был представителем черного и желтого векторов, причем обоих под 100%, а это уже «очень серьезно»).

Мы можем только тогда ощутить собственную целостность, когда посмотрим на себя с разных сторон, когда осознаем все свои возможности, а также спокойно примем в себе все свои «невозможности».

«Разделение» людей на векторы — это анализ, после которого обязательно должен наступить синтез, то есть та самая «интеграция». Оба этапа проходят участники нашего курса «Секреты бессознательного в бизнесе», цель которого — гармония, и не только внутренняя, но и внешняя — с партнерами, клиентами, руководством и подчиненными, и, конечно, с деньгами.

Что же касается «разделяй и властвуй» — спорить нечего, эти знания действительно помогают в управлении людьми¹⁶.

¹⁶ <http://www.psy8.ru/> Интернет-проект Михаила Бородянского

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

В тесте на психологические векторы ([TB-TEST-80-Color-2.0](#)) результаты представлены в виде двух параметров по каждому вектору: **значение вектора** в человеке и степень его **принятия** в себе (т. е. гармонии по данному вектору). Данная шкала предназначена для оценки результатов тестирования по этим двум параметрам.

1. Значение вектора. Этот параметр косвенно связан с генетически заложенным потенциалом по данному вектору, следовательно, мало подвержен изменениям в течение жизни («мало» — не значит «совсем»). Человек рождается с определенными задатками по всем восьми векторам. Это и есть его потенциал, который можно в жизни реализовать на 0—100%. Но, независимо от степени реализации, сам потенциал останется практически неизменным. Как вы сможете обнаружить, данная версия теста находит в вас намного больше значимых векторов (те, что выше 70%), чем предыдущие варианты. И эта ситуация гораздо ближе к истинному положению дел.

Значение	вектора	(%)
50—60	— вектор отсутствует, либо человек 'уклоняется' от исследования;	
60—70	— вектор выражен слабо: изредка присутствуют отдельные признаки;	
70—80	— вектор выражен средне: постоянно присутствуют некоторые признаки;	
80—90	— вектор выражен сильно: постоянно присутствуют большинство признаков;	
90—100	— вектор выражен чрезвычайно сильно ('зашкаливает'): многие признаки выражены чрезмерно.	

2. Принятие вектора в себе. Этот параметр никак не связан с генетикой, а зависит от нашей внутренней гармонии по данному вектору. Так как гармония — сущность довольно изменчивая, то и цифры по этому параметру могут меняться у одного человека в значительных пределах. На принятие вектора оказывают влияние множество факторов: наше воспитание, усвоенные с детства принципы, жизненный опыт, круг общения, состояние здоровья, успешность или неуспешность в разных сферах жизни и т. д.

Принятие	вектора	в	себе	(%)
0—20	— отсутствие принятия вектора	— встречается редко, обычно сопровождается психо-соматическими заболеваниями, требует помощи специалиста.		
20—40	— очень низкая степень принятия: чрезвычайно сильный (в потенциале) вектор 'забит' или 'задушен' с детства, практически не проявляется со своей позитивной стороны, но часто проявляется с негативной стороны. Человеку может казаться, что этого вектора у него просто нет, а окружающие, у которых этот вектор ярко выражен, вызывают у него сильное раздражение и другие негативные эмоции.			
40—60	— низкая степень принятия: очень сильный (в потенциале) вектор реализуется крайне мало, практически не развит, иногда 'мешает' человеку.			
60—70	— средняя степень принятия: довольно сильный (в потенциале) вектор реализуется относительно мало, многие его проявления неприемлемы для человека.			
70—90	— высокая степень принятия вектора — характерна для большинства гармоничных людей. Потенциал по данному вектору в целом реализуется, но некоторые его проявления все же не принимаются или внутренне осуждаются (особенно, если меньше 80%).			
90—100	— практически полное принятие вектора в себе — идеальное состояние, к которому следует стремиться независимо от значения (силы) конкретного вектора.			

Что же является «хорошим» результатом и к чему следует стремиться? Так как значение вектора не подвластно нашему влиянию (как, например, цвет глаз), то остается влиять на его принятие. И чем оно выше, тем мы гармоничнее и успешнее в жизни. То есть, независимо от значений всех наших векторов, в идеале их принятие должно быть более 90%.

Как мы можем этого добиться?

1. Во-первых, понять самих себя, признать, что в нас есть те или иные черты, даже если они нам не очень нравятся.
2. Во-вторых, начать доставлять себе удовольствие, особенно по тем векторам, которые в нас недостаточно приняты. Разумеется, это становится возможным только после выполнения пункта 1.

На самом деле это исчерпывающие рекомендации, которые в большинстве случаев непременно ведут к успеху.

У многих людей появляется разочарование векторной теорией, когда они узнают, что значение вектора не поддается серьезному изменению: такая внешняя предопределенность создает ощущение границ, за которые невозможно перепрыгнуть. Интересно, что подобное чувство возникает в основном у тех, кто обнаруживает очень низкое принятие многих своих векторов. То есть, говоря о «фатальных» ограничениях, такие люди даже не используют имеющийся у них потенциал! Наоборот, человеку, у которого все в порядке с принятием векторов, вполне хватает

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

существующих возможностей, чтобы самореализоваться во всех желаемых областях. И его не очень тяготит мысль о том, что жизнь подарила ему некоторые ограничения.

На самом деле, каждый из нас от природы обладает необходимым набором векторов, чтобы достичь успеха в жизни. Единственное, что человеку нужно сделать, — это научиться свои векторы использовать.

В этом-то и кроется главная проблема. Например, многие люди понимают, что есть масса преимуществ и у мужского, и у женского пола. Разумно используя эти преимущества, большинство из нас могут стать успешными и счастливыми. Но есть люди, которые в разделении по полу видят только ограничения. Более того, они настолько заняты преодолением этих «барьеров», что не получают удовольствие от жизни и не могут полностью реализоваться. Если не брать во внимание случаи реального (биохимического) транссексуализма, то чаще всего у таких людей нет принятия самих себя, своего тела. То же самое происходит с другими внешними и внутренними факторами (ростом, объемом, цветом кожи, глаз или волос, музыкальным слухом или математическими способностями).

Конечно, немалую роль в этом играют наши родители, которые часто хотят видеть нас соответствующими их представлениям, что может очень отличаться от нашего врожденного набора векторов. Становясь старше, мы иногда теряем ощущение самих себя, и во взрослой жизни часто не можем отличить свои истинные потребности и стремления от тех, что навязали нам окружающие. Именно в таких случаях довольно развитый вектор может оказаться непринятым самим человеком.

Изучая систему цветковых векторов, многие люди заново узнают самих себя, начинают реализовывать свои потребности, которые уже давно были загнаны в глубины бессознательного. А это, как вы знаете, ведет к принятию своих векторов, гармонии с собой и окружающими, самореализации и успеху.

Обратите, пожалуйста, внимание на то, что **все результаты теста — это отражение ваших ответов на вопросы, а не ваш истинный психологический портрет**. Так как один и тот же человек может отвечать на тест очень по-разному (с различной степенью искренности, серьезности и вдумчивости), то и результат может получиться по-разному достоверным.

11. Манипуляция в процессах управления

Введение

Парадокс современного человека в том, что, будучи разумным, обладая знаниями, он живет в состоянии неосознанности и "низкого уровня жизненности".

Впрочем... Человек не рождается манипулятором. Это результат взаимодействия с общественной средой. Пути и способы манипулирования бесконечны, поэтому особенный интерес вызывает анализ причин манипуляции.

1. Анализ манипуляции

Основная причина лежит в вечном человеческом конфликте между опорой на себя и опорой на внешнюю среду. Здесь возникает проблема доверия себе и доверия другим людям. Например, руководитель, не доверяя сотруднику, разрабатывает для него правила поведения в тех или иных ситуациях и требует строгого выполнения его предписаний. Это типичная манипуляция, в которой сотрудник лишается возможности действовать по своему разумению и становится "вещью" в руках руководителя. Другой пример — недоверие к себе, побуждающее искать поддержки авторитетных лиц. Человек, например, не пытается на совещании доказывать свою правоту, а ссылается на авторитеты и ищет поддержки у сильных. Это тоже манипулирование. Большей частью, отмечает Шостром, это результат воспитания: ребенка приучили не доверять себе, все перепроверять и неусыпно контролировать себя /1/.

Вторую причину выделил Э.Фромм. Он считает, что истинная сущность человека — это любовь. Но многие люди не знают, как любить. Большинство даже не осознает, что мы не можем любить ближнего своего, пока не полюбим самих себя. Мы подвержены иллюзии, что чем более совершенными, чем более безупречными мы станем, тем более нас будут любить. В действительности все не так. Чем больше мы принимаем себя со всеми своими слабостями и недостатками, тем более мы любимы. Манипулятор же пытается заменить любовь властью над другим человеком и безнадежно проигрывает вне зависимости от того, получается у него это или

нет.

Третья причина манипулирования объясняется Дж.Бугенталем и экзистенциалистами. Они считают, что риск и неопределенность вокруг нас столь велики, что современный человек чувствует себя беспомощным. При этом пассивный манипулятор вовсе отказывается от контроля за ситуацией и делает себя объектом, игрушкой судьбы.

Четвертая причина — это страх перед затруднительным положением. Много примеров этому можно найти в работах Эрика Берна, Дж.Хейли, Вильяма Глассера.

Пятая причина манипуляции объясняется Альбертом Эллисом, который считает, что каждый на протяжении жизни обучается некоторым алогичным допущениям относительно жизни. Одним из таковых является потребность получать одобрение от каждого встречного и поперечного. Пассивный манипулятор, отмечает А.Эллис, — это личность не правдивая и не честная, а пытающаяся угодить всем и каждому. Добавим от себя, что причин, объясняющих манипуляции, куда больше, и вы найдете их в этой книге.

2. Основные манипулятивные типы

Существует восемь основных манипулятивных типов, и вы их наверняка с легкостью узнаете, поскольку каждый из них есть среди ваших друзей или знакомых.

1. ДИКТАТОР. Он, безусловно, преувеличивает свою силу, он доминирует, приказывает, цитирует авторитеты — короче делает все, чтобы управлять своими жертвами. Разновидности ДИКТАТОРА: Настоятельница, Начальник, Босс, Младшие Боги.

2. ТРЯПКА. Обычно жертва Диктатора и его прямая противоположность. Тряпка развивает большое мастерство во взаимодействии с Диктатором. Она преувеличивает свою чувствительность. При этом характерные приемы: забывать, не слышать, пассивно молчать. Разновидности Тряпки — Мнительный, Глупый, Хамелеон, Конформист, Смущающийся, Отступающий.

3. КАЛЬКУЛЯТОР. Преувеличивает необходимость все и всех контролировать. Он обманывает, увиливает, лжет, старается, с одной стороны, перехитрить, с другой — перепроверить других. Разновидности: Делец, Аферист, Игрок в покер, делатель рекламы. Шантажист.

4. ПРИЛИПАЛА. Полярная противоположность Калькулятору. Из всех сил преувеличивает свою зависимость. Это личность, которая жаждет быть предметом забот. Позволяет и исподволь заставляет других делать за него его работу. Разновидности: Паразит, Нытик, Вечный Ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный, Человек с девизом "Ах, жизнь не удалась, и поэтому..."

5. ХУЛИГАН. Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Управляет с помощью угроз разного рода. Разновидности: Оскорбитель, Ненавистник, Гангстер. Угрожающий. Женская вариация Хулигана — Сварливая Баба ("Пила").

6. СЛАВНЫЙ ПАРЕНЬ. Преувеличивает свою заботливость, любовь, внимательность. Он убивает добротой. В некотором смысле столкновение с ним куда труднее, чем с Хулиганом. Вы не сможете бороться со Славным Парнем. Удивительно, но в любом конфликте Хулигана со Славным Парнем Хулиган проигрывает. Разновидности: Угодливый, Добродетельный Моралист, Человек организации.

7. СУДЬЯ. Преувеличивает свою критичность. Он никому не верит, полон обвинений, негодования, с трудом прощает. Разновидности: Всезнающий, Обвинитель, Обличитель, Собиратель улик, Позорящий, Оценщик, Мститель, Заставляющий признать вину.

8. ЗАЩИТНИК. Противоположность Судье. Он чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибке. Он портит других, сочувствуя сверх всякой меры, и отказывается позволить тем, кого защищает, встать на собственные ноги, и вырасти самостоятельным. Вместо того чтоб заняться собственными делами, он заботится о нуждах других. Разновидности: Наседка с цыплятами. Утешитель, Покровитель, Мученик, Помощник, Самоотверженный.

Повторю, мы обычно являем собой какой-то один из этих типов в наиболее выраженной форме, но время от времени в нас могут просыпаться и остальные. Манипулятор безошибочно находит себе партнера, наиболее подходящего ему по "типу". Например, жена-Тряпка скорее всего выберет себе мужа - Диктатора с тем, чтобы наиболее эффективно управлять им с помощью своих подрывных мер /1/.

Иногда мы кажемся совершенно различными разным людям. И дело тут отнюдь не в их восприятии. Просто разным людям мы демонстрируем разных манипуляторов, живущих в нас. Вот почему мы должны быть весьма осторожны в своих суждениях о людях, если эти суждения основываются на чужих мнениях. Помните, они видели лишь часть личности. Может отнюдь не главную.

3. Причины манипуляции

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Основная причина манипуляции, считает Фредерик Перлз, в вечном конфликте человека с самим собой, поскольку в повседневной жизни он вынужден опираться как на себя, так и на внешнюю среду.

Лучший пример такого конфликта — взаимоотношения между работодателем и рабочим. Например, работодатель заменяет индивидуальное самобытное мышление правилами торговли. Он явно не доверяет этому дела продавцу и не позволяет ему проявлять самостоятельность. Продавец должен стать орудием в руках своего босса, что, разумеется, наносит непоправимый удар по целостности его личности. Покупатель, который общается уже не с человеком-продавцом, а со слепым исполнителем воли хозяина, тоже оказывается оскорбленным и униженным.

Есть и другая сторона проблемы. Рабочий в современном обществе имеет тенденцию быть нахлебником, охотником за дармовщиной. Он требует множества прав и привилегии, не сделав почти ничего. Он не станет в качестве утверждения собственной состоятельности доказывая свои способности, свое мастерство. Нет. Ему должны просто потому, что должны. Таковы его аргументы.

Человек никогда не доверяет себе полностью. Сознательно или подсознательно он всегда верит, что его спасение в других. Однако и другим он полностью не доверяет. Поэтому вступает на скользкий путь манипуляций, чтобы "другие" всегда были у него на привязи, чтобы он мог их контролировать и, при таком условии, доверять им дольше. Это похоже на ребенка, который съезжает по скользкой горке, уцепившись за край одежды другого, и в то же время пытается управлять им. Это похоже на поведение второго пилота, который отказывается вести самолет, но пытается руководить первыми пилотом. Короче, эту — первую, и главную, — причину манипуляции мы назовем Недоверием.

Эрих Фромм выдвигает вторую причину манипулирования. Он считает, что нормальные отношения между людьми — это любовь. Любовь обязательно предполагает знание человека таким, каков он есть, и уважение его истинной сущности.

Великие мировые религии призывают нас любить ближнего своего, как самого себя, и вот тут заколдованный круг нашей жизни замыкается. Современный человек ничего не понимает в этих заповедях. Он понятия не имеет, что значит любить. Большинство людей при всем желании не могут любить ближнего, потому что не любят самих себя.

Мы придерживаемся лжепоступата, что чем мы лучше, чем совершеннее, тем любимее. Это почти прямо противоположно истине. В действительности, чем выше наша готовность признаться в человеческих слабостях (но именно в человеческих), тем больше нас любят. Любовь — это победа, достичь которой нелегко. И в сущности ленивому манипулятору остается лишь одна жалкая альтернатива любви — отчаянная, полная власть над другой личностью; власть, которая заставляет другую личность делать то, что ОН хочет; думать то, что ОН хочет; чувствовать то, что ОН хочет. Эта власть позволяет сделать из другой личности вещь, ЕГО вещь.

Третью причину манипуляции предлагают нам Джеймс Бугенталь и экзистенциалисты. "Риск и неопределенность, — творят они, — окружают нас со всех сторон". В любую минуту с нами может случиться все, что угодно. Человек чувствует себя абсолютно беспомощным, когда лицом к лицу оказывается перед экзистенциальной проблемой. Поэтому пассивный манипулятор занимает такую позицию: "Ах, я не могу контролировать всего, что может со мной случиться?! Ну так я ничего не буду контролировать!"

С горечью осознавая непредсказуемость своей жизни, человек впадает в инерцию, полностью превращает себя в объект, что многократно усиливает его беспомощность. Несведущему человеку может показаться, что с этой минуты пассивный манипулятор стал жертвой активного. Это не так. Крики: "Я сдаюсь! Делайте со мной, что хотите!" — не более чем трусливый трюк пассивного манипулятора. Как доказал Перлз, в любом жизненном конфликте между "собакой снизу" и "собакой сверху" побеждает пассивная сторона. Универсальным примером может служить мать, которая "заболевает", когда не может справиться с детьми. Ее беспомощность делает свое дело: дети становятся послушнее, даже если они этого не хотели раньше /1/.

Активный манипулятор действует совсем другими методами. Он жертвует другими и откровенно пользуется их бессилием. При этом он испытывает немалое удовлетворение, властвуя над ними.

Родители, как правило, стараются сделать своих детей максимально зависимыми от себя и крайне болезненно относятся к попыткам детей завоевать независимость. Обычно родители играют роль "собаки сверху", а дети с удовольствием подыгрывают им как "собаки снизу" - При таком раскладе особенно популярной становится поведенческая техника если — то"

"Если ты съешь картошку, то сможешь посмотреть телевизор."

"Если сделаешь уроки, то сможешь покататься на машине"

Ребенок столь же успешно овладевает этой же техникой:

"Если я подстригу лужайку, то, что я получу"

"Если отец Джима разрешает ему усажать на машине в субботу и воскресенье, то почему ты запрещаешь мне это"

Как повел бы себя настоящий активный манипулятор в подобной ситуации? Он заорал бы: "Делай, как я сказал, и не приставай ко мне с дурацкими вопросами!" - В бизнесе такая реакция встречается сплошь и рядом: "Мне принадлежит 51 процент капитала, и они будут носить ЭТУ униформу, потому что Я так хочу!" Помню, основатель колледжа, где я когда-то учился, говорил: "Мне все равно, какого цвета эти здания, раз они голубые". Он был прекрасным человеком и прекрасным активным, манипулятором.

Четвертую причину манипуляций мы разыскали в работах Джея Хейли, Эрика Берна и Вильяма Глассера. Хейли во время длительной работы с шизофрениками заметил, что они более всего боятся тесных межличностных контактов. Бери считает, что люди начинают играть в игры для того, чтобы лучше управлять своими эмоциями и избегать интимности. Глассер предполагает, что одним из основных человеческих страхов является страх затруднительного положения.

Таким образом, мы делаем вывод: манипулятор — это личность, которая относится к людям ритуально, изо всех сил стараясь избежать интимности в отношениях и затруднительного положения.

И, наконец, пятую причину манипуляции предлагает нам Альберт Эллис. Он пишет, что каждый из нас проходит некую жизненную школу и впитывает некоторые аксиомы, с которыми потом сверяет свои действия. Одна из аксиом такова: нам необходимо получить одобрение всех и каждого.

Пассивный манипулятор, считает Эллис, — это человек, принципиально не желающий быть правдивым и честным с окружающими, но зато всеми правдами и неправдами старающийся угодить всем, поскольку он строит свою жизнь на этой глупейшей аксиоме.

Хочу подчеркнуть, что под манипуляцией я подразумеваю нечто большее, чем "игру", как это описано у Эрика Берна в книге "Игры, в которые играют люди, и люди, которые играют в игры". Манипуляция — это скорее система игр, это — стиль жизни /3/. Одно дело единичная игра, цель которой — избежать затруднительного положения; и другое дело — сценарий жизни, который регламентирует всю систему взаимодействия с миром. Манипуляция — это псевдофилософия жизни, направленная на то, чтобы эксплуатировать и контролировать как себя, так и других.

Например, жена-Тряпка все свое существование обратила в незаметную кампанию сделать своего мужа-Диктатора ответственным за все ее жизненные невзгоды. Это не отдельная случайная игра; это — сценарий на всю их совместную жизнь. До некоторой степени этот же сценарий разыгрывается в большинстве семей, включая мою и вашу, хоть роли могут быть и обратными.

Что касается индивидуальных игр, то их великое множество; Берна фиксирует, например, такие: "Бей меня!", "Торопливая", "Смотри, как я стараюсь". Все они направлены на то, чтобы скомпрометировать мужа. После того как она спровоцировала его на ругань и понукание ее, она всеми силами будет убеждать его, какой он мерзавец. Ее манипулятивная система может быть названа "Собирание несправедливостей"

4. Типы манипулятивных систем

Мы выделяем четыре основных типа манипулятивных систем.

1) АКТИВНЫЙ манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он ни за что не станет демонстрировать свою слабость и будет играть роль человека полного сил. Как правило, он пользуется при этом своим социальным положением или рангом: родитель, старший сержант, учитель, босс. Он становится "собакой сверху", опираясь при этом на бессилие других и добиваясь контроля над ними. Его любимая техника — "обязательства и ожидания", принцип табели о рангах.

2) ПАССИВНЫЙ манипулятор — противоположность активному. Он прикидывается беспомощным и глупым, разыгрывая "собаку снизу", В то время как активный манипулятор выигрывает, побеждая противников, пассивный манипулятор выигрывает, терпя поражение. Позволяя активному манипулятору думать и работать за него, пассивный манипулятор одерживает сокрушительную победу. И лучшие его помощники — вялость и пассивность.

3) СОРЕВНУЮЩИЙСЯ манипулятор воспринимает жизнь как постоянный турнир, бесконечную цепочку выигрываний и проигрываний. Себе он отводит роль бдительного бойца. Для него жизнь — это постоянная битва, а люди — соперники и даже враги, реальные или потенциальные. Он колеблется между методами "собаки сверху" и "собаки снизу" и являет собой смесь пассивного и активного манипулятора.

4) БЕЗРАЗЛИЧНЫЙ манипулятор. Он играет в безразличие, в индифферентность. Старается уйти, устранившись от контактов. Его девиз: "Мне наплевать". Его методы то пассивны, то активны; он то Сварливая Баба, то Мученик, то Беспомощный. На самом деле ему не наплевать, и даже очень не наплевать, иначе он не стал бы затевать сложную манипулятивную игру. В "безразличность" часто играют супружеские пары. Игра "Угрожать разводом" служит прекрасным примером того, как манипулятор старается завоевать партнера. А отнюдь не разойтись с ним.

Итак, подведем итоги.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Философия активного манипулятора зиждется на том, чтобы главенствовать и властвовать во чтобы то ни стало.

Философия пассивного манипулятора — никогда не вызывать раздражения.

Философия соревнующегося манипулятора — выигрывать любой ценой.

Философия индифферентного манипулятора — отвергать заботу.

Это очень важно понимать, поскольку манипулятор, как ты хитер он ни был, предсказуем. И если правильно поставить ему диагноз, то совсем не сложно вычислить, как он будет вести себя в той или иной ситуации. Хотите быть непредсказуемым! Становитесь актуализатором.

5. Манипуляторы в установлении контакта

В своей повседневной жизни человек вступает в сотни взаимодействий с другими людьми. Разговоры, взгляды, улыбки — все это разные проявления одного и того же — КОНТАКТА, который люди налаживают друг с другом. У кого-то это получается лучше — их мы называем контактными людьми; у кого-то хуже — их называем неконтактными. Манипуляторы, привыкшие считать окружающих марионетками, не испытывают особых сложностей в установлении контакта. "Следует только дернуть за ту или иную веревочку, — думают они, — и контакт с этим человеком установлен" /1/.

Я не берусь оспаривать их самонадеянность — многие на них действительно легко и быстро вступают во взаимодействие с окружающими. Хочу заметить только, что контакт контакту рознь.

Попробуйте изобразить человека графически в виде двух окружностей — одна внутри другой. Внутренняя окружность — это ядро человеческой души; его сущность. Внешняя окружность — это периферия его личности где от него, от его натуры осталось уже немного и где куда больше наносного приобретенного, скопированного /1/.

Многочисленные контакты, которые легко даются манипуляторам, достигаются благодаря соприкосновению внешних окружностей. Эти контакты поверхностны, они не затрагивают души.

Но давайте рассмотрим более личные и интенсивные формы коммуникаций, когда соприкасаются или пересекаются внутренние окружности человеческих душ, их ядра. Представьте себе двух влюбленных, которые могут взаимодействовать друг с другом посредством улыбки или вздоха. Это как раз пример контакта "ядра с ядром". Такой глубокий личный контакт, хотя и ценится очень высоко, встречается не часто. Люди предпочитают дистантные отношения, предпочитают соприкасаться "перифериями". Кроме того, большинство людей вообще не умеют устанавливать глубокий контакт, даже тогда, когда им очень этого хочется.

Контакт — это отнюдь не постоянное состояние. Это хрупкая преходящая субстанция, которая может развиваться при встрече, а может и не развиваться. Когда контакт установлен — вы наверняка это замечали, — слова приходят легко, беседа течет плавно. Когда контакта нет или он поверхностен, язык как бы костенеет, разговор неизбежно приобретает неестественный оттенок.

Кажется, что манипулятор своими бесконечными играми старается достичь лучшего контакта; на деле же все манипулятивные упражнения ведут к ослаблению или потере контакта вообще, поскольку они не что иное, как уход от сущности происходящего /3/.

Одна из причин неспособности манипулятора установить контакт — это страх уязвимости, разоблачения и осуждения. Он боится, что стоит ему поддержать контакт, как тут же будет вскрыта его сущность, его внутреннее ядро.

Истинный личностный контакт невозможен без риска. Манипулятор, который предпочитает не рисковать, вполне обходится полуконтактами. Куда удобнее, думается ему, контролировать окружающих, чем взаимодействовать с ними.

Поэтому он не вступает в беседу, а контролирует ее. Он должен выбрать тему разговора, потом оценить расклад сил, то есть в процессе беседы он скорее оценивает происходящее, чем слушает. Он не пытается понять, зато всеми силами стремится убедить. Если аудитория по каким-либо причинам ему не подходит, он уйдет от контакта веками протоптанной дорожкой, то есть ограничит разговор общепринятыми фразами на "безопасные темы", например замечаниями о погоде.

Джей Хейли указывает на четыре самых распространенных способа ухода от контакта, которые манипуляторы используют чрезвычайно часто.

Прикинуться "случайным" человеком в разговоре: "Не моё дело говорить это вам", или "Я в этом, конечно, ничего не мыслю, но...", или "Я не имею права лезть в ваши личные дела, но мне кажется..."

Поставить под сомнение то, что он только что сказал: "О, забудьте это", или "Вы не уловили главного", или "Не придавайте этим словам значения..."

Сделать вид, что его слова относятся к другой личности: "Ах, это я не о вас, а так, вообще..." или "Я просто подумал вслух, извините..."

Сделать вид, что он не разобрался в ситуации или в контексте сказанного: "Вы всегда надо мной смеётесь..." или "Вы меня переоцениваете..."

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Противовесом такого рода "штучкам" служат отношения доверенные и открытые. В сущности — что такое любовь и забота? Это слагаемое трех чисел: симпатия плюс открытость плюс контакт.

Разумеется, на таком уровне можно поддерживать отношения с немногими, поскольку контактные взаимодействия требуют больших затрат времени и энергии. Ничего нет страшного в том, что большинство наших отношений — причинные и поверхностные. Но без хотя бы одного-двух глубоких контактов человек не сможет состояться как личность, не может "завершить" себя, дописать свой образ; не сможет стать актуализатором. Более того, не имея одного-двух глубоких контактов, человек сильно рискует своим психическим здоровьем. Именно поэтому в лечении больных многие психиатры используют контакт как главное лекарство от неврозов, депрессий, одиночества.

С одной стороны, современный человек не умеет налаживать глубоких контактов, с другой — не умеет уходить от поверхностных, ненужных контактов. Всем нам знакомо чувство вины, когда мы отказываемся, например, идти на вечер, который нам неинтересен, или когда уклоняемся от разговора с человеком, который нам неприятен. Нам неловко, что мы не соблюдаем всех этих светских условностей, и в то же время у каждого нормального человека время от времени возникает сильнейшее нежелание видеть людей, общаться с кем бы то ни было, вообще выходить из дома.

В этом нет ничего странного, поскольку каждый время от времени "переедает" общества, контактов, общения. Посчитайте, сколько времени вы проводите "на людях". Восемь часов на работе, восемь часов отношений с родными и друзьями после работы... Половина вашего существования — это контакты, контакты, контакты. Было бы неестественно и даже нездорово хотеть большего. И, напротив, более чем естественно, что время от времени вам хочется уйти от общения.

Манипуляции мешают не только установлению глубоких контактов, но и прекращению бесполезных, питательная ценность которых ниже нулевой отметки. Манипулятор во взаимодействии с окружающими очень часто производит впечатление "вцепившегося мертвой хваткой". То есть он будет продолжать говорить с вами, хотя для всех очевидно, что беседу окончена. Не думайте, что его принуждает так вести себя неловкость ("Не знаю, как закончить разговор"). Нет. Это не неловкость, а невротический страх ("Не сказал всего того, что хотел!") /2/.

Этот страх стоит людям работы, когда они не могут окончить деловую беседу; этот страх каленым железом проходит по тонкой материи отношений между мужчиной и женщиной "Вцепившийся мертвой хваткой" неизбежно восстанавливает людей против себя, когда повисает на разговоре, как бульдог на палке. Вместо того чтобы откусить, он свирепо треплет палку разговора, а вместе с ней — нервы своего собеседника. Вы не хотите раздражать окружающих? Тогда умейте вовремя закончить разговор. Помните: лучше недоговорить, чем переговорить.

Вы уже поняли, что уход от контакта может быть как манипулятивным, так и актуализационным - Здоровый уход - это способность временно приостановить контакт с другой личностью, когда этот контакт либо уже не продуктивен, либо вызывает болезненные ощущения. Здоровый актуализационный уход — это уход к чему-то. И, в сущности, он направлен на то, чтобы прислушаться к себе.

Манипулятивный уход — это бегство; и он направлен не на то, чтобы разобраться в своих собственных чувствах и переживаниях, а на то, чтобы просто отбросить их прочь вместе с ситуацией, которой они вызваны /1/.

Заключение

Современный манипулятор развился из нашей ориентации на рынок, когда человек — это вещь, о которой нужно много знать и к которой нужно уметь управлять.

Эрих Фромм говорил, что вещи можно расчленять, вещами можно манипулировать без повреждения их природы. Другое дело — человек. Вы не сможете расчленить его, не разрушив, не умертвив. Вы не можете манипулировать им, не причиняя ему вреда, не убивая его.

Однако главная задача рынка — добиться от людей того, чтобы они были вещами! И — безуспешно.

В условиях рынка человек уже не столько человек, сколько потребитель. Для торговца он — покупатель, для портного — костюм. Для коммивояжера — банковский счет. Даже в тех заведениях, которые оказывают вам довольно интимные личные услуги, мадам — это лишь составляющая ее клиента.

Список использованных источников:

Эверетт Шостром "Антикарнеги. Человек – манипулятор".

Дейл Карнеги "Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей выступая публично"

12. Профессиональные болезни и деформации

Термин "синдром сгорания", введенный в 1974 г. американским психологом Фреденбергом, поначалу использовался для характеристики психологического состояния людей, чья работа связана с интенсивным, тесным общением с клиентами, эмоциональным перенапряжением. Это те, кто работает в системе "человек - человек", представители так называемых хелперских профессий (от английского help - помогать) : врачи, священники, педагоги, юристы, социальные работники, психотерапевты и т. д.

Из-за профессионального сгорания постепенно стирается граница между работой и частной жизнью: человек не может отключиться от рабочих проблем даже в кругу семьи, его телефон звонит в любое время. Его мысли постоянно крутятся вокруг проблем, связанных с профессиональной деятельностью, он не может расслабиться, отдохнуть, в результате чего развиваются бессонница, синдром хронической усталости, раздражительность, головные боли. Синдром сгорания порой влечет за собой астенизацию (снижение жизненного тонуса), психосоматические расстройства (например, ощущение тошноты при приближении к месту работы). Может развиваться депрессивное состояние.

Человек сам загоняет себя в ловушку чрезмерной вовлеченности, эмоциональной зависимости от работы и понимает, что не может дальше нести этот груз. Он ломается, чувствует усталость, понимает, что исчерпал все ресурсы, истощен и морально, и физически, что он "выгорел". Появляются сомнения в полезности своей деятельности, ощущение бессмысленности происходящего, снижается самооценка, начинаются переживания по поводу своей профессиональной и личной несостоятельности, кажется, что нет перспектив.

Дальнейшее развитие синдрома приводит к негативному и циничному отношению к партнерам, клиентам, коллегам. "Надоело, ненавижу!" - может заявить вчерашний трудоголик. Далее следует редукция профессиональных достижений, подмена продуктивной творческой деятельности формальным исполнением обязанностей. Кстати, сгореть можно не только на любимой работе, но и на нелюбимой, неинтересной, плохо вознаграждаемой, которая затягивает как болото.

Интеллектуальные и эмоциональные нагрузки руководителя настолько велики, что люди порой выгорают дотла. Очень активный, успешный человек, известный предприниматель, начинавший свое дело с небольшого кооператива, затем вставший во главе крупного акционерного общества, устал, перегорел настолько, что бросил все - семью, дело, деньги, - и уехал на Тибет. Сегодня он буддийский монах.

Синдром сгорания нельзя назвать личной проблемой - она касается не только конкретного человека, но и организации, которой он руководит или в которой работает: снижается

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

эффективность руководителя, увеличивается количество ошибок, появляется стремление уйти или отмахнуться от проблем, принимаются скоропалительные, непродуманные решения, влекущие за собой большие финансовые потери. Человек, который не в состоянии отвлечься от определенного вопроса и постоянно на нем заикливается, не может мыслить системно, рассмотреть проблему со всех сторон, оценить совокупность всех факторов.

Freudenberger, автор идеи burnout, говорит, что профессиональное выгорание "является истощением энергии у профессионалов в сфере социальной помощи, когда они чувствуют себя перегруженными проблемами других людей. Это, как он утверждает, сопровождается циничной установкой: "Зачем беспокоиться? Это не имеет никакого значения". Когда сотрудник выгорает, по какой-либо причине, он становится неэффективным в своих целях и действиях.

Другой основоположник идеи выгорания, С. Maslach определяет это понятие как "синдром физического и эмоционального истощения, включая развитие отрицательной самооценки, отрицательного отношения к работе и утрату понимания и сочувствия по отношению к клиентам". Доктор Maslach подчеркивает, что выгорание - это не потеря творческого потенциала, не реакция на скуку, а скорее "эмоциональное истощение, возникающее на фоне стресса, вызванного межличностным общением".

Симптомы личностного выгорания

Физические

1. Усталость
2. Чувство истощения
3. Восприимчивость к изменениям показателей внешней среды
4. Астенизация
5. Частые головные боли
6. Расстройства желудочно-кишечного тракта
7. Избыток или недостаток веса
8. Одышка
9. Бессонница

Поведенческие и психологические

1. Работа становится все тяжелее и тяжелее, а способность выполнять ее - все меньше и меньше
2. Рано приходит на работу и остается надолго
3. Поздно появляется на работе, и рано уходит
4. Берет работу домой
5. Испытывает неопределенное чувство, будто что-то не так (чувство неосознанного беспокойства)
6. Чувство скуки
7. Снижение уровня энтузиазма
8. Чувство обиды
9. Чувство разочарования
10. Неуверенность
11. Чувство вины
12. Чувство невосребованности
13. Легко возникающее чувство гнева
14. Раздражительность
15. Обращает внимание на детали
16. Подозрительность
17. Чувство всемогущества (власть над судьбой пациента)
18. Ригидность
19. Неспособность принимать решения
20. Дистанцирование от пациентов и стремление к дистанцированию от коллег
21. Повышенное чувство ответственности за пациентов
22. Растущее избегание
23. Общая негативная установка на жизненные перспективы
24. Злоупотребления алкоголем и (или) наркотиками

Симптомы выгорания можно произвольно разделить на: физические, поведенческие и психологические.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Как будет объяснено далее, некоторые из признаков и симптомов являются бессознательной попыткой получить облегчение без идентификации проблемы.

Burnout - это синдром, группа симптомов, появляющихся вместе. Однако, все симптомы ни у кого не проявляются одновременно, потому что выгорание - процесс сугубо индивидуальный.

Среди первых симптомов - общее чувство усталости, неприязни к работе, общего неопределенного чувства беспокойства, все более и более тяжелая работа, приводящая ко все меньшим и меньшим результатам. Так, человек может легко впасть в гнев, раздражаться и чувствовать себя разбитым, уделять много внимания деталям, и быть настроенным чрезвычайно негативно. Будучи слишком перегруженным, чтобы ограничить свои чувства, он может испытывать чрезвычайные трудности с контролем или выражением их в адекватной форме.

Гнев, который чувствует индивидуум, может вести к развитию подозрительности. Так, профессионал может полагать, что сотрудники и пациенты хотят от него избавиться. Это состояние может быть усилено чувством невовлеченности, особенно, если раньше индивид участвовал во всех событиях. Кроме того, любой, кто спрашивает совета, включая других сотрудников, вызывает у него раздражение.

Серьезными проявлениями выгорания являются поведенческие изменения и ригидность. Если человек обычно болтлив и несдержан, он может стать тихим и отчужденным. Или, наоборот, человек, который обычно тих и сдержан, может стать очень разговорчивым, вступать в беседу с любым и каждым. Жертва выгорания может стать жесткой и ригидной в мышлении. Например, медсестра может "следовать букве", буквально и точно интерпретируя курс лечения и отдельные процедуры. Ригидная и негибкая личность закрыта к изменениям, потому что это требует энергии и риска, являясь большой угрозой для истощенной личности.

Личность, подверженная выгоранию, может пытаться справиться с ситуацией, избегая сотрудников и клиентов, физически и мысленно дистанцируясь от них. Избегание и дистанцирование могут проявляться многими способами. Например, человек может часто отсутствовать на работе. Он может общаться безличными способами с коллегами и клиентами и может снижать свою вовлеченность в контактах с ними. Точно так же человек может использовать научные и точные термины при разговоре с клиентами. В конечном счете, медсестра прекращает видеть в клиентах людей. Однако, когда сотрудники привлекают его к решению проблем клиентов, он становится чрезмерно вовлеченным и чувствует себя полностью ответственным за них. В конечном счете, человек впадает в депрессию и начинает воспринимать ситуацию как "безнадёжную". Он может оставить свою настоящую должность или сменить профессию, а также может даже пристраститься к алкоголю и наркотикам.

Синдром "сгорания" в самом общем виде можно определить **как неадаптивную реакцию на стресс, возникающий в результате профессиональной деятельности**. По мнению большинства авторов, синдром "сгорания" наиболее характерен для представителей коммуникативных профессий, связанных с оказанием помощи другому человеку, испытывающему негативные переживания и оказавшемуся в критической ситуации. Синдром "сгорания" проявляется у врачей, медицинских сестер, учителей, консультирующих психологов, психотерапевтов, адвокатов и др. Таким образом, врачи и медсестры находятся в группе риска, и вопросы возникновения и профилактики синдрома "сгорания" приобретают для них особую актуальность.

Синдром "сгорания" не возникает внезапно, скорее можно сказать, что это процесс, в котором сам человек активно участвует. Исследователи выделяют три стадии этого синдрома.

Первая стадия: хроническая усталость, эмоциональное истощение и опустошенность. Люди, находящиеся на первой стадии синдрома "сгорания", часто приходят в состояние растерянности, теряют ясность мысли и способность разрешать проблемы. Избегание, дневные грезы, иллюзии, ощущение, что на них нападают, что они находятся в ловушке работы, частые смены настроения являются симптомами этой стадии.

Вторая стадия: на этой стадии описанные симптомы становятся более выраженными и постоянными. Фрустрация, неудовлетворенность, цинизм, нечувствительность к другому человеку и отрицание симптомов отмечаются на этой стадии. Становится трудно сосредоточиться. Энергетический уровень часто меняется и существенно снижается. Люди на этой стадии очень не уверены в себе и чрезмерно чувствительны к критике.

Третья стадия: на этой стадии люди чувствуют себя совсем разбитыми. Ощущение себя неудачником, отсутствие энергии, общая дисфункциональность, невозможность сосредоточиться, снижение иммунитета к болезням, депрессия - вот некоторые характеристики этой стадии.

Профессиональная деформация практического психолога
Следует разделять понятие "профессиональная деформация" и так называемый "синдром сгорания".

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Различие заключается в том, что о "синдроме сгорания" принято говорить в контексте профессиональной деятельности, а профессиональная деформация относится в основном к жизни вне работы. Используя условную оппозицию "Профессионал - Человек", можно более наглядно представить разницу между этими двумя феноменами.

"Синдром сгорания" можно представить как потерю контролирующей роли "Я профессионального" и внедрение "Я человеческого" в область профессиональной компетенции. На работе специалисты "по-человечески" устают и испытывают раздражение.

Профессиональная деформация, напротив, представляется расширением сферы господства "Я профессионального" в области деятельности "Я человеческого". Вне рабочей ситуации человек продолжает вести себя как специалист.

В профессиональной деформации можно предположить два компонента:

1. Изначальные склонности.

Еще до соприкосновения со своей будущей работой у человека уже есть черты характера и особенности личности, присущие представителям этой профессии. Они могут осознаваться их обладателем, приниматься как желательные и вызывать чувство гордости (например, желание помогать людям) или, напротив, быть неосознанными, подавляться и скрываться (например, интерес к частной жизни других людей).

2. Собственно профессиональная деформация.

Профессиональная деятельность развивает эти личностные особенности, очерчивает и рельефно выделяет их. Иногда (в случае с вытесненными и непринятыми чертами) профессиональная деятельность оправдывает их, дает им право на существование и проявление. Несомненно, изначальные склонности влияют на выбор соответствующей профессии. Они представляют собой "благоприятный" фон, почву, на которой впоследствии разворачивается своя деформирующая деятельность профессия. Такая деформация начинается уже во время учебы, когда у студентов разрушаются обывденные установки и стереотипы и формируется профессиональная картина мира. Что же в этом плохого? Действительно, благодаря учебе и дальнейшей работе личность человека преобразуется, он приобретает массу коммуникативных навыков, начинает лучше понимать себя. Эти явно позитивные изменения описываются выражением "личностный рост", и о них не идет здесь речь. Нас же интересует профессиональная деформация, то есть нечто негативное, "ломающее" личность.

Отметим некоторые из таких относительно негативных последствий, которые обнаруживают себя в обывденной жизни и касаются в основном субъективной сферы человека - сферы отношения к себе, окружающим людям и жизни в целом.

ОБЪЯСНЕНИЕ ЖИЗНЕННЫХ ПРОБЛЕМ ПСИХОЛОГИЧЕСКИМИ ПРИЧИНАМИ. Если в жизни человека что-нибудь случается, человек всегда находит для объяснения этого факта какую-нибудь психологическую причину. Возможно, в том, что произошло какое-то событие (например, кто-то простудился), действительно играют некоторую роль психологические причины, однако здесь речь идет о гиперинтерпретации, то есть о чрезмерном придавании значения психологическому фактору в объяснении самых разнообразных событий.

ПРИБРЕТЕНИЕ НАВЫКОВ В РАЦИОНАЛИЗАЦИИ СВОИХ ПРОБЛЕМ. Овладение психолого-психотерапевтическим понятийным аппаратом и терминологией предоставляет большие возможности для конструирования оправданий на все случаи жизни. В отличие от предыдущего пункта, где имеет место "раздувание" психологического фактора, здесь речь идет о сочинении "разумных оснований" для своих поступков и удобных (успокоительных) объяснений поведения других людей.

ОБЕЗДВИЖИВАЮЩЕЕ, ЛИШАЮЩЕЕ СПОНТАННОСТИ САМОНАБЛЮДЕНИЕ. Знания, почерпнутые из многочисленных книг, описывающих какую-либо норму (физиологическую, психологическую, психическую и пр.) или другие идеализированные варианты бытия, призывают человека постоянно "отслеживать" за собой поведение, речь, мысли, эмоции с целью самодиагностики и "своевременной самокоррекции".

ГНЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ И НАВЫКОВ. Практически каждый специалист-психолог, даже находясь вне работы, чувствует на себе особую ответственность за психологическое состояние окружающих его людей. Если человек знает, как помочь другому, и у него есть такая физическая возможность, он начинает слышать внутри себя императив: "Ты должен бросить все свои дела и прийти на помощь!" Если же он по каким-то причинам не может этого сделать, то его голова заполняется самообвинениями, уничижающими оценками и самооправданиями. К этому же пункту относится и утверждение: "Я обязан вести себя так, чтобы не травмировать других", - которое обычно горячо поддерживается окружающими: "Ты же психолог - ты должен..."

КОМПЛЕКС "САПОЖНИКА БЕЗ САПОГ". Древнее выражение предписывает: *Medice, cura te ipsum* - "Врачу - исцелился сам". Медики уже не обращают на это внимание, зато у психологов и

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

психотерапевтов работа над собой поставлена во главу угла самообразования. На официальном уровне это проявляется как "обязательное прохождение личной терапии", на персональном - в виде индивидуальных требований к себе типа: "У меня все должно быть хорошо. Я должен уметь справляться с конфликтами и неприятными эмоциями. Иначе, какой же я тогда психолог, какое имею право консультировать других людей."

ПОИСК ЛЮДЕЙ, НУЖДАЮЩИХСЯ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ. Не всегда профессиональные навыки гнетут и являются помехой в личной жизни. Иногда человек испытывает удовольствие от своей "опытности", от переполнения знаниями о том, как помочь людям, и ищет поводы для того, чтобы их проявить на деле, например, в раздаче советов. В связи с этим пунктом вспоминается фрагмент из детского стихотворения Барто: "Санитарам не везет: есть и вата, есть и йод, не хватает пустяков - нет ни ран, ни синяков... Наконец нашлась работа и для Красного Креста! Наконец ушибся кто-то. Санитары, на места!"

ПОТЕРЯ СПОСОБНОСТИ УДИВЛЯТЬСЯ. За время своей работы практический психолог встречает тысячи различных житейских ситуаций, общается с огромным количеством самых разных людей. Нормальной реакцией является овладение этим потоком информации: ограничение восприятия, построение типологий и др. Это накладывает отпечаток, как на профессиональную деятельность, так и на личную жизнь специалиста. Встречая что-либо новое на своем жизненном пути, человек редко удивляется этому, поскольку это для него не является новым, с этим или подобным этому он уже встречался. Жизнь он наблюдает сквозь координатную сетку классификаций.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЦИНИЗМ. Обилие тяжелых жизненных ситуаций, с которыми встречается практический психолог, развивает способность к "невовлечению" в их переживание, а точнее - способность отстраненно к ним относиться. Такой взгляд со стороны освобождает эти ситуации от эмоционального груза и позволяет выполнять с ними разные манипуляции, например, помещать их в другой контекст, наполнять другим эмоциональным содержанием (иногда очень веселым). Одни считают, что это - цинизм, подразумевая нечто неприемлемое для "воспитанного человека", другие считают, что это - защитная реакция, третьи считают это эффективной социальной стратегией, позволяющей "проще относиться к жизни".

Мероприятия, которые обычно используют в борьбе с "синдромом сгорания", можно разделить на четыре основных направления.

(1) **Приспособление себя к работе.** Часто это называют "профессиональным ростом", подразумевая за этими словами развитие у консультанта таких качеств, как эмпатия, сочувствие, сопереживание, сострадание, понимание человека, то есть совершенствование способностей приема и переработки информации, связанной с другим человеком. И чем более отвлеченно это будет происходить от личной информации, то есть от собственных взглядов, чувств, отношения и т.д., тем это будет более профессионально. Мы знаем, что в психотерапевтические отношения допускаются в основном чувства, которые "не вредят" или находятся в русле психотерапевтических задач, а остальные если и проникают, то в крайне переработанном виде.

Консультант посещает различные профессионально ориентированные тренинги и семинары для обретения навыка существования в этих неестественных условиях, другими словами он "развивает" свою личность для того, чтобы она умещалась в профессиональных рамках. Еще раз напомним, что это рамки монологичных отношений, где главный персонаж - другой человек, а консультант - это прибор, который должен уметь на него настраиваться. И если консультанту как профессионалу это, действительно, помогает, то вынесение этого навыка за рамки профессиональной сферы может иногда стать серьезной помехой на пути самовыражения консультанта как человека. Когда и в обыденной жизни для консультанта более главным становится другой, тогда можно говорить о том, что "профессиональный рост" превращается уже в "профессиональную деформацию".

(2) **Приспособление работы к себе.** Это - противоположное направление; что-то вроде чувства протеста: не я должен приспособливаться к своей работе, а она должна быть приспособлена ко мне - "В конце концов, мы - не обслуживающий персонал!"

Это направление включает в себя изменение профессиональных, организационных и других рамок, адаптацию их к себе, к своему организму, к своей душе. Конечно, их можно и нужно менять. Однако, эти изменения - главным образом внешние (например, изменение условий труда) и практически не касаются содержания работы: несмотря ни на какие изменения, навсегда останутся камнем преткновения для любых революционных преобразований вышеупомянутые асимметричные отношения между консультантом и его собеседником.

(3) **Экономичный расход "эмоционального топлива".** Здесь имеется в виду уменьшение эмоциональных затрат, связанных с консультированием. Среди мероприятий, направленных на поддержание "горения" консультанта в экономичном режиме ("немного, зато надолго!"), можно назвать разные способы "психологической защиты", оберегающие консультанта от "вовлеченности в процесс"; сюда же относятся "контроль контрпереноса", "разделение ответственности",

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

формализация и структурирование своей деятельности, использование "техник" и пр. В результате чрезмерной фиксации на этом направлении мы получаем итог: работа становится стандартной, ремесленной, где консультант уже не горит, поскольку обезопасил себя огнеупорной спецодеждой и, в лучшем случае, тихо тлеет.

(4) **Восстановление.** Сюда относятся мероприятия, направленные на восполнение потерь, которые понес консультант, пройдя через психотерапевтические отношения. Сюда также относятся различные способы компенсации затраченных усилий и стимулирующие мероприятия: отслеживание результата, получение благодарности от клиентов, материальное вознаграждение, самопрезентация в среде специалистов и другие попытки добавить топлива извне. И что-то, таким образом, действительно, можно компенсировать...

Уровни и стадии выгорания

Выгорание может рассматриваться с точки зрения наличия трех уровней и трех стадий. Согласно Spaniol и Caputo, у индивидуума, подверженного **выгоранию первой степени**, проявляются умеренные, недолгие, и случайные признаки этого процесса. Эти признаки и симптомы проявляются в легкой форме и выражаются в заботе о себе, например, путем расслабления или организации перерывов в работе.

На второй стадии выгорания симптомы проявляются более регулярно, носят более затяжной характер, и труднее поддаются коррекции. Обычные способы лечения здесь неэффективны. Медсестра может чувствовать себя истощенной после хорошего сна и даже после выходных. Для заботы о себе ей требуются дополнительные усилия.

Признаки и симптомы **третьей стадии выгорания** являются хроническими. Могут развиваться физические и психологические проблемы типа язв и депрессии; попытки заботиться о себе, как правило, не приносят результата, а профессиональная помощь может не давать быстрого облегчения. Медсестра может подвергать сомнению ценность своей работы, профессии и жизни как таковой.

Согласно Maslach, выгорание может проявляться в виде трех стадий. Например, на первой стадии выгорания индивидуум истощен эмоционально и физически и может жаловаться на головные боли, простуду, и различные боли. Для второй стадии выгорания характерны два набора симптомов. Например, у медсестры может развиваться отрицательное, циничное, и обезличенное отношение к людям с которыми она работает (включая и персонал, и клиентов), или у нее могут возникать негативные мысли относительно себя из-за чувств, которые у нее возникают к пациентам. Чтобы избежать этих негативных чувств, медсестра уходит в себя, выполняет только минимальное количество работы, и не хочет ни с кем ссориться. У индивидуума могут проявляться признаки и симптомы одной или обеих групп. Заключительная стадия, полное выгорание, которая, согласно Maslach, обнаруживается не часто, выливается в полное отвращение ко всему на свете. Человек оказывается обижен на самого себя и на все человечество. Жизнь кажется ему неуправляемой, он не способен выражать свои эмоции и неспособен сосредоточиться.

Выгорание в организациях

Hall было обнаружено несколько сходных проявлений этого явления:

1. Отделение предъявляет чрезмерные требования к работе сотрудников.
2. Сотрудники чувствуют дополнительную персональную ответственность и вовлеченность в судьбу пациентов.
3. Реальные стратегии руководства неоднозначны. Реальные полномочия по внесению изменений и принятию решений отличается от тех, которые определены организацией.
4. Ответственность за принятие решений возлагается при отсутствии соответствующих полномочий.
5. Отделение (из-за своей специфики или специфики пациентов) не ассоциируется с успешными результатами - например, онкология, где смертность очень высока.
6. Личное удовлетворение от отдельных аспектов работы выше, чем удовлетворенность работой в целом.

Также как и у индивидуума, страдающего от выгорания, в отделениях проявляются различные симптомы этого явления; они следующие:

1. Высокая текучесть кадров (частая смена персонала).
2. Снижение вовлеченности сотрудников в работу.
3. Поиск козла отпущения.
4. Антагонистический групповой процесс и наличие парных группировок.
5. Режим зависимости, проявляющийся в виде гнева на руководство и проявлении беспомощности и безнадежности.
6. Развитие критического отношения к сотрудникам.
7. Недостаток сотрудничества среди персонала.
8. Прогрессирующее падение инициативы.

9. Рост чувства неудовлетворенности от работы.

10. Проявления негативизма относительно роли или функции отделения.

А. Методика «Диагностика уровня эмоционального выгорания».

В.В.Бойко. Эмоциональное выгорание у профессионалов представляет собой один из защитных механизмов, выражающийся в определенном эмоциональном отношении к своей профессиональной деятельности. Оно связано с психической усталостью человека, длительное время выполняющего одну и ту же работу, которая приводит к снижению силы мотива и меньшей эмоциональной реакции на различные рабочие ситуации (т.е. к равнодушию).

Инструкция

Вам предлагается ряд утверждений, по каждому выскажите своё мнение. Если вы согласны с утверждением, поставьте около соответствующего ему номера в бланке для ответов знак «+» (да), если не согласны- то знак «-» («нет»).

Текст опросника:

1. Сегодня я доволен своей профессией не меньше, чем в начале карьеры.
2. Я ошибся в выборе профессии или профиля деятельности (занимаю не своё место).
3. Когда я чувствую усталость или напряжение, то стараюсь поскорее «свернуть» дело.
4. Моя работа притупляет эмоции.
5. Я откровенно устал от проблем, с которыми приходится иметь дело на работе.
6. Работа приносит мне все меньше удовлетворения.
7. Я бы сменил место работы, если бы представилась возможность.
8. Из-за усталости или напряжения я уделяю своим делам меньше внимания, чем положено.
9. Я спокойно воспринимаю претензии ко мне начальства и коллег по работе.
10. Общение с коллегами по работе побуждает меня сторониться людей.
11. Мне всё труднее устанавливать и поддерживать контакты с коллегами.
12. Обстановка на работе мне кажется очень трудной, сложной.
13. Бывают дни, когда моё эмоциональное состояние плохо сказывается на результатах работы.
14. Я очень переживаю за свою работу.
15. Коллегам по работе я уделяю внимания больше, чем получаю от них.
16. Я часто радуюсь, видя, что моя работа приносит пользу людям.
17. Последнее время меня преследуют неудачи на работе.
18. Я обычно проявляю интерес к коллегам и помимо того, что касается дела.
19. Я иногда ловлю себя на мысли, что работаю автоматически, без души.
20. По работе встречаются настолько неприятные люди, что невольно желаешь им чего-нибудь плохого.
21. Успехи в работе вдохновляют меня.
22. Ситуация на работе, в которой я оказался, кажется почти безвыходной.
23. Я часто работаю через силу.
24. В работе с людьми я руководствуюсь принципом: не трать нервы, береги здоровье.
25. Иногда я иду на работу с тяжелым чувством: как все надоело, никого бы не видеть и не слышать.
26. Иногда мне кажется, что результаты моей работы не стоят тех усилий, которые я затрачиваю.
27. Если бы мне повезло с работой, я был бы более счастлив.
28. Обычно я тороплю время: скорее бы рабочий день кончился.
29. Работая с людьми, я обычно как бы ставлю экран, защищающий от чужих страданий и отрицательных эмоций.
30. Моя работа меня очень разочаровала.
31. Мои требования к выполняемой работе выше, чем то, чего я достигаю в силу обстоятельств.
32. Моя карьера сложилась удачно.
33. Если предоставляется возможность, я уделяю работе меньше внимания, но так, чтобы этого никто не заметил.
34. Ко всему, что происходит на работе, я утратил интерес.
35. Моя работа плохо на меня повлияла-обозлила, притупила эмоции, сделала нервным.

Обработка данных

Признаки, включенные в тот или иной симптом «выгорания», имеют разное значение при определении его тяжести. Поэтому в процессе разработки теста наибольшую оценку -10 баллов - получили от компетентных судей те признаки, которые наиболее показательны для симптома.

Ниже приводится «ключ» к методике - перечисляются симптомы и соответствующие им номера утверждений (признаков). Знак перед номером означает ответ « да » (+) или «нет» (-) ; в скобках указаны баллы, проставляемые за данный ответ.

В соответствии с «ключом» определяется сумма баллов для каждого симптома «выгорания», а затем - сумма по всем симптомам, т.е. его итоговый показатель.

Симптом «Неудовлетворенность собой»:

-1(3), +6 (2), +11 (2), -16(10), -21(5), +26(5), +31(3).

Симптом « Загнанность в клетку» :

+2(10), +7(5), +12(2), +17(2), +22(5), +27(1), -32(5).

Симптом «Редукция профессиональных обязанностей»:

+3(5), +8(5), +13(2), -18(2), +26(3), +28(3), +33(10).

Симптом «Эмоциональная отстраненность»:

+4(2), +9(3), -14(2), +19(3), +24(5), +29(5), +34(10).

Симптом «Личностная отстраненность (деперсонализация)»:

+5(5), +10(3), +15(3), +20(2), +25(5), +30(2), +35(10).

Выводы

Сумма баллов по каждому симптому интерпретируется так:

* 9 и менее баллов – не сложившийся симптом,

* 10-15 баллов - складывающийся симптом,

* 16 и более баллов - сложившийся симптом.

Соответственно сумма баллов по всем симптомам, Равная 45 и менее, свидетельствует об отсутствии «выгорания», сумма баллов от 50 до 75 – о начинающемся «выгорании», сумма 80 баллов и выше – о имеющемся «выгорании».

Б. Методика диагностики уровня эмоционального выгорания В. В. Бойко

Инструкция

Эмоциональное выгорание - это выработанный личностью механизм психологической защиты в форме полного или частичного исключения эмоций в ответ на избранные психотравмирующие воздействия.

Эмоциональное выгорание представляет собой приобретенный стереотип эмоционального, чаще всего профессионального, поведения. "Выгорание" отчасти функциональный стереотип, поскольку позволяет человеку дозировать и экономно расходовать энергетические ресурсы. В то же время, могут возникать его дисфункциональные следствия, когда "выгорание" отрицательно сказывается на исполнении профессиональной деятельности и отношениях с партнерами.

Проверьте себя. Если вы являетесь профессионалом в какой-либо сфере взаимодействия с людьми, вам будет интересно увидеть, в какой степени у вас сформировалась психологическая защита в форме эмоционального выгорания. Читайте суждения и отвечайте "да" или "нет". Примите во внимание, что, если в формулировках опросника идет речь о партнерах, то имеются в виду субъекты вашей профессиональной деятельности - пациенты, клиенты, потребители, заказчики, учащиеся и другие люди, с которыми вы ежедневно работаете.

Тест

1. Организационные недостатки на работе постоянно заставляют нервничать, переживать, напрягаться.
2. Сегодня я доволен своей профессией не меньше, чем в начале карьеры.
3. Я ошибся в выборе профессии или профиля деятельности (занимаю не свое место).
4. Меня беспокоит то, что я стал хуже работать (менее продуктивно, качественно, медленнее).

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

5. Теплота взаимодействия с партнерами очень зависит от моего настроения - хорошего или плохого.
6. От меня как профессионала мало зависит благополучие партнеров.
7. Когда я прихожу с работы домой, то некоторое время (часа 2-3) мне хочется побыть наедине, чтобы со мной никто не общался.
8. Когда я чувствую усталость или напряжение, то стараюсь поскорее решить проблемы партнера (свернуть взаимодействие).
9. Мне кажется, что эмоционально я не могу дать партнерам того, что требует профессиональный долг.
10. Моя работа притупляет эмоции.
11. Я откровенно устал от человеческих проблем, с которыми приходится иметь дело на работе.
12. Бывает, я плохо засыпаю (сплю) из-за переживаний, связанных с работой.
13. Взаимодействие с партнерами требует от меня большого напряжения.
14. Работа с людьми приносит все меньше удовлетворения.
15. Я бы сменил место работы, если бы представилась возможность.
16. Меня часто расстраивает то, что я не могу должным образом оказать партнеру профессиональную поддержку, услугу, помощь.
17. Мне всегда удается предотвратить влияние плохого настроения на деловые контакты.
18. Меня очень огорчает, если что-то не ладится в отношениях с деловым партнером.
19. Я настолько устаю на работе, что дома стараюсь общаться как можно меньше.
20. Из-за нехватки времени, усталости или напряжения часто уделяю партнеру меньше, чем положено.
21. Иногда самые обычные ситуации общения на работе вызывают раздражение.
22. Я спокойно воспринимаю обоснованные претензии партнеров.
23. Общение с партнерами побудило меня сторониться людей.
24. При воспоминании о некоторых коллегах по работе или партнерах у меня портится настроение.
25. Конфликты или разногласия с коллегами отнимают много сил и эмоций.
26. Мне все труднее устанавливать или поддерживать контакты с деловыми партнерами.
27. Обстановка на работе мне кажется очень трудной, сложной.
28. У меня часто возникают тревожные ожидания, связанные с работой: что-то должно случиться, как бы не допустить ошибки, смогу ли сделать все, как надо, не сократят ли и т. п.
29. Если партнер мне неприятен, я стараюсь ограничить время общения с ним или меньше уделять ему внимания.
30. В общении на работе я придерживаюсь принципа: "не делай людям добра, не получишь зла".
31. Я охотно рассказываю домашним о своей работе.
32. Бывают дни, когда мое эмоциональное состояние плохо сказывается на результатах работы (меньше делаю, снижается качество, случаются конфликты).
33. Порой я чувствую, что надо проявить к партнеру эмоциональную отзывчивость, но не могу.
34. Я очень переживаю за свою работу.
35. Партнерам по работе отдаешь внимания и заботы больше, чем получаешь от них признательности.
36. При мысли о работе мне обычно становится не по себе: начинает колоть в области сердца, повышается давление, появляется головная боль.
37. У меня хорошие (вполне удовлетворительные) отношения с непосредственным руководителем.
38. Я часто радуюсь, видя, что моя работа приносит пользу людям.
39. Последнее время (или как всегда) меня преследуют неудачи в работе.
40. Некоторые стороны (факты) моей работы вызывают глубокое разочарование, повергают в уныние.
41. Бывают дни, когда контакты с партнерами складываются хуже, чем обычно.
42. Я разделяю деловых партнеров (субъектов деятельности) хуже, чем обычно.
43. Усталость от работы приводит к тому, что я стараюсь сократить общение с друзьями и знакомыми.
44. Я обычно проявляю интерес к личности партнера помимо того, что касается дела.
45. Обычно я прихожу на работу отдохнувшим, со свежими силами, в хорошем настроении.
46. Я иногда ловлю себя на том, что работаю с партнерами автоматически, без души.
47. По работе встречаются настолько неприятные люди, что невольно желаешь им чего-нибудь плохого.
48. После общения с неприятными партнерами у меня бывает ухудшение физического или психического самочувствия.
49. На работе я испытываю постоянные физические или психологические перегрузки.
50. Успехи в работе вдохновляют меня.

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

51. Ситуация на работе, в которой я оказался, кажется безысходной (почти безысходной).
52. Я потерял покой из-за работы.
53. На протяжении последнего года была жалоба (были жалобы) в мой адрес со стороны партнера (ов).
54. Мне удастся беречь нервы благодаря тому, что многое из происходящего с партнерами я не принимаю близко к сердцу.
55. Я часто с работы приношу домой отрицательные эмоции.
56. Я часто работаю через силу.
57. Прежде я был более отзывчивым и внимательным к партнерам, чем теперь.
58. В работе с людьми руководствуюсь принципом: не трать нервы, береги здоровье.
59. Иногда иду на работу с тяжелым чувством: как все надоело, никого бы не видеть и не слышать.
60. После напряженного рабочего дня я чувствую недомогание.
61. Контингент партнеров, с которым я работаю, очень трудный.
62. Иногда мне кажется, что результаты моей работы не стоят тех усилий, которые я затрачиваю.
63. Если бы мне повезло с работой, я был бы более счастлив.
64. Я в отчаянии из-за того, что на работе у меня серьезные проблемы.
65. Иногда я поступаю со своими партнерами так, как не хотел бы, чтобы поступали со мной.
66. Я осуждаю партнеров, которые рассчитывают на особое снисхождение, внимание.
67. Чаще всего после рабочего дня у меня нет сил заниматься домашними делами.
68. Обычно я тороплю время: скорей бы рабочий день кончился.
69. Состояния, просьбы, потребности партнеров обычно меня искренне волнуют.
70. Работая с людьми, я обычно как бы ставлю экран, защищающий от чужих страданий и отрицательных эмоций.
71. Работа с людьми (партнерами) очень разочаровала меня.
72. Чтобы восстановить силы, я часто принимаю лекарства.
73. Как правило, мой рабочий день проходит спокойно и легко.
74. Мои требования к выполняемой работе выше, чем то, чего я достигаю в силу обстоятельств.
75. Моя карьера сложилась удачно.
76. Я очень нервничаю из-за всего, что связано с работой.
77. Некоторых из своих постоянных партнеров я не хотел бы видеть и слышать.
78. Я одобряю коллег, которые полностью посвящают себя людям (партнерам), забывая о собственных интересах.
79. Моя усталость на работе обычно мало сказывается (никак не сказывается) в общении с домашними и друзьями.
80. Если предоставляется случай, я уделяю партнеру меньше внимания, но так, чтобы он этого не заметил.
81. Меня часто подводят нервы в общении с людьми на работе.
82. Ко всему (почти ко всему), что происходит на работе я утратил интерес, живое чувство.
83. Работа с людьми плохо повлияла на меня как профессионала - обозлила, сделала нервным, притупила эмоции.
84. Работа с людьми явно подрывает мое здоровье.

Обработка данных

Каждый вариант ответа предварительно оценен компетентными судьями тем или иным числом баллов - указывается в "ключе" рядом с номером суждения в скобках. Это сделано потому, что признаки, включенные в симптом, имеют разное значение в определении его тяжести. Максимальную оценку - 10 баллов получил от судей признак, наиболее показательный для симптома.

В соответствии с "ключом" осуществляются следующие подсчеты: 1) определяется сумма баллов отдельно для каждого из 12 симптомов "выгорания", 2) подсчитывается сумма показателей симптомов для каждой из 3-х фаз формирования "выгорания", 3) находится итоговый показатель синдрома "эмоционального выгорания" - сумма показателей всех 12-ти симптомов.

"НАПРЯЖЕНИЕ"

1. Переживание психотравмирующих обстоятельств:
1 (2), 13 (3), 25 (2), -37 (3), 49 (10), 61 (5), -73 (5)
2. Неудовлетворенность собой:
-2 (3), 14 (2), 26 (2), -38 (10), -50 (5), 62 (5), 74 (3)
3. "Загнанность в клетку":
3 (10), 15 (5), 27 (2), 39 (2), 51 (5), 63 (1), -75 (5)
4. Тревога и депрессия:

"РЕЗИСТЕНЦИЯ"

1. Неадекватное избирательное эмоциональное реагирование:

5 (5), -17 (3), 29 (10), 41 (2), 53 (2), 65 (3), 77 (5)

2. Эмоционально-нравственная дезориентация:

6 (10), -18 (3), 30 (3), ' 42 (5), 54 (2), 66 (2), -78 (5)

3. Расширение сферы экономии эмоций:

7 (2), 19 (10), -31 (2), 43 (5), 55 (3), 67 (3), -79 (5)

4. Редукция профессиональных обязанностей:

8 (5), 20 (5), 32 (2), -44 (2), 56 (3), 68 (3), 80 (10)

"ИСТОЩЕНИЕ"

1. Эмоциональный дефицит:

9 (3), 21 (2), 33 (5), -45 (5), 57 (3), -69 (10), 81 (2)

2. Эмоциональная отстраненность:

10 (2), 22 (3), -34 (2), 46 (3), 58 (5), 70 (5), 82 (10)

3. Личностная отстраненность (деперсонализация):

11 (5), 23 (3), 35 (3), 47 (5), 59 (5), 72 (2), 83 (10)

4. Психосоматические и психовегетативные нарушения:

12 (3), 24 (2), 36 (5), 48 (3), 60 (2), 72 (10), 84 (5)

Интерпретация результатов.

Предложенная методика дает подробную картину синдрома "эмоционального выгорания". Прежде всего надо обратить внимание на отдельно взятые симптомы. Показатель выраженности каждого симптома колеблется в пределах от 0 до 30 баллов:

9 и менее баллов - не сложившийся симптом, 10-15 баллов - складывающийся симптом, 16 и более - сложившийся. Симптомы с показателями 20 и более баллов относятся к доминирующим в фазе или во всем синдроме "эмоционального выгорания".

Методика позволяет увидеть ведущие симптомы "выгорания". Существенно важно отметить, к какой фазе формирования стресса относятся доминирующие симптомы и в какой фазе их наибольшее число.

Дальнейший шаг в интерпретации результатов опроса - осмысление показателей фаз развития стресса - "напряжение", "резистенция" и "истощение". В каждой из них оценка возможна в пределах от 0 до 120 баллов. Однако сопоставление баллов, полученных для фаз, не правомерно, ибо не свидетельствует об их относительной роли или вкладе в синдром. Дело в том, что измеряемые в них явления существенно разные - реакция на внешние и внутренние факторы, приемы психологической защиты, состояние нервной системы. По количественным показателям правомерно судить только о том, насколько каждая фаза сформировалась, какая фаза сформировалась в большей или меньшей степени:

- 36 и менее баллов - фаза не сформировалась;

- 37-60 баллов - фаза в стадии формирования;

- 61 и более баллов - сформировавшаяся фаза.

Опираясь смысловым содержанием и количественными показателями, подсчитанными для разных фаз формирования синдрома "выгорания", можно дать достаточно объемную характеристику личности и, что не менее важно, наметить индивидуальные меры профилактики и психокоррекции. Освещаются следующие вопросы:

- какие симптомы доминируют;

- какими сложившимися и доминирующими симптомами сопровождается "истощение";

- объяснимо ли "истощение" (если оно выявлено) факторами профессиональной деятельности, вошедшими в симптоматику "выгорания", или субъективными факторами;

- какой симптом (какие симптомы) более всего отягощают эмоциональное состояние личности;

- в каких направлениях надо влиять на производственную обстановку, чтобы снизить нервное напряжение;

- какие признаки и аспекты поведения самой личности подлежат коррекции, чтобы эмоциональное "выгорание" не наносило ущерба ей, профессиональной деятельности и партнерам.

В. « Опросник на «выгорание»» МВІ

Авторами данной методики (опросника) являются американские психологи К.Маслач и С. Джексон. Она предназначена для измерения степени «выгорания» в профессиях типа «человек-человек». Данный вариант адаптирован Н.Е. Водопьяновой.

Инструкция

Ответьте, пожалуйста, как часто вы испытываете чувства, перечисленные ниже в опроснике. Для этого на бланке для ответов отметьте, пожалуйста, по каждому пункту позицию, которая соответствует частоте ваших мыслей и переживаний: «никогда», «очень редко», «иногда», «часто», «очень часто», «каждый день».

Текст опросника

1. Я чувствую себя эмоционально опустошенным.
2. После работы я чувствую себя, как «выжатый лимон».
3. Утром я чувствую усталость и нежелание идти на работу.
4. Я хорошо понимаю, что чувствуют мои подчиненные и коллеги, и стараюсь учитывать это в интересах дела.
5. Я чувствую, что общаюсь с некоторыми подчиненными и коллегами как с предметами (без теплоты и расположения к ним).
6. После работы на некоторое время хочется уединиться от всех и всего.
7. Я умею находить правильное решение в конфликтных ситуациях, возникающих при общении с коллегами.
8. Я чувствую угнетенность и апатию.
9. Я уверен, что моя работа нужна людям.
10. В последнее время я стал более «черствым» по отношению к тем, с кем работаю.
11. Я замечаю, что моя работа ожесточает меня.
12. У меня много планов на будущее, и я верю в их осуществление.
13. Моя работа все больше меня разочаровывает
14. Мне кажется, что я слишком много работаю.
15. Бывает, что мне действительно безразлично то, что происходит с некоторыми моими подчиненными и коллегами.
16. Мне хочется уединиться и отдохнуть от всего и всех.
17. Я легко могу создать атмосферу доброжелательности и сотрудничества в коллективе.
18. Во время работы я чувствую приятное оживление.
19. Благодаря своей работе я уже сделал в жизни много действительно ценного.
20. Я чувствую равнодушие и потерю интереса ко многим, что радовало меня в моей работе.
21. На работе я спокойно справляюсь с эмоциональными проблемами.
22. В последнее время мне кажется, что коллеги и подчиненные все чаще перекладывают на меня груз своих проблем и обязанностей.

Обработка результатов

Опросник имеет три шкалы: «эмоциональное истощение» (9 утверждений), «деперсонализация» (5 утверждений) и «редукция личных достижений» (8 утверждений).

Ответы испытуемого оцениваются: 0 баллов - «никогда», 1 балл - «очень редко», 3 балла - «иногда», 4 балла - «часто», 5 баллов - «очень часто», 6 баллов - «каждый день».

Ключ к опроснику

Ниже перечисляются шкалы и соответствующие им пункты опросника.

« Эмоциональное истощение» - ответы «да» по пунктам 1,2,3,6,8,13,14,16,20 (максимальная сумма баллов – 54).

« Деперсонализация» - ответы «да» по пунктам 5, 10, 11, 15, 22, (максимальная сумма баллов – 30).

« Редукция личных достижений»- ответы «да» по пунктам 4, 7, 9, 12, 17, 18, 19, 21 (максимальная сумма баллов-48).

Выводы

Смыслов Д.А. Социально-психологическая диагностика. Практика постановки этиологического диагноза.

Чем больше сумма баллов по каждой шкале в отдельности, тем больше у обследованного выражены различные стороны «выгорания». О тяжести «выгорания» можно судить по сумме баллов всех шкал.

Список литературы:

1. Любан-Плоцца Б., Пельдингер В., Креггер Ф., Ледерах-Хофман К. Психосоматические расстройства в общей медицинской практике. СПб, 2000, 287 с.
2. Мастерство психологического консультирования. Под ред. А.А. Бадхена, А.М. Родиной. СПб, 2002, 183 с.
3. Нельсон-Джоунс Р. Теория и практика консультирования. СПб, 2001, 456 с.
4. Аминов Н.А., Морозова Н.А., Смятских А.Л. Психодиагностика специальных способностей социальных работников.