

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

КАФЕДРА ВОЗРАСТНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**ОСОБЕННОСТИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ У
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МОЛОДЕЖНЫХ СУБКУЛЬТУР С РАЗНЫМ
УРОВНЕМ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки
44.03.02 Психолого-педагогическое образование,
профиль Психология образования
заочной формы обучения, группы 02061357
Баркаловой Рады Николаевны

Научный руководитель:
канд. психол. наук, доцент
Панич О.Е.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МОЛОДЕЖНЫХ СУБКУЛЬТУР С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА	7
1.1. Молодежная субкультура как социально-психологический феномен	7
1.2. Межличностные отношения в юношеском возрасте.....	16
1.3. Проблема эмоционального интеллекта в психологии	25
ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МОЛОДЕЖНЫХ СУБКУЛЬТУР С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА.....	34
2.1. Организация и методы исследования.....	34
2.2. Анализ результатов эмпирического исследования.....	40
2.3. Программа тренинга оптимизации межличностных отношений в юношеском возрасте	53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	57
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	60
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	66
Приложение 1. Диагностические методики в порядке их предъявления...	66
Приложение 2. Сводные таблицы полученных данных.....	77
Приложение 3. Результаты статистической обработки данных.....	84
Приложение 4. Программа тренинга оптимизации межличностных отношений в юношеском возрасте	90

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность проблемы исследования. В современном мире достаточно много исследователей обращают свое внимание на изучение молодежных субкультур. И поскольку мир не стоит на месте, с каждым годом появляется какое-то новое молодежное течение, которое либо «набирает обороты», либо затухает, не получив большого распространения. Одним из направлений, которое продолжает развиваться и даже видоизменяться является культура «аниме» среди молодежи. Многие представители молодежной субкультуры пришли туда в подростковом возрасте и продолжают находиться в этом течении, профессионально реализовываясь.

Молодежную субкультуру как явление в нашей стране исследовали: Д.А. Парфенюк, О.Е.Кузнецова, О.И. Старичкова, Л.В.Шабанов, Логвинов, Левикова.

Несмотря на популярность аниме, не хватает исследований, посвященных изучению психологических особенностей молодых людей, увлекающихся данной субкультурой. Между тем, такие данные представляют интерес для психологов и других специалистов, работающих с современной молодежью. Нынешняя молодежь сталкивается со сложностями в межличностных отношениях, особенно если их профессиональная самореализация сильно зависит от этого. Каждый работающий человек знает важность комфортной атмосферы трудового коллектива, а сталкиваясь с коллегами старшего возраста, с разным типом поведения, молодые люди, уже получив образование по профессии, уходят из неё, получив негативный опыт межличностных отношений в трудовом коллективе.

Проблему эмоционального интеллекта также начали разрабатывать не так давно, но уже были обнаружены связи эмоционального интеллекта с большим количеством решений человека в жизни. Например, В.С. Юркевич отметила проблему межличностных отношений у одаренных детей и

подростков и взаимосвязь с уровнем эмоционального интеллекта. Проблему эмоционального интеллекта исследовали: Дж. Мейер и П. Сэловей, Д. Гоулман, Р. Бар-Он, Г.М. Андреева, Г.Г. Гарскова.

Проблема исследования: каковы особенности межличностных отношений у представителей молодежных субкультур с разным уровнем эмоционального интеллекта?

Цель исследования: изучить особенности межличностных отношений у представителей молодежных субкультур с разным уровнем эмоционального интеллекта.

Объект исследования: межличностные отношения представителей молодежных субкультур.

Предмет исследования: особенности межличностных отношений у представителей молодежных субкультур с разным уровнем эмоционального интеллекта.

Гипотеза исследования: существуют особенности межличностных отношений у представителей молодежных субкультур с разным уровнем эмоционального интеллекта, а именно:

Юноши с более высоким уровнем эмоционального интеллекта будут демонстрировать доминантную и дружелюбную позицию в межличностных отношениях.

Задачи исследования:

- 1) Анализ литературы по проблемам межличностных отношений и эмоционального интеллекта.
- 2) Определение уровня эмоционального интеллекта у представителей молодежной субкультуры.
- 3) Изучение особенностей межличностных отношений у представителей молодежной субкультуры.
- 4) Сравнительный анализ уровня эмоционального интеллекта и характера межличностных отношений у представителей и не представителей молодежной субкультуры «аниме».

5) Анализ взаимосвязи особенностей межличностных отношений у представителей молодежной субкультуры и их уровня эмоционального интеллекта.

6) Разработка программы тренинга оптимизации межличностных отношений.

Теоретической основой исследования стали работы Андреевой И. Н., которая изучала взаимосвязь качества межличностных отношений и с уровнем эмоционального интеллекта.

Методы:

- 1) Организационные методы – сравнительный метод.
- 2) Эмпирические методы – психодиагностические методы.
- 3) Методы обработки данных – количественный и качественный анализ (статистические методы обработки данных – корреляционный анализ Пирсона, U-критерий Манна-Уитни, H-критерий Краскала-Уоллеса).
- 4) Методы интерпретации данных – структурный метод.

Методики:

- 1) Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири.
- 2) Тест эмоционального интеллекта Д. В. Люсина.

Практическая значимость исследования. Практическая ценность исследования заключается в возможности использования полученных сведений для развития у представителей субкультур необходимых качеств, способствующих формированию адаптивного типа межличностных отношений.

База и выборка исследования.

Первую выборку составили участники Белгородского клуба любителей японской анимации «Белка», в возрасте 18-25 лет. Вторую выборку составили студенты и выпускники белгородских вузов в возрасте 18-25 лет, не имеющих особых предпочтений. В исследовании участвовало 25 юношей и 55 девушек.

Апробация и внедрение результатов исследования. По исследованию была опубликована статья «Особенности эмоционального интеллекта представителей молодежной субкультуры (на примере Белгородского клуба любителей японской анимации «Белка»)» в сборнике «Прикладные исследования в возрастной, педагогической и социальной психологии» на Кафедре возрастной и социальной психологии Факультета Психологии Педагогического Института (168 стр). Статья была представлена на научной студенческой конференции 13 апреля 2018 года.

Структура и объем работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы, приложения. Объем работы без приложений 65 страниц.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МОЛОДЕЖНЫХ СУБКУЛЬТУР С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

1.1. Молодежная субкультура как социально-психологический феномен

Феномен молодежных субкультур является относительно молодым явлением. Впервые они появились в США в 50-е годы XX столетия, где вначале были восприняты как отклонение от нормы или насмешку над общепринятыми ценностями. Но с течением времени феномен не исчезал: одни субкультуры сменялись другими, кроме того, это явление стало появляться во всех индустриальных цивилизованных общественных системах, вступавших в постиндустриальную стадию. В этой стадии происходило резкое увеличение периода обучения, необходимого для освоения новым поколением будущей профессией. Исследователи связали появление молодежных субкультур с «затянувшимся периодом детства».

Социально-психологическая направленность представителей молодежных субкультур была изучена Д.А. Парфенюк, определившей ее «как комплексное образование, компонентами которого являются интеллектуальные, эмоциональные, коммуникативные качества, потребности, цели, интересы, установки, ценностные ориентации, обуславливающие выбор молодежью определенной субкультуры» [45,с.5].

Под молодёжной субкультурой Д.А. Парфенюк подразумевает достаточно самостоятельную структуру внутри общей культурной системы, включающей в себя специфический набор социально-психологических признаков: социально-психологические качества, потребности и мотивы, цели и интересы, нормы и ценностные ориентации, влияющие на стиль жизни и мышление определенных реальных и номинальных групп людей. Ею была предложена оригинальная модель социально-психологической

направленности представителей молодёжных субкультур, состоящая из трех компонентов: личностного (интеллектуальные, эмоционально-волевые и коммуникативные качества; мотивационного (личностные потребности, мотивы, интересы и цели); регуляторного (социальные установки, ценностные ориентации, представления о групповых нормах и стереотипах) [45].

В своей статье Д. А. Парфенюк пишет, что «для представителя молодежной субкультуры характерны богатое воображение и повышенная рассеянность, радикальное настроение, неприемлемость установленных правил; конкретное мышление, эмоциональная неустойчивость и раздражительность с пониженной жизнерадостностью, переходящей в беспокойство и склонность к депрессии; неприемлемость общепринятых моральных норм, слабая интегрированность и заниженное самомнение, повышенная возбудимость, сменяющаяся флегматичностью; низкий уровень стрессоустойчивости, хронические эмоциональные конфликты, низкая сила воли, импульсивность, слабо усвоенные моральные нормы; упрямство, настойчивость, непреклонность и нетерпимость, экспрессивность и заниженное чувство опасности, ревность, повышенная групповая зависимость; достаточная коммуникативность в своём кругу; склонность к работе, не требующей повышенной личной ответственности, и к работе в сфере искусства, литературы; развитая мотивация, стремление улучшить социальный статус» [45, с.6].

О. Е. Кузнецова исследовала другую сторону проблемы молодёжных субкультур – организационные субкультуры формальных групп как фактор межгрупповых отношений в организации и предложила свою типологию субкультур формальных групп: «творческий» тип (характеризуется высокой значимостью ценностей творчества и партнёрства); «пассивный» тип (объединяет группы, которые характеризуются как неорганизованные, неэффективные, неориентированные на самостоятельность); «регламентированный» тип (включает в себя группы, которые

характеризуются как сплочённые, привлекательные, независимые, ориентированные на стабильность и организованность); «активный» тип (объединяет группы, характеризующиеся как энергичные, эффективные, ориентированные на взаимопомощь) [24].

О.И. Старичкова на основе исследования динамики ценностей и образа Я представителей субкультуры сформулировала критерии для описания динамики социальной идентичности члена субкультурной группы: «степень включенности в группу по субъективной оценке респондента (декларируемая идентичность); слияние образа Я с образом группы; включение в структуру идентичности самохарактеристик личности, связанных с групповым членством; близость индивидуальных ценностей к ценностям группы» [54, с. 32].

В то же самое время на основе изучения социально-психологических характеристик молодежных субкультур Л.В. Шабанов выделил наиболее важные из них: «...референтность группы, уровень самоорганизации ее членов, их тревожность; контактность, демонстративное поведение, склонность к агрессивным реакциям и оценочному поведению, «зеркальное восприятие» внешних и внутренних ситуаций, боязнь оценки» [60, с. 125].

Мудрик А.В. отмечает, что субкультура как культура части населения (контактной социальной группы) может быть классифицирована по нескольким критериям: по возрасту, по этнической принадлежности, по расе и даже по полу. Этот список можно продолжать. Сообщество, приверженное к определенной субкультуре, старается выделиться из общей массы человечества, тем самым демонстрируя свое единство. Обычно приверженцы субкультуры выделяются своей одеждой и поведением, выбирая для себя определенный стиль, или устанавливая свои символы, которые трактуют в определенном смысле, чаще всего противоречащем общей культуре. Теоретики от культуры стараются изучить и понять эту символику и сравнить ее с символами массовой культуры [39].

Так же С.И. Левикова приходит к выводу, что «изучение субкультур зачастую сводится к изучению символики, ассоциируемой с определенным стилем одежды, музыки и других внешних проявлений предпочтений поклонников субкультуры, а также своеобразных способов трактовки символов, используемых и в доминирующей культуре. Если субкультуру характеризует систематическое противостояние доминирующей культуре и существенное расхождение с ней, тогда ее определяют как контркультуру» [32, с. 586].

Однако не все субкультуры своей отличительной чертой считают внешний вид. С.И. Левикова отмечает «очень многие современные течения делают особый акцент на моральных или политических убеждениях, которые широкой публике уже не продашь. Кроме того, существуют как ультрареакционные субкультуры, так и те, которые практически не отходят от основного течения. Если не брать во внимание музыкальные предпочтения, представители субкультур могут отличаться от других людей своими взглядами на природу, человека, искусство, стиль жизни, уклад страны (или стран), моральные ценности и так далее. Стоит отметить, что некоторые субкультуры носят замкнутый характер и стремятся к изоляции своих представителей от общества. Иногда субкультуры развиваются и входят как элементы в единую культуру общества. Развитые субкультуры имеют свои периодические издания, клубы, общественные организации» [32, с. 592].

Согласно ряду исследований, в большинстве своем люди вступают в субкультуры в подростковом возрасте. Л.В. Шабанов, например, объясняет это тем, что подросток располагается посередине между детством и взрослостью и что эта промежуточность положения определяет многие свойства его психологии, включая и самосознание. Начиная с 12–13 лет, подросток позиционирует себя как взрослый. Однако ориентация на взрослые ценности и сравнение себя со взрослыми зачастую заставляют

подростка снова видеть себя относительно маленьким, несамостоятельным [60].

Чтобы понять, каким духовным потенциалом обладает та или иная субкультура, нужно постараться разобраться в особенностях ее философии, стиля жизни, символики. С.И. Левикова в своем исследовании отмечает, что классифицируют субкультуры по-разному. Например, можно выделить следующие группы: по музыкальным предпочтениям (готы, панки, эмо, металлисты, реперы...); по другим культурным предпочтениям (исторические реконструкторы, толкиенисты, фурри...); имиджевые субкультуры (кибер-готы, моды, нудисты, стилиаги, тедди-бои...); политические и мировоззренческие (скинхеды, битники, хиппи, неформалы...); спортивные фанаты (футбольные и хоккейные фанаты...); по хобби (байкеры, райтеры, трейсеры...) [32].

И.Н. Логвинов в своей статье рассматривает явление субкультур как бесполезное явление, которые никаким образом не способствует развитию духовности у представителей субкультур, считая, появление самих субкультур проблемой незанятости молодежи и недостаточно представление государством идеалов этого самого государства [27].

С.И. Левикова же считает, что появление субкультур вызвано искусственным «затягиванием периода детства, когда, будучи биологически взрослым, ребенок не может самореализоваться из-за недостатка профессиональных знаний, таким образом, производя «поиск себя» в субкультуре» [32, с. 603].

А.В. Мудрик также отмечает, что с первых шагов молодежную субкультуру отличала неписываемость, невовлеченность в массовую культуру. При этом «неписываемость» при одновременном желании привлечь к себе внимание окружающих оборачивается странным соединением, «симбиозом» эпатажных, эскапистских и протестных форм данной субкультуры. Эти формы предоставят возможность молодежной субкультуре исполнять роль своеобразного компенсаторного механизма,

решающего задачу противовеса мощному нивелирующему давлению массовой культуры [39].

Молодые люди образуют всевозможные неформальные объединения, или молодежные субкультуры различного характера (политического, религиозного и т.п.), но, как правило, большинство из них не имеют никакой идеологии или доктрины и могут утверждать лишь, что они просто «ищут себя». И хотя им и не удастся найти ни себя, ни цели, которая определяет направление жизни и придает ей смысл, тем не менее, они заняты поисками способа быть самими собой, а не обладать и потреблять», в отличие от всего большого «общества потребления», частью которого они также являются. А.В. Мудрик обращает внимание, что на практике «субкультурную» молодежь «поставляют» достаточно благополучные и, более того, состоятельные семьи. Если даже в самой благополучной семье с уже возмужавшим подростком продолжают обходиться как с маленьким ребенком, контролируя каждый его шаг, то, как правило, очень скоро он оказывается в неформальной молодежной организации, где начинает отрабатывать социальную роль вовсе не «маменькина сынка». Молодежная субкультура превращается для него в своего рода игру, отсутствие которой оборачивается неумением «жить с людьми» и «вписываться в общество» во взрослом состоянии. Еще одной предпосылкой появления «субкультурной» молодежи служат формальные группы или организации – школа, различные кружки по интересам, спортивные секции, организации типа пионерской (ныне она продолжает свое существование в России, хотя и не в таких масштабах, как ранее в СССР), скаутской, комсомольской и т.п. – у тех или иных молодых людей происходит определенный сбой социализации. Здесь следует сразу развести значение школы и других формальных групп, поскольку, как правило, если что-то не задается в последних, то их можно просто «бросить», оставить, сменить. «Бросить» школу невозможно. Правда, можно перейти в другую, но это не так просто, как сменить кружок по интересам, хотя в принципе возможно и это, но не всегда [39].

Рассмотрим некоторые из субкультур, которые на слуху, разные по своей идеологией и внешней атрибутикой.

Российские скинхеды, возникшие как оформленное движение в начале 90-х гг. XX в. (всплеск численности скинхедов относят к периоду после событий сентября–октября 1993 г.), близки к западным аналогам, но порождены прежде всего внутренними проблемами страны. Название произошло от англ. «скин хэд» – бритая голова. Это неонацистские молодежные группировки закрытого типа. Проповедуют культ сильной личности, расизм, шовинизм, культ черной магии, систематически занимаются физической подготовкой. Не скрывают своих взглядов. Приветствием является вытянутая вперед рука. Часто во главе такой молодежной группировки стоит взрослый человек с профашистскими взглядами. На собрания чужие не допускаются. Организация военного образца. Идеология – подчинение сильной личности, все слабые и немощные не имеют права на жизнь. В основе идеологии – идеи национал-социализма и антисемитизма. Ненавидят гранджеров, рэперов, хиппи, рэйверов и людей с другим цветом кожи. К металлистам и большинству рокеров либо равнодушны, либо симпатизируют им. Байкеров побаиваются. Средний возраст скинов 17–18 лет [57].

Готы. В основном готы эстеты, любители красивой одежды, задумчивых бесед. Правда, одежда в основном черная, а беседы о смерти. Их культура в недолговечности жизни. Они увлекаются мистическими практиками и эзотерикой, разговорами с духами. Их еще называют: эстеты-декаденты. Часто пользуются макияжем – черный лак для ногтей, много белой пудры на лице, подчеркнутые черным глаза. Обувь предпочитают или классическую, или же вычурно-эффектную (высокие шпильки, платформы). В последнее время среди готов стало модно носить анк (анкх), египетский символ. Среди странных привычек – прогулки на кладбищах, встречи в полнолуние в местах мистического значения. Готы равнодушно и даже заинтересованно относятся к жестокости, любят наблюдать сцены насилия.

Отметим только два основных принципа готов – абсолютный индивидуализм и необычная романтика (умирай улыбаясь). Их девиз: «Жить сейчас и здесь и чтобы это стоило того» – сочетается с крайней направленностью на себя и неприятием коллективного начала [56].

Геймеры. В эту субкультуру входят люди, увлеченные компьютерными играми. Субкультура геймеров – пожалуй, самая большая из существующих и самая незаметная субкультура в мире. Но те, кто к ней принадлежит, порой даже не осознают этого. Отличить их по внешнему виду от других практически невозможно, а и их пристрастие к игре можно определить разве что из за бледной кожи, потому что они редко бывают на солнце, и по синякам под глазами, потому что геймеры нередко недосыпают. Но такое можно сказать почти про каждого, и считать, что эти признаки есть только у геймеров, нельзя. Виртуальный мир игры настолько увлекателен, что многие игроки, погрузившись в него, не замечают течения времени, частенько забывают поесть и нередко недосыпают. Поэтому многие геймеры выглядят достаточно болезненно. Но что более опасно, так это то, что игровой мир может стать заманчивой альтернативой миру реальному. Так и случается, что многие дети и подростки уходят от своих мирских проблем в виртуальный мир, где, даже совершив ошибку, можно всегда загрузить сохранение и начать все сначала. Игровой мир так глубоко проникает в сознание геймеров, что они даже в повседневной жизни говорят на своем жаргоне, а их шутки понятны только их собратям [55].

Толкиенисты. Толкиенисты (или толкинисты – в зависимости от манеры написания фамилии) это те люди, которые увлекаются и изучают работы Дж.Р. Р.Толкиена. К аналогичным терминам относятся толкиенофилы, толкиениты и другие определения, указывающие на отношение людей к работам данного автора. Проявления деятельности толкиенистов очень разнообразны. Это могут быть научные исследования, посвященные доказательству реальности событий, описанных во «Властелине колец», «Сильмариллионе» и других произведениях автора,

языкам персонажей, описанных в этих литературных произведениях и другим темам. Другое ответвление толкиенизма – ролевые игры. Суть такого времяпрепровождения заключается в реконструкции картин описанного в книгах времени, включая одежду, оружие и, конечно же, персонажей: эльфов, орков, гномов, хоббитов, людей и так далее. Происходят такие действия обычно на лоне природы, причем в каждом городе есть особые места сборов, куда могут проездом заехать жители других мест и при желании поучаствовать [59].

Субкультура аниме в России – совокупность россиян, увлечённых японской анимацией (аниме). Выраженные представители этой субкультуры (анимешники) отличаются системой ценностей, языком, манерой поведения, внешним видом. В общении представители аниме-движения используют псевдонимы (обычно это имена героев аниме и манга), а в Интернете — отличительные «азиатские» горизонтальные. Анимешники устраивают фестивали, которые проходят во многих городах, в том числе в Курске и Воронеже и Белгороде. Любители аниме стараются в жизни воплотить то, что видели на экране. В основном, это люди творческие. Способы воссоздания аниме в жизни на первый взгляд очень просты, но представители этой субкультуры относятся к творческому процессу очень бережно. В число этих способов входит рисование, сочинение текстов и косплей. Рисование выполняется в японском стиле манга, часто эти картинки выполнены в черно-белой графике простым карандашом. Что касается духовного потенциала данной субкультуры, то заметим, что у анимешников полностью отсутствует какая-либо идеология, зато хорошо представлен характерный сленг. Необходимо подчеркнуть, что отношение общественности к данному жанру противоречиво: одни считают японские мультики бездушными, также критиков смущают такие их неотъемлемые составляющие, как агрессия и эротика; глубокое внедрение в чужеродную культуру, когда игнорируется собственная. Другие авторы находят, что

аниме содержит богатый моральный контекст, позволяет проводить досуг в соответствии со своими интересами [4].

В нашей стране, как и во многих странах, широкое распространение получила субкультура «Аниме». Так называемые японские мультики могут смотреть не только дети, но и взрослые. Существует множество видов аниме, каждый из которых ориентирован на свою возрастную и половую категорию: есть аниме для мальчиков, для девочек, девушек, юношей, мужчин, женщин, детей. В городах зачастую организовываются клубы для молодежи увлекающейся данной культурой, которые не просто объединяют людей, но и являются пространством для разных видов творческой деятельности.

Такой вид кинематографа, как аниме отличается яркой эмоциональностью персонажей и часто непредсказуемым сюжетом, что в определенной мере является привлекательной чертой для поклонников этого жанра.

На данный момент субкультура «аниме» включена в субкультуру «geek» - включая в себя не только любителей японской анимации и манги, а так же любителей популярных комиксов (не только американских), но и любителей кино, популярных книг, игр, как компьютерных так и настольных.

1.2. Межличностные отношения в юношеском возрасте

Межличностные отношения, так же как и близкое им понятие «взаимоотношения» - это многообразная и относительно устойчивая система избирательных, осознанных и эмоционально переживаемых связей между членами контактной группы. Эти связи определяются в основном совместной деятельностью ценностными ориентациями. Они находятся в процессе развития и выражаются в общении, совместной деятельности, поступках и во взаимооценках членов группы.

Межличностные отношения, как отмечает В.Н. Мясищев вслед за субъективными связями, главным образом эмоционального и атрибутивного

характера, относятся к эмоциональной структуре группы, хотя, безусловно, в них присутствует и когнитивный элемент [40].

А.А. Бодалев в своей статье отмечает, что межличностные отношения возникают в результате обобщения ситуативных эмоциональных реакций членов группы на личностно значимые для них проявления со сторон сверстников или под давлением общественного мнения группы. Имеются указания на динамический характер межличностных отношений, на их модификацию под влиянием меняющихся ценностных ориентаций, как отдельных личностей, так и группы, на постоянные их эмоциональные всплески и спады [7].

Согласно концепции В.Н. Мясищева, что «отношения индивида к людям, как правило, являются одновременно и взаимоотношениями: будучи членами одной группы, участвуя в совместной деятельности люди, не могут, так или иначе, относиться друг к другу: взаимоотношения это чувства, направленные на других людей, морально-интимное поле совместной деятельности» [40, с. 51].

Взаимоотношения, считает А.А. Бодалев, как эмоциональный феномен проявляются не только в общении и поведении людей, но и в переживаниях членов контактной группы. Такие переживания можно обнаружить в моторике и вегетативных явлениях с помощью специальных физиологических методов исследования и на основе словесного отчета испытуемых. Беря за основу нашего понимания тот факт, что межличностные отношения – особый вид проявления человеческих чувств направленных на других людей, мы видим необходимость в самостоятельном существовании этой психологической категории в отличие от других внутригрупповых психологических феноменов – поведенческих и когнитивных. И хотя эти феномены реально не могут иметь место без эмоциональной окраски той или иной модальности, сами отношения к другому человеку, эмоциональные переживания личности, отражающие ценность для нее какого-либо индивида, а также малой группы, в которую эта личность входит, как правило,

непрерывно проявляются в общении и совместной деятельности с окружающими людьми. Правда, в отдельных случаях, когда отношения не носят действенного характера, они ограничиваются сферой только скрытых переживаний. Несмотря на то, что межличностные отношения «являются», актуализируются в общении и в большей своей части в поступках людей, сама реальность их существования значительно шире [7].

В межличностных отношениях, по мнению В.Н. Мясищева, можно выделить две составные части. Внешняя их часть предстает в поведенческих аспектах личности, а другая, внутренняя часть, большая, чем внешняя, остается скрытой. Соотношение двух частей – видимой и глубинной – у конкретного человека зависит от степени его открытости и искренности. В некоторых случаях весь богатый арсенал коммуникативных средств личности, а также внешнего поведения может быть направлен не на реализацию, напротив, на маскировку истинного отношения к другому человеку [40].

Подчеркивая значение эмоционального начала в человеческих отношениях, нельзя скидывать со счетов рациональный компонент, присутствующий в них, как и в любой человеческой эмоции, и, вероятно, одним из главных оснований, по которому можно классифицировать межличностные отношения, будет степень выраженности в «направленных чувствах» этого рационального компонента: в отношениях деловых, оценочных его доля будет значительно больше, чем в собственно личностных по терминологии В.Н. Мясищева – наиболее эмоциональном виде отношений. В реальной жизнедеятельности людей [40, с. 97].

Многие психологи пытались дать классификацию межличностных отношений и выделить основные параметры. В.Н. Мясищев вычленил эмоциональные личностные отношения (привязанность, неприязнь, враждебность и наряду с этим чувства симпатии, любви, ненависти) и отношения более высокого осознанного уровня – идейные и принципиальные. Было отмечено, что «последние тесно связаны с

эмоциональными отношениями, и о необходимости формировать стойкие, соответствующие социальным требованиям отношения, считая, что только в этом случае они будут играть определяющую роль в системе многообразных воздействий при формировании мотивов личности» [40, с. 101].

Я.Л. Коломинский ведет речь о двух типах отношений – деловых, которые вытекают из задач, поставленных обществом перед группой, или ответственной зависимости и личных, основанных, главным образом, на чувстве симпатии или неприязни [29].

А.А. Бодалев большое значение придает устойчивым оценочным отношениям, которые «возникают на основе образа человека, а последний создается в процессе многократного взаимодействия и обобщения при восприятии отдельных качеств, свидетельствующие о способностях человека, его взглядах, социально-групповой принадлежности» [7].

Н.Н. Обозов в особый вид отношений, на ряду с деловыми и личностными, выделяет отношения, существующие в группе, как тесно связанные с оценочными отношениями [42, с. 95].

Взаимосвязь разных видов отношений, возникающих между личностями в группе (в том числе личностных и деловых), отмечают и другие авторы, А.В. Петровский, В.В. Шпалинский, разрабатывая проблему критериев коллектива, выделяет два основных типа отношений. «Так характерными для группы он считает непосредственно эмоциональные отношения, для коллектива – взаимоотношения, опосредованные целями, задачами и ценностями, совместной деятельностью, т.е. определенного рода оценочного отношения».

А.В. Петровский подчеркивает, что «отказ российских психологов понимать группу в собственно эмоционально-психологическом плане и ограничиваться изучением отношений, рассматриваемых сквозь призму эмоциональных характеристик симпатий и антипатий, как это делают многие зарубежные исследователи, обязывает нас изучать оценочные отношения». Сущность оценочных отношений он видит в том, что они результат

интериоризации социальных связей, ориентаций и ценностей. Оценочные отношения, которые лежат в основе реально практических и коммуникативных связей того или иного индивида, во многом определяются мнениями и оценками референтного для него лица. На основании этого А.В. Петровский выделяет особую форму отношений – референтные [17].

Референтность в соответствии с концепцией А.В. Петровского, «это – форма субъект-объектных отношений, выражающая зависимость субъекта от другого индивида и выступающая как избирательное отношение к нему в условиях задач ориентации в личностно значимом объекте». Другой формой межличностных отношений А.В. Петровский считает феномен действенной групповой эмоциональной идентификации, «когда эмоции одного из членов группы определенным образом мотивируют поведение других ее членов, устраняя фрустрирующие воздействия» [17, с. 268].

Многообразие видов отношений столь велико, что их нередко определяют в зависимости от характера сопровождаемых ими взаимодействия сотрудничества. Проблема отношений занимает в психологии значительное место, у нас в стране она в значительной степени разработана в работах В.Н. Мясищева. Каждый индивид вступает в отношения, но и целые группы также вступают в отношения между собой, и человек оказывается субъектом многочисленных и разнообразных отношений. Различают два основных вида отношений: общественные отношения и то, что В.Н. Мясищев называет «психологические» отношения личности [7].

Природа межличностных отношений существенно отличается от природы общественных отношений: их важнейшая специфическая черта – эмоциональная основа. Поэтому межличностные отношения можно рассматривать как фактор психологического «климата» группы. Эмоциональная основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу. Л.С. Выготский отмечал, что «мысль

никогда не равна прямому значению слов. У общающихся должны быть идентичны – в случае звуковой речи – не только лексическая и синтаксическая системы, но и одинаковое понимание ситуации общения» [13, с. 36].

Человек вступает в общение всегда как личность, поэтому он воспринимается и другим человеком – партнером по общению – также как личность. Так же Л.С. Выготский отмечал, что представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного самосознания. «Личность становится для себя тем, что она есть в себе, через других». Представление о себе через представление о другом формируется обязательно при условии, что этот «другой» дан не абстрактно, а в рамках достаточно широкой социальной деятельности, в которую включено взаимодействие с ним. «Петр познает свою натуру через Павла только благодаря тому, что за спиной Павла стоит общество, огромное множество людей, связанных в целое сложной системой отношений» [13, с. 27].

По А.А. Бодалеву, межличностные отношения - это субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний людей в ходе совместной деятельности [7].

М.Г. Ярошевский определяет межличностные отношения «как систему установок, ориентаций, ожиданий, стереотипов и других диспозиций, через которые люди воспринимают и оценивают друг друга. Эти диспозиции опосредствуются содержанием, целями, ценностями и организацией совместной деятельности и выступают основой формирования социально-психологического климата в коллективе» [62, с. 111].

Н.Н. Обозов, который утверждал, что межличностные отношения представляют собой взаимную готовность личности к определенному типу взаимодействия, сопровождающуюся эмоциональными переживаниями: положительными, индифферентными, отрицательными в условиях общения и иной совместной деятельности [42].

Е.П. Ильин отмечает, что "межличностные отношения - это отношения, складывающиеся между отдельными людьми", которые часто сопровождаются переживаниями эмоций, выражают внутренний мир человека. Исследователь делит межличностные отношения на следующие виды: официальные и неофициальные; деловые и личные; рациональные и эмоциональные; субординационные и паритетные [26].

Я.Л. Коломенский характеризует межличностные отношения как внутреннее состояние человека, отражающее отношение людей друг к другу [29].

Наиболее полное изучение межличностных отношений представлено в теории отношений В.Н. Мясищева. Он дал такое определение отношения, как «... целостной системы индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности» [40, с. 98].

Межличностные отношения по А.В. Мудрику охватывают практически весь диапазон существования человека, начиная от его отношения к большим социальным группам (нации, коллективу и т. д.) до микросоциальных отношений (семейных, отношений "взрослый - ребенок", "ребенок - ребенок" и т. д.). В основе межличностных отношений лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей и их психологические особенности. В отличие от деловых отношений, которые могут быть как официально закрепленными, так и незакрепленными, межличностные связи иногда называют экспрессивными, подчеркивающими их эмоциональную содержательность [38].

В межличностных отношениях проявляются индивидуальные качества личности: интеллект, эмоции и воля. А также усвоенные личностью нормы и ценности общества. Индивид проявляет себя как личность и представляет другим возможность оценить себя в системе отношений с другими, осуществляя самые разнообразные по форме, содержанию, ценностям, структуре человеческих общностях межличностные отношения в различных

институтах социализации - в детском саду, в классе, в дружеском кругу, в разных формальных и неформальных объединениях.

Межличностные отношения включают три элемента: когнитивный (познавательный), эмоциональный и поведенческий (практический, регулятивный), и в этом контексте выделяют три направления теоретико-практических исследований.

Когнитивный (познавательный) элемент: другой, как предмет познания. В этом контексте другой человек выступает как предмет восприятия, понимания или познания. Наиболее ярко это направление представлено в работах А.А. Бодалева и его последователей. Эмоциональный элемент (или аттракции): другой, как предмет симпатии. Это направление вытекает из работ В.Н. Мясищева, где главным является изучение детерминации эмоциональных отношений между двумя людьми на разных этапах развития этих отношений. Расположение одного человека к другому рассматривается в зависимости от свойств объекта симпатии. При этом под свойствами объекта или субъекта симпатии имеются в виду либо чисто внешние характеристики (привлекательность, общительность и т. д.), либо социально-ролевые (статус, профессия, образование, компетентность). Эмоциональное содержание межличностных отношений изменяется в двух противоположных направлениях: от конъюнктивных (позитивных, сближающих) к индифферентным (нейтральным) и дизъюнктивным (негативным, разделяющим). Поведенческий (практический) компонент: другой, как предмет действия или воздействия. Сам термин "воздействие" предполагает целенаправленное внешнее влияние на человека со стороны другого, противопоставленного ему субъекта. В случае, если один из партнеров нравится другому, поведение будет доброжелательным, направленным на оказание помощи и продуктивное сотрудничество, если же объект не симпатичен, то интерактивная сторона будет затруднена. Между этими поведенческими полюсами имеется большое количество форм

интеракции, реализация которых обусловлена социокультурными нормами групп, к которым принадлежат общающиеся субъекты [7].

Таким образом, межличностные отношения, это - целостная система индивидуальных избирательных сознательных связей личности с различными сторонами объективной действительности; это личностно значимое образное, эмоциональное и интеллектуальное отражение людьми друг друга, которое представляет собой их внутреннее состояние. Межличностные отношения выступают в виде внутренней содержательной стороны совместной деятельности и определяют взаимную готовность субъектов к определенному типу взаимодействия, которое сопровождается эмоциональным переживанием: положительным, индифферентным или отрицательным. При этом во взаимодействии людей, каковым всегда является общение, четко прослеживаются три компонента: познание другого, отношение к другому, и обращение человека с человеком в общении. Эффективность межличностных отношений оценивается по состоянию удовлетворенности-неудовлетворенности группы и ее членов.

Таким образом, проблема межличностных отношений всесторонне рассматривается в трудах как отечественных, так и зарубежных авторов, которые под межличностными отношениями понимают не всякое взаимодействие людей, а лишь то, в ходе которого каждый их участник активно выступает как субъект, адресующийся к личности другого человека, попеременно выражая ему свое отношение и воспринимая отношение партнера к себе.

1.3. Проблема эмоционального интеллекта в психологии

Идея единства эмоционального и рационального начала в человеке, необходимости одновременного их развития первоначально зародилась и развивалась в рамках философских и религиозных учений. Спорным являлся вопрос о том, какое звено этой связи занимает доминирующее положение, подчиняя себе другое.

Введению термина «эмоциональный интеллект» в научную парадигму предшествовало постепенное изменение точки зрения на соотношение эмоциональных и познавательных процессов.

Исследования эмоций в основном проводятся обособленно от исследований интеллекта. Тем не менее, предпринимаются первые попытки анализа взаимосвязей между когнитивными и аффективными процессами. Так, немецкий философ и психолог Г. Майер в своей книге «Psychologie des emotionalen Denkens» (1908) предлагает подробнейшую классификацию видов мышления. В ней он наряду с «судящим» (логическим) мышлением выделяет эмоциональное мышление, в котором на первом плане стоят практические потребности – чувства и воли [47].

Первоначально в исследованиях интеллекта отсутствовала его дифференциация. Автор двухфакторной модели интеллекта Ч. Спирмен (Ch. Spearman, 1927) был убежден в том, что все ментальные тесты измеряют одну базовую интеллектуальную способность. А исследователь Р.В. Липер обнаружил, что эмоции вызывают, поддерживают и направляют деятельность. Он предположил, что «эмоциональная мысль» вносит свой вклад в «логическую мысль» и мышление в целом [3].

И.Н. Андреева в своем исследовании объясняет, что введению понятия «эмоциональный интеллект» в научный оборот способствовали достижения в ряде смежных областей знания. Так, в исследованиях мозга начинают выделять взаимосвязи между эмоциями и когнициями. Активно проводятся исследования искусственного интеллекта, к примеру, возможностей

компьютера понимать и объяснять эмоциональные аспекты повествования. В сфере исследований невербальной коммуникации создаются методики для изучения восприятия невербальной информации, в частности, проявления эмоций в мимике и пантомимике. Эмпирические исследования социального интеллекта показывают, что в его структуре можно выделить социальные умения, эмпатию, просоциальные установки, социальную тревожность и эмоциональность (чувствительность)[3].

Дж. Мейер и П. Сэловей опубликовали их первую исследовательскую работу, в которой они сформулировали определение термина «эмоциональный интеллект», а также предложили методику его измерения. В публикации в журнале *Intelligence* (1993) указанные авторы привели доказательства в пользу того, что эмоциональный интеллект является одним из основных видов интеллекта. В последующем были предприняты серьёзные эмпирические исследования в этой области, которые позволили наметить «демаркционную линию» между эмоциональным интеллектом и другими видами интеллекта. По мнению Дж. Мейера, наметился необычный поворот событий: термин «эмоциональный интеллект» стал популяризоваться, а сама область исследований расширилась. Популяризация эмоционального интеллекта берёт своё начало с книги Д. Гоулмана «Эмоциональный интеллект». Гоулман и его последователи превратили эмоциональный интеллект в девиз для исследований и публичной политики. Странники популистских подходов к эмоциональному интеллекту заявляли, что он является «ключом» к успеху во многих сферах жизни. Было создано множество методик, предлагаемых для измерения эмоционального интеллекта. Появились психологические агентства, заявляющие своей целью развитие эмоционального интеллекта в сфере бизнеса и в обучении [17].

С 1998 года по настоящее время предлагается множество вариантов усовершенствования концепции эмоционального интеллекта совместно с внедрением новых методик его измерения; появляются первые

рецензированные научные статьи по данной теме. Исследования в этой области осложняются наличием популярных представлений об эмоциональном интеллекте, подходов к его измерению, далёких от научной парадигмы. В настоящее время, по мнению Дж. Мейера, в литературе существуют «два» эмоциональных интеллекта. Один из них, «популярный» эмоциональный интеллект, определяется различным образом, быстро приобретается и служит лучшим предиктором успеха в жизни, в то время как «другой» эмоциональный интеллект является научным феноменом [60].

Д. В. Люсин в своей статье отмечает, что критики концепции эмоционального интеллекта приводят для обоснования своей позиции следующие аргументы: во-первых, «интеллект» в данном случае является неуместной, вводящей в заблуждение метафорой, которую для более точного выражения сути обсуждаемого феномена следует заменить термином «компетентность»; во-вторых, интеллект определяется как способность, а «никаких сколько-нибудь уникальных способностей, связанных с эмоциями, не существует»; в-третьих, в представлениях об эмоциональном интеллекте эмоции подменяются интеллектом. В соответствии с этой традицией эмоциональное мышление иногда понимается как некий дефектный компонент мыслительного процесса, снижающий объективность познания и отличающийся ригидностью, косностью [35].

В противоположность представлениям об эмоциях как о примитивных биологических процессах в ряде современных зарубежных и отечественных теорий эмоция рассматривается как особый тип знания. По мнению Г.М. Андреевой, хотя эмоция связана с простыми перцептивными сигналами, она в то же время «вмонтирована» и интегрирована в системы значений. Эмоциональные состояния могут интерпретироваться как значения, поскольку они значимы для индивидуального опыта и служат для его выражения, сообщая информацию о самом индивиде и его окружении. Поэтому в литературе не случайно возникла метафора «холодные» и

«горячие» когниции, которая как раз и фиксирует признание за эмоциями статуса знания [3].

Эмоции Дж. Мейер и П. Сэловей определяют как упорядоченные реакции, пересекающие границы многих психологических подсистем, включая физиологическую, когнитивную, мотивационную, эмпирическую (или опыта). Это адаптивные реакции, фокусирующие когнитивную активность и последующие действия. Эмоции направляют поведение, выполняют сигнальную функцию и мотивируют ответные реакции на определённую ситуацию [3].

И.Н. Андреева в своем исследовании отмечает, что «представление о существовании отдельных когнитивной и эмоциональной систем является устаревшим и не согласуется с большинством исследований, целью которых было изучение взаимосвязей между эмоциональными и когнитивными процессами. Оно базируется на ошибочном мнении о том, что познавательные процессы в отличие от эмоциональных протекают медленно и носят разумный, логический характер. Однако это не совсем так. На самом деле когнитивные процессы часто протекают очень быстро, основываются на параллельной переработке информации и приводят к порождению импульсивных действий на основе автоматического извлечения из памяти схематической информации. В свою очередь эмоциональные процессы, которые часто описываются как мгновенные и иррациональные, основываются на переработке информации и на символических репрезентациях значений, хотя эти репрезентации обычно не осознаются» [3, с. 76].

Обобщая определения, данные разными концептуальными подходами, отметим, что индивиды с высоким уровнем развития эмоционального интеллекта обладают выраженными способностями к пониманию эмоций (собственных и других людей), выражению эмоций и к управлению эмоциональной сферой, что обуславливает более высокую адаптивность и эффективность в общении и деятельности.

Конечным продуктом эмоционального интеллекта является принятие решений на основе отражения и осмысления эмоций, которые являются дифференцированной оценкой событий, имеющих личностный смысл, подчеркивает Г.Г. Гарскова. Таким образом, эмоциональный интеллект лежит в основе эмоциональной саморегуляции [3].

В настоящее время понятие «эмоциональный интеллект» начало постепенно входить в круг научных психологических интересов, обретая более конкретное и объективное содержание, с новой стороны раскрывая соотношение и взаимодействие эмоций и когний, аффекта и интеллекта. Исследуются свойства, функции, возможности развития и роль эмоционального интеллекта в обеспечении жизненного успеха личности. На сегодняшний день, отмечает И.Н. Андреева, в психологической науке существует несколько различных моделей эмоционального интеллекта, последовательно предлагавшихся различными зарубежными и отечественными исследователями. При этом понимание сути эмоционального интеллекта постепенно сдвигалось от моделей, смешивающих в себе набор личностных качеств и способностей, к моделям, содержащим исключительно когнитивные способности [3].

Идея эмоционального интеллекта выросла из понятия социального интеллекта, которое разрабатывалось такими авторами, как Э. Торндайк, Дж. Гилфорд, Г. Айзенк. Особенно близко к понятию эмоционального интеллекта подошёл Х. Гарднер, который в рамках своей теории множественных интеллектов описал внутриличностный и межличностный интеллект.

Д.М. Рыжов отмечает, что способности, включённые им в эти понятия, имеют непосредственное отношение к эмоциональному интеллекту. Так, внутриличностный интеллект трактуется им как «доступ к собственной эмоциональной жизни, к своим аффектам и эмоциям: способность мгновенно различать чувства, называть их, переводить в символические коды и

использовать в качестве средств для понимания и управления собственным поведением» [48, с. 144].

И.Н. Андреева подробно рассказывает, о том, что первая и наиболее известная в научной психологии модель эмоционального интеллекта была разработана Питером Сэловеем и Джоном Мэйером; ими же был введён в психологию и сам термин «эмоциональный интеллект». Первоначальный вариант этой модели был предложен в 1990 году. Они определили эмоциональный интеллект как «способность отслеживать собственные и чужие чувства и эмоции, различать их и использовать эту информацию для направления мышления и действий». Эмоциональный интеллект трактовался как сложный конструкт, состоящий из способностей трёх типов: идентификация и выражение эмоций, регуляция эмоций, использование эмоциональной информации в мышлении и деятельности. Каждый тип способностей состоит из ряда компонентов. Способность к идентификации и выражению эмоций делится на два компонента, один из которых направлен на свои, а другой — на чужие эмоции. В первый компонент включаются вербальный и невербальный субкомпоненты, а во второй — субкомпоненты невербального восприятия и эмпатии. Регуляция эмоций состоит из двух компонентов: регуляция своих и чужих эмоций. Третий тип способностей, связанный с использованием эмоций в мышлении и деятельности, включает компоненты гибкого планирования, творческого мышления, перенаправленного внимания и мотивации. Позже Сэловей и Мэйер доработали и уточнили предложенную модель. Этот переработанный вариант модели основывается на представлениях о том, что эмоции содержат информацию о связях человека с другими людьми или предметами. Иначе можно было бы сказать, что они «информируют» человека о характере этих связей. При этом связи могут быть не только актуальными, но и вспоминаемыми и даже воображаемыми. Изменение связей с другими людьми и предметами приводит к изменению эмоций, переживаемых по этому поводу. В свете этих представлений ЭИ трактуется как способность

перерабатывать информацию, содержащуюся в эмоциях: определять значение эмоций, их связи друг с другом, использовать эмоциональную информацию в качестве основы для мышления и принятия решений [3].

Модель Р. Бар-Она даёт очень широкую трактовку понятия эмоционального интеллекта. Он определяет эмоциональный интеллект как все некогнитивные способности, знания и компетентность, дающие человеку возможность успешно справляться с различными жизненными ситуациями. Бар-Он выделил пять сфер компетентности, которые можно отождествить с пятью компонентами ЭИ; каждый из этих компонентов состоит из нескольких субкомпонентов: познание себя: осознание своих эмоций, уверенность в себе, самоуважение, самоактуализация, независимость; навыки межличностного общения: эмпатия, межличностные взаимоотношения, социальная ответственность; способность к адаптации: решение проблем, связь с реальностью, гибкость; управление стрессовыми ситуациями: устойчивость к стрессу, контроль за импульсивностью; преобладающее настроение: счастье, оптимизм [63].

Развитие моделей эмоционального интеллекта можно описать следующим образом. Модель Сэловея и Мэйера, возникшая первой, включала в себя только когнитивные способности, связанные с переработкой эмоциональной информации. Затем определился сдвиг в трактовке понятия в сторону усиления роли личностных характеристик. Крайним выражением этой тенденции можно считать модель Бар-Она, который вообще отказывается относить к эмоциональному интеллекту когнитивные способности. Правомерность такого подхода вызывает сомнения, так как понятие эмоционального интеллекта становится полностью метафорическим. Под интеллектом в психологии всегда понимается (о каком бы его виде ни шла речь и каких бы теоретических позиций ни придерживался тот или иной автор) некоторая когнитивная характеристика, связанная с переработкой информации. Если же эмоциональный интеллект трактовать как исключительно личностную характеристику, то становится необоснованным

само использование термина «интеллект». Дж. Мэйер, Д. Карузо и П. Сэловей предложили различать модели способностей и смешанные модели. К первому типу относится их собственная модель, трактующая эмоциональный интеллект как когнитивную способность, а ко второму типу — модели, трактующие эмоциональный интеллект как сочетание когнитивных способностей и личностных характеристик. К.В. Петридес и Э. провели несколько иное различение, которое они считают более широким: эмоциональный интеллект как способность и как черта. Они утверждают, что характер модели определяется не столько теорией, сколько используемыми методами измерения конструкта [3].

Отталкиваясь от существующих концепций, Д.В. Люсин предлагает свою модель эмоционального интеллекта. Способность к пониманию эмоций означает, что человек: может распознать эмоцию, т. е. установить сам факт наличия эмоционального переживания у себя или у другого человека; может идентифицировать эмоцию, т. е. установить, какую именно эмоцию испытывает он сам или другой человек, и найти для неё словесное выражение; понимает причины, вызвавшие данную эмоцию, и следствия, к которым она приведёт. Способность к управлению эмоциями означает, что человек: может контролировать интенсивность эмоций, прежде всего приглушать чрезмерно сильные эмоции; может контролировать внешнее выражение эмоций; может при необходимости произвольно вызвать ту или иную эмоцию [35].

И способность к пониманию, и способность к управлению эмоциями может быть направлена и на собственные эмоции, и на эмоции других людей. Таким образом, можно говорить о внутриличностном и межличностном эмоциональном интеллекте. Эти два варианта предполагают актуализацию разных когнитивных процессов и навыков, однако должны быть связаны друг с другом [35].

Представляется неправильным трактовать эмоциональный интеллект как чисто когнитивную способность по аналогии с пространственным или

вербальным интеллектом. Разумно предположить, что способность к пониманию эмоций и управлению ими очень тесно связана с общей направленностью личности на эмоциональную сферу, т. е. с интересом к внутреннему миру людей (в том числе и к своему собственному), склонностью к психологическому анализу поведения, с ценностями, приписываемыми эмоциональным переживаниям. Поэтому эмоциональный интеллект можно представить как конструкт, имеющий двойственную природу и связанный, с одной стороны, с когнитивными способностями, а с другой стороны — с личностными характеристиками. Эмоциональный интеллект — это психологическое образование, формирующееся в ходе жизни человека под влиянием ряда факторов, которые обуславливают его уровень и специфические индивидуальные особенности [3].

Таким образом, молодежная субкультура имеет ряд классификаций, основанных в основном на личных предпочтениях, и преобладающему типу межгрупповых отношений в организации, так же члены группы имеют тенденции к определенному типу отношений. Межличностные отношения, вслед за субъективными связями, главным образом эмоционального и атрибутивного характера, относятся к эмоциональной структуре группы, хотя, безусловно, в них присутствует и когнитивный элемент.

Так же мы определили влияние уровня эмоционального интеллекта на межличностные отношения, новые исследования доказывают, что эмоциональный интеллект влияет на большинство решений в нашей жизни. Конечным продуктом эмоционального интеллекта является принятие решений на основе отражения и осмысления эмоций, которые являются дифференцированной оценкой событий, имеющих личностный смысл, подчеркивает. Таким образом, эмоциональный интеллект лежит в основе эмоциональной саморегуляции.

ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МОЛОДЕЖНЫХ СУБКУЛЬТУР С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

2.1. Организация и методы исследования

При организации исследования мы действовали, опираясь на теоретические положения, освещенные в первой главе, и придерживаясь поставленных целей и задач.

Для изучения межличностных отношений у представителей молодежной субкультуры с разным уровнем эмоционального интеллекта в исследовании принимали участие юноши и девушки от 19 до 25 лет участники белгородского клуба любителей японской анимации «Белка», а так же студенты и выпускники белгородских вузов от 19 до 25 лет.

Цель нашего исследования: выявить характер связи между типом межличностных отношений и уровнем эмоционального интеллекта.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- определить уровень эмоционального интеллекта у представителей молодежной субкультуры;
- изучить особенности межличностных отношений у представителей молодежной субкультуры;
- проанализировать взаимосвязь особенностей межличностных отношений у представителей молодежной субкультуры и их уровня эмоционального интеллекта.

Процесс исследования включал в себя несколько этапов последовательных действий:

- подбор подходящих методов и методик, а так же их проведение;
- подсчет сырых баллов, создание сводных таблиц полученных данных;
- обработка и интерпретация результатов;
- статистический анализ полученных данных.

Модель эмпирического исследования представлена в таблице 2.1.1.

Таблица 2.1.1.

Модель эмпирического исследования

Название методики/опросника	Название шкал/показателей	Цель методики/опросника
Методика диагностики межличностных отношений Т.Лири	Эгоистичный Агрессивный Подозрительный Подчиняемый Зависимый Дружелюбный Альтруистический Доминирование-подчинение Дружелюбие-агрессивность	Определение преобладающего типа межличностных отношений; общего впечатления человека о себе в процессах межличностного восприятия; степени адаптированности человека в группе
Тест эмоционального интеллекта Д.В.Люсина	Общий эмоциональный интеллект Межличностный эмоциональный интеллект Внутриличностный эмоциональный интеллект Понимание эмоций Управление эмоциями	Определение вида и уровня эмоционального интеллекта, способности к пониманию и управлению своих и чужих эмоций

В качестве первой выборки были выбраны представители молодежной субкультуры – члены Белгородского клуба любителей японской анимации «Белка». Клуб представляет собой объединение молодых людей совершенно разных возрастов и сфер занятости: от подростков-школьников 12 лет, до студентов-выпускников вузов и вполне состоявшихся и работающих молодых людей. Клуб ежегодно проводит тематический фестиваль для участников клуба и приезжих гостей из других городов, проводится тематическая вечеринка, а так же в отдельный выходной день проводится обширная восьми-десятичасовая программа, которая включает в себя косплей-шоу, сценические и вокальные конкурсы, тематические лекции,

игровые конкурсы, выставочные зоны, у посетителей и участников есть возможность приобрести тематические товары и познакомиться с традициями чужой культуры. Во второй выходной день в рамках фестиваля проводится тематический капустник, в котором участвуют все желающие: гости города и фестиваля, участники фестиваля и простые зрители. Также клуб в рамках фестиваля организывает просмотры аниме на большом экране кинотеатра.

Так же помимо фестиваля в течение года проводятся тематические мастер-классы, лекции, просмотры кинолент в жанре аниме и тематические косплей-вечеринки и посиделки.

В общем и целом клуб выступает как сообщество творческих людей, которых интересует не только просмотр такого жанра анимации как аниме, но и творческая самореализация в различных сферах: сценический костюм, сценический реквизит, фотография, сценическая игра, вокал, изобразительное искусство и т.д. Любой член клуба может попробовать себя в новом для себя жанре и не бояться – старшие более опытные товарищи корректно укажут на ошибки и помогут их исправить.

Еженедельно представители клуба устраивают собрания, где каждый находит себе подходящего собеседника или даже соратника по интересам. Очень многие представители клуба поддерживают дружеские отношения уже на протяжении десяти лет и продолжают творчески реализовываться, а так же оказывают помощь младшим представителям клуба. Основную массу представителей составляют студенты: юноши и девушки от 18 до 25 лет – студенты белгородских вузов совершенно различных направленностей: от строительных до творческих.

В составе второй выборки были опрошены молодые люди, не имеющие отношения к клубу «Белка», не интересующихся тематикой клуба, студенты и выпускники белгородских вузов в возрасте от 19 до 25 лет.

Основные этапы исследования:

На первом этапе (сентябрь – октябрь 2017 г.) была выбрана тема и база исследования; поставлены предполагаемые цели и задачи; сформулирована первичная гипотеза исследования.

На втором этапе работы (ноябрь 2017 г. – январь 2018 г.) проводился теоретический анализ психолого-педагогической литературы по теме исследования, а также был осуществлён подбор психодиагностического инструментария и определен контингент испытуемых.

На третьем этапе работы (январь – февраль 2018 г.) было осуществлено эмпирическое исследование, направленное на изучение межличностных отношений представителей субкультуры «аниме» (на примере Белгородского клуба любителей японской анимации «Белка») и юношей, не входящих в субкультуру.

Четвертый этап (февраль – март 2018г.) было проведено эмпирическое исследование, направленное на изучение уровня эмоционального интеллекта у представителей молодежной субкультуры «аниме» и юношей, не входящих в субкультуру.

Пятый этап (март – май 2018 г.) заключал в себе количественную и качественную обработку полученных результатов, разработку программы тренинга, направленной на оптимизацию межличностных отношений в юношеском возрасте. На этом же этапе осуществлялось предоставление полученных результатов в виде текста выпускной квалификационной работы.

Для изучения межличностных отношений использовалась методика диагностики межличностных отношений Т. Лири. Данная методика предназначена для исследования представлений субъекта о себе, а так же изучения взаимоотношений в малых группах. С помощью данной методики определяется преобладающий тип отношения к людям, и общее впечатление о человеке в процессах межличностного восприятия.

Схема Т. Лири основана на предположении, что чем ближе оказываются результаты испытуемого к центру окружности, тем сильнее

взаимосвязь этих двух переменных. Сумма баллов каждой ориентации переводится в индекс, где доминируют вертикальная (доминирование-подчинение) и горизонтальная (дружелюбие-враждебность) оси. Расстояние полученных показателей от центра окружности указывает на адаптивность или экстремальность интерперсонального поведения.

Подсчет баллов производится по каждой октанте в соотношении со специальным «ключом» к опроснику. Текст методики представлен в приложении 1. Методика проводилась с помощью интернет-ресурса Google-forms.

Для изучения уровня эмоционального интеллекта была использован Тест (опросник) эмоционального интеллекта Д.В. Люсина.

В основу опросника положена трактовка эмоционального интеллекта как способности к пониманию своих и чужих эмоций и управлению ими. Способность к пониманию эмоций означает, что человек: может распознать эмоцию, т. е. установить сам факт наличия эмоционального переживания у себя или у другого человека; может идентифицировать эмоцию, т. е. установить, какую именно эмоцию испытывает он сам или другой человек, и найти для неё словесное выражение; понимает причины, вызвавшие данную эмоцию, и следствия, к которым она приведёт.

Способность к управлению эмоциями означает, что человек: может контролировать интенсивность эмоций, прежде всего приглушать чрезмерно сильные эмоции; может контролировать внешнее выражение эмоций; может при необходимости произвольно вызвать ту или иную эмоцию.

И способность к пониманию, и способность к управлению эмоциями может быть направлена как на собственные эмоции, так на эмоции других людей. Следовательно, можно говорить о внутриличностном и межличностном эмоциональном интеллекте. В структуре эмоционального интеллекта выделяется два «измерения», пересечение которых даёт четыре вида эмоционального интеллекта.

Для создания опросника эмоционального интеллекта были разработаны утверждения на каждый вид эмоционального интеллекта. Предварительные версии опросника проводились на нескольких сотнях испытуемых. Серия факторно-аналитических процедур показала, что более или менее устойчиво выделяется пять факторов, в целом соответствующих предложенной структуре. Структура опросника представлена в таблице 2.1.2.

В окончательном виде опросник состоит из 46 утверждений, по отношению к которым испытуемый должен выразить степень своего согласия, используя четырёхбалльную шкалу (совсем не согласен, скорее не согласен, скорее согласен, полностью согласен).

Таблица 2.1.2.
Структура опросника эмоционального интеллекта Д.В. Люсина.

	Межличностный эмоциональный интеллект	Внутриличностный эмоциональный интеллект
Понимание эмоций	Понимание чужих эмоций	Понимание своих эмоций
Управление эмоциями	Управление чужими эмоциями	Управление своими эмоциями

Эти утверждения объединяются в пять субшкал, которые, в свою очередь, объединяются в четыре шкалы более общего порядка:

Подсчет баллов производится в соответствии числовому значению ответа в бланке ответов, часть пунктов интерпретируется в обратных значениях. Количество сырых баллов также распределяется по стенам, что позволило определить уровни эмоционального интеллекта как низкий, средний или высокий.

Текст методики представлен в приложении 1. Методика проводилась с помощью интернет-ресурса Google-forms.

2.2. Анализ результатов эмпирического исследования

Чтобы решить поставленные ранее задачи исследования, необходимо описать и проанализировать полученные результаты.

Было опрошено 30 девушек и 10 юношей в возрасте от 19 до 25 лет, представителей клуба Белка, студентов и выпускников вузов, 15 человек из выборки состоят в браке, и трое из которых имеют собственных детей, так же из них имеют постоянное место работы различных направленностей (программисты, торговые представители, переводчики, индивидуальные предприниматели в области торговли).

Вторую же выборку представили студенты и выпускники вузов, не имеющих отношения к клубу Белка – 15 юношей и 25 девушек. Это были представители также различных факультетов и направленностей, часть из них состоят в браке и имеют постоянное место работы.

С целью изучения типов межличностных отношений была использована методика диагностики межличностных отношений Т. Лири. В процессе обработки, были выявлены ведущие типы межличностных отношений.

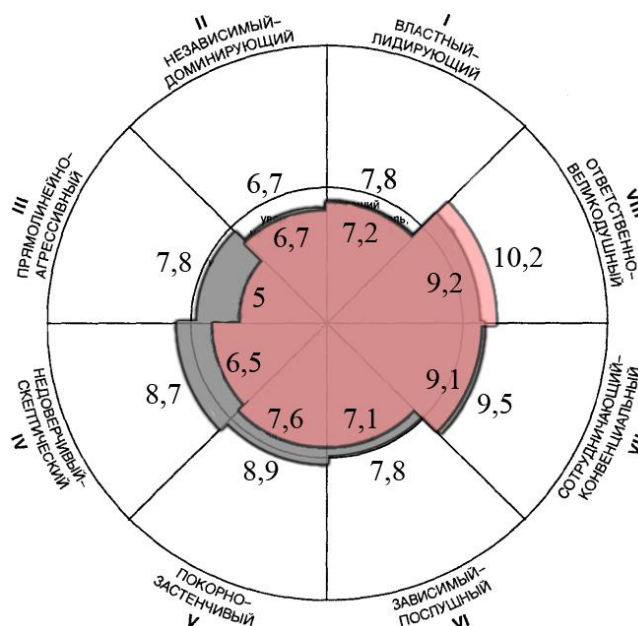


Рис. 2.2.1. Распределение представителей молодежной субкультуры «аниме» по преобладающему типу межличностных отношений

У представителей молодежной субкультуры «аниме» лидируют ответственно-великодушный, сотрудничающе-конвенциальный и недоверчивый-скептический типы межличностных отношений. Рисунки психогрмм «реальный я» и «идеальный я» имеют разрыв по третьей, четвертой и восьмым октантам психогрммы. По разнице между количественными показателями «реального» и «идеального» каждого из октант можно судить о том, какие особенности стиля межличностных отношений не устраивают респондентов.

Разница рисунков между четвертым и восьмым октантами в образе «я» говорит о том, что большинство респондентов первой выборки тяготеет межличностный конфликт и склонны самокритично оценивать свою роль в ситуации, хотели бы быть более доброжелательны с окружающими. Разница в количественных показателях актуального и идеального «я» в третьем и седьмом октанте говорит о желании чаще находить компромиссы, упорство может казаться часто неуместным, желание быть менее вспыльчивым в межличностных отношениях.

Небольшие различия в рисунках реального и идеального «я» свидетельствует о гармонизации личности, о готовности личности к дальнейшему росту и самосовершенствованию.

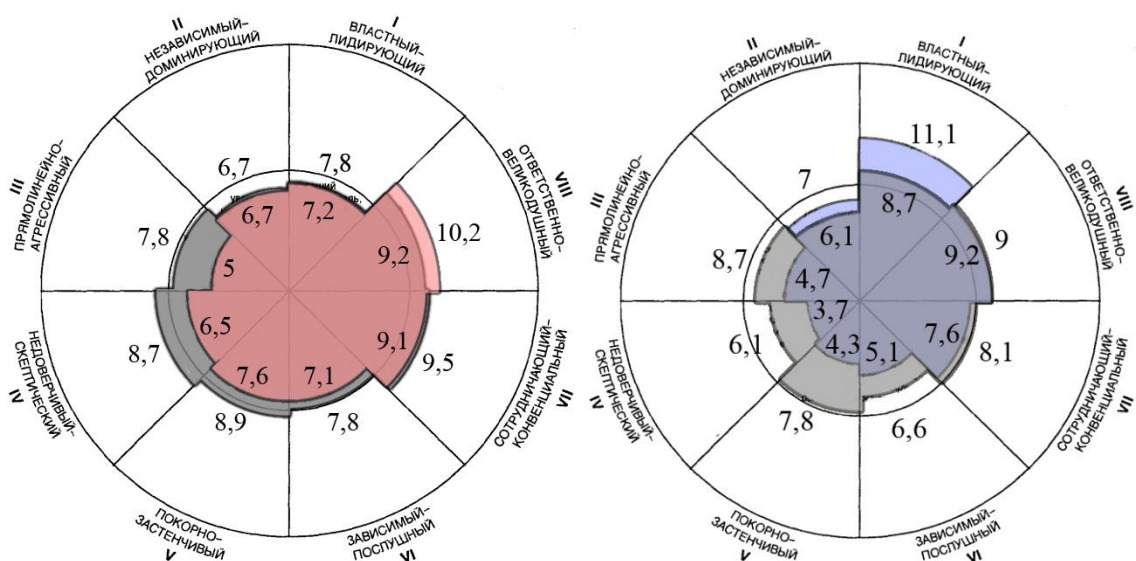


Рис. 2.2.2. Соотношение образов реального и идеального «я» представителей молодежной субкультуры «аниме» и юношей, не входящих в субкультуру

В сравнении с юношами, не входящими в субкультуру, у представителей молодежной субкультуры «аниме» меньше расхождений между рисунками реального и идеального «я», что говорит о большей внутренней гармонии. В то же время у респондентов выборки 2 выражена неудовлетворенность ситуацией, в которой они находятся, на данный момент, желание занять более лидирующую или властную позицию (разница в рисунках по октантам I и V), так же желание независимости (разница в рисунках по октантам II и VI).

Так же наглядно можно судить о различиях стремлений у респондентов двух выборок. У представителей молодежной субкультуры «аниме» преобладает стремление к дружелюбному поведению, конформным установкам и конгруэнтному поведению в обществе, в то же время у юношей, не входящих в субкультуру, преобладает стремление к независимости и лидерству.

С целью изучения уровня эмоционального интеллекта представителей молодежи, использовался тест эмоционального интеллекта Д.В. Люсина. Подсчеты велись по пяти шкалам: шкала общего эмоционального интеллекта, шкала межличностного эмоционального интеллекта (МЭИ), шкала внутриличностного эмоционального интеллекта (ВЭИ), шкала понимания эмоций (ПЭ), шкала управления эмоциями (УЭ).

Шкала МЭИ показывает способность к пониманию эмоций других людей и управлению ими. Шкала ВЭИ показывает способность к пониманию своих эмоций и управлению ими. Для рассмотрения распределения данных по этим двум шкалам обратимся к таблице 2.2.1.

По шкале МЭИ (межличностный эмоциональный интеллект) 39% опрошенных представителей молодежной субкультуры и 57% опрошенных юношей, не входящих в субкультуру, показали низкие результаты по этой шкале и действительно сталкиваются с трудностями в оценке эмоционального состояния других людей, а так же плохо представляют себе как можно повлиять на него.

Таблица 2.2.1.

Распределение респондентов по уровню показателей межличностного и внутриличностного эмоционального интеллекта, (%).

	Уровень	МЭИ (Межличностный эмоциональный интеллект)	ВЭИ (Внутриличностный эмоциональный интеллект)
Выборка 1	Низкий	39	22
	Средний	41	58
	Высокий	20	20
Выборка 2	Низкий	57	17
	Средний	23	65
	Высокий	20	18

Чаще всего сложности возникают в тех ситуациях, когда необходимо предложить эмоциональную поддержку близким людям. Средний уровень по этой шкале показали 41% опрошенных представителей молодежной субкультуры «аниме» и 23% юношей, не входящих в субкультуру. Высокий уровень по шкале межличностного эмоционального интеллекта показали 20% опрошенных обеих выборок.

По шкале ВЭИ (внутриличностный эмоциональный интеллект) большинство респондентов молодежной субкультуры «аниме» - 58% и юношей, не входящих в субкультуру, - 65% - показали средний уровень по этой шкале, что говорит о том, что разобраться с собственными эмоциями большинству респондентов легче, чем определить, что же происходит с другими людьми.

Кроме того, это подтверждают более четкие ответы на вопросы, касающиеся внутреннего эмоционального состояния и управления им. Низкий уровень по этой шкале показало 22% опрошенных представителей молодежной субкультуры «аниме» и 17% юношей, не входящих в

субкультуру, что говорит о больших трудностях с оценкой своих эмоций и их проявлениями. 20% опрошенных представителей молодежной субкультуры «аниме» и 18% юношей, не входящих в субкультуру, показали высокий уровень внутриличностного эмоционального интеллекта.

Сравнивая шкалы межличностного и внутриличностного эмоционального интеллекта можно сделать вывод: большинство респондентов обеих выборок легче понимают, что происходит с ними самими, чем с другими людьми. Это также подтверждают более четкие ответы на вопросы, такие как «я знаю, как успокоиться, если разозлился» или «когда я злюсь, я знаю почему».

Для рассмотрения распределения данных по шкалам ПЭ (понимания эмоций) и УЭ (управления эмоциями) обратимся к таблице 2.2.2.

Таблица 2.2.2.

Распределение респондентов по уровню показателей эмоционального интеллекта: понимания эмоций и управления эмоциями, (%).

	Уровень	ПЭ (Понимание эмоций)	УЭ (Управление Эмоциями)
Выборка 1	Низкий	40	35
	Средний	32	47
	Высокий	28	18
Выборка 2	Низкий	47	27
	Средний	33	53
	Высокий	20	20

Шкала ПЭ (понимание эмоций) показывает способность к пониманию эмоций, а это означает, что человек: может распознать эмоцию, то есть установить сам факт наличия эмоционального переживания у себя или у другого человека; может идентифицировать эмоцию, то есть установить,

какую именно эмоцию испытывает он сам или другой человек и найти для нее словесное выражение; понимает причины, вызвавшие данную эмоцию, и следствия, к которым она придет.

По данной шкале 40% опрошенных представителей молодежной субкультуры «аниме» и 47% опрошенных юношей, не входящих в субкультуру, показали низкий результат, что означает чаще всего опрошенные не могут четко определить какую эмоцию они испытывают. Средний уровень по этой шкале показали - 32% и 33% респондентов. Высокий уровень понимания эмоций показали 28% опрошенных представителей молодежной субкультуры «аниме» и 20% опрошенных юношей, не входящих в субкультуру.

Шкала УЭ (управление эмоциями) показывает способность к управлению эмоциями, и означает, что человек: может контролировать интенсивность эмоций, прежде всего приглушать чрезмерно сильные эмоции; может контролировать внешнее выражение эмоций; может, при необходимости, вызвать ту или иную эмоцию. 35% опрошенных выборки 1 и 27% опрошенных выборки 2 показали низкий уровень по данной шкале, что означает, что респонденты плохо владеют проявлениями своих эмоций, не могут сдерживаться при испытывании сильных эмоций.

47% опрошенных представителей молодежной субкультуры «аниме» и 53% респондентов, не входящих в субкультуру - показали средний уровень по шкале управления эмоциями. 18% опрошенных представителей молодежной субкультуры «аниме» и 20% респондентов, не входящих в субкультуру, показали высокий уровень по данной шкале, что означает, что респонденты хорошо управляют проявлениями своих эмоций и могут сдерживать их при необходимости.

При сравнении ответов по этим двум шкалам обнаружилась неоднородность ответов в обеих выборках: часть респондентов с низким уровнем понимания эмоций имеют более высокие результаты по шкале

управления эмоциями, в то же самое время часть респондентов с высоким уровнем понимания эмоций имеют трудности с управлением эмоций.

С целью выявления различий между предпочитаемыми типами межличностных отношений мы применили статистический непараметрический U-критерием Манна-Уитни. Результат статистической обработки данных представлен в таблице 2.2.3.

Таблица 2.2.3.

Статистическая значимость различий при сравнении показателей типов межличностных отношений и уровня эмоционального интеллекта у представителей молодежной субкультуры «аниме» и юношей, не входящих в субкультуру

Изучаемые показатели	Выборка 1	Выборка 2	U эмп
Типы межличностных отношений			
Авторитарный	30,83	40,76	413 **
Эгоистичный	35,83	33,86	547,000
Агрессивный	37,40	31,69	484,000
Подозрительный	40,56	27,33	357,5**
Подчиняемый	37,70	31,28	472,000
Зависимый	37,75	31,21	470,000
Дружелюбный	38,65	29,97	434*
Альтруистический	34,20	36,10	548,000
Доминанты в поведении			
Доминирование-подчинение	26,65	46,52	548**
Дружелюбие-агрессия	34,63	35,52	565,000
Уровень эмоционального интеллекта			
Общий Эм.Ин.	33,75	36,72	530,000
МЭИ	34,90	35,14	576,000
ВЭИ	33,51	37,05	520,500
ПЭ	34,05	36,31	542,000
УЭ	32,34	38,67	473,500

Примечание: *- $p \leq 0,1$; **- $p \leq 0,05$.

По шкале «авторитарный» $U = 413$ ($p=0,041$), а это значит, что респонденты выборки 1, то есть представители молодежной субкультуры «аниме» менее склонны к проявлению властности и авторитаризма, в то время как их сверстники, не входящие в субкультуру, склонны к лидерству и организаторской работе. По шкале «подозрительный» $U = 375,5$ ($p=0,007$),

что означает, что респонденты выборки 1 более склонны к подозрительности и более настороженно относятся к людям, в отличие от респондентов выборки 2. По шкале «дружелюбный» $U = 434$ ($p = 0,074$) означает, что представители молодежной субкультуры «аниме» более дружелюбны и открыты в межличностных отношениях, чем их сверстники, не входящие в субкультуру.

Для того чтобы подтвердить гипотезу исследования: существуют различия выраженности типов межличностных отношений у представителей субкультуры «аниме» с разным уровнем и видом эмоционального интеллекта; нами был проведен корреляционный анализ (кр. Пирсона) на основании полученных данных (Приложение 3) перейдем к рассмотрению наличия связи между уровнем эмоционального интеллекта и выраженностью типа межличностных отношений (см. рисунок 2.2.3).

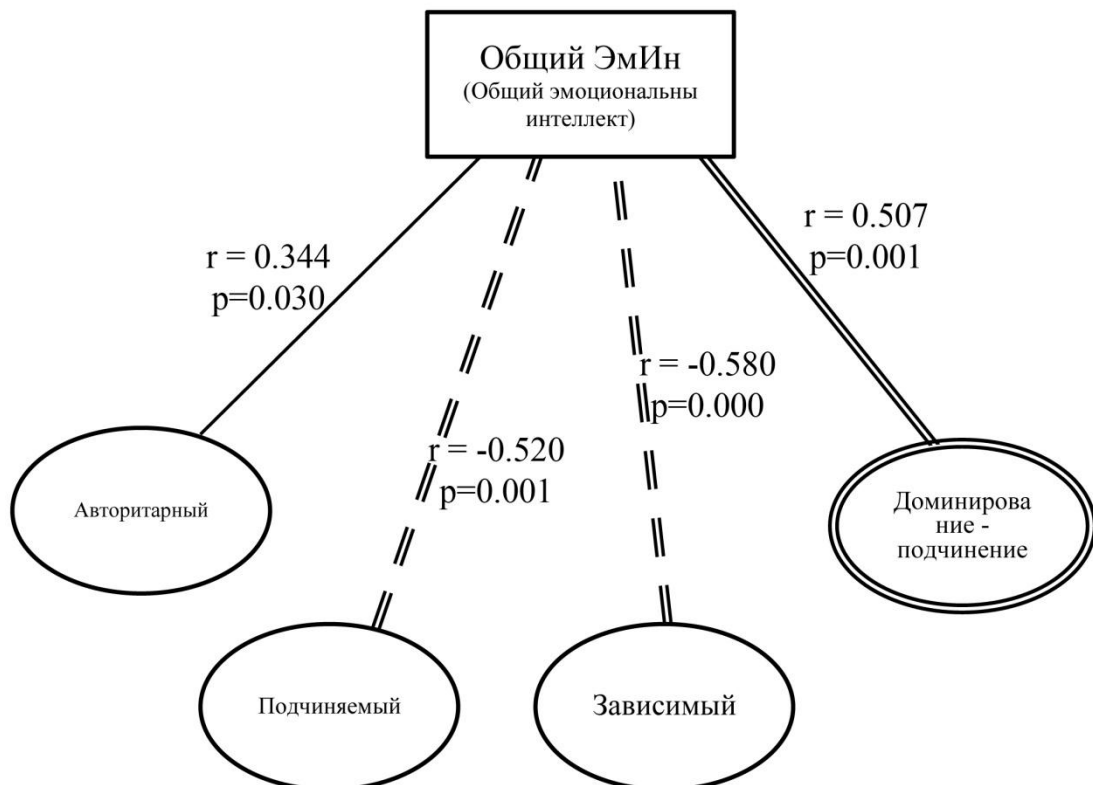


Рис. 2.2.3. Корреляционные плеяды взаимосвязи уровня общего эмоционального интеллекта и выраженности доминанты в межличностных отношениях и ее отдельных компонентов

По результатам проведения корреляционного анализа можно сделать вывод, что существует значимая связь между общим уровнем эмоционального интеллекта и определенными типами межличностных отношений.

Существует сильная обратная связь между уровнем эмоционального интеллекта и типами отношений «подчиняемый» ($r=-0,520$, $p=0,001$) и «зависимый» ($r=-0,580$, $p=0,000$), а так же слабая связь с типом «авторитарный» ($r=0,344$, $p=0,030$) и сильная прямая связь с доминантой в поведении «доминирование-подчинение» ($r=0,507$, $p=0,001$).

Так же мы определили, что определенный вид эмоционального интеллекта так же влияет на тип межличностных отношений. Взаимосвязь уровня межличностного эмоционального интеллекта и управления эмоциями представлена на рисунке 2.2.4.

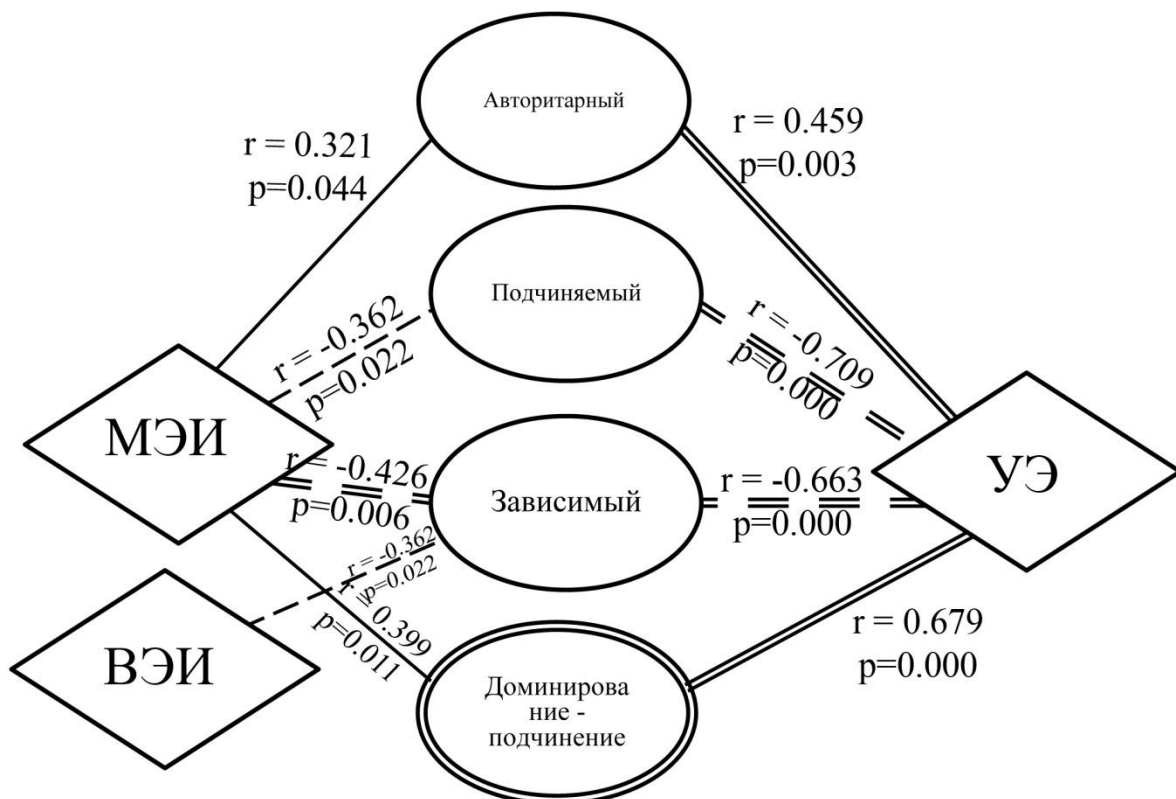


Рис. 2.2.4. Корреляционные плеяды взаимосвязи между уровнем отдельных компонентов эмоционального интеллекта и степенью выраженности доминанты в межличностных отношениях и ее составляющих

Сильнее всего на тип межличностных отношений влияет уровень управления эмоциями – корреляционный анализ показал наличие сильных прямых и обратных связей уровня управления эмоциями и типами «авторитарный» ($r=0,456$, $p=0,003$), «подчиняемый» ($r=-0,709$, $p=0,000$) и «зависимый» ($r=-0,663$, $p=0,000$), так же уровень управления эмоциями определяет доминанту в поведении представителей молодежной субкультуры «аниме» ($r=0,679$, $p=0,000$).

Для определения статистически достоверной связи уровня и вида эмоционального интеллекта с выраженностью межличностных отношений использовался статистический непараметрический Н-критерий Краскала-Уоллеса для не связанных выборок.

Таблица 2.2.4.

Статистическая значимость различий показателей межличностных отношений по уровням эмоционального интеллекта.

Изучаемые показатели	Уровни общего эмоционального интеллекта			Нэмп
	Низкий	Средний	Высокий	
Типы межличностных отношений				
Авторитарный	13,81	22,34	27,00	7,307**
Эгоистичный	19,27	23,24	16,00	2,409
Агрессивный	24,69	19,26	16,63	2,799
Подозрительный	23,77	21,00	14,00	3,555
Подчиняемый	28,96	17,87	13,00	11,124**
Зависимый	29,38	17,92	12,19	12,646**
Дружелюбный	24,04	18,37	19,81	1,877
Альтруистический	18,92	21,71	20,19	0,455
Доминанты в поведении				
Доминирование - подчинение	11,62	23,45	27,94	11,961**
Дружелюбие-агрессия	22,15	18,61	22,31	0,952

Примечание: *- $p \leq 0,1$; **- $p \leq 0,05$.

С целью подтверждения нашей гипотезы о том, что уровень внутриличностного эмоционального интеллекта (ВЭИ) связан с зависимостью в межличностных отношениях, уровень межличностного эмоционального интеллекта (МЭИ) связан с доминированием в межличностных отношениях мы применили непараметрический статистический критерий для трех независимых выборок Н-Краскала-Уоллиса. Результат статистической обработки данных представлен в таблице 2.2.4.

Результат статистической обработки данных по уровню межличностного эмоционального интеллекта представлен в таблице 2.2.5.

Таблица 2.2.5

Статистическая значимость различий показателей межличностных отношений по уровням межличностного эмоционального интеллекта.

Изучаемые показатели	Уровни межличностного эмоционального интеллекта			Нэмп
	Низкий	Средний	Высокий	
Типы межличностных отношений				
Авторитарный	15,06	23,13	26,13	6,206**
Эгоистичный	18,94	23,41	17,81	0,490
Агрессивный	20,16	21,88	18,44	1,582
Подозрительный	21,78	21,53	15,88	8,072
Подчиняемый	25,91	17,41	15,88	5,825**
Зависимый	26,97	16,25	16,06	8,276**
Дружелюбный	22,06	17,69	23,00	1,601
Альтруистический	18,28	22,19	21,56	0,996
Доминанты в поведении				
Доминирование - подчинение	14,13	24,13	26,00	8,072**
Дружелюбие-агрессия	22,56	17,28	22,81	2,025

Примечание: *- $p \leq 0,1$; **- $p \leq 0,05$.

Были обнаружены статистически значимые различия на достоверном уровне значимости $p \leq 0,05$ по таким показателям межличностного общения как «авторитарный» $N=7,307$, «подчиняемый» $N=11,124$, «зависимый» $N=12,646$, доминанта в поведении «доминирование-подчинение» $N=11,961$.

А это значит, что представители молодежной субкультуры с высоким уровнем эмоционального интеллекта более склонны к лидерству, организации, независимы от чужого мнения и более автономны. Так же, представители молодежной субкультуры «аниме» с низким и средним уровнем интеллекта имеют тенденцию к подчинению в межличностных отношениях и зависимости от мнения окружающих.

При подсчете обнаружены статистически значимые различия на достоверном уровне значимости $p \leq 0,05$ по таким показателям межличностного общения как «авторитарный» $N=6,206$, «подчиняемый» $N=5,825$, «зависимый» $N=8,276$, доминанта в поведении «доминирование-подчинение» $N=8,072$. Это означает, что данные типы отношений влияет уровень межличностного эмоционального интеллекта, а так же управления эмоциями.

При подсчете N -критерия по уровню внутриличностного эмоционального интеллекта были обнаружены различия с уровнем значимости $p=0,50$, по такому показателю как «агрессивный» $N=6,004$. Это означает, что представители молодежной субкультуры «аниме» с высоким уровнем внутриличностного эмоционального интеллекта менее агрессивны в межличностных отношениях, чем те же представители молодежной субкультуры, но с низким и средним уровнем внутриличностного эмоционального интеллекта.

При подсчете N -критерия Краскала-Уоллиса по уровню понимания эмоций статистически достоверных различий выявлено не было.

При подсчете N -критерия Краскала-Уоллиса по уровню управления эмоциями были обнаружены статистически значимые различия на достоверном уровне значимости $p \leq 0,05$ по таким показателям

межличностного общения как «подозрительный» $N=6,355$, «подчиняемый» $N=19,349$, «зависимый» $N=19,363$, что означает, что представители с низким уровнем управления эмоциями чаще зависимы от чужого мнения, и склонны к конформным установкам. Так же статистически значимые различия были обнаружены по такому показателю как «авторитарный» $N=10,346$ и доминанте в поведении «доминирование-подчинение» $N=19,384$. Это означает, что респонденты с высоким уровнем эмоционального интеллекта склонны к доминированию и лидерству.

Так же было обнаружено влияние на уровне статистической тенденции $p \leq 0,1$ по такому показателю как «агрессивный» $N=4,872$. Результат статистической обработки данных по уровню управления эмоциями представлен в таблице 2.2.6.

Таблица 2.2.6

Статистическая значимость различий показателей межличностных отношений по уровням управления эмоциями.

Изучаемые показатели	Уровни управления эмоциями			Нэмп
	Низкий	Средний	Высокий	
Типы межличностных отношений				
Авторитарный	13,68	21,82	30,57	10,346**
Эгоистичный	20,79	19,32	23,14	0,570
Агрессивный	25,71	16,68	20,43	4,872*
Подозрительный	26,82	17,18	16,86	6,355**
Подчиняемый	30,75	17,26	8,79	19,349**
Зависимый	31,21	16,13	10,93	19,363**
Дружелюбный	24,79	16,84	21,86	3,892
Альтруистический	19,32	21,13	21,14	0,223
Доминанты в поведении				
Доминирование - подчинение	10,25	23,68	32,36	19,384**
Дружелюбие-агрессия	20,93	20,87	18,64	0,214

Примечание: *- $p \leq 0,1$; **- $p \leq 0,05$.

Таким образом, мы выяснили, что у представителей молодежной субкультуры «аниме» существуют особенности межличностных отношений. Представители молодежной субкультуры «аниме» в отличие от сверстников, не имеющих отношения к субкультуре склонны к дружелюбию, к конформности и конгруэнтности в межличностных отношениях. Существует взаимосвязь между уровнем и видом эмоционального интеллекта, а именно чем выше уровень межличностного эмоционального интеллекта и управления эмоциями, тем выше склонность к доминированию в межличностных отношениях.

Таким образом, наша гипотеза о взаимосвязи уровня эмоционального интеллекта с выраженностью типов межличностных отношений у представителей молодежной субкультуры «аниме» подтверждена, но требует дополнительной проработки проверки на большей по объему выборке, с учетом различных дополнительных факторов.

2.3. Программа тренинга оптимизации межличностных отношений в юношеском возрасте

Не смотря на то, что представители молодежной субкультуры «аниме» стремятся к конформизму и дружелюбию в межличностных отношениях, всем иногда необходимо показать свой авторитет в чем-то и занять лидерскую позицию. Как показывают результаты опроса, такие сложности могут возникать у всех,

Данный тренинг предполагает научить людей уверенному самоутверждению и отстаиванию своих прав в межличностных отношениях. В ходе тренинга важно научить отличать уверенное поведение от агрессивного и неуверенного, а также сформировать автоматические навыки уверенности.

Упражнения и ролевые игры, входящие в тренинг, объединены в законченную последовательность действий, приводящих к результату-

развитию чувства собственной ценности и уверенности в межличностных отношениях. Тренинг в межличностных отношениях предполагает осознание своей ценности и развитие коммуникативной культуры личности.

Целью коммуникативного тренинга является рост личности через расширение сферы осознания себя и других, а также с помощью процессов, происходящих в группе. Группа в тренинге используется для развития и отработки навыков межличностного общения ее участников. Участники могут исследовать свои межличностные стили и экспериментировать с ними, устанавливая взаимоотношения с другими членами группы, которые дают обратную связь. Руководители могут также играть активную роль в распространении информации, моделировании и обеспечении группы обратной связью.

Данный тренинг позволяет решить намеченное, важнейшими средствами чего является участие в групповой работе, выполнение индивидуальных, командных и общегрупповых упражнений, домашних заданий.

Цель программы: развитие уверенного поведения личности: овладение определенными социально-психологическими знаниями, развитие способности адекватного и наиболее полного познания себя и других людей, изучение и овладение приемами уверенного межличностного взаимодействия.

Задачи программы:

1. освоение навыков успешной самопрезентации;
2. формирования позитивного имиджа в сфере общения;
3. овладение приемами уверенного межличностного взаимодействия
4. развитие уверенности в себе;
5. осмысление основных барьеров осуществления публичного и социального взаимодействия;
6. интеграция полученного в ходе тренинга опыта.

Ожидаемые результаты: преодоление боязни межличностных отношений; управление своими эмоциями; умение сказать «нет» в соответствующей ситуации; легкость в выражении своих мыслей.

Занятие 1. Психологический анализ личности.

Цель занятия: создание благоприятных условий для работы тренинговой группы: ознакомление участников с основными принципами проводимого тренинга, принятие правил работы группы; развитие умений самоанализа; освоение активного стиля общения и способов передачи и приема обратной связи.

Занятие 2. Прояснение уверенного поведения и развитие коммуникативных навыков общения.

Цель занятия: закрепление умений самоанализа; освоение и развитие навыков вербального и невербального общения, навыков эффективного слушания; введение общегрупповых игровых процедур, помогающих формированию навыков уверенного поведения.

Занятие 3. Методы преодоления психологических барьеров и развитие уверенности в конфликтных ситуациях.

Цель занятия: закрепление навыков вербального и невербального общения; преодоление психологических барьеров, мешающих полноценному самовыражению; преодоление конфликтов в межличностных отношениях;

Занятие 4. Формирование уверенности в себе и позитивного образа будущего.

Цель занятия: закрепление навыков уверенного поведения; завершение работы тренинговой группы, прояснение всех вопросов, оказание необходимой психологической поддержки; формирование позитивного образа будущего.

Структура тренинга. Тренинг рассчитан на 4 рабочих дня. Продолжительность занятия – 8 часов, с двумя перерывами по 10 минут и 30 минут на обед. Количество участников - 5-12 человек. Тренинг разработан для юношей от 18 до 25 лет, желающих приобрести уверенность в себе в

межличностных отношениях, преодолеть конфликты в межличностных отношениях, освоить активный стиль общения, преодолеть психологические барьеры, мешающих полноценному самовыражению.

Программа тренинга оптимизации межличностных отношений в юношеском возрасте представлена в приложении 4.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе нашего исследования мы провели анализ психолого-педагогической литературы и изучили теоретические аспекты особенностей межличностных отношений и эмоционального интеллекта у представителей субкультур.

Мы выяснили, что молодежная субкультура имеет ряд классификаций, основанных в основном на личных предпочтениях, и преобладающему типу межгрупповых отношений в организации, так же члены группы имеют тенденции к определенному типу отношений. Межличностные отношения, вслед за субъективными связями, главным образом эмоционального и атрибутивного характера, относятся к эмоциональной структуре группы, хотя, безусловно, в них присутствует и когнитивный элемент.

Так же мы определили влияние уровня эмоционального интеллекта на межличностные отношения, новые исследования доказывают, что эмоциональный интеллект влияет на большинство решений в нашей жизни. Конечным продуктом эмоционального интеллекта является принятие решений на основе отражения и осмысления эмоций, которые являются дифференцированной оценкой событий, имеющих личностный смысл, подчеркивает. Таким образом, эмоциональный интеллект лежит в основе эмоциональной саморегуляции.

Во второй части исследования, целью которой стало изучение особенностей межличностных отношений у представителей субкультуры с разным уровнем эмоционального интеллекта.

Были получены результаты и сделаны следующие выводы:

- 1) Были выявлены различия в межличностных отношениях у представителей молодежной субкультуры и сверстников, не входящих в субкультуру. Представители молодежной субкультуры «аниме» имеют особенности межличностных отношений, а именно: у представителей молодежной субкультуры «аниме» менее выражена неудовлетворенность межличностными отношениями; представители молодежной субкультуры

«аниме» менее склонны к проявлению властности и авторитаризма; более склонны к конформизму, дружелюбию, к конгруэнтному поведению в обществе.

2) Представители молодежной субкультуры «аниме» в отличие от сверстников, не имеющих отношения к субкультуре, представляют собой более гармонично развивающиеся личности. Реализация творческих проявлений в рамках рассматриваемого клуба «Белка», позволяет представителям молодежной субкультуры «аниме» снимать стресс, а также прорабатывать беспокоящие их внутренние конфликты посредством ролевой костюмированной игры.

3) Была обнаружена взаимосвязь уровня эмоционального интеллекта с склонностью к доминированию в межличностных отношениях. Чем выше уровень эмоционального интеллекта у представителя молодежной субкультуры, тем более выражена склонность к доминированию и лидерству, и наоборот, чем ниже уровень эмоционального интеллекта, тем более выражена склонность к подчинению и зависимости от мнения окружающих.

4) Так же была обнаружена взаимосвязь склонности к доминированию непосредственно с уровнем управления эмоциями и межличностного эмоционального интеллекта. Чем выше уровень эмоционального интеллекта по этим двум показателям, тем больше представитель молодежной субкультуры склонен к лидерству и доминированию.

Результаты исследования показали, что большое количество представителей молодежной субкультуры «аниме» имеют сложности с управлением эмоциями, что в свою очередь объясняет предпочитаемые типы межличностных отношений со склонностью к дружелюбию и конформизму. Поскольку чем ниже уровень управления эмоциями, тем выше склонность к подчинению и зависимости.

Таким образом, результаты проведенного исследования позволили нам рассмотреть специфику особенностей межличностных отношений у

представителей молодежной субкультуры «аниме» с разным уровнем эмоционального интеллекта. Знание данных особенностей позволит нам более грамотно и целенаправленно строить работу по развитию навыков конструктивного взаимодействия в межличностных отношениях. Используя свой личностный потенциал, представители молодежной субкультуры «аниме» смогут находить возможности изменения неудовлетворительных отношений с окружающими, что, в свою очередь будет способствовать лучшей адаптации к изменяющимся условиям жизни.

Таким образом, наша гипотеза подтвердилась, цель исследования достигнута, задачи выполнены.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамова Г.С. Возрастная психология: Учебное пособие [Текст] / Г.С. Абрамова. М.: Академический Проект, 2000. – 624 с.
2. Алешкин Н.С. Личностные особенности учащихся с трудностями в общении: дисс. к.п.н. [Текст] / Н.С. Алешкин. – СПб.: ЛГУ, 2010. – 168 с.
3. Андреева И. Н. Эмоциональный интеллект как феномен современной психологии / И. Н. Андреева. – Новополюцк : ПГУ, 2011. – 388 с.
4. Аниме [Электронный ресурс] // Веб-сайт «Субкультуры». URL: <http://www.subculture.ru/anime.php> (дата обращения: декабрь 2017)
5. Анн Л. Психологический тренинг с подростками. – СПб.: Питер, 2007. — 271 с.: ил.
6. Беганцова И.С. Влияние социального статуса подростков на установление межличностных отношений [Текст] / И.С. Беганцова, О.И. Гусева // Молодой ученый. – 2014. – №21.1. – С. 69-71.
7. Бодалев А.А. Психология межличностных отношений (к 100-летию со дня рождения В.Н. Мясищева) [Текст] / А.А. Бодалев // Вопросы психологии. – 1998. – № 2. – С. 89-91.
8. Брудный А.А. Понимание и общение. – М.: ТЦ СФЕРА, 2007. - 264с.
9. Вайсбах Х. Эмоциональный интеллект / Х. Вайсбах, У. Дакс. – М. : Лик пресс, 1998. – 160 с
10. Варфоломеева Е.П. Внеучебная проектная деятельность как фактор становления межличностных отношений в среде подростков [Текст] / Е.П. Варфоломеева // Непрерывное образование. – 2015. – № 1. – С. 35-37.
11. Вачков И.В. Групповые методы в работе школьного психолога [Текст] / И.В. Вачков. – М.: Ось-89, 2012. – 224 с.
12. Волков Б.С. Психология подростка [Текст] / Б.С. Волков. – М.:

Пед. об-во России, 2010. – 160 с.

13. Выготский Л.С. Психология развития человека [Текст] / Л.С. Выготский. – М.: Эксмо, 2005. – 1136 с.
14. Выготский Л.С. Собрание сочинений. – М.: Просвещение, 1984. – 325 с.
15. Гамезо В.М. Возрастная и педагогическая психология: Учебное пособие [Текст] / В.М. Гамезо, Е.А. Петрова, Е.М. Орлова. – М.: Педагогическое общество России, 2009. – 512 с.
16. Гогицаева О.У. Динамика межличностных отношений подростков / О.У. Гогицаева [Текст] // Вектор науки ТГУ. – 2014. – № 4. – С. 38-41.
17. Гоулман, Д. Эмоциональное лидерство. Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Энни Макки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 266–269.
18. Диагностика межличностных отношений подростков: метод. рек. [Текст] / авт. Л.В. Сгурская, Г.С. Тамарский. – Калининград: КГУ, 2013. – 44 с.
19. Добрович А.Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. – М.: Академический проект, 2003. - 311с.
20. Долгова В.И. Психолого-педагогическая коррекция межличностных отношений у подростков [Текст] / В.И. Долгова, Е.В. Попова, А.В. Молоканов // Концепт. – 2015. – №. 31. – С. 91-95.
21. Дорошина И.Г. Изучение социометрического статуса подростков в учебной группе [Текст] / И.Г. Дорошина // Социосфера. – 2010. – № 2. – С. 68.
22. Друк А.И. Программа развития межличностных отношений подростков / А.И. Друк [Текст] // Научное сообщество студентов XXI столетия. – 2015. – № 6(33). – С. 219-226.
23. Духновский С.В. Диагностика межличностных отношений [Текст] / С.В. Духновский. – СПб.: Речь, 2010. – 141 с.

24. Жажина О.С. Диагностика стадий межличностных отношений подростков в учебной группе [Текст] / О.С. Жажина // Вестник Самарской гуманитарной академии. – 2012. – № 1. – С. 41-53.
25. Журавлев А.Л. Социальная психология: учебное пособие [Текст] / А.Л. Журавлев, В.А. Соснин, М.А. Красников. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
26. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений [Текст] / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2013. – 576 с.
27. Кипнис М. Тренинг коммуникации. — М.: Ось-89, 2004. — 128 с.
28. Коджаспирова Г.М. Педагогический словарь [Текст] / Г.М. Коджаспирова. – М.: Академия, 2011. – 176 с.
29. Коломинский Я.Л. Социальная психология школьного класса: науч.-метод. пособие [Текст] / Я.Л. Коломинский. – М.: АСТ, 2010. – 448 с.
30. Кузнецова О.Е. Организационные субкультуры формальных групп как фактор межгрупповых отношений в организации: автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2009. 28 с.
31. Кулагина И.Ю. Психология развития и возрастная психология [Текст] / И.Ю. Кулагина. – М.: Трикста, 2011. – 420 с.
32. Левикова С. И. Молодежная субкультура : учеб. пособие [для вузов] / С. И. Левикова. – М. : Гранд : Фаир-пресс, 2004. - 607, [1] с. - Библиогр.: с. 583-605.
33. Логвинов И. Н. Социально-психологические подходы к изучению молодежных субкультур в России. / Логвинов И. Н., Сарычев С. В., Логвинова М. И., Логвинова Т. И // Ученые записки: электронный научный журнал Курского государственного университета. 2014. № 2 (30).
34. Лысянченко А.В. Психолого-педагогическая коррекция межличностных отношений подростков [Текст] / А.В. Лысянченко, О.М. Мишагина // Международный научный вестник. – 2016. –№ 5 – С. 260-261.
35. Люсин Д. В. Современные представления об эмоциональном интеллекте / Д. В. Люсин // Социальный интеллект. Теория, измерение,

исследования / под ред. Д. В. Люсина, Д. В. Ушакова. – М. : Институт психологии РАН, 2004. – С. 29–36

36. Макаров М.С. Микроклимат школы и его влияние на социализацию подростков [Текст] / М.С. Макаров // Воспитание школьников. – 2006. – № 2. – С. 68-70.

37. Мамедова Л.В. Результаты опытно-экспериментальной работы развития межличностных отношений подростков [Текст] / Л.В. Мамедова, А.И. Друк // Наука и образование В XXI веке. – 2015. – №. 6. – С. 125-127.

38. Мудрик А.В. Общение как фактор воспитания школьников [Текст] / А.В. Мудрик. – М.: Педагогика, 2004. – 303 с.

39. Мудрик А. В. Социальная педагогика / Под ред. В.А. Сластенина. - М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 200 с.

40. Мясищев В.Н. Психология отношений [Текст] / В.Н. Мясищев. – М.: МОДЭК, 2011. – 400 с.

41. Наследов А. SPSS 19: профессиональный статистический анализ данных. – СПб.: Питер, 2011. – 400 с.

42. Обозов Н.Н. Психология человека. От тела к душе [Текст] / Н.Н. Обозов. – М.: Облик, 2001. – 408 с.

43. Обухова Л.Ф. Возрастная психология [Текст] / Л.Ф. Обухова. – М.: МГППУ, 2011. – 288 с.

44. Парфенов О.А. Формирование конструктивных стратегий межличностных отношений подростков [Текст] / О.А. Парфенов // Концепт. – 2015. – № 18. – С. 76-80.

45. Парфенюк Д.В. Социально-психологическая направленность представителей молодежных субкультур и молодежи ориентированной на доминирующую культуру. [Текст] / Вестник университета. – 2012.

46. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога [Текст] / Е.И. Рогов. – М.: Владос, 2011. – 383 с.

47. Ромек В.Г. Тренинг уверенности в межличностных отношениях. – СПб.: Речь, 2005. – 175 с.

48. Рыжов Д. М. Современные представления об эмоциональном интеллекте [Текст] / Рыжов Д. М. // Вестник ЧГПУ им. И. Я. Яковлева. 2012. № 1 (73). – 142 – 147 с.
49. Сгурская Л.В. Межличностные взаимоотношения учащихся и их изучение [Текст] / Л.В. Сгурская. – Калининград, 2009. – 119 с.
50. Смирнова Е.О. Межличностные отношения дошкольников: Диагностика, проблемы, коррекция [Текст] / Е.О. Смирнова, В.М. Холмогорова. – М.: ВЛАДОС, 2013. – 160 с.
51. Смирнова Т.С. Психолого-педагогические условия оптимизации межличностных отношений подростков со сверстниками [Текст] / Т.С. Смирнова, Д.С. Ивановская // Молодой ученый. – 2014. – №21.1. – С. 129-131.
52. Собчик Л. Н. Психология индивидуальности. Теория и практика психодиагностики. – СПб.: Издательство «Речь», 2005. – 624 с.
53. Справочник практического психолога. Психодиагностика [Текст] / Под общ. ред. С.Т. Посоховой. – М.: АСТ, 2012. – 671 с.
54. Старичкова О.И. Динамика ценностей и образа Я представителей субкультуры: На примере клубов самодеятельной песни – КСП: дис. ... канд. психол. наук. М., 2005. 160 с.
55. Субкультура геймеров [Электронный ресурс] // Веб-сайт «Civs.ru» URL: <http://civs.ru/blog/society/112.html> (дата обращения: декабрь 2017)
56. Субкультура готов [Электронный ресурс] // Веб-сайт «Субкультуры». URL: <http://www.sub-culture.ru/goty.php> (дата обращения: декабрь 2017)
57. Субкультура скинхэдов [Электронный ресурс] // Веб-сайт «Субкультуры». URL: <http://www.sub-culture.ru/skin.php> (дата обращения: декабрь 2017)
58. Таланов В. Л., Малкина – Пых И. Г. / Справочник практического психолога. – СПб.: Сова, М.: ЭКСМО, 2005. - 928 с.

59. Толкиенисты [Электронный ресурс] // Веб-сайт «Субкультуры».
URL: <http://www.sub-culture.ru/tolkien.php> (дата обращения: декабрь 2017)
60. Шабанов Л.В. Социально-психологические характеристики молодежных субкультур: социальный протест или вынужденная маргинальность. Томск: Томск. гос. ун-т, 2005. 339 с.
61. Юркевич В.С. Проблема эмоционального интеллекта // Вестник практической психологии образования. 2005. - № 3 (4). Июль-сентябрь. - С. 4-10.
62. Ярошевский М.Г. В поисках новой психологии [Текст] / М.Г. Ярошевский. – М.: Либроком, 2013. – 302 с.
63. Bar-On R. Emotional Quotient Inventory (EQ-i): A Measure of Emotional Intelligence. Technical Manual / R. Bar-On. – Toronto : Multi-Health Systems, 2004. – 113 p

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Диагностические методики в порядке их предъявления

1. Методика диагностики межличностных отношений Т.Лири.

Данная методика предназначена для исследования представлений субъекта о себе, а так же изучения взаимоотношений в малых группах. С помощью данной методики определяется преобладающий тип отношения к людям, и общее впечатление о человеке в процессах межличностного восприятия.

Цель методики: определение преобладающего типа межличностных отношений; общего впечатления человека о себе в процессах межличностного восприятия; степени адаптированности человека в группе.

Для представления основных социальных ориентаций Т. Лири разработал условную схему в виде круга, разделенного на секторы. В этом круге по горизонтальной и вертикальной осям обозначены четыре ориентации: доминирование-подчинение, дружелюбие-враждебность. В свою очередь, эти секторы разделены на восемь – соответственно более частным отношениям.

Схема Т. Лири основана на предположении, что чем ближе оказываются результаты испытуемого к центру окружности, тем сильнее взаимосвязь этих двух переменных. Сумма баллов каждой ориентации переводится в индекс, где доминируют вертикальная (доминирование-подчинение) и горизонтальная (дружелюбие-враждебность) оси. Расстояние полученных показателей от центра окружности указывает на адаптивность или экстремальность интерперсонального поведения.

Опросник содержит 128 оценочных суждений, из которых в каждом из 8 типов отношений образуются 16 пунктов, упорядоченных по восходящей интенсивности. Методика построена так, что суждения, направленные на выяснение какого-либо типа отношений, расположены не подряд, а особым образом: они группируются по 4 и повторяются через равное количество определений. При обработке подсчитывается количество отношений каждого типа.

Подсчет баллов производится по каждой октанте в соотношении со специальным «ключом» к опроснику. Авторитарный: 1 – 4, 33 – 36, 65 – 68, 97 – 100.

Эгоистичный: 5 – 8, 37 – 40, 69 – 72, 101 – 104.

Агрессивный: 9 – 12, 41 – 44, 73 – 76, 105 – 108.

Подозрительный: 13 – 16, 45 – 48, 77 – 80, 109 – 112.

Подчиняемый: 17 – 20, 49 – 52, 81 – 84, 113 – 116.

Зависимый: 21 – 24, 53 – 56, 85 – 88, 117 – 120.

Дружелюбный: 25 – 28, 57 – 60, 89 – 92, 121 – 124.

Альтруистический: 29 – 32, 61 – 64, 93 – 96, 125 – 128.

Полученные баллы переносятся на дискограмму, при этом расстояние от центра круга соответствует числу баллов по данной октанте (от 0 до 16). Концы векторов соединяются и образуют личностный профиль. По специальным формулам определяются показатели по основным факторам: доминирование и дружелюбие:

Доминирование = $(I - V) + 0,7 \times (VIII + II - IV - VI)$

Дружелюбие = $(VII - III) + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI)$

Типы межличностных отношений

I. Авторитарный

13 - 16 – диктаторский, властный, деспотический характер, тип сильной личности, которая лидирует во всех видах групповой деятельности. Всех наставляет, поучает, во всем стремится полагаться на свое мнение, не умеет принимать советы других. Окружающие отмечают эту властность, но признают ее.

9 - 12 – доминантный, энергичный, компетентный, авторитетный лидер, успешный в делах, любит давать советы, требует к себе уважения. 0-8 – уверенный в себе человек, но не обязательно лидер, упорный и настойчивый.

II. Эгоистичный

13 - 16 – стремится быть над всеми, но одновременно в стороне от всех, самовлюбленный, расчетливый, независимый, себялюбивый. Трудности перекладывает на окружающих, сам относится к ним несколько отчужденно, хвастливый, самодовольный, заносчивый.

0 - 12 – эгоистические черты, ориентация на себя, склонность к соперничеству.

III. Агрессивный

13 - 16 – жесткий и враждебный по отношению к окружающим, резкий, жесткий, агрессивность может доходить до асоциального поведения.

9 - 12 – требовательный, прямолинейный, откровенный, строгий и резкий в оценке других, непримиримый, склонный во всем обвинять окружающих, насмешливый, ироничный, раздражительный.

0 - 8 – упрямый, упорный, настойчивый и энергичный.

IV. Подозрительный

13 - 16 – отчужденный по отношению к враждебному и злобному миру, подозрительный, обидчивый, склонный к сомнению во всем, злопамятный, постоянно на всех жалуется, всем недоволен (шизоидный тип характера).

9 - 12 – критичный, необщительный, испытывает трудности в интерперсональных контактах из-за неуверенности в себе, подозрительности и боязни плохого отношения, замкнутый, скептический, разочарованный в людях, скрытный, свой негативизм проявляет в вербальной агрессии.

0 - 8 – критичный по отношению ко всем социальным явлениям и окружающим людям.

V. Подчиняемый

13 - 16 – покорный, склонный к самоунижению, слабовольный, склонный уступать всем и во всем, всегда ставит себя на последнее место и осуждает себя, приписывает себе вину, пассивный, стремится найти опору в ком-либо более сильном.

9 - 12 – застенчивый, кроткий, легко смущается, склонен подчиняться более сильному без учета ситуации.

0 - 8 – скромный, робкий, уступчивый, эмоционально сдержанный, способный подчиняться, не имеет собственного мнения, послушно и честно выполняет свои обязанности.

VI. Зависимый

13 - 16 – резко неуверенный в себе, имеет навязчивые страхи, опасения, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, от чужого мнения. 9-12 – послушный, боязливый, беспомощный, не умеет проявить сопротивление, искренне считает, что другие всегда правы.

0 - 8 – конформный, мягкий, ожидает помощи и советов, доверчивый, склонный к восхищению окружающими, вежливый.

VII. Дружелюбный

9 - 16 – дружелюбный и любезный со всеми, ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремится удовлетворить требования всех, "быть хорошим" для всех без учета ситуации, стремится к целям микрогрупп имеет развитые механизмы вытеснения и подавления, эмоционально лабильный (истероидный тип характера).

0 - 8 – склонный к сотрудничеству, кооперации, гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях, стремится быть в согласии с мнением окружающих, сознательно конформный, следует условностям, правилам и принципам "хорошего тона" в отношениях с людьми, инициативный энтузиаст в достижении целей группы, стремится помогать, чувствовать себя в центре внимания, заслужить признание и любовь, общительный, проявляет теплоту и дружелюбие в отношениях.

VIII. Альтруистический

9 - 16 – гиперответственный, всегда приносит в жертву свои интересы, стремится помочь и сострадать всем, навязчивый в своей помощи и слишком активный по отношению к окружающим, принимает на себя ответственность за других (может быть только внешняя "маска", скрывающая личность противоположного типа).

0 - 8 – ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый, эмоциональное отношение к людям проявляет в сострадании, симпатии, заботе, ласке, умеет подбодрить и успокоить окружающих, бескорыстный и отзывчивый.

Первые четыре типа межличностных отношений —1, 2, 3 и 4 — характеризуются преобладанием неконформных тенденций и склонностью к дезьюктивным (конфликтным) проявлениям (3, 4), большей независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию (1, 2).

Другие четыре октанта — 5, 6, 7, 8 — представляют противоположную картину: преобладание конформных установок, конгруэнтность в контактах с окружающими (7, 8), неуверенность в себе, податливость мнению окружающих, склонность к компромиссам (5, 6).

Текст опросника.

1. Другие думают о нем благосклонно
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством достоинства
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявлять безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
15. Способен проявлять недоверие
16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
19. Охотно подчиняется
20. Уступчивый
21. Благодарный
22. Восхищающийся, склонный к подражанию
23. Уважительный
24. Ищущий одобрения
25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи
26. Стремится ужиться с другими
27. Дружелюбный, доброжелательный
28. Внимательный, ласковый
29. Деликатный
30. Ободряющий
31. Отзывчивый на призывы о помощи
32. Бескорыстный
33. Способен вызывать восхищение
34. Пользуется у других уважением
35. Обладает талантом руководителя
36. Любит ответственность
37. Уверен в себе
38. Самоуверен, напорист
39. Деловитый, практичный
40. Любит соревноваться

41. Стойкий и упорный, где надо
42. Неумолимый, но беспристрастный
43. Раздражительный
44. Открытый, прямолинейный
45. Не терпит, чтобы им командовали
46. Скептичен
47. На него трудно произвести впечатление
48. Обидчивый, щепетильный
49. Легко смущается
50. Не уверенный в себе
51. Уступчивый
52. Скромный
53. Часто прибегает к помощи других
54. Очень почитает авторитеты
55. Охотно принимает советы
56. Доверчив и стремится радовать других
57. Всегда любезен в общении
58. Дорожит мнением окружающих
59. Общительный, уживчивый
60. Добросердечный
61. Добрый, вселяющий уверенность
62. Нежный, мягкосердечный
63. Любит заботиться о других
64. Бескорыстный, щедрый
65. Любит давать советы
66. Производит впечатление значительного человека
67. Начальственно повелительный
68. Властный
69. Хвастливый
70. Надменный и самодовольный
71. Думает только о себе
72. Хитрый, расчетливый
73. Нетерпим к ошибкам других
74. Корыстный
75. Откровенный
76. Часто недружелюбен
77. Озлобленный
78. Жалобщик
79. Ревнивый
80. Долго помнит свои обиды
81. Самобичующийся
82. Застенчивый
83. Безынициативный
84. Кроткий
85. Зависимый, несамостоятельный

86. Любит подчиняться
87. Предоставляет другим принимать решения
88. Легко попадает впросак
89. Легко поддается влиянию друзей
90. Готов довериться любому
91. Благорасположен ко всем без разбора
92. Всем симпатизирует
93. Прощает все
94. Переполнен чрезмерным сочувствием
95. Великодушен, терпим к недостаткам
96. Стремится покровительствовать
97. Стремится к успеху
98. Ожидает восхищения от каждого
99. Распоряжается другими
100. Деспотичный
101. Сноб, судит о людях лишь по рангу и достатку
102. Тщеславный
103. Эгоистичный
104. Холодный, черствый
105. Язвительный, насмешливый
106. Злой, жестокий
107. Часто гневлив
108. Бесчувственный, равнодушный
109. Злопамятный
110. Проникнут духом противоречия
111. Упрямый
112. Недоверчивый, подозрительный
113. Робкий
114. Стыдливый
115. Отличается чрезмерной готовностью подчиняться
116. Мягкотельный
117. Почти никогда никому не возражает
118. Навязчивый
119. Любит, чтобы его опекали
120. Чрезмерно доверчив
121. Стремится сыскать расположение каждого
122. Со всеми соглашается
123. Всегда дружелюбен
124. Любит всех
125. Слишком снисходителен к окружающим
126. Старается утешить каждого
127. Заботится о других в ущерб себе
128. Портит людей чрезмерной добротой

2. Тест (опросник) эмоционального интеллекта Д.В. Люсина.

В основу опросника положена трактовка эмоционального интеллекта как способности к пониманию своих и чужих эмоций и управлению ими. Способность к пониманию эмоций означает, что человек: может распознать эмоцию, т. е. установить сам факт наличия эмоционального переживания у себя или у другого человека; может идентифицировать эмоцию, т. е. установить, какую именно эмоцию испытывает он сам или другой человек, и найти для неё словесное выражение; понимает причины, вызвавшие данную эмоцию, и следствия, к которым она приведёт.

Способность к управлению эмоциями означает, что человек: может контролировать интенсивность эмоций, прежде всего приглушать чрезмерно сильные эмоции; может контролировать внешнее выражение эмоций; может при необходимости произвольно вызвать ту или иную эмоцию.

И способность к пониманию, и способность к управлению эмоциями может быть направлена как на собственные эмоции, так на эмоции других людей. Следовательно, можно говорить о внутриличностном и межличностном эмоциональном интеллекте. В структуре эмоционального интеллекта выделяется два «измерения», пересечение которых даёт четыре вида эмоционального интеллекта.

Для создания опросника эмоционального интеллекта были разработаны утверждения на каждый вид эмоционального интеллекта. Предварительные версии опросника проводились на нескольких сотнях испытуемых. Серия факторно-аналитических процедур показала, что более или менее устойчиво выделяется пять факторов, в целом соответствующих предложенной структуре. Структура опросника представлена в таблице.

В окончательном виде опросник состоит из 46 утверждений, по отношению к которым испытуемый должен выразить степень своего согласия, используя четырёхбалльную шкалу (совсем не согласен, скорее не согласен, скорее согласен, полностью согласен).

Структура опросника эмоционального интеллекта Д.В. Люсина.

	Межличностный эмоциональный интеллект	Внутриличностный эмоциональный интеллект
Понимание эмоций	Понимание чужих эмоций	Понимание своих эмоций
Управление эмоциями	Управление чужими эмоциями	Управление своими эмоциями

Шкала МЭИ (межличностный ЭИ). Способность к пониманию эмоций других людей и управлению ими.

Высокий уровень МЭИ означает, что человек хорошо понимает, что чувствует другой человек, и может повлиять на его эмоциональное состояние. Утешить и успокоить, или, наоборот, разозлить, так же может мотивировать на какие-либо действия.

Низкий уровень по этой шкале означает, что человек может неадекватно среагировать на ситуацию, не знает как действовать в ситуациях, когда близких одалевают сильные эмоции, могут разозлиться или наоборот уйти от ситуации общения.

Шкала ВЭИ (внутриличностный ЭИ). Способность к пониманию собственных эмоций и управлению ими.

Высокий уровень по этой шкале означает, что человек может понять, что он испытывает определенную эмоцию, идентифицировать ее, и ее контролировать. Успокоиться, если разозлился, или сдержать эмоцию.

Низкий уровень по этой шкале означает, что человек, при переживании эмоций не может ни определить эмоцию, ни контролировать,

Шкала ПЭ (понимание эмоций). Способность к пониманию своих и чужих эмоций.

Высокий уровень по этой шкале означает, что человек хорошо понимает эмоции, которые испытывает сам, а так же может понять эмоции, переживаемые другими людьми.

Низкий уровень по этой шкале означает, что человек не может определить что за эмоцию испытывает другой человек, а зачастую и сам.

Шкала УЭ (управление эмоциями). Способность к управлению своими и чужими эмоциями.

Высокий уровень по этой шкале означает, что человек хорошо может контролировать свои эмоции, например сдерживать неуместный смех или гнев, знают как успокоиться или наоборот развеселиться. Так же, высокий уровень по этой шкале означает, что человек может управлять и эмоциями других людей – развеселить, успокоить, разозлить.

Низкий уровень по этой шкале означает, что человек плохо сдерживает эмоции и чаще всего не знает, что с ними делать. Так же человек с низким уровнем управления эмоциями чаще всего не может как-то подбодрить расстроенного человека, и может даже усугубить состояние другого человека.

Подсчет баллов производится в соответствии числовому значению ответа в бланке ответов, часть пунктов интерпретируется в обратных значениях.

Для подсчёта баллов ответы испытуемых кодируются по схеме «совсем не согласен» - 0, «скорее не согласен» - 1, «скорее согласен» - 2, «полностью согласен» - 3 для утверждений с прямым ключом и «совсем не согласен» - 3, «скорее не согласен» - 2, «скорее согласен» - 1, «полностью согласен» - 0 для утверждений с обратным ключом.

Ключ к ответам опросника.

Шкала	Прямые утверждения	Обратные утверждения
Межличностный эмоциональный интеллект	1, 3, 9, 11, 13, 15, 17, 20, 24, 27, 29, 32, 34, 36	2, 5, 30, 38, 40, 42, 44, 46
Внутриличностный эмоциональный интеллект	4, 7, 14, 19, 21, 23, 25, 26, 28, 37	6, 8, 10, 12, 16, 18, 22, 31, 33, 35, 39, 41, 43, 45
Понимание эмоций	1, 3, 7, 11, 13, 14, 20, 26, 27, 29, 32, 34	8, 18, 22, 31, 35, 38, 41, 42, 45, 46
Управление эмоциями	4, 9, 15, 17, 19, 21, 23, 24, 25, 28, 36, 37	2, 5, 6, 10, 12, 16, 30, 33, 39, 40, 43, 44
Общий уровень эмоционального интеллекта	1, 3, 4, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 17, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 32, 34, 36, 37	2, 5, 6, 8, 10, 12, 16, 18, 22, 30, 31, 33, 35, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46

Количество сырых баллов также распределяется по стенайнам, что позволило определить уровни эмоционального интеллекта как низкий, средний или высокий.

Таблица 1.2

Стенайны

Стенайны	Сырые баллы по шкалам			
	МЭИ	ВЭИ	ПЭ	УЭ
1	31 и меньше	28 и меньше	31 и меньше	29 и меньше
2	32–34	29–32	32–34	30–32
3	35–37	33–36	35–37	33–36
4	38–40	37–40	38–40	37–40
5	41–44	41–44	41–44	41–44
6	45–47	45–48	45–47	45–47
7	48–51	49–53	48–51	48–51
8	52–55	54–57	52–56	52–56
9	56 и больше	58 и больше	57 и больше	57 и больше

Тест эмоционального интеллекта Люсина (бланк ответа)

Вам предлагается заполнить опросник, состоящий из 46 утверждений. Читайте внимательно каждое утверждение и ставьте крестик (или галочку) в той графе, которая лучше всего отражает Ваше мнение.

№ п/п	Утверждение	Совсем не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Полностью согласен
1.	Я замечаю, когда близкий человек переживает, даже если он (она) пытается это скрыть				
2.	Если человек на меня обижается, я не знаю, как восстановить с ним хорошие отношения				
3.	Мне легко догадаться о чувствах человека по выражению его лица				
4.	Я хорошо знаю, чем заняться, чтобы улучшить себе настроение				
5.	У меня обычно не получается повлиять на эмоциональное состояние своего собеседника				
6.	Когда я раздражаюсь, то не могу сдержаться, и говорю всё, что думаю				
7.	Я хорошо понимаю, почему мне нравятся или не нравятся те или иные люди				
8.	Я не сразу замечаю, когда начинаю злиться				
9.	Я умею улучшить настроение окружающих				
10.	Если я увлекаюсь разговором, то говорю слишком громко и активно жестикулирую				
11.	Я понимаю душевное состояние некоторых людей без слов				
12.	В экстремальной ситуации я не могу усилием воли взять себя в руки				
13.	Я легко понимаю мимику и жесты других людей				
14.	Когда я злюсь, я знаю, почему				
15.	Я знаю, как ободрить человека, находящегося в тяжелой ситуации				
16.	Окружающие считают меня слишком эмоциональным человеком				
17.	Я способен успокоить близких, когда они находятся в напряжённом состоянии				
18.	Мне бывает трудно описать, что я чувствую по отношению к другим				
19.	Если я смущаюсь при общении с незнакомыми людьми, то могу это скрыть				
20.	Глядя на человека, я легко могу понять его эмоциональное состояние				
21.	Я контролирую выражение чувств на своем лице				
22.	Бывает, что я не понимаю, почему испытываю то или иное чувство				
23.	В критических ситуациях я умею контролировать выражение своих эмоций				
24.	Если надо, я могу разозлить человека				
25.	Когда я испытываю положительные эмоции, я знаю, как поддержать это состояние				
26.	Как правило, я понимаю, какую эмоцию испытываю				
27.	Если собеседник пытается скрыть свои эмоции, я сразу чувствую это				
28.	Я знаю как успокоиться, если я разозлился				
29.	Можно определить, что чувствует человек, просто прислушиваясь к звучанию его голоса				
30.	Я не умею управлять эмоциями других людей				
31.	Мне трудно отличить чувство вины от чувства стыда				
32.	Я умею точно угадывать, что чувствуют мои знакомые				
33.	Мне трудно справиться с плохим настроением				
34.	Если внимательно следить за выражением лица человека, то можно понять, какие эмоции он скрывает				
35.	Я не нахожу слов, чтобы описать свои чувства друзьям				
36.	Мне удаётся поддержать людей, которые делятся со мной своими переживаниями				
37.	Я умею контролировать свои эмоции				
38.	Если мой собеседник начинает раздражаться, я подчас замечаю это слишком поздно				
39.	По интонациям моего голоса легко догадаться о том, что я чувствую				
40.	Если близкий человек плачет, я теряюсь				
41.	Мне бывает весело или грустно без всякой причины				
42.	Мне трудно предвидеть смену настроения у окружающих меня людей				
43.	Я не умею преодолевать страх				
44.	Бывает, что я хочу поддержать человека, а он этого не чувствует, не понимает				
45.	У меня бывают чувства, которые я не могу точно определить				
46.	Я не понимаю, почему некоторые люди на меня обижаются				

Приложение 2.

Сводные таблицы полученных данных

Таблица 1.1.

Степень выраженности типов межличностных отношений «реальный я»
(в баллах)

Номер по порядку	Пол	возраст	1. Авторитарный	2. Эгоистичный	3. Агрессивный	4. Подозрительный	5. Подчиняемый	6. Зависимый	7. Дружелюбный	8. Альтруистический	Доминирование - подчинение	Дружелюбие - агрессивность
1	0	22	14	13	7	10	3	5	11	12	18,00	-0,20
2	1	23	5	7	8	13	13	9	9	9	-12,20	-0,40
3	0	23	8	5	8	9	10	6	8	14	0,80	4,20
4	0	19	5	3	9	11	15	15	15	15	-15,60	17,20
5	1	25	9	4	6	11	12	12	10	8	-10,70	7,50
6	0	25	7	7	8	11	3	6	8	7	1,90	-3,50
7	0	23	5	8	8	8	15	11	11	9	-11,40	5,80
8	0	25	12	7	3	2	3	6	10	10	15,30	11,90
9	0	25	13	12	10	12	4	5	9	8	11,10	-8,70
10	0	23	6	6	6	7	11	8	11	12	-2,90	9,90
11	0	24	16	15	14	14	8	12	15	14	10,10	-1,10
12	0	18	4	2	13	13	16	15	12	12	-21,80	7,40
13	0	19	3	4	4	4	13	9	9	14	-6,50	15,50
14	0	25	13	14	7	10	0	4	9	5	16,50	-8,50
15	0	19	6	4	6	9	12	10	10	9	-10,20	8,20
16	0	19	16	11	11	7	2	5	7	5	16,80	-9,60
17	0	19	6	4	6	9	12	10	10	9	-10,20	8,20
18	0	19	16	11	11	7	2	5	7	5	16,80	-9,60
19	1	20	13	9	10	5	4	5	7	10	15,30	-2,30
20	0	19	5	4	3	4	10	9	11	13	-2,20	17,80
21	0	24	5	7	10	10	14	12	13	9	-13,20	5,80
22	1	25	2	9	9	12	16	11	14	7	-18,90	2,90
23	0	23	6	2	3	6	11	6	9	9	-5,70	10,90
24	0	25	9	4	9	6	5	8	14	15	7,50	14,10
25	0	25	11	6	7	5	2	2	6	7	13,20	-2,40
26	0	22	5	5	7	11	11	7	6	5	-11,60	-3,80
27	1	24	15	11	14	15	6	7	10	7	6,20	-12,40
28	1	25	5	7	13	8	13	11	10	5	-12,90	-2,30
29	0	23	4	5	13	14	12	10	6	7	-16,40	-8,40
30	0	24	6	5	5	3	6	2	6	7	4,90	1,70
31	0	25	7	7	9	11	9	5	7	12	0,10	-2,70
32	1	25	7	10	10	13	9	10	7	7	-6,20	-7,20
33	0	23	4	7	7	9	8	9	13	11	-4,00	8,80

34	1	23	3	6	11	13	8	6	1	6	-9,90	-14,90
35	0	25	3	9	7	9	14	10	10	4	-15,20	0,20
36	0	19	9	5	8	7	3	5	8	9	7,40	1,40
37	1	25	4	6	7	7	15	15	12	8	-16,60	12,00
38	0	23	6	2	3	6	11	6	9	9	-5,70	10,90
39	0	25	6	5	5	3	6	2	6	7	4,90	1,70
40	1	25	9	4	9	6	5	8	14	15	7,50	14,10

Таблица 2.1.

Степень выраженности типов межличностных отношений «идеальный я» (в баллах)

Номер по порядку	Пол	возраст	1. Авторитарный	2. Эгоистичный	3. Агрессивный	4. Подозрительный	5. Подчиняемый	6. Зависимый	7. Дружелюбный	8. Альтруистический	Доминирование - подчинение	Дружелюбие - агрессивность
1	0	22	1	4	6	8	15	16	13	13	-18,9	18,9
2	1	23	10	7	5	6	5	7	9	16	12	11
3	0	23	7	7	6	12	13	8	8	10	-8,1	1,3
4	0	19	9	7	5	8	4	7	8	8	5	3
5	1	25	8	5	6	4	9	6	7	12	3,9	7,3
6	0	25	12	11	4	2	4	10	14	13	16,4	17
7	0	23	2	5	4	7	14	5	11	13	-7,8	11,2
8	0	25	9	5	6	9	7	6	12	11	2,7	8,1
9	0	25	7	8	4	8	7	10	12	11	0,7	11,5
10	0	23	9	8	3	4	5	3	7	9	11	4
11	0	24	1	3	3	5	12	10	7	11	-11,7	13,1
12	0	18	10	7	4	8	2	7	10	8	8	6
13	0	19	12	10	7	6	6	7	7	7	8,8	-1,4
14	0	25	5	3	6	10	13	7	8	8	-12,2	3,4
15	0	19	6	7	6	9	8	8	8	10	-2	3,4
16	0	19	7	4	6	7	9	4	4	8	-1,3	-1,3
17	0	19	11	7	6	5	2	3	5	4	11,1	-4,5
18	0	19	12	11	7	11	4	5	9	7	9,4	-5
19	1	20	11	7	3	3	4	6	12	12	14	14,6
20	0	19	1	4	6	8	15	16	13	13	-18,9	18,9
21	0	24	10	7	5	6	5	7	9	16	12	11
22	1	25	7	7	6	12	13	8	8	10	-8,1	1,3
23	0	23	9	7	5	8	4	7	8	8	5	3
24	0	25	8	5	6	4	9	6	7	12	3,9	7,3
25	0	25	12	11	4	2	4	10	14	13	16,4	17
26	0	22	2	5	4	7	14	5	11	13	-7,8	11,2
27	1	24	9	5	6	9	7	6	12	11	2,7	8,1

28	1	25	7	8	4	8	7	10	12	11	0,7	11,5
29	0	23	9	8	3	4	5	3	7	9	11	4
30	0	24	1	3	3	5	12	10	7	11	-11,7	13,1
31	0	25	10	7	4	8	2	7	10	8	8	6
32	1	25	12	10	7	6	6	7	7	7	8,8	-1,4
33	0	23	5	3	6	10	13	7	8	8	-12,2	3,4
34	1	23	6	7	6	9	8	8	8	10	-2	3,4
35	0	25	7	4	6	7	9	4	4	8	-1,3	-1,3
36	0	19	11	7	6	5	2	3	5	4	11,1	-4,5
37	1	25	12	11	7	11	4	5	9	7	9,4	-5
38	0	23	11	7	3	3	4	6	12	12	14	14,6
39	0	25	12	11	4	2	4	10	14	13	16,4	17
40	1	25	2	5	4	7	14	5	11	13	-7,8	11,2

Таблица 3.2.

**Степень выраженности типов межличностных отношений «реальный я»
(в баллах)**

Номер по порядку	Пол	возраст	1. Авторитарный	2. Эгоистичный	3. Агрессивный	4. Подозрительный	5. Подчиняемый	6. Зависимый	7. Дружелюбный	8. Альтруистический	Доминирование - подчинение	Дружелюбие - агрессивность
1	0	23	12	7	9	1	4	9	11	13	15,00	11,80
2	1	22	4	3	6	5	12	8	8	11	-7,30	9,70
3	0	25	12	7	9	1	4	9	11	13	15,00	11,80
4	0	25	12	9	10	3	4	7	13	9	13,60	5,80
5	1	23	4	6	9	12	12	7	4	3	-15,00	-10,60
6	1	22	6	7	9	8	10	8	7	12	-1,90	1,50
7	0	25	9	6	7	6	8	9	9	10	1,70	6,90
8	1	22	12	6	5	11	6	8	6	11	4,60	2,40
9	1	21	5	7	8	4	3	2	7	5	6,20	-3,80
10	0	23	13	6	7	3	10	8	10	10	6,50	9,30
11	0	19	10	6	5	6	11	5	6	11	3,20	3,80
12	0	20	9	4	5	2	6	2	7	9	9,30	5,50
13	1	19	8	8	5	10	11	8	10	12	-1,60	6,40
14	0	19	13	7	10	9	4	4	9	8	10,40	-3,80
15	0	19	13	10	9	11	8	8	9	10	5,70	-2,10
16	1	23	9	5	6	9	6	3	8	12	6,50	2,70
17	1	22	4	6	9	12	12	7	4	3	-15,00	-10,60
18	1	21	13	8	9	7	5	4	8	11	13,60	-1,00
19	0	21	8	7	9	11	6	9	12	9	-0,80	3,00
20	0	22	4	4	7	7	10	11	9	7	-10,90	6,90
21	0	22	9	4	7	3	9	9	10	8	0,00	10,00

22	0	20	8	5	6	4	11	11	9	13	-0,90	13,50
23	0	21	11	7	6	4	10	6	5	6	3,10	-0,30
24	0	23	9	5	5	1	3	6	8	6	8,80	7,20
25	0	23	10	5	6	12	10	5	8	7	-3,50	-1,50
26	0	21	12	8	6	4	7	5	11	12	12,70	8,50
27	0	21	8	13	12	12	14	11	10	12	-4,60	-3,40
28	0	21	4	2	1	2	11	3	5	4	-6,30	6,10
29	0	23	8	5	3	1	7	8	10	11	5,90	16,10
30	1	24	6	4	11	7	6	1	3	2	-1,40	-13,60
31	1	23	6	5	5	3	5	7	5	7	2,40	4,20
32	0	21	11	7	6	4	10	6	5	6	3,10	-0,30
33	0	20	9	4	5	2	6	2	7	9	9,30	5,50
34	0	20	8	5	6	4	11	11	9	13	-0,90	13,50
35	0	23	12	7	9	1	4	9	11	13	15,00	11,80
36	1	22	4	3	6	5	12	8	8	11	-7,30	9,70
37	0	21	11	7	6	4	10	6	5	6	3,10	-0,30
38	0	20	8	5	6	4	11	11	9	13	-0,90	13,50
39	0	23	12	7	9	1	4	9	11	13	15,00	11,80
40	1	22	4	3	6	5	12	8	8	11	-7,30	9,70

Таблица 4.2.

Степень выраженности типов межличностных отношений «идеальный я» (в баллах)

Номер по порядку	Пол	возраст	1. Авторитарный	2. Эгоистичный	3. Агрессивный	4. Подозрительный	5. Подчиняемый	6. Зависимый	7. Дружелюбный	8. Альтруистический	Доминирование - подчинение	Дружелюбие - агрессивность
1	0	23	12	7	6	4	7	6	9	10	9,9	6,5
2	1	22	12	7	4	1	2	7	11	10	16,3	13,3
3	0	25	7	6	3	2	5	4	7	9	8,3	7,5
4	0	25	7	6	5	5	2	4	6	11	10,6	3,8
5	1	23	11	2	3	3	8	8	10	13	5,8	18,2
6	1	22	10	6	3	2	3	4	8	8	12,6	7,8
7	0	25	13	13	9	9	2	4	1	4	13,8	-17,8
8	1	22	14	8	5	4	5	3	8	10	16,7	3,7
9	1	21	12	7	6	4	7	6	9	10	9,9	6,5
10	0	23	12	7	4	1	2	7	11	10	16,3	13,3
11	0	19	7	6	3	2	5	4	7	9	8,3	7,5
12	0	20	7	6	5	5	2	4	6	11	10,6	3,8
13	1	19	11	2	3	3	8	8	10	13	5,8	18,2
14	0	19	10	6	3	2	3	4	8	8	12,6	7,8
15	0	19	13	13	9	9	2	4	1	4	13,8	-17,8

16	1	23	14	8	5	4	5	3	8	10	16,7	3,7
17	1	22	12	7	6	4	7	6	9	10	9,9	6,5
18	1	21	12	7	4	1	2	7	11	10	16,3	13,3
19	0	21	7	6	3	2	5	4	7	9	8,3	7,5
20	0	22	11	2	3	3	8	8	10	13	5,8	18,2
21	0	22	10	6	3	2	3	4	8	8	12,6	7,8
22	0	20	13	13	9	9	2	4	1	4	13,8	-17,8
23	0	21	14	8	5	4	5	3	8	10	16,7	3,7
24	0	23	12	7	6	4	7	6	9	10	9,9	6,5
25	0	23	12	7	4	1	2	7	11	10	16,3	13,3
26	0	21	11	2	3	3	8	8	10	13	5,8	18,2
27	0	21	10	6	3	2	3	4	8	8	12,6	7,8
28	0	21	13	13	9	9	2	4	1	4	13,8	-17,8
29	0	23	14	8	5	4	5	3	8	10	16,7	3,7
30	1	24	12	7	4	1	2	7	11	10	16,3	13,3
31	1	23	7	6	3	2	5	4	7	9	8,3	7,5
32	0	21	11	2	3	3	8	8	10	13	5,8	18,2
33	0	20	10	6	3	2	3	4	8	8	12,6	7,8
34	0	20	13	13	9	9	2	4	1	4	13,8	-17,8
35	0	23	14	8	5	4	5	3	8	10	16,7	3,7
36	1	22	12	7	6	4	7	6	9	10	9,9	6,5
37	0	21	12	7	4	1	2	7	11	10	16,3	13,3
38	0	20	11	2	3	3	8	8	10	13	5,8	18,2
39	0	23	10	6	3	2	3	4	8	8	12,6	7,8
40	1	22	13	13	9	9	2	4	1	4	13,8	-17,8

Таблица 5.1.

Уровень общего эмоционального интеллекта и его компонентов (в баллах)

Номер по порядку	Пол	Возраст	Общий уровень эмоционального интеллекта	межличностный эмоциональный интеллект	Внутриличностный эмоциональный интеллект	Понимание эмоций	Управление эмоциями
1	0	22	91	46	45	41	49
2	1	23	83	39	44	41	44
3	0	23	68	39	35	36	36
4	0	19	55	35	20	35	30
5	1	25	77	33	43	36	43
6	0	25	75	36	39	39	40
7	0	23	90	50	38	55	36
8	0	25	80	36	43	33	44
9	0	25	78	38	40	37	40
10	0	23	75	37	38	35	41
11	0	24	84	47	42	53	36

12	0	18	52	21	30	23	28
13	0	19	76	33	46	36	43
14	0	25	97	48	51	49	50
15	0	19	71	42	29	38	34
16	0	19	79	39	40	39	40
17	0	19	90	38	52	47	44
18	0	19	68	33	36	32	40
19	1	20	78	39	36	34	44
20	0	19	70	37	41	37	39
21	0	24	67	43	28	36	34
22	1	25	62	17	38	24	34
23	0	23	103	53	50	60	43
24	0	25	114	55	58	59	54
25	0	25	130	66	62	66	63
26	0	22	85	36	42	44	36
27	1	24	104	53	49	51	49
28	1	25	73	35	38	42	34
29	0	23	67	36	34	39	32
30	0	24	93	44	54	45	54
31	0	25	89	45	45	47	43
32	1	25	65	25	38	37	30
33	0	23	96	47	43	51	43
34	1	23	77	42	32	34	43
35	0	25	62	18	40	35	26
36	0	19	90	47	48	51	40
37	1	25	74	33	40	39	35
38	0	23	103	53	50	60	43
39	0	25	89	45	45	47	43
40	1	25	114	55	58	59	54

Таблица 6.2.

Уровень общего эмоционального интеллекта и его компонентов (в баллах)

Номер по порядку	Пол	Возраст	Общий уровень эмоционального интеллекта	Межличностный эмоциональный интеллект	Внутриличностный эмоциональный интеллект	Понимание эмоций	Управление эмоциями
1	0	23	72	26	46	27	45
2	1	22	70	30	40	36	34
3	0	25	68	35	33	33	35
4	0	25	100	38	62	50	50
5	1	23	107	61	46	57	50

6	1	22	75	35	40	31	44
7	0	25	108	57	51	57	51
8	1	22	103	45	58	52	51
9	1	21	86	40	46	42	44
10	0	23	94	53	41	39	55
11	0	19	76	36	40	34	42
12	0	20	93	43	50	47	46
13	1	19	96	49	47	58	38
14	0	19	106	61	45	56	50
15	0	19	93	49	44	47	46
16	1	23	96	49	47	50	46
17	1	22	73	36	37	45	28
18	1	21	101	54	47	52	49
19	0	21	75	30	45	39	36
20	0	22	76	37	39	38	38
21	0	22	91	44	47	45	46
22	0	20	71	36	35	34	37
23	0	21	63	31	32	36	27
24	0	23	82	30	52	43	39
25	0	23	76	35	41	35	41
26	0	21	89	47	42	47	42
27	0	21	66	28	38	34	32
28	0	21	91	43	48	43	48
29	0	23	91	42	49	46	45
30	1	24	69	26	43	33	36
31	1	23	74	29	45	33	41
32	0	21	63	31	32	36	27
33	0	20	93	43	50	47	46
34	0	20	71	36	35	34	37
35	0	23	72	26	46	27	45
36	1	22	70	30	40	36	34
37	0	21	63	31	32	36	27
38	0	20	71	36	35	34	37
39	0	23	72	26	46	27	45
40	1	22	70	30	40	36	34

Результаты статистической обработки данных

Таблица 1.

Подсчет значимости различий между выборками по методике межличностных отношений Т. Лири. (U-критерий Манна-Уитни)

Ряды		N	Средний ранг	Сумма рангов
Отношение к аниме-культуре				
Реал_Авторитарный	выборка1_белки	40	30,83	1233,00
	выборка2_небелки	29	40,76	1182,00
	Всего	69		
Реал_Эгоистичный	выборка1_белки	40	35,83	1433,00
	выборка2_небелки	29	33,86	982,00
	Всего	69		
Реал_Агрессивный	выборка1_белки	40	37,40	1496,00
	выборка2_небелки	29	31,69	919,00
	Всего	69		
Реал_Подозрительный	выборка1_белки	40	40,56	1622,50
	выборка2_небелки	29	27,33	792,50
	Всего	69		
Реал_Подчиняемый	выборка1_белки	40	37,70	1508,00
	выборка2_небелки	29	31,28	907,00
	Всего	69		
Реал_Зависимый	выборка1_белки	40	37,75	1510,00
	выборка2_небелки	29	31,21	905,00
	Всего	69		
Реал_Дружелюбный	выборка1_белки	40	38,65	1546,00
	выборка2_небелки	29	29,97	869,00
	Всего	69		
Реал_Альтруистичный	выборка1_белки	40	34,20	1368,00
	выборка2_небелки	29	36,10	1047,00
	Всего	69		
Реал_Дом_Подч	выборка1_белки	40	26,65	1066,00
	выборка2_небелки	29	46,52	1349,00
	Всего	69		
Реал_Друж_Агресс	выборка1_белки	40	34,63	1385,00
	выборка2_небелки	29	35,52	1030,00
	Всего	69		
Идеал_Авторитарный	выборка1_белки	40	38,08	1523,00
	выборка2_небелки	29	30,76	892,00
	Всего	69		
Идеал_Эгоистичный	выборка1_белки	40	43,69	1747,50
	выборка2_небелки	29	23,02	667,50
	Всего	69		
Идеал_Агрессивный	выборка1_белки	40	41,48	1659,00
	выборка2_небелки	29	26,07	756,00
	Всего	69		
Идеал_Подозрительный	выборка1_белки	40	41,18	1647,00
	выборка2_небелки	29	26,48	768,00

ПЭ	Корреляция Пирсона	,663**	,741**	,608**	1	,400*	,211	-,057	-,289	-,237	,258
	Знач. (двухсторонняя)	,000	,000	,000		,011	,192	,725	,071	,140	,108
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
УЭ	Корреляция Пирсона	,803**	,551**	,645**	,400*	1	,459**	-,337*	-,709**	-,663**	,679**
	Знач. (двухсторонняя)	,000	,000	,000	,011		,003	,034	,000	,000	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
реал_авторитарный	Корреляция Пирсона	,344*	,321*	,179	,211	,459**	1	-,015	-,763**	-,430**	,861**
	Знач. (двухсторонняя)	,030	,044	,270	,192	,003		,928	,000	,006	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
реал_подозрительный	Корреляция Пирсона	-,264	-,120	-,255	-,057	-,337*	-,015	1	,265	,407**	-,354*
	Знач. (двухсторонняя)	,100	,462	,113	,725	,034	,928		,098	,009	,025
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
реал_подчиняемый	Корреляция Пирсона	-,520**	-,362*	-,311	-,289	-,709**	-,763**	,265	1	,784**	-,937**
	Знач. (двухсторонняя)	,001	,022	,050	,071	,000	,000	,098		,000	,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
реал_зависимый	Корреляция Пирсона	-,580**	-,426**	-,329*	-,237	-,663**	-,430**	,407**	,784**	1	-,735**
	Знач. (двухсторонняя)	,000	,006	,038	,140	,000	,006	,009	,000		,000
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
реал_домочин	Корреляция Пирсона	,507**	,399*	,306	,258	,679**	,861**	-,354*	-,937**	-,735**	1
	Знач. (двухсторонняя)	,001	,011	,055	,108	,000	,000	,025	,000	,000	
	N	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40

** Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

* Корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя).

Корреляционные плеяды взаимосвязи уровня эмоционального интеллекта с выраженностью типов межличностных отношений у представителей молодежной субкультуры «аниме»

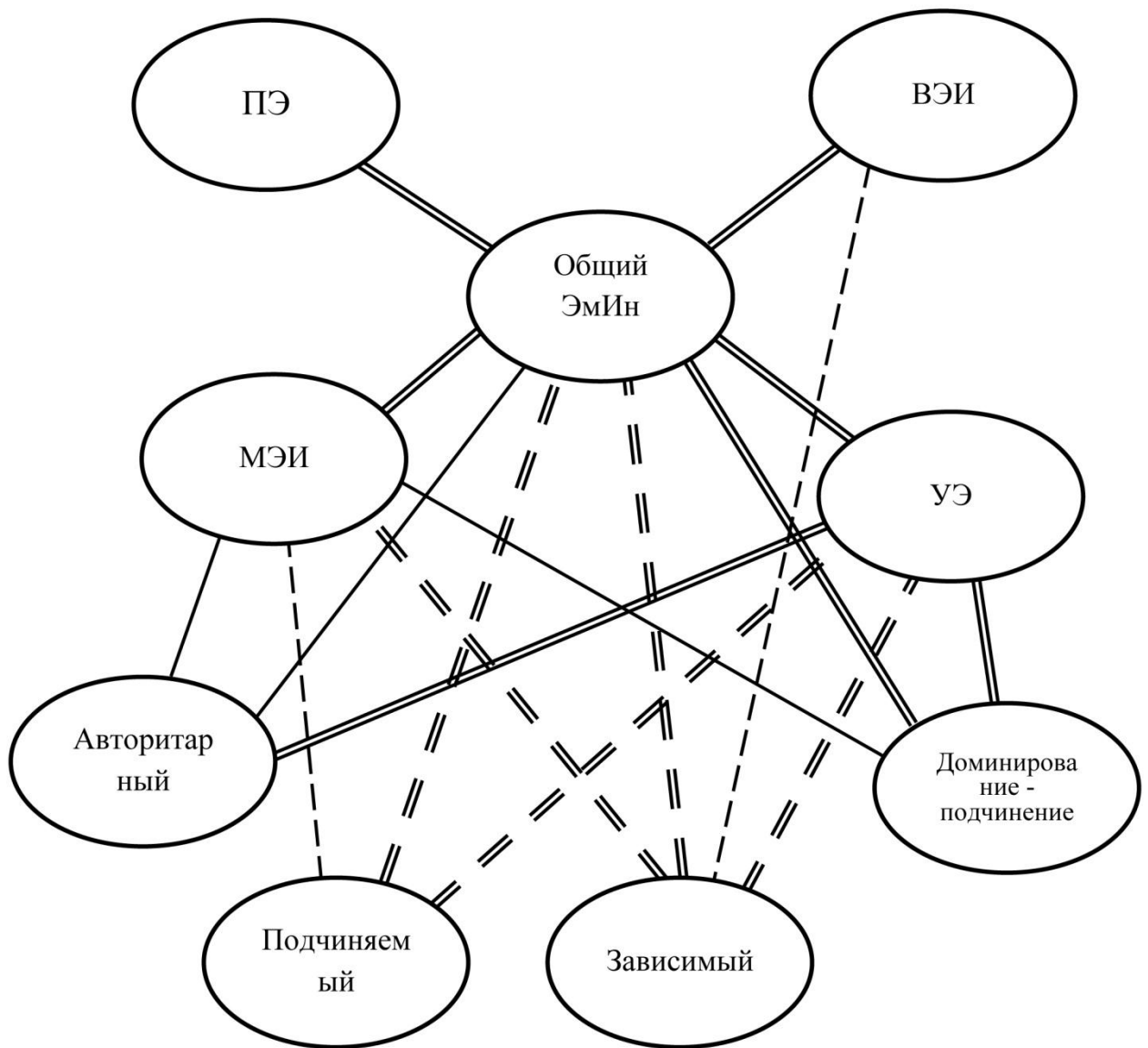


Таблица 3.

H - критерий Крускала-Уоллиса для выборки 1

Ряды			
	общийЭМин	N	Средний ранг
реал_авторитарный	низкий	13	13,81
	средний	19	22,34
	высокий	8	27,00
	Всего	40	
реал_подчиняемый	низкий	13	28,96
	средний	19	17,87
	высокий	8	13,00
	Всего	40	
реал_зависимый	низкий	13	29,38
	средний	19	17,92
	высокий	8	12,19
	Всего	40	
реал_дом_подчин	низкий	13	11,62
	средний	19	23,45
	высокий	8	27,94
	Всего	40	

Статистические критерии^{a,b}

	реал авторитарный	реал подчиняемый	реал зависимый	реал дом подчин
Хи-квадрат	7,307	11,124	12,646	11,961
ст.св.	2	2	2	2
Асимптотическая значимость	,026	,004	,002	,003

а. Критерий Краскела-Уоллиса

б. Группирующая переменная: общийЭМин

Статистические критерии^{a,b}

	реал авторитарный	реал подчиняемый	реал зависимый	реал дом подчин
Хи-квадрат	6,206	5,825	8,276	8,072
ст.св.	2	2	2	2
Асимптотическая значимость	,045	,054	,016	,018

а. Критерий Краскела-Уоллиса

б. Группирующая переменная: МЭИ

Статистические критерии^{a,b}

	реал_агрессивный
Хи-квадрат	5,481
ст.св.	1
Асимптотическая значимость	,019

а. Критерий Краскела-Уоллиса

б. Группирующая переменная: ВЭИ

Статистические критерии^{a,b}

	реал_авторитарны й	реал_подозрит ельный	реал_подчиняемы й	реал_зависим ый	реал_дом_подчин
Хи-квадрат	10,346	6,355	19,349	19,363	19,384
ст.св.	2	2	2	2	2
Асимптотическая значимость	,006	,042	,000	,000	,000

а. Критерий Краскела-Уоллиса

б. Группирующая переменная: УЭ

Приложение 4.**Содержание программы тренинга оптимизации межличностных отношений в юношеском возрасте**

Не смотря на то, что представители молодежной субкультуры «аниме» стремятся к конформизму и дружелюбию в межличностных отношениях, всем иногда необходимо показать свой авторитет в чем-то и занять лидерскую позицию. Как показывают результаты опроса, такие сложности могут возникать у всех,

Данный тренинг предполагает научить людей уверенному самоутверждению и отстаиванию своих прав в межличностных отношениях. В ходе тренинга важно научить отличать уверенное поведение от агрессивного и неуверенного, а также сформировать автоматические навыки уверенности.

Упражнения и ролевые игры, входящие в тренинг, объединены в законченную последовательность действий, приводящих к результату-развитию чувства собственной ценности и уверенности в межличностных отношениях.

Тренинг в межличностных отношениях предполагает осознание своей ценности и развитие коммуникативной культуры личности.

Целью тренинга является рост личности через расширение сферы осознания себя и других, а также с помощью процессов, происходящих в группе. Группа в тренинге используется для развития и отработки навыков межличностного общения ее участников. Участники могут исследовать свои межличностные стили и экспериментировать с ними, устанавливая взаимоотношения с другими членами группы, которые дают обратную связь. Руководители могут также играть активную роль в распространении информации, моделировании и обеспечении группы обратной связью.

Данный тренинг позволяет решить намеченное, важнейшими средствами чего является участие в групповой работе, выполнение

индивидуальных, командных и общегрупповых упражнений, домашних заданий.

Цель программы: развитие уверенного поведения личности: овладение определенными социально-психологическими знаниями, развитие способности адекватного и наиболее полного познания себя и других людей, изучение и овладение приемами уверенного межличностного взаимодействия.

Задачи программы:

- освоение навыков успешной самопрезентации;
- формирования позитивного имиджа в сфере общения;
- овладение приемами уверенного межличностного взаимодействия
- развитие уверенности в себе;
- осмысление основных барьеров осуществления публичного и социального взаимодействия;
- интеграция полученного в ходе тренинга опыта.

Ожидаемые результаты: преодоление боязни межличностных отношений; управление своими эмоциями; умение сказать «нет» в соответствующей ситуации; легкость в выражении своих мыслей.

Структура тренинга. Тренинг рассчитан на 4 рабочих дня. Продолжительность занятия – 8 часов, с двумя перерывами по 10 минут и 30 минут на обед. Количество участников - 5-12 человек. Тренинг разработан для юношей от 18 до 25 лет, желающих приобрести уверенность в себе в межличностных отношениях, преодолеть конфликты в межличностных отношениях, освоить активный стиль общения, преодолеть психологические барьеры, мешающих полноценному самовыражению. Тематический план тренинга оптимизации межличностных отношений представлен в таблице.

**Тематический план тренинга оптимизации межличностных отношений
в юношеском возрасте**

Номер п/п	Цель занятия	Содержание занятия
Занятие 1. Психологический анализ личности.	Создание благоприятных условий для работы тренинговой группы: ознакомление участников с основными принципами проводимого тренинга, принятие правил работы группы; развитие умений самоанализа; освоение активного стиля общения и способов передачи и приема обратной связи.	1. Представление. 2. Упр. «Этот тренинг будет иметь для меня смысл...» 3. Выработка правил работы в группе. 4. Упр. «Счет». 5. Упр. «Девиз». 6. Задание. Список качеств, которыми должен обладать уверенный в себе человек. 7. Упр. «Я так боюсь, а многие этого не боятся». 8. Упр. «Я не боюсь, а многие боятся». 9. Упр. «Как же ты научился этого не бояться?». 10. Упр. «Доброе слово». Задание на дом Обратная связь.
Занятие 2. Прояснение уверенного поведения и развитие коммуникативных навыков общения.	Создание благоприятных условий для работы тренинговой группы: ознакомление участников с основными принципами проводимого тренинга, принятие правил работы группы; развитие умений самоанализа; освоение активного стиля общения и способов передачи и приема обратной связи.	1. Приветствие. 2. Упр. «Подарки» 3. Упр. «10 секунд». 4. Упр. «Сильные стороны». 5. Упр. «Комплимент» 6. Задание. 7. Задание. 8. Обсуждение домашнего задания. 9. Упр. «Найди свою пару». 10. Упр. «Захват инициативы в диалоге». 11. Упр. «Цепочка речи». 12. Упр. «Карусель». Задание на дом. Обратная связь.
Занятие 3. Методы преодоления психологических барьеров и развитие уверенности в конфликтных ситуациях.	Закрепление навыков вербального и невербального общения; преодоление психологических барьеров, мешающих полноценному самовыражению; преодоление конфликтов в межличностных отношениях	1. Приветствие. 2. Упр. «Эстафета чувств». 3. Обсуждение домашнего задания. 4. Упр. «Скажи-ка, дядя». 5. Упр. «Крокодил». 6. Задание «выступление перед публикой». 7. Упр. «Умение сказать НЕТ». 8. Неожиданное задание. 9. Упр. «Я считаю тебя уверенной(ым), потому что...» Задание на дом. Обратная связь
Занятие 4. Формирование уверенности в себе и позитивного образа будущего.	Цель занятия: закрепление навыков уверенного поведения; завершение работы тренинговой группы, прояснение всех вопросов, оказание необходимой психологической поддержки; формирование позитивного образа будущего.	1. Приветствие. 2. Упр. «Не думать о хромой обезьяне». 3. Упр. «Конкурс ораторов». 4. Обсуждение домашнего задания. 5. Дискуссия по качествам, которыми обладает уверенный человек. 6. Упр. «Чемодан». 7. Упр. «Больше всего мне понравилось». Заключительная часть. Подведение итогов тренинга.

Занятие 1. Психологический анализ личности.

Цели занятия: 1) создание благоприятных условий для работы тренинговой группы: ознакомление участников с основными принципами проводимого тренинга, принятие правил работы группы; 2) определение качеств личности для позитивного межличностного общения; 3) освоение активного стиля общения и способов передачи и приема обратной связи.

1. Знакомство.
2. Обсуждение и принятие каждым участником основных правил работы в группе.
3. Дискуссия по качествам личности, важных для уверенного поведения.
4. Индивидуальная оценка личности.
5. Домашнее задание.
6. Обратная связь.

Материалы к занятию: ручки, цветные карандаши, фломастеры, чистые листы, булавки.

Примерное содержание занятия.

1. Представление. Каждый участник группы оформляет карточку-визитку, где указывает свое тренинговое имя (можно взять любое). Имя должно быть написано разборчиво и достаточно крупно. Визитки крепятся на груди так, чтобы все могли прочитать. В дальнейшем, на всем протяжении занятий участники обращаются друг к другу по этим именам.

Затем участники объединяются в пары и каждый рассказывает о себе своему партнеру. Задача – подготовиться к представлению своего партнера всей группе, подчеркнуть его индивидуальность, рассказать о нем так, чтобы все остальные участники сразу его запомнили. Затем участники садятся в большой круг и по очереди рассказывают о своем партнере, подчеркивая его особенности (привычки, качества, умения, притязания и т.д.)

Цель: помочь участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении.

2. Упражнение «Этот тренинг будет иметь для меня смысл...»

Всем участникам тренинга раздаются карточки, на которых написано: с одной стороны - «этот тренинг будет иметь для меня смысл, если...», а на другой - «тренинг будет для меня бессмысленным, если...». Нужно дополнить предложения. Затем каждый читает и комментирует написанное им на карточках, группа и тренер задают уточняющие вопросы.

Цель – более подробно обсудить предстоящий тренинг, чтобы не создавать нереалистических ожиданий участников.

3. Выработка правил работы в группе:

1. Доверительный стиль общения. В качестве первого шага к созданию климата доверия можно предложить принять единую форму общения на ТЫ, психологически уравнивающую всех членов группы и ведущего.

2. Общение по принципу «Здесь и теперь». Для многих участников характерно стремление уйти в область общих соображений, обсуждений событий, случившихся с другими людьми. Это срабатывает «механизм психологической защиты». Но основная задача тренинга состоит в том, чтобы каждый член группы смог увидеть себя во время своих проявлений. Это достигается тем, что в группе существует интенсивная обратная связь, основанная на доверительном общении.

3. Конфиденциальность всего происходящего в группе. Все, что происходит во время занятий, не выносится за пределы группы. Это облегчает включение участников в групповые процессы, способствует их самораскрытию.

4. Искренность в общении. Говорим только то, что чувствуем или молчим. При этом открыто выражаем свои чувства по отношению к действиям других участников.

5. Принцип активности. Активность – основная норма поведения в тренинге, она подразумевает постоянное реальное включение каждого участника в интенсивное групповое взаимодействие.

6. Персонификация высказываний. Суть его заключается в добровольном отказе от безличных речевых форм, помогающих в обыденном общении скрыть свою позицию. Вместо суждений типа: «обычно считается...», «некоторые полагают...» в группе необходимо говорить личными формами: «я считаю...», «я полагаю...».

7. Акцентирование языка чувств. Каждый участник должен акцентировать внимание на эмоциональных состояниях (себя и партнеров) и при обратной связи по возможности использовать язык, фиксирующий эти состояния. Например: «Твоя манера говорить на повышенных тонах вызывает у меня раздражение».

8. Определение сильных сторон личности. Во время обсуждения упражнений и заданий каждый участник должен подчеркнуть положительные качества выступающего.

9. Недопустимость непосредственных оценок человека. При обсуждении происходящего в группе следует оценивать не участников, а только их действия.

Затем идет коллективное обсуждение этих правил: что-то можно исправить, что-то добавить и в дальнейшем пользоваться только этими принятыми нормами обращения.

4. Упражнение «Счет». Один из участников называет цифру от 1 до того числа, сколько членов группы присутствуют на занятии. В группе каждый раз должно встать быстро без предварительной договоренности ровно столько человек, какое число названо. Так повторяется несколько раз, пока названная цифра и число встающих не совпадут.

Цель – способствовать созданию позитивного эмоционального единства группы.

5. Упражнение «Девиз». Все участники по очереди говорят о том, какую футболку и с какой надписью-девизом они купили бы себе. Эта

надпись должна отражать кредо человека, его основной жизненный принцип, а цвет соответствовать его характеру.

6. Задание. Список качеств, которыми должен обладать уверенный в себе человек.

На первом этапе этого задания проводится дискуссия с целью выяснения коллективного мнения о качествах личности, характерных уверенному поведению. Любой член группы может высказаться, аргументируя свое мнение. Составляется сводный список качеств.

На втором этапе каждый участник заполняет свой листок, указывая качества, которые по мнению группы, наиболее важны для уверенного общения. В этот индивидуальный список можно включить и дополнительные качества, важные по мнению участника, но не включенные группой в сводный список.

Затем все оценивают проявление этих качеств у себя, используя шкалу от 0 до 10. После того, как все это сделали, оценочный лист сдается руководителю. На последнем занятии к этому можно вернуться и попросить членов группы заново оценить эти качества, чтобы узнать - произошли ли какие-либо изменения.

7. Упражнение «Я так боюсь, а многие этого не боятся».

Нужно найти в себе минимум 3 вещи, которых вы боитесь, выстроив фразы по следующему шаблону «Я боюсь чего – то, а многие этого не боятся». Затем идет обсуждение.

Цель – разобраться с эмоциональным компонентом неуверенности в себе и определить уровень социальных страхов.

8. Упражнение «Я не боюсь, а многие боятся».

Нужно обнаружить в себе «зоны смелости» и найти такие действия, совершать которые вы не боитесь, хотя многие люди этого боятся. Фразы выстраивайте так «Я не боюсь чего – то, хотя этого боятся многие люди». Обсуждение задания.

Затем, если обнаруживаются пары участников, один из которых не боится того, чего очень боится другой, можно использовать следующее упражнение.

9. Упражнение «Как же ты научился этого не бояться?».

Составляются пары, в которых один участник боится того, чего не боится другой. Нужно выяснить, как первый участник научился не бояться, что ему в этом помогло.

Затем идет обсуждение различных способов формирования смелости.

10. Упражнение «Доброе слово». Группа делится на две части, одна из них образует внутренний круг, другая-внешний. Внутренний круг начинает двигаться по часовой стрелке. Каждый участник во внутреннем кругу делает комплимент тому, перед кем останавливается.

Цель – создать в группе атмосферу эмоциональной открытости, доверия и ввести в коллективное понимание группы готовность говорить о чувствах.

Задание на дом.

До следующей встречи вам необходимо обратиться к трем незнакомым людям и поговорить с ними на заранее подготовленную тему в течение 2-3 минут.

Обратная связь.

Ведущий спрашивает о том, что сейчас чувствуют участники тренинга, напоминает всем участникам о месте и времени следующего занятия, перечисляет, что нужно принести для работы.

Занятие 2. Прояснение уверенного поведения и развитие коммуникативных навыков общения.

Цели занятия: 1) закрепление умений самоанализа; 2) освоение и развитие навыков вербального и невербального общения, навыков эффективного слушания; 3) введение общегрупповых игровых процедур, помогающих формированию уверенного поведения.

1. Приветствие.
2. Закрепление умений самоанализа.
3. Характеристика уверенного, агрессивного и неуверенного поведения путем дискуссии.
4. Обсуждение домашнего задания.
5. Освоение навыков вербального и невербального общения; навыков слушания.
6. Ролевая игра.
7. Домашнее задание.
8. Обратная связь.

Материалы к занятию: ручки, карандаши, чистые листы, ватман, карточки к упражнениям.

1. Приветствие. Члены группы по кругу здороваются друг с другом прикасаясь при этом к какой-либо части тела (руки, уха, головы...).

Затем каждый пытается ответить, какие чувства вызвало у него прикосновение.

2. Упражнение « Подарки». Все участники по кругу высказывают « Что бы я хотел подарить участнику, сидящему рядом?» Называется то, что, по мнению говорящего, могло бы по-настоящему обрадовать человека, которому сделали такой подарок.

Затем тот, кому подарили благодарит и объясняет, действительно ли он был рад этому подарку и почему.

Цель – снизить чувство напряженности в группе.

3. Упражнение «10 секунд». Нужно быстро и спонтанно передвигаться по комнате, но быть внимательными, потому что ведущий будет задавать различные задания, на выполнение которых отводится 10 секунд. Каждое задание важно выполнять с максимальной точностью.

Примерный перечень заданий:

Распределиться на группы по цвету волос; по любимому занятию; по цвету глаз; по настроению, которое вы сейчас испытываете и т.д.

Затем идет обсуждение: что понравилось, что нет, что заставило задуматься, как чувствовали себя те, кто остался один.

Цель – создание позитивного эмоционального единства группы; организовать групповую работу переключением внимания и эмоций участников тренинга на «здесь и теперь».

4. Упражнение «Сильные стороны». Каждый член группы должен рассказать о своих сильных сторонах – о том, что он любит, ценит, принимает в себе, о том, что дает ему чувство внутренней уверенности в себя. Нужно избегать любых высказываний о своих недостатках.

Цель – научиться мыслить о себе в положительном ключе.

5. Упражнение «Комплимент». Сидя в кругу, каждый участник должен внимательно посмотреть на соседа слева и подумать о том, какая черта характера, привычка этого человека ему нравится, и сделать комплимент.

Цель – умение увидеть положительные качества другого человека и сказать ему об этом.

6. Задание. Нужно вспомнить из реальной жизни человека, который на ваш взгляд является уверенным. Попробуйте объяснить почему. Идет обсуждение.

Цель – подготовка к следующему заданию.

7. Задание. Определение качеств, которыми обладают уверенные, неуверенные и агрессивные люди. Общее обсуждение качеств, присущих трем видам поведения: уверенного, неуверенного, агрессивного. Запись их на доске.

Групповое обсуждение.

8. Обсуждение домашнего задания. Попробуйте проанализировать людей, с которыми познакомились участники тренинга. Какое поведение у них преобладало, по каким признакам это выявилось.

9. Упражнение « Найди свою пару». Каждому участнику тренинга выдается карточка на которой написано животное, которое нужно изобразить. В группе все животные парами. Нужно найти свою пару.

Цель – развить умение пользоваться языком жестов, мимикой, телом, для эффективной невербальной коммуникации.

Затем идет обсуждение: что было легко, что сложно, какие возникли эмоции. Образовавшиеся пары можно оставить для следующего упражнения.

10. Упражнение «Захват инициативы в диалоге».

Пары садятся друг против друга. Один из участников начинает диалог с любой реплики на любую тему. Второй должен подхватить разговор, но при этом переключить собеседника на свою тему. Затем все собираются в большой круг и обсуждают, что у кого получилось, какие были эмоции, чувства.

11. Упражнение «Цепочка речи». Проводится в большом кругу. Игра будет идти «с накоплением», т.е. информация будет накапливаться от игрока к игроку. Первый участник произносит свое предложение на заданную тему, второй – буквально дословно повторяет услышанное предложение, добавляя

к нему свою реакцию. Третий возвращается по смыслу к предыдущим двум предложениям и добавляет свое.

Цель – тренировка умения слышать и слушать.

12..Упражнение «Карусель». Группа делится на две части, одна из них образует внутренний круг, другая-внешний. По сигналу ведущего круги начинают двигаться: один по часовой стрелке, другой - против. Затем снова по сигналу - остановка и работа в парах.

Стоящий во внутреннем круге играет роль продавца, который должен что-то продать покупателю, т.е. партнеру, стоящему во внешнем круге. В течение 2-3 минут идет ролевая игра, затем по сигналу руководителя происходит ролевой обмен.

Примерный перечень ролей:

- продавец, который хочет продать холодильник эскимосу;
- предприниматель просит ссуду в банке;
- кандидат на вакантную должность беседует с менеджером фирмы.

Затем идет обсуждение.

Цель – тренировка уверенного поведения.

Задание на дом.

За один день поприветствуйте как можно больше количество знакомых и незнакомых людей. Проследите за тем, чтобы это было сделано с улыбкой и глядя в глаза партнеру. Постарайтесь запомнить, что вызвало у вас положительные эмоции, а что отрицательные.

Обратная связь.

Ведущий спрашивает о том, что сейчас чувствуют участники тренинга, напоминает всем участникам о месте и времени следующего занятия, перечисляет, что нужно принести для работы.

Занятие 3. Методы преодоления психологических барьеров и развитие уверенности в конфликтных ситуациях.

Цели занятия: 1) закрепление навыков вербального и невербального общения; 2) преодоление психологических барьеров, мешающих полноценному самовыражению; 3) преодоление конфликтов в межличностных отношениях.

1. Приветствие.
2. Закрепление навыков вербального и невербального общения.
3. Обсуждение домашнего задания.
4. Барьеры межличностного общения.
5. Уверенность в конфликтных ситуациях.
6. Умение сказать «нет».
7. Неожиданное задание.
8. Домашнее задание.
9. Обратная связь.

Материалы к занятию: ручки, карандаши, карточки к упражнениям, чистые листы, мяч.

1. Приветствие. Все сидят в большом кругу. Нужно, бросая мяч, назвать имя кому бросаем. Тот, кто получит мяч, принимает любую позу, какую захочет, и все остальные вслед за ним воспроизводят эту позу. После этого тот, у кого мяч, бросает его следующему и так до тех пор, пока мяч не побывает у каждого.

2. Упражнение «Эстафета чувств». Группа сидит в большом кругу. Нужно невербально, по кругу передать заданное ведущим некое выражение определенной эмоции. Все остальные игроки сидят с закрытыми глазами. Первый игрок решает, как он может передать то же чувство другим способом, касается своего соседа рукой и, когда тот открывает глаза, передает ему свой вариант того же чувства. Так исходная информация передается по кругу. Отыгравшие участники уже не закрывают глаза, они имеют возможность наблюдать за тем, как трансформируется исходное чувство, в каком месте происходит ситуация «испорченного телефона» из-за непонимания. Пройдя круг, эстафета приходит к ведущему, который показывает исходное задание. Затем идет обсуждение.

Цель - закрепить умение пользоваться языком жестов для эффективной невербальной коммуникации.

3. Обсуждение домашнего задания.

4. Упражнение «Скажи-ка, дядя». Группа разбивается на три – четыре подгруппы. Каждая подгруппа получает от тренера один и тот же блок вопросов. Задание: как можно скорее и точнее ответить на все вопросы и отдать их тренеру. Команда сама определяет для себя тактику игры.

Примерные вопросы:

1. Имена скольких участников тренинга начинается на букву «Г»?
2. Сколько окон есть в коридоре первого этажа нашего здания?
3. Что написано на входной двери комнаты, в которой проходит тренинг?
4. Выясните у Светы, в каком городе она родилась?
5. Сколько ламп дневного света расположено в кабинете у секретаря?
6. Какой любимый анекдот у Антона?
7. Сколько карманов есть в куртке, которую носит Лена?
8. Узнайте, какое любимое блюдо у Максима?
9. Как зовут члена тренинговой группы, который живет в доме № 5 по Маяковского?
10. Сколько берез растет перед зданием нашего центра?

Затем идет обсуждение: что было сделать легко, что сложно, как справлялись.

Цель - объединить игроков для решения задач в условиях партнерских отношений; стремиться к устранению психологических барьеров, ограничивающих эффективность общения.

5. Упражнение «Крокодил». Группа делится на две подгруппы. Каждая команда загадывает слово (имя существительное в единственном числе) и вызвав игрока из другой команды потихоньку передает ему загаданное слово. Получив слово, игрок с помощью мимики и жестов в течение 2 минут должен передать своей команде информацию о полученном слове. Можно задавать вопросы, содержащие положительный или отрицательный ответ.

Цель - продемонстрировать эффективное владение мимикой и жестами невербальной коммуникации; способствовать преодолению психологических барьеров, препятствующих общению, путем развития спонтанности участников тренинга.

6. Задание «выступление перед публикой». Выбирается один участник и ему говорится задание, которое он должен выполнить сразу же. Нужно заставить публику поверить, что ты уверенный человек. Задания могут быть любые. Например, нужно рассказать о приготовлении одного из блюд в китайской кухне.

Затем идет обсуждение: по каким критериям можно сказать, что человек вел себя уверенно, по каким нет.

Цель – отработка навыков уверенного поведения; способствование преодолению психологических барьеров, связанных с внутренним конфликтом, страхом перед аудиторией.

7. Упражнение «Умение сказать НЕТ». Группа делится парами (рассчитаться на первый-второй). В каждой паре первый участник должен что –нибудь попросить у своего напарника, а тот должен ему отказать. Затем поменяться ролями. После идет обсуждение: что было легче – просить или отказывать, какими чувствами это сопровождалось. Пары могут остаться на следующее задание.

8. Неожиданное задание. Каждой паре тренер дает свое задание, с которым уверенно нужно обратиться к 3-5 прохожим. Первый участник пары обращается к людям, а второй в это время записывает, что на его взгляд напарник делает не так, что мешает ему вести себя уверенно. Затем участники меняются ролями. На это задание отводится от 30 минут до 1 часа. Затем все члены группы собираются и делятся своими впечатлениями.

Примерные задания:

1. Помогите, пожалуйста, отгадать загадку «Два конца, два кольца, а посередине гвоздик».
2. Скажите, пожалуйста, чем докторская колбаса отличается от молочной.
3. Скажите, пожалуйста, как добраться до психиатрической больницы.
4. Скажите, пожалуйста, сколько сейчас стоит сахарный песок.
5. Помогите, пожалуйста, вдеть нитку в иголку ит.д.

Цель – отработка навыков уверенного поведения; способствование преодолению психологических барьеров, связанных с внутренним конфликтом.

9. Упражнение « Я считаю тебя уверенной(ым), потому что...»

Группа делится на две части, одна из них образует внутренний круг, другая - внешний. Внутренний круг начинает двигаться. Образовавшаяся пара поочередно говорит друг другу: « Я считаю тебя уверенным, потому что...».

Цель – создание положительной эмоциональной атмосферы.

Задание на дом. Пройти тест на выявление тревожности. (См. приложение)

Обратная связь.

Ведущий спрашивает о том, что сейчас чувствуют участники тренинга, напоминает всем участникам о месте и времени следующего занятия, перечисляет, что нужно принести для работы.

Занятие 4. Формирование уверенности в себе и позитивного образа будущего.

Цели занятия: 1) закрепление навыков уверенного поведения; 2) завершение работы тренинговой группы: прояснение всех вопросов, оказание необходимой психологической поддержки; 3) формирование позитивного образа будущего.

1. Приветствие.
2. Закрепление навыков уверенного поведения.
3. Обсуждение домашнего задания.
4. Дискуссия по качествам, которыми обладает уверенный человек (из занятия 1).
5. Подведение итогов тренинга.

Материалы к занятию: ручки, карандаши, чистые листы.

1. Приветствие. Все сидят в большом кругу. Нужно повернуться к соседу слева и поприветствовать его. Например: «Здравствуй, Катя, ты мне нравишься, потому что...»

Цель – вызвать групповые и личные положительные эмоции.

2. Упражнение « Не думать о хромой обезьяне». Группе дается задание в течение 3-5 минут не думать о хромой обезьяне. Если кто-то подумает, то хлопнет в ладоши и продолжает не думать о хромой обезьяне.

Цель – выработка стратегии сосредоточения, концентрация внимания при внешних помехах.

3. Упражнение «Конкурс ораторов». Один из участников произносит речь в течение 5-6 минут на любую заданную тему. Группа играет роль аудитории. Затем каждое выступление обсуждается примерно по такой схеме:

- удачным ли было начало выступления, его конец;
- насколько выразительны были жесты, позы, интонации;

- удалось ли оратору справиться с волнением;
- удалось ли оратору наладить контакт с аудиторией;

Анализ начинается с достоинств, затем обсуждаются недостатки, ошибки в выступлении. Затем сам выступающий говорит о своем выступлении:

- как справился с проблемой, которая была заявлена;
- личные ощущения во время выступления. Необходимо, чтобы каждый участник группы обязательно выполнил это упражнение.

Цель – закрепление навыков уверенного поведения.

4. Обсуждение домашнего задания.

5. Дискуссия по качествам, которыми обладает уверенный человек. Ведущий раздает участникам листы с первого занятия, на которых написаны положительные качества, которыми должен обладать уверенный в себе человек.

Теперь снова нужно оценить проявление этих качеств у себя, используя шкалу от 0 до 10. После того, как все это сделали, идет групповое обсуждение получившихся результатов.

6. Упражнение «Чемодан». Один из участников выходит из комнаты, остальные начинают «собирать ему в дальнюю дорогу чемодан». В этот чемодан складывается то, что, по-мнению группы, поможет их товарищу быть уверенным в общении с людьми, те качества, которые группа ценит в этом человеке. Но обязательно отъезжающему напоминают о том, что будет мешать ему в дороге, т. е. его отрицательные качества. Нужно выбрать секретаря, который на листе бумаги будет записывать для каждого участника все положительные и отрицательные качества, названные группой. Мнение того или иного члена группы должно быть поддержано большинством. В лист «отъезжающего» нужно записать не менее 5-7 положительных и отрицательных качеств. Затем участнику, который выходил из комнаты зачитывается и передается этот список. У него есть право задать любой вопрос. И так до тех пор, пока все члены группы не получают свой чемодан.

7. Упражнение «Больше всего мне понравилось». Участники тренинга садятся в большой круг для заключительных посиделок, во время которых есть возможность высказать свои впечатления, задать любому человеку вопрос или сказать ему то, что не успел во время занятий.

Заключительная часть. Подведение итогов тренинга.

**Приложения к программе тренинга оптимизации межличностных отношений
в юношеском возрасте.**

Уверенность – как свойство личности, отражающее обоснованное самоуважение и целеустремленность и проявляющееся в самообладании, ясном выражении чувств, потребностей и отношений.

Треугольник уверенного поведения

Цель

Самооценка

(идет из детства)

Ресурсы

(внешние и внутренние)

Первое «рабочее» определение уверенности может состоять в описании этого поведенческого навыка как умения выражать свои чувства и желания таким образом, чтобы социальные последствия поведения были достаточно благоприятными. То есть так, чтобы наши «сигналы» были приняты, их интерпретация была такой, как мы предполагали, а ответная реакция по возможности соответствовала бы нашим планам.

Уверенность – как состояние, чувство, свойство.

Человеческое поведение определяется исключительно своими последствиями, обусловленными воздействиями внешнего мира.

Характеристики уверенного поведения:

1. Честное и прямое выражение мыслей и чувств.
2. Социальная приемлемость.
3. Способность принимать во внимание чувства и благополучие других.

Уверенное поведение это поведение, которое включает отстаивание прав, выражение как позитивных так и негативных чувств, высказывание просьб и пожеланий другим людям без ущемления их прав и интересов.

Характеристики уверенного, неуверенного и агрессивного поведения

	Агрессивное	Уверенное	Неуверенное
Контакт глаз	Пристальный взгляд прямо в глаза собеседнику	Устойчивый контакт глаз: в глаза партнеру смотрят в момент предъявления требований, отводят взгляд, когда слушают возражения	Отсутствие контакта глаз: смотрят себе под ноги, на потолок, в свои бумаги, но не в глаза собеседнику
Дистанция общения	Минимальная. На партнера все время «наступают», вторгаются на его территорию	Оптимальная. Соответствует принятым в данной среде стандартам дистанции официального общения	Стремится к увеличению: от партнера «отступают», начинают говорить с очень большого расстояния
Жестикуляция	Бурная. Размахивают руками, совершают шумные и хаотичные движения, стучат дверями и бьют посторонние предметы	Соответствует смыслу сказанного	Напряженная. Дрожь и хаотичные движения. Судорожно перебирают бумаги, не знают, куда деть руки
Тон, громкость голоса	Крики, вопли, угрожающие интонации. Собеседника совсем не слушают, не дают ему договорить. Говорят короткими рубленными фразами	Говорят достаточно громко, чтобы быть услышанным собеседником. Уверенные интонации. Собеседника внимательно выслушивают	Говорят тихо, сбивчиво, стремятся сократить паузы в разговоре. Фразы неоправданно затянуты
Чувства	Злость, ярость	Спокойствие, уверенность	Страх, тревога, вина
Содержание речи	Упреки, угрозы, приказы, оскорбления	Информирование о своих правах, желаниях, намерениях, действиях	Оправдания, извинения, объяснения
Местоимение: Я, мне	В фразах, содержащих угрозы и приказы	Указывает на тот факт, что именно я сам стою за данным требованием	Используется неопределенная форма глагола, речь от третьего лица
Содержание требования	Угрозы, приказы	Краткое и четкое	Понять, что именно хочет человек, невозможно – об этом не говорят
Обоснование	Не дается	Краткое и четкое	Обоснование излишне длинное и путаное, насыщено извинениями и ненужными объяснениями

Шесть характеристик здоровой, уверенной в себе личности:

1. Эмоциональность речи. Уверенный человек чувства «называет своими именами» и не заставляет партнера догадываться, какое чувство стоит за его словами. Уверенный человек выражает чувства спонтанно, т.е. именно в тот момент, когда они возникли. Он говорит о тех чувствах, которые испытывает и не стремится скрыть или смягчить проявление как позитивных, так и негативных чувств.
2. Экспрессивность и конгруэнтность поведения и речи. Ясное невербальное проявление чувств и соответствие между словами и невербальным проявлением.
3. Умение противостоять и атаковать. Оно проявляется в прямом и честном выражении собственного мнения, без оглядки на мнения и реакции окружающих.
4. Использование Я – высказываний, т.е. умение говорить от первого лица и не прятаться за неопределенными формулировками.
5. Уверенный человек способен без неловкости выслушивать похвалу в свой адрес, ему не свойственно самоуничижение и недооценка своих способностей и качеств.
6. Уверенный в себе человек способен к импровизации, т. е. к спонтанному выражению чувств и потребностей.

Тревога и уверенность являются несовместимыми реакциями.

Неуверенный человек не проявляет уверенного поведения, для того, чтобы снизить тревогу. Можно провести несколько тестов на выявление тревожности.

Тест «Самооценка психических состояний» (по Айзенку)

Предлагаем вам описание различных психических состояний. Если вам это состояние часто присуще, ставится 2 балла, если это состояние бывает, но изредка, то ставится 1 балл, если совсем не подходит — 0 баллов.

I

- 1) Не чувствую в себе уверенности.
- 2) Часто из-за пустяков краснею.
- 3) Мой сон беспокоен.
- 4) Легко впадаю в уныние.
- 5) Беспокоюсь о только воображаемых еще неприятностях.
- 6) Меня пугают трудности.
- 7) Люблю копаться в своих недостатках.
- 8) Меня легко убедить.
- 9) Я мнительный.
- 10) Я с трудом переношу время ожидания.

II

- 11) Нередко мне кажутся безвыходными положения, из которых все-таки можно найти выход.
- 12) Неприятности меня сильно расстраивают, я падаю духом.
- 13) При больших неприятностях я склонен без достаточных оснований винить себя.
- 14) Несчастья и неудачи ничему меня не учат.
- 15) Я часто отказываюсь от борьбы, считая ее бесплодной.
- 16) Я нередко чувствую себя незащищенным.
- 17) Иногда у меня бывает состояние отчаяния.
- 18) Я чувствую растерянность перед трудностями.
- 19) В трудные минуты жизни иногда веду себя по-детски, хочу, чтобы пожалели.
- 20) Считаю недостатки своего характера неисправимыми.
- 21) Оставляю за собой последнее слово.
- 22) Нередко в разговоре перебиваю собеседника.
- 23) Меня легко рассердить.
- 24) Люблю делать замечания другим.
- 25) Хочу быть авторитетом для других.
- 26) Не довольствуюсь малым, хочу наибольшего.
- 27) Когда разгневаюсь, плохо себя сдерживаю.
- 28) Предпочитаю лучше руководить, чем подчиняться.
- 29) У меня резкая, грубоватая жестикуляция.
- 30) Я мстителен.
- 31) Мне трудно менять привычки.
- 32) Нелегко переключать внимание.
- 33) Очень настороженно отношусь ко всему новому.
- 34) Меня трудно переубедить.
- 35) Нередко у меня не выходит из головы мысль, от которой следовало бы освободиться.
- 36) Нелегко сближаюсь с людьми.
- 37) Меня расстраивают даже незначительные нарушения плана.
- 38) Нередко я проявляю упрямство.
- 39) Неохотно иду на риск.
- 40) Резко переживаю отклонения от принятого мною режима дня.

Обработка результатов.

Подсчитайте сумму баллов за каждую группу вопросов:

- I 1... 10 вопрос — тревожность;
- II 11... 20 вопрос — фрустрация;
- III 21...30 вопрос — агрессивность;
- IV 31...40 вопрос — ригидность.

Оценка и интерпретация баллов.

I. *Тревожность*: 0...7 — не тревожны; 8...14 баллов — тревожность средняя, допустимого уровня; 15...20 баллов — очень тревожны.

II. *Фрустрация*: 0...7 баллов — не имеете высокой самооценки, устойчивы к неудачам, не боитесь трудностей; 8...14 баллов — средний уровень, фрустрация имеет место; 15...20 баллов — у вас низкая самооценка, вы избегаете трудностей, боитесь неудач, фрустрированы.

III. *Агрессивность*: 0...7 баллов — вы спокойны, выдержанны; 8...14 баллов — средний уровень агрессивности; 15...20 баллов — вы агрессивны, не выдержанны, есть трудности при общении и работе с людьми.

IV *Ригидность*: 0...7 баллов — ригидности нет, легкая переключаемость, 8...14 баллов — средний уровень; 15...20 баллов — сильно выраженная ригидность, неизменность поведения, убеждений, взглядов, даже если они расходятся, не соответствуют реальной обстановке, жизни. Вам противопоказаны смена работы, изменения в семье.