

Ю.В. Кобзева

Дифференцирование людей на «отрицательные» и «положительные» образы (причины отрицательного отношения к человеку)

Научный руководитель А.А. Гудзовская

Люди находятся в постоянном взаимодействии друг с другом. Основной формой взаимодействия людей выступает общение. Каждая из форм общения основывается на различных факторах. Общение с одной группой лиц может выдерживаться в определенной тональности и манере, с другой – в неформальной форме, с третьей – общения как такового может вообще не состояться. Но во всех перечисленных выше примерах сам факт общения фигурирует. Однако не все люди общаются между собой (имеется ввиду знакомые люди). В структуре межличностных взаимоотношений существует такое явление как социальное игнорирование человека. Оно возникает тогда, когда с человеком не желают общаться. В данной работе меня заинтересовала причина такой «отверженности» некоторых людей.

Основная проблема данной работы: причины игнорирования отдельных личностей в обществе и возможность избежать данного явления.

В работе за главный критерий рассмотрения данной проблемы был взят качества личности человека. Необходимо выяснить, умеет ли человек верно выделять в других те или иные качества и каковы его основания для подобного выделения. Данная задача была рассмотрена на студентах одной группы первого курса института. При этом необходимо учесть: может ли человек, составив свой стереотип личности, придерживаться данного стереотипа в общении с окружающими.

Главной задачей, необходимой для решения поставленной проблемы, является выявление умения формировать и придерживаться своих стереотипов у человека. Так же потребуется анализ самооценки личности с оценкой ее всем коллективом. Из этого анализа можно бу-

Дифференцирование людей на «отрицательные» и «положительные» образы ...
дет выверить, какие причины ведут к отрицательному отношению или игнорированию личности. Уже на основе данных размышлений можно будет представить возможные пути избежания такого отношения к отдельной личности.

Качественные характеристики личности. Стереотипы и дифференциация на «положительный» и «отрицательный» образы.
Качественные характеристики личности. Формирование человеком своего качественного стереотипа.

Основной мельчайшей характеристикой личности человека служат качества его личности. Некоторые, более базовые, имеют генетическое происхождение и закладываются вместе с темпераментом, остальные же формируются вместе с характером, под влиянием общества или просто заменяют старые на более эффективные и необходимые, имея при этом социальный характер. Причем, человек сам способствует развитию того или иного качества.

Человек не может всегда контролировать ситуацию, и, формируя свой образ, он не может при этом угодить взглядам всех членов общества. Он может полностью соответствовать всем критериям и правилам данного окружения, но при этом быть личностью, приятной далеко ни каждому человеку. Главной критерий отношений людей – взаимодействие. Обычно взаимодействие дает людям возможность обнаруживать в другом свои черты, чувствовать взаимную симпатию и воспринимать друг друга как членов одной социальной группы. То есть одним наиболее важных критериев формирования взаимоотношений поиск соответствия своему внутреннему стереотипу.

У каждого человека есть своя положительная и отрицательная сторона. В своем сознании все люди формируют некий идеальный образ человека, некий стереотип положительного и отрицательного человека. В положительном они сочетают все те качества личности, которые для них кажутся наиболее необходимыми для человека и, которые отвечают за его положительную, «светлую» сторону. В отрицательном же наоборот: сочетаются все те качества, которые ни в коем случае не могут быть присущи положительному образу. И по этим стереотипам они оценивают окружающих людей. И для каждого человека эти стереотипы сугубо индивидуальные, совпадающие лишь

по некоторым отдельным характеристикам. В соответствии с указанными стереотипами люди дифференцируют окружение на «положительных» и «отрицательных».

Было проведено небольшое исследование в области формирования стереотипа у студентов первого курса. Оно заключалось в анкетировании, задачей которого было выявление этих самых стереотипов. Подведя первые итоги, было выявлено, что у каждого студента в ответах повторяются многие из качественных характеристик. Объединив результаты их ответом в одну группу, получились общий «положительный» и «отрицательный» образы студентов. При этом качества, входящие в эти образы имели ярко выраженную позитивную или негативную направленность. Например: в отрицательной характеристике были употреблены такие качества как «наглость», «лицемерие», «грубость», «жестокость», «злость», «лживость» и т. д.; положительная характеристика включала следующие качества: «доброта», «отзывчивость», «скромность», «целеустремленность», «ум» и др. Подведя итоги можно было не сомневаться, что четкая дифференциация качеств у студентов будет соответствовать обычным стандартам и иметь разнонаправленную полярность.

Через некоторое время было проведено повторное анкетирование, в котором уже конкретно задавался вопрос об умении формировать свои стереотипы и выделении качеств у окружающих людей. И, если в первом случае результаты были предсказуемы, то в этом раз они не много изменились. Конечно, большая часть респондентов ответила, что без труда может создать свой стереотип и так же легко выделяет качества у окружающих людей. Но примерно 35% опрошенных сомневалось в своих способностях, а 15% – просто отказалось от них, ответив, что не умеют выделять качества у человека. Причина таково результата, возможно, кроется в следующем: знание того, что нас пытаются к чему-то принудить, может побудить нас сделать нечто прямо противоположное. Люди ценят чувство свободы и самостоятельности (Baer & others, 1980). Поэтому, когда социальное давление становится настолько сильным, что начинает ущемлять их чувство свободы, они могут восстать. Теория реактивного сопротивления. Если я прошу кого то выделить, причем срочно какие то качества и при этом как можно быстрее ответить на вопросы, они, в

Дифференцирование людей на «отрицательные» и «положительные» образы ... знак протеста, высказывают свое недовольство, давая отрицательные ответы.

Дифференциация окружающих людей на «положительные» и «отрицательные» образы. В первом анкетировании вместе с выявлением стереотипов, студентов просили присвоить определенные качества группе студентов, учащихся вместе с ними. При этом предлагались качества и положительные и отрицательные только в одном смешанном списке. После присвоения одногруппникам определенного набора качеств (количество которых было строго определено) им было предложено разделить данный набор на отрицательные качества и положительные, только для каждого одногруппника отдельно. Результаты, в общем, были ожидаемыми, так как основной набор качеств соответствовал стереотипам студентов. Однако во многих случаях ориентация того или иного качества была нарушена, и оно уже записывалось в другой столбец: из положительного в отрицательный и наоборот.

То есть можно говорить о том, что студенты стараются придерживаться своих стереотипов, но при оценке личности их (качеств) направленность немного изменяется. Опять же, строгого задания разделить людей на плохих и хороших не прозвучало, и студенты руководствовались своими подсознательными предпосылками и установками.

Что бы выяснить, насколько искажилась направленность тех или иных качеств был выявлен процент положительности, предписанный группе одногруппников в задании простого присвоения качеств и в задании их дифференцирования на положительные и отрицательные. Результаты сравнения не вызвали особого удивления. Процент, выявленный в первом задании, мало отличался от процента, выявленного во втором задании, разве что у трех человек он отличался, однако при этом не на большие значения. Таким образом, можно говорить о том, что даже на подсознательном уровне, не имея при этом установок, человек способен произвести точную (в большинстве случаев) дифференциацию окружающих людей в соответствии со своими стереотипами.

Допустим на подсознательном уровне человек может четко разделить качества на плохие и хорошие. Но как обстоит с этим дело, если есть установка на такое деление. В своем повторном анкетирова-

нии я предложила, во-первых, ответить на ряд вопросов, связанных со способностью дифференцировать людей в соответствии со своими стереотипами, во-вторых, я уже конкретно просила разделить предложенных людей на «отрицательных» и «положительных».

Что касается первой части работы, то результаты оказались такими же, как и при ответах на вопросы предыдущего параграфа. Нельзя сказать, что студенты сомневаются в своих способностях, но при этом точно уверены в них лишь 75%. Результаты так же совпадали с теми, которые были даны при первом анкетировании. Конечно, небольшие различия между результатами этих двух анкетирований были, но они не составляли более 10 -15 %. По итогам первого анкетирования были выявлены наиболее «отрицательные» образы и наиболее «положительные» образы. Результаты второго анкетирования лишь подтвердили результаты первого.

Из этого может следовать лишь то, что человек может в общении с людьми руководствоваться своими внутренними установками, не зависимо от характера проявления этих установок. Поэтому можно говорить, что и поведение в этом случае основывается на установках.

В своей теории социальной психологии Д. Майерс уделяет внимание влиянию установок на поведение человека. Он определяет их как убеждения или чувства, способные влиять на наши реакции. Фактически такими установками и являются стереотипы. Это установка на поведение, соответственное отношению к тому или иному стереотипу. Однако не всегда наша реакция чиста и идет непосредственно от наших установок. Такой социальный фактор как общественное давление действует и в этом случае. Под действием общества у человека может сложиться не совсем верное восприятие окружающих людей, но в этом не он будет виноват. Д. Майерс объясняет это следующим образом: социальное давление очень далеко уводит нас от поведения, которое диктуют наши собственные установки, заставляя быть жестокими по отношению к тем, к кому, по сути, мы не испытываем никакой неприязни. Когда внешние давления не размывают связей между установками и действиями, их можно проследить более отчетливо. Но так же и поведение может влиять на наши установки. Социальные психологи согласны, что наши действия влияют на наши установки, иногда превращая врагов в друзей, пленников в соучастни-

Дифференцирование людей на «отрицательные» и «положительные» образы ... ков, сомневающих в твердо верящих. Более подробно об этом феномене будут рассмотрено в следующей главе.

В повторном анкетировании было предложено респондентам ряд вопросов, касающихся их отношению к людям. В результатах нас в особенности будет интересовать вопрос: Влияют ли качественные характеристики человека на отношение к нему? Мнения разделились примерно поровну. Это значит, что для одной части студентов важны их личные стереотипы при построении взаимоотношений с одноклассникам, а для другой гораздо большее значение имеет социальное воздействие. Такой результат подтверждает гипотезу групповой поляризации.

В повторном анкетировании было предложено по шкале оценить свое отношение к каждому из предложенных людей. Результат оказался впечатляющим. К людям, которые по всем параметрам определялись как 100% «положительные» образы отношение колеблется на отметке 1-2 в положительную сторону. К «отрицательным» людям отношение находилось на отметке выше в положительном направлении, чем у «положительных» людей. У тех же, кто получил приблизительно средние характеристики, отметка была самая высокая. Конечно, в отдельных анкетах было отображено более близкое к дифференциации отношение, но таких результатов примерно 35%. Такой результат иллюстрирует социальное воздействие на поведение человека.

Приступим к рассмотрению причин отрицательного отношения к отдельным людям. Человек сам создает себя, и он сам себя преподносит окружающим. Как окружающие будут его воспринимать, зависит в большей степени только от него. Мы уже рассматривали факторы формирования и проявления различных качеств личности, и теперь большее внимание уделим личной самооценке и передаче своего образа окружающей аудитории.

Подробно останавливаться на каждой причине необходимо, лишь вкратце перечислены основные из них:

- Мы хотим отличаться от других «в правильном направлении» – не просто отличаться от среднего, но быть лучше среднего. В связи с этим человек подает себя окружающим немного приукрашеннее, чем он есть в жизни. «Игра в пользу себя».

- Самопрезентация имеет отношение к стремлению создать свой желаемый образ как у внешней аудитории (у окружающих), так и у внутренней (у себя самого).

- «Ложная скромность».
- Неправильность самоподтверждающихся диагнозов, которые ставят окружающими их оценщики;
- Переоценка правильности своих суждений;
- Ожидание каких-то иных результатов от общения с человеком и от его проявления.

Все выше указанные причины говорят о подаче искаженного образа окружающим людям для оценки (образ более положительный или отрицательный), в связи с чем возникает несоответствие поведения человека и его качественной характеристикой, что ведет к отрицательному отношению.

Теперь проследим эту мысль на примере не скольких «положительно» оцененных людей. Оценивая свои качества, они выписали только положительные, но при этом, записав некоторые из них в столбец с отрицательными, что уже немного противоречит стереотипу. Таким образом, как бы занижая собственную самооценку, они пытаются поднять ее на более высокий уровень. В этом случае уже проявляются некоторые несоответствия, которые сформировали неправильное представление о их личности. Большая часть опрошенных предписала им абсолютно другие качества, считая их правильной характеристикой этих людей.

Оценивая отношение коллектива к себе, уже представленные люди указали оценку близкую к самой положительной. Однако самую положительную оценку им дали лишь по качественным характеристикам, не определяя этим свое конкретное отношение к данным персонажам. Но, представляя конкретную оценку по шкале, респонденты уже указали очень маленький балл отношения к «положительным» образам. Этот пример наглядно иллюстрирует, как искаженная преподана образа может отразиться на отношении к человеку в обществе. Хотя возможно причина такого отношения и другая. Я уже не раз упоминала о действии социального фактора. В этом случае тоже нельзя исключать, что люди действовали, не руководствуясь своими

Дифференцирование людей на «отрицательные» и «положительные» образы ... внутренними стереотипами, а всего лишь подверглись влиянию общественных установок.

Литература

1. Майерс Д. Социальная психология. – М., 2007
2. Хьелл Л., Зиглер Д. Теория личности. – М., 2006

Н.В. Лапина

Исследование конфликта ценностей у подростков с девиантным поведением

Научный руководитель В.В. Шпунтова

Анализ культурно-исторических механизмов формирования структуры личности, интериоризации изначально внешних по отношению к ней нормативно-ценностных регуляторов раскрывает генезис и место ценностей в пространстве внутреннего мира человека [3]; [4]. Ценности являются базисным компонентом личности, определяют сердцевину ее внутреннего мира, направленность, которая воплощается в убеждениях, знаниях, умениях, навыках, и проявляется в социально обусловленных отношениях, деятельности, общении. Человеческое существо нуждается в абсолютных идеалах, стремится к ним, не имеет сил обходиться без них [6].

Так же как эмоции, потребности и интересы, ценности могут быть разнонаправленными. Это выражается в полярности чувств (удовольствие – страдание), реакции воли (влечение и отвращение) [1]. Столкновение разнонаправленных ценностей, их борьба определяется нами как **конфликт ценностей**.

Исследования конфликта ценностей, проводимые отечественными учеными (С.В. Кривцова, А.В. Киселева, Е.Б. Фанталова и др.), разработаны недостаточно; общий уровень развития теоретических представлений, гипотез, экспериментальных подтверждений явно не соответствует высокой значимости данной проблемы.