**Межличностные отношения в различных группах и коллективах. Сравнительный анализ**

Контрольная работа по социальной психологии

Выполнила Ткачева Ольга Юрьевна, курс II

Институт последипломного образования Одесского национального университета им. И.И.Мечникова

Одесса – 2003 г.

**Вступление.**

Человек – социальное существо, его жизнь и развитие невозможны без общения и взаимодействия с людьми. Социальная психология изучает, как люди общаются и взаимодействуют друг с другом, что они думают друг о друге, как они влияют друг на друга и как относятся друг к другу, выявляет, как социальные условия влияют на поведение людей.

Для структурирования многочисленных результатов исследований по межличностному взаимодействию используется системный подход, элементами которого являются субъект, объект и процесс межличностного взаимодействия.

В содержательном плане рассматриваются три основные задачи межличностного взаимодействия: межличностное восприятие и понимание человека, формирование межличностных отношений и оказание психологического воздействия.

Эффективность восприятия связана с социально-психологической наблюдательностью – свойством личности, позволяющем ей улавливать в поведении человека малозаметные, но существенные для его понимания особенности.

Особенности воспринимающего зависят от пола, возраста, национальности, темперамента, состояния здоровья, установок, опыта общения, профессиональных и личностных особенностей и др. Женщины, по сравнению с мужчинами, точнее идентифицируют эмоциональные состояния и межличностные отношения людей. С возрастом легче дифференцируются эмоциональные состояния. Человек воспринимает окружающий его мир через призму своего национального образа жизни. Успешнее определяют различные психические состояния и межличностные отношения те люди, которые имеют более высокий уровень социального интеллекта.

Объектом познания является как физический, так и социальный облик человека. При восприятии фиксируется первоначально физический облик, к которому относятся анатомические, физиологические, функциональные и паралингвистические характеристики. Однозначные эмоции несложно дифференцировать, а смешанные и слабовыраженные психические состояния распознаются гораздо труднее.

Социальный облик предполагает социальное оформление внешности, речевые, экстралингвистические, проксемические и деятельностные характеристики. Социальное оформление внешности включает одежду человека, его обувь, украшения и другие аксессуары. Проксемические особенности общения относятся к расстоянию между общающимися и их взаимному расположению. Экстралингвистические особенности речи предполагают своеобразие голоса, тембр, высоту и т.д. при восприятии человека социальные особенности, по сравнению с физическим обликом, наиболее информативны.

Процесс познания человека включает механизмы, искажающие представления о воспринимаемом, механизмы межличностного познания, обратную связь от объекта и условия, в которых происходит восприятие. Механизмы, искажающие формирующийся образ воспринимаемого, ограничивают возможность объективного познания людей. Наиболее значимыми из них являются : механизм первичности, или новизны; механизм проекции; механизм стереотипизации; механизм этноцентризма.

Для восприятия человека и его понимания субъект неосознанно выбирает различные механизмы межличностного познания. Основным является механизм интерпретации (соотнесения) личностного опыта познания людей вообще с восприятием данного человека. Механизм идентификации в межличностном познании представляет отождествление себя с другим человеком. Субъект также использует механизм каузальной атрибуции (приписывание воспринимаемому определенных мотивов и причин, объясняющих его поступки и другие особенности). Механизм рефлексии другого человека в межличностном познании включает осознание субъектом того, как он воспринимается объектом. При межличностном восприятии и понимании объекта существует достаточно строгий порядок функционирования механизмов межличностного познания.

В ходе межличностного познания субъект учитывает поступающую к нему по различным сенсорным каналам информацию, свидетельствующую об изменении состояния партнера по общению. Обратная связь от объекта восприятия выполняет для субъекта осведомительную и корригирующую функцию в процессе восприятия объекта.

К условиям восприятия человека человеком относятся ситуации, время и место общения. Сокращение времени при восприятии объекта снижает возможность воспринимающего получить достаточную информацию о нем. При длительном и тесном контакте у оценивающих начинают проявляться снисходительность и фаворитизм.

**Функции и структура общения.**

Общение – специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми как членами общества; в общении реализуются социальные отношения людей.

В общении выделяют три взаимосвязанных стороны: коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между людьми; интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между людьми, например, нужно согласовать действия, распределить функции или повлиять на настроение, поведение, убеждения собеседника; перцептивная сторона общения включает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.

В процедуре общения выделяют следующие этапы :

1. Потребность в общении (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т.п.) – побуждает человека вступить в контакт с другими людьми.

2. Ориентировка в целях общения, в ситуации общения.

3. Ориентировка в личности собеседника.

4. Планирование содержания своего сообщения – человек представляет себе (обычно бессознательно), что именно скажет.

5. Бессознательно (иногда сознательно) человек выбирает конкретные средства, фразы, которыми будет пользоваться, решает как говорить, как себя вести.

6. Восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи.

7. Корректировка направления, стиля, методов общения.

Если какое-либо из звеньев акта общения нарушено, то говорящему не удается добиться ожидаемых результатов общения – оно окажется неэффективным. Эти умения называют «социальным интеллектом», «практически-психологическим умом», «коммуникативной компетентностью», «коммуникабельностью».

Коммуникация – процесс двустороннего обмена информацией, ведущей ко взаимному пониманию. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

Коммуникативная компетентность – способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми. Для эффективной коммуникации характерно: достижение взаимопонимания партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения. Коммуникативная компетентность рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия.

**Психология взаимодействия людей.**

В качестве клеточки анализа социальной психологии рассматривают ситуацию взаимодействия двух и более людей.

Взаимодействие – это действие индивидов, направленных друг к другу. Такое действие может быть рассмотрено как совокупность способов, применяемых человеком для достижения определенных целей – решения практических задач или реализации ценностей.

Социальная жизнь возникает и развивается ввиду наличия зависимостей между людьми, что создает предпосылки взаимодействия людей друг с другом. Люди вступают во взаимодействие, так как зависят друг от друга. Социальная связь – это зависимость людей, реализованная через социальное действие, осуществляемое с ориентацией на других людей, с ожиданием соответствующего ответного действия партнера. В социальной связи можно выделить:

- субъекты связи (два человека или тысячи людей);

- предмет связи (по поводу чего осуществляется связь);

- механизм регулирования взаимоотношений.

Прекращение связи может происходить при изменении или утрате предмета связи, либо при несогласии участников связи с принципами ее регулирования. Социальная связь может выступать в виде социального контакта (связь между людьми поверхностна, мимолетна, партнер по контакту может быть легко заменен другим человеком) и в виде взаимодействия (систематические, регулярные действия партнеров, направленные друг на друга, имеющие цель вызвать вполне определенную ответную реакцию со стороны партнера, причем ответная реакция порождает новую реакцию воздействующего). Социальные отношения – это устойчивая система взаимодействия между партнерами, имеющая самовозобновляющийся характер.

**Межличностные отношения.**

Пожизненная зависимость людей друг от друга помещает проблему человеческих взаимоотношений в самую сердцевину существования человека. Люди имеют сильнейшую потребность в присоединенности: входить с другими людьми в продолжительные тесные взаимоотношения, гарантирующие позитивные переживания и результаты.

Эта потребность, будучи обусловлена биологически-социальными причинами, способствует выживанию человека:

- наши предки были связаны круговой порукой, обеспечивавшей групповое выживание (и на охоте, и при возведении жилищ десять рук лучше одной);

- социальная связанность детей и воспитывающих их взрослых обоюдно повышает их жизнеспособность;

- найдя родственную душу – человека, который поддерживает нас и которому мы можем довериться, мы чувствуем себя счастливыми, защищенными, жизнестойкими;

- потеряв родственную душу, взрослые чувствуют ревность, одиночество, отчаяние, боль, гнев, замкнутость в себе, обездоленность.

Человек – в самом деле общественное, социальное существо, живущее в условиях взаимодействия и общения с людьми.

Можно выделить разнообразные формы межличностного взаимодействия: привязанность, дружба, любовь, соревнование, уход, времяпровождение, операция, игра, социальное влияние, подчинение, конфликты, ритуальное взаимодействие и др. Различные формы взаимодействия людей характеризуются специфическими позициями.

Ритуальное взаимодействие – одна из распространенных форм взаимодействия, которое строится по определенным правилам, символически выражая реальные социальные отношения и статус человека в группе и обществе. Ритуал выступает как специальная форма взаимодействия, придуманная людьми для удовлетворения потребности в признании. Ритуальное взаимодействие идет с позиции «родитель-Родитель». Ритуал обнаруживает ценности группы, люди выражают ритуалом то, что более всего трогает их, что составляет их социальные ценностные ориентации.

Ритуальные действия важны для осуществления преемственности между различными поколениями в той или иной организации, для поддержания традиций и передачи накопленного опыта через символы. Ритуальное взаимодействие – это и своеобразный праздник, оказывающий глубокое эмоциональное воздействие на людей, и мощное средство поддержания стабильности, прочности, преемственности социальных связей, механизм сплочения людей, повышения их солидарности. Ритуалы, обряды, обычаи способны запечатлеваться на подсознательном уровне людей, обеспечивая глубокое проникновение определенных ценностей в групповое и индивидуальное сознание, в родовую и личную память.

Ритуал – это жестко фиксированная последовательность трансакций, причем трансакции производятся с Родительской позиции и обращены к Родительской позиции, позволяя людям почувствовать себя признанными. Если потребность человека не реализуется, то начинает развиваться агрессивное поведение. Ритуал как раз и призван снять эту агрессию, удовлетворить потребность в признании хотя бы на минимальном уровне.

В следующем виде взаимодействия – операциях – трансакция осуществляется с позиций «Взрослый-Взрослый». С операциями мы встречаемся ежедневно: это прежде всего взаимодействия на работе, учебе, а также приготовление пищи, ремонт квартиры и пр. Успешно проведя операцию, человек подтверждает свою компетентность и получает подтверждение окружающих.

Трудовое взаимодействие, распределение и выполнение профессиональных, семейных функций, умелое и эффективное осуществление этих обязанностей – вот те операции, которые заполняют жизнь.

Соревнование – форма социального взаимодействия, при которой имеется четко определенная цель, которая должна быть достигнута, все действия различных людей соотнесены друг с другом с учетом этой цели таким образом, что они не вступают в конфликт; при этом и сам человек не вступает в конфликт с самим собой, придерживаясь установки другого игрока команды, но тем не менее человеку присуще желание добиться лучших результатов, чем другие члены команды. Поскольку человек принимает установки других людей и позволяет этой установке других определять, что он совершит в следующий момент, с учетом какой-то общей цели, поскольку он становится органическим членом своей группы, общества, принимая мораль этого общества и становясь значимым его членом.

В ряде случаев человек, находясь с другими людьми в одном помещении и выполняя вроде бы совместную деятельность, мысленно пребывает в совершенно ином месте, мысленно беседует с воображаемым собеседниками, мечтает о своем- такое специфическое взаимодействие называют уходом. Уход – довольно обычная и естественная форма взаимодействия, но все же чаще к ней прибегают люди с проблемами в области межличностных потребностей. Если у человека не остается других форм взаимодействия, кроме ухода, то это уже патология-психоз.

Следующий тип одобряемых фиксированных взаимодействий - времяпрепровождение, обеспечивающие хотя бы минимум приятных ощущений, знаков внимания, «поглаживания» между взаимодействующими людьми. Времяпрепровождение – фиксированная форма трансакций, Призванная удовлетворять потребность людей в признании. Во время подобных времяпрепровождений происходит оценивание партнеров и перспектив развития отношений с ними.

Устойчивое взаимодействие людей может быть обусловлено появлением взаимной симпатии – аттракции. Тесные взаимоотношения, обеспечивающие дружескую поддержку и чувство, связаны с ощущением счастья. Исследования показали, что тесные положительные взаимоотношения улучшают здоровье, уменьшают вероятность преждевременной смерти.

Если двух и более людей многое связывает, формируется фактор близости, если их связи улучшаются, они делают друг для друга приятное - формируется симпатия; если они видят друг в друге достоинства, признают право за собой и другими быть такими, какие они есть, - формируется уважение. Такие формы взаимодействия, как дружба и любовь, удовлетворяют потребность людей в приятии. Дружба и любовь внешне похожи на времяпровождение, однако здесь всегда присутствует четко фиксированный партнер, по отношению к которому испытывается симпатия. Дружба включает фактор симпатии и уважения, любовь отличается от дружбы усиленным сексуальным компонентом.

Игра – это искаженный способ взаимодействия, потому что все межличностные потребности человека преобразуются в одну – в потребность контроля, и тогда человек прибегает к силе, если хочет признания, прибегает к силе, если хочет приятия. Независимо от вида потребности и жизненной ситуации игра предлагает только силовой вариант решения. Игры – это стереотипизированная серия взаимодействий, приводящих к заранее предсказуемому предопределенному результату, это серия манипуляций, которые призваны изменить поведение другого человека в нужную для инициатора трансакций сторону без учета желаний этого другого. Игры, в отличие от всех других видов взаимодействий – нечестные взаимодействия, поскольку включают ловушки, подначки, расплаты.

Игры отличаются от других способов структурирования времени двумя параметрами: 1) скрытыми мотивами, 2) наличием выигрыша.

Социальное влияние имеет место в том случае, если в результате взаимодействия повторный ответ человека на некую проблему более сближается с ответом другого человека, чем с собственным первоначальным ответом, т.е. поведение одного человека становится подобно поведению других людей.

В связи с проблемой социального влияния следует различать конформность и внушаемость. Конформность – подверженность человека групповому давлению, изменение его поведения под влиянием других лиц, сознательная уступчивость человека мнению большинства группы для избежания конфликта с ней. Внушаемость, или суггестия, - непроизвольная податливость человека мнению других лиц или группы.

Распространенная форма социального влияния – повиновение, подчинение авторитету, подверженность человека влиянию лица с более высоким социальным статусом. Такая внутренняя позиция человека приводит к некритическому, безоговорочному подчинению авторитету лиц, имеющих более высокий социальный статус, даже указания этих «высокопоставленных лиц» противоречат требованиям закона, нравственности, да и самим взглядам, установкам конкретного человека.

**Взаимодействие в группе.**

Одной из общих форм социального взаимодействия выступает социальная группа, в которой поведение и социальный статус каждого члена в ощутимой степени обусловлены деятельностью и существованием других членов.

Взаимозависимость сторон в процессе взаимодействия может быть равной или одна из сторон может сильнее влиять на другую – следовательно, можно выделить одно- и двустороннюю интеракцию. Интеракция может охватывать как все сферы человеческой жизнедеятельности (тотальная интеракция), так и только какую-то одну специфическую форму или «сектор» деятельности. В независимых секторах люди могут не оказывать никакого влияния друг на друга.

Интенсивность взаимодействия характеризует степень зависимости жизнедеятельности от взаимоотношений: она может колебаться от максимальной до минимальной величины. Чем больше экстенсивны или интенсивны секторы интеракции, тем больше зависимы жизнь, поведение, психология взаимодействующих сторон.

Началом любой интеракции является возникновение влияния одной стороны на поведение и психологию другой. Интеракция продолжается до тех пор, пока это влияние существует, при этом неважно – встречаются индивиды или нет. Только когда сама память или мысль о существовании одной стороны перестает оказывать влияние на поведение или психологию другой, только когда процесс можно считать законченным.

Направление взаимоотношений может быть солидарным, антагонистичным или смешанным. При солидарной интеракции стремления и усилия сторон совпадают. Если желания и усилия сторон находятся в конфликте, то это – антагонистическая форма интеракции, если они совпадают только отчасти – это смешанный тип направления взаимодействия.

Можно выделить организованные и неорганизованные взаимодействия: интеракция организована, если отношения сторон, их действия сложились в определенную структуру прав, обязанностей, функций и опираются на некую систему ценностей.

Неорганизованные интеракции – когда отношения и ценности находятся в аморфном состоянии, поэтому права, обязанности, функции, социальные позиции не определены.

Выделяют следующие типы социального взаимодействия: организованно-антагонистическая система интеракции, основанная на принуждении; организованно-солидарная система интеракции, основанная на добровольном членстве; организованно-смешанная, солидарно-антагонистическая система. Которая частично управляется принуждением, а частично – добровольной поддержкой устоявшейся системы взаимоотношений и ценностей. большинство организованных социально-интерактивных систем от семьи до церкви и государства принадлежит к типу организованно-смешанных. Также могут быть неорганизованно-антагонистический; неорганизованно-солидарный; неорганизованно-смешанный тип интеракций.

В длительно существующих организованных группах выделяют три типа взаимоотношений: семейный тип (интеракции тотальны, экстенсивны, интенсивны, солидарны по направлению и продолжительны, характерно внутреннее единство членов группы), договорный тип (ограниченность по времени действия сторон, взаимодействующих в рамках договорного сектора, солидарность отношений эгоистична и направлена на получение взаимной выгоды, удовольствия или даже на получение «как можно большего за меньшее», при этом другая сторона рассматривается не как союзник, а как некий «инструмент», который может оказать услугу, принести прибыль и т.п.); принудительный тип (антагонизм отношений, различные формы принуждения: психологическое принуждение, экономическое, физическое, идеологическое, военное).

Переход от одного типа к другому может происходить плавно и непредсказуемо. Часто наблюдаются смешанные типы социальных взаимодействий – частично договорные, семейные, принудительные.

Социальные взаимодействия выступают как социокультурные: одновременно протекают три процесса: взаимодействие норм, ценностей, стандартов, содержащихся в сознании человека и группы; взаимодействие конкретных людей и групп; взаимодействие материализованных ценностей общественной жизни.

В зависимости от объединяющих ценностей можно выделить следующие группы6

-«односторонние» группы, построенные на одном ряде основных ценностей;

- «многосторонние» группы, построенные вокруг комбинации нескольких рядов ценностей: семья, община, нация, социальный класс.

Итак, группа представлена как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и воспринимаются ее членами с точки зрения других людей. Группа имеет свою идентичность с точки зрения посторонних.

Первичные группы состоят из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются устойчивые эмоциональные отношения, личные взаимосвязи, основанные на их индивидуальных особенностях. Вторичные группы образуются из людей, между которыми почти отсутствуют эмоциональные отношения, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей, их социальные роли, деловые отношения и способы коммуникации четко определены. В критических и аварийных ситуациях люди отдают предпочтение первичной группе, проявляют преданность членам первичной группы.

Люди вступают в группы по ряду причин:

группа выступает как средство биологического выживания;

как средство социализации и формирования психики человека;

как способ выполнения определенной работы, которую невозможно выполнить одному человеку;

как средство удовлетворения потребности человека в общении, в ласковом и доброжелательном отношении к себе, в получении социального одобрения, уважения, признания, доверия;

как средство ослабления неприятных чувств страха, тревоги;

как средство информационного, материального и прочего обмена.

Общение, взаимодействие людей происходит в разнообразных группах. Под группой понимается совокупность элементов, имеющих нечто общее.

Выделяют несколько разновидностей групп: 1) условные и реальные; 2) постоянные и временные; 3) большие и малые. Условные группы людей объединяются по определенному признаку (пол, возраст, профессия и т.п.). реальные личности, включенные в такую группу, не имеют прямых межличностных отношений, могут не знать ничего друг о друге, даже никогда не встречаться друг с другом.

Реальные группы людей, реально существующие как общности в определенном пространстве и времени, характеризуются тем, что ее члены связаны между собой объективными взаимоотношениями. Реальные человеческие различаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественному значению. Контактная группа объединяет людей, имеющих общие цели и интересы в той или иной области жизни и деятельности. Малая группа – это достаточно устойчивое объединение людей, связанных взаимными контактами.

Малая группа – немногочисленная группа людей (от трех до пятнадцати человек), которые объединены общей социальной деятельностью, находятся в непосредственном общении, способствуют возникновению эмоциональных отношений, выработки групповых норм и развитию групповых процессов.

При большом количестве людей группа, как правило, разбивается на подгруппы. Отличительные признаки малой группы: пространственное и временное соприсутствие людей. Это соприсутствие людей дает возможность контактов, которые включают интерактивные, информационные, перцептивные аспекты общения и взаимодействия. Перцептивные аспекты позволяют человеку воспринимать индивидуальность всех других людей в группе; и только в этом случае можно говорить о малой группе.

I – Взаимодействие – активность каждого, это одновременно стимул и реакция на всех остальных.

II – Наличие постоянной цели совместной деятельности.

Реализация общей цели как некоего предвосхищаемого результата какой-либо деятельности способствует в некотором смысле реализации потребностей каждого и в то же время соответствует общим потребностям. Цель как прообраз результата и начальный момент совместной деятельности определяет динамику функционирования малой группы. Можно выделить три рода целей:

ближние перспективы, цели, которые быстро во времени реализуются и выражают потребности это группы;

вторичные цели – более длительны во времени и выводят группу на интересы вторичного коллектива (интересы предприятия или школы в целом);

дальние перспективы объединяют первичную группу с проблемами функционирования социального целого. Общественно ценное содержание совместной деятельности должно стать личностно значимым для каждого члена группы. Важна не столько объективная цель группы, сколько ее образ, т.е. то, как она воспринимается членами группы. Цели, характеристики совместной деятельности цементируют группу в одно целое, определяют внешнюю формально-целевую структуру группы.

III. Наличие в группе организующего начала. Оно может быть персонифицировано в каком-либо из членов группы (в лидере, руководителе), а может и нет, но это не означает, что нет организующего начала. Просто в это случае функция руководства распределена между членами группы и лидерство носит ситуативно-специфический характер (в определенной ситуации человек, более продвинутый в данной сфере, нежели другие, принимает на себя функции лидера).

IV. разделение и дифференциация персональных ролей (разделение и кооперация труда, властное разделение, т.е. активность членов группы не является однородной, они вносят свой разный вклад в совместную деятельность, играют разные роли).

V. наличие эмоциональных отношений между членами группы, которые влияют на групповую активность, могут приводить к разделению группы на подгруппы, формируют внутреннюю структуру межличностных отношений в группе.

VI. выработка специфической групповой культуры – нормы, правила, стандарты жизни, поведения, определяющие ожидания членов группы по отношению друг к другу и обуславливающие групповую динамику. Эти нормы – важнейший признак групповой целостности. О сформировавшейся норме можно говорить, если она детерминирует поведение большинства членов группы – несмотря на все различия членов группы.

Группа имеет следующие психологические характеристики: групповые интересы, групповые потребности, групповые мнения, групповые ценности, групповые нормы, групповые цели.

Группе присущи следующие общие закономерности: 1) группа неизбежно будет структурироваться; 2) группа развивается; 3) флуктуация, изменение места человека в группе может происходить неоднократно.

По психологическим характеристикам различают группы членства и референтные группы (эталонные).

Референтные группы могут быть реальные или воображаемые, позитивные или негативные, могут совпадать или не совпадать с членством, но они выполняют функции: 1) социального сравнения; 2) нормативную функцию.

По характеру и формам организации деятельности выделяют:

- неорганизованные или случайно организованные группы, которые характеризуются добровольным временным объединением людей на основе сходства интересов или общности пространства;

- ассоциация – группа, в которой взаимоотношения опосредуются только личностно значимыми целями;

- кооперация – группа, отличающаяся реально действующей организационной структурой; межличностные отношения носят деловой характер, подчиненный достижению требуемого результата в выполнении конкретной задачи в определенном виде деятельности;

- корпорация – это группа, объединенная только внутренними целями, не выходящими за ее рамки, стремящаяся осуществить свои групповые цели любой ценой, в том числе и за счет других групп;

- коллектив – устойчивое во времени организационная группа взаимодействующих людей со специфическими органами управления, объединенных целями совместной общественно полезной деятельности и сложной динамикой формальных и неформальных взаимоотношений между членами группы.

Таким образом, реальные человеческие группы отличаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественному значению. По мере увеличения размера группы возрастает роль ее лидера. В группах распределение власти тесно связано с характером коммуникаций, обмена информацией и идеями.

**Заключение**

Таким образом, главная задача, которая стоит перед социальной психологией, - раскрыть конкретный механизм «вплетения» индивидуального в ткань социальной реальности. Это необходимо, если мы хотим понять, каков результат воздействия социальных условий на деятельность личности. Но вся сложность заключается в том, что этот результат не может быть интерпретирован так, что сначала существует какое-то «несоциальное» поведение, а затем на него накладывается нечто «социальное». Нельзя сначала изучить личность, а лишь потом вписать ее в систему социальных связей. Сама личность, с одной стороны, уже «продукт» этих социальных связей, а с другой – их созидатель, активный творец. Взаимодействие личности и системы социальных связей (как макроструктуры - общества в целом, так и микроструктуры - непосредственного окружения) не есть взаимодействие двух изолированных самостоятельных сущностей, находящихся одна вне другой. Исследование личности есть всегда другая сторона исследования общества.

**Практическая часть**

**Составление социально-психологического портрета личности.**

Было обследовано трое взрослых людей – участник А, 20 лет, студент морской академии; участник В, 29 лет, бизнесмен; участник С, 37 лет, врач.

Тест «Дерево» - всем участникам был предложен бланк с изображением дерева, на котором расположены фигурки людей с номерами. Тестируемым предложили сначала рассадить на дереве окружающих их людей, а затем отметить свое месторасположение на данном рисунке. Были получены следующие результаты:

- участник А предстал как личность с установкой на преодоление препятствий, а в будущем хотел бы занимать позицию 20, что соответствует завышенной самооценке и установке на лидерство;

- участник В предстал как личность с установкой на устойчивость занимаемого им положения, вместе с тем желание добиваться успехов не подразумевает самостоятельного преодоления трудностей, в будущем хочет занимать позицию 5, что соответствует личности с повышенной утомляемостью, общей слабостью, небольшому запасу сил, астеничности;

- участник С предстал как личность общительная, настроенная на дружескую поддержку, знающая к чему стремиться, так как в обоих случаях на рисунке занимает позиции 11 и 18.

Следующий тест, который был проведен с этими же участниками, назывался «Несуществующее животное». Всем участникам был предложен лист бумаги и черно-белый карандаш с предложением нарисовать несуществующее животное с их точки зрения. Были получены следующие результаты:

Участник А – личность с высокой самооценкой; с тенденцией к самоутверждению; вербальной агрессией, в большинстве случаев защитной; заинтересованной в получении информации; обладает основательностью и рациональностью в принятии решений; самостоятельна; энергична; имеет положительное отношение к собственным действиям;

Участник В – личность заинтересованная в получении информации; самостоятельная; имеет своеобразие установок и суждений, положительное отношение к собственным действиям; уверенная в себе; астеничная; рациональная;

Участник С – личность с истероидно-демонстративными манерами; заинтересованная в восхищении окружающих ее внешней красотой и манерой одеваться, чему придается большое значение; болтлива; заинтересована в получении информации; обладает защитой, спонтанной агрессией, эмоциональной незрелостью, проявляет замкнутость своего внутреннего мира, а также склонна к демонстративности и фантазированию.ъ

**Список литературы**

Агеев В.С. Психология межгрупповых отношений. М., 1983.

Андреева Г.М. Социальная психология. М., 1988.

Кричевский Р.Л. Психология малой группы. М., 1981.

Столяренко Л.Д. Основы психологии. Феникс, 2002.

С. Мадди. Теории личности: сравнительный анализ, Питер, 2002.