

## **Содержание:**

# **ВВЕДЕНИЕ**

На данный момент времени тенденция психологии складывается таким образом, что проблемы, связанные со слабостью личности человека рассматриваются в рамках направления развития ее потенциала. Иными словами, слабости как таковой больше не существует – существуют точки роста. Развитие личности может осуществляться только с условием построения соответствующей цели. В данной связи важным аспектом становится поиск внутреннего ресурса, при помощи которого индивид сможет обеспечивать свою жизнедеятельность на должном уровне.

Все это приводит к необходимости правильной и рациональной оценке субъектом своих сил, способностей и возможностей, а также адекватному прогнозу будущих результатов проведенной деятельности. Отношение субъекта к самому себе в рамках выполняемой деятельности рассматривается в поле исследования феномена самоэффективности личности. Само понятие самоэффективности личности располагается в когнитивной и эмоциональной областях. Наибольшую популярность исследование самоэффективности снискало за рубежом, что отражается в трудах таких известных психологов, как А.Бандура, Д.Зиглер, Д.Сервон и др. Говоря о вкладе в раскрытие исследуемого понятия, нельзя не затронуть таких авторов, как Р.Кричевский, М.Чистова, Т.Маланьина и т.д.

*Актуальность* представленной курсовой работы состоит в том, что все большее количество людей начинает задумываться над смысловым содержанием своей жизни и стремится к успеху во всех сферах собственной жизнедеятельности. На успех оказывает влияние не только череда благоприятных случайных событий, главным образом он состоит из собственных действий. И сейчас как никогда современный человек понимает, что от его усилий будет зависеть его будущее, а не от высших иррациональных сил.

*Объект исследования* – самоэффективность личности.

*Предмет исследования* – методики диагностики самоэффективности личности.

*Цель работы* – анализ действующих методик, направленных на выявление степени самоэффективности личности. В соответствии с поставленной целью необходимо

решить следующие задачи: - рассмотреть феномен самооффективности личности с теоретической точки зрения; - проследить связь между самооффективностью личности и другими психологическими конструктами; - описать несколько существующих методик диагностики самооффективности.

В ходе работы были использованы следующие методы: описание, анализ, сравнение. В первой теоретической главе рассмотрены истоки понятия самооффективность и его значение в жизни человека. В практической части работы (2 главе) приводятся в пример некоторые методики диагностики самооффективности личности, сопровождаясь кратким анализом к каждой из них.

## **ГЛАВА 1. ФЕНОМЕН САМОЭФФЕКТИВНОСТИ И ПОДХОДЫ К ЕГО ИЗУЧЕНИЮ**

### **1.1 Понятие самооффективности**

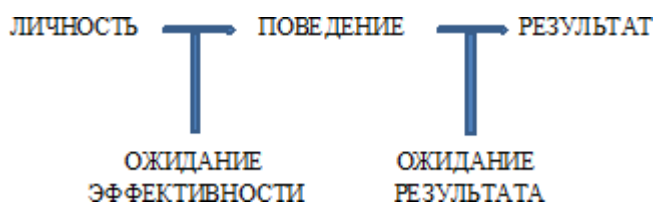
Изучение самооффективности в качестве отдельного психологического явления пришлось на середину двадцатого столетия. Здесь следует оговориться, что изучение феномена производилось фактически, тогда, как само понятие закрепилось в психологии некоторое время спустя благодаря работам ученых по имени Р. Уайд и Р. Де Чармс.

В период 50-60-х гг. 20 века фактическим исследованием самооффективности занимался небезызвестный Альберт Бандура, к заслугам которого относится разработка социально-когнитивной теории, в соответствии с которой значительная роль отводится когнитивным и личностным факторам в вопросе развития человека. Так, следуя теории Бандуры, человек сам активизирует ответы на стимулы. Иными словами ученый говорил о том, что поведенческая реакция человека не представляет собой автоматизированный ответ на внешние раздражители. К числу других открытий Бандуры относится введение понятия промежуточной переменной в рамках классической схему бихевиористов «стимул-реакция», которой и выступили когнитивные процессы личности [12].

Концепция собственно самооффективности была предложена Бандурой в 70-х. В 1977 году он выпустил статью под названием «Самооффективность: по направлению к общей теории изменения поведения». Альберт в данной статье дает

следующее определение понятия самоэффективности: «Ожидание эффективности представляет собой убеждение в том, что индивидуум способен успешно осуществлять поведение, необходимое для достижения ожидаемых результатов». [12]

Бандура говорил также о том, что важно разделять по смыслу понятия «ожидание эффективности» и «ожидание результатов». Обоснованием данного распределения является тот факт, что человек может ожидать какой-либо результат и при этом совершенно не верить в то, что ему хватит сил на выполнение определенных действий (рис.1).



**Рис. 1. Схематическое представление различий между ожиданием эффективности и ожиданием результата**

Понимание механизма самоэффективности строится вокруг веры индивида в собственные силы и способности, которые помогают ему совершить какие-либо действия на пути к цели. Таким образом, самоэффективность в определенной мере составляет мотивационный компонент. При этом, ни ожидание успеха, ни привлекательность потенциального результата не являются достаточными для того, чтобы запустить мотивацию индивида в должной мере.

Теория, разработанная Альбертом Бандурой, подразумевает наличие у самоэффективности трех свойств, которые в совокупности влияют на поведение субъекта в той или иной мере: 1. *Уровень*. Описывает представления человека о своей способности справиться с одной и той же деятельностью при разных степенях ее сложности. Например, ученик может решить одно уравнение, но не справляется с системой двух уравнений.

2. *Сила*. Характеризует степень уверенности человека в том, что он может справиться с той или иной деятельностью, выполнить стоящие перед ним задачи. Сила проявляется также в устойчивости своей уверенности в собственную эффективность, несмотря на негативный прошлый опыт. По мнению Бандуры, слабые ожидания эффективности исчезнут в случае неуспеха, тогда как сильная самоэффективность стимулирует продолжение деятельности, несмотря на возникшие трудности [18]. 3. *Обобщенность (широта)*. Показывает, как переносятся

убеждения в собственной эффективности, сформированной в одной сфере деятельности, на другие. Альберт Бандура выделяет три уровня обобщенности: узкий (характеризует самооффективность в конкретном задании и в конкретных условиях), средний (в совокупности заданий из одной сферы деятельности), глобальный (характеризует убеждение в личной эффективности независимо от области деятельности и ситуации). Соответственно самооффективность может различаться в разных видах деятельности, поэтому измерение обобщенной личностной эффективности не предсказывает уровень достижений в конкретных видах деятельности.

В качестве личностного конструкта самооффективность принято рассматривать в соответствии с шестью главными характеристиками: а) оценивание индивидом собственных сил и способностей, необходимых для достижения какой-либо цели. Самооффективность не равно черта личности; б) самооффективность не является общей характеристикой субъекта, так как она носит не глобальный, а применительный характер. Рассуждая о самооффективности, мы не можем сказать, что индивид через нее оценивает собственную личность в целом. В отличие, скажем, от самоуважения, самооффективность имеет отношение к вполне конкретной ситуации, связанной с определенной задачей;

в) на степень самооффективности влияет большое количество факторов. Иными словами, самооффективность – контекстный конструкт;

г) самооффективность подлежит измерению при помощи критерий компетентности; д) измерение самооффективности производится до момента решения конкретной задачи. Это связано с природой самооффективности, которая состоит в ожидании личного мастерства; е) самооффективность не связана с тем значением, которым субъект наделяет действия, необходимые для решения задачи. Но при этом самооффективность подразумевает суждение индивида об этих действиях. Формирование самооффективности происходит в течение всей жизни человека и складывается при воздействии ряда факторов. В качестве источников информации о самооффективности принято выделять следующие:

*Личный опыт успеха.* Характеристики: наивысшая степень влияния на собственную эффективность. Высшая точка самооффективности достигается в случае, если достижение было получено самостоятельно, несмотря на трудности. Сложность выполненной задачи убеждает индивида в высокой оценке своих способностей. В то же время, самостоятельный успех способствует защите психики субъекта от деструктивных реакций на возможные неудачи и неблагоприятные исходы задач. При этом, напротив, частое переживание неудач ведет подрыву

самоэффективности. Таким образом, для укрепления самоэффективности индивиду необходим опыт преодоления сложностей при помощи настойчивости, целеустремленности и усилий. Именно в этом случае индивид будет связывать успех со своими усилиями, а не везением или стечением обстоятельств. *Косвенный опыт.* Способствует развитию самоэффективности не только личный опыт субъекта, но также и опыт других людей, с которыми он может себя сопоставить. Особенно эффективным опыт других людей становится в том случае, когда существует некоторая неопределенность собственной самоэффективности. Важным условием является ассоциация субъекта с «моделями», то есть близкими по возможностям субъектами. При этом нередко случается так, что индивид выбирает в качестве «живой модели» кого-то, что очень отличается от него самого и стремится подражать этому человеку. В таком случае наиболее эффективным будет подражание сразу нескольким разным моделям, за счет чего человек сможет выработать свой собственный путь.

*Вербальные убеждения.* Данный способ развития самоэффективности является наиболее легким и доступным. Под вербальным воздействием понимается словесное убеждение человека в том, что он способен на решение какой-либо задачи.

К средствам вербального убеждения принято относить следующие:

- внушение; - увещевание; - обратная связь; - самовнушение. Следует отметить, что вербальные убеждения в целом показывают более низкую степень эффективности, если мы будем сравнивать ее с другими источниками. Это связано с тем, что мотивационное действие, которое оказывают слова в любой форме, имеют временный успех и достаточно слабое воздействие. В случае же, если мы будем внушать человеку необходимость действий на пути к решению задачи, это, напротив, может понизить его самоэффективность. Стоит также отметить, что слова убеждающего могут расходиться с действительностью для субъекта в силу элементарно разного опыта. В такой ситуации будет подрываться не только самоэффективность, но и авторитет убеждающего. Немаловажную роль в вопросе вербальных убеждений играет уровень доверия к убеждающему. Так, по результатам различных исследований, было выявлено, что самую высокую степень укрепления самоэффективности показывают позитивные примеры успеха, сопровождающиеся одобрением и похвалой. [10] *Эмоциональные и физиологические реакции.* Данный инструмент может оказывать как позитивное, так и негативное влияние на оценку индивидом своих способностей. Позитивным оно будет в том случае, если реакция будет спокойной либо на подъеме.

Негативным влиянием будет, если присутствуют реакции тревоги, страха и заторможенности. Людям гораздо легче решать задачи и идти навстречу своим целям тогда, когда они чувствуют спокойствие или эмоциональный подъем. При этом, вероятность успеха также будет значительно выше. Любопытно, что одним из критериев, по которому субъект судит о самоэффективности – это эмоциональное напряжение, которое он испытывает в процессе решения задачи или непосредственно перед этим.

Итак, самоэффективность представляет собой ряд взаимосвязанных процессов, образующих комплекс, направленный на самоубеждение индивида в собственных способностях, необходимых для решения какой-либо задачи. Этот процесс производится за счет ментальной обработки источников формирования самоэффективности. Эти источники «путешествуют» по нескольким стадиям обработки, в числе которых:

- когнитивная обработка; - оценка; - интеграция. [2]

## **1.2 Значение самоэффективности в жизни индивида**

Самоэффективность входит в число психологических феноменов, которые оказывают значительное влияние на жизнь человека. Одним из прямых направлений воздействия самоэффективности является мотивация и все ее компоненты – цели, настойчивость, эмоции, усилия, жизнестойкость и др. [21] Люди, обладающие высоким уровнем самоэффективности, ставят перед собой адекватные цели умеренного уровня сложности, в то время как люди с равным уровнем способностей, но с низким уровнем самоэффективности предпочитают цели низкого уровня сложности. Постановка адекватных целей способствует укреплению самоэффективности в процессе их достижения. В исследовании А. Бандуры и Д. Шанка, выполненном на материале усвоения детьми математических знаний в процессе самообучения, было показано, что постановка в меру трудных локальных подцелей способствует повышению качества решения математических задач и повышению уровня самоэффективности. Бандура выделяет следующие особенности оптимально поставленных целей [18]:

1. Конкретность и ясность.

2. Близость в пространстве и времени.

3. Трудновыполнимость в сочетании с достижимостью.

4. Самостоятельный выбор целей. 5. Локальность (поэтапность).

Итак, мы видим прочную взаимосвязь между целеполаганием и самоэффективностью. Эта связь работает следующим образом: адекватным рациональным задачам способствует самоэффективность, при этом уровень уверенности в собственных силах возрастает. Самоэффективность оказывает воздействие не только на постановку целей, но и на такие качества, как настойчивость и жизнестойкость. В случае, если индивид полагает, что его способности не позволят ему добиться успеха, он также и визуализирует себе провальный результат. При такой ситуации и старания индивида будут находиться на самой низкой планке. В то же время субъект, который верит в свой успех, имеет и высокие показатели самоэффективности, усилия таких людей будут распределяться рационально и равномерно.

Связь между самоэффективностью и настойчивостью подтверждается исследованиями Д.Шанка. Так, автор исследования обнаружил, что повышение уровня настойчивости у учеников с низкими показателями успеваемости появляется при возрастании самоэффективности.

Другое подобное исследование было проведено В.Циммерман. В ходе данного эксперимента удалось получить данные, свидетельствующие о том, что те индивиды, которые проявляют большую щепетильность в выполнении задач показывает высокую самоэффективность, а также большие показатели уверенности в себе.

Возвращаясь к исследованиям Альберта Бандуры, следует отметить, что он вывел также связь самоэффективности с таким психологическим явлением, как совладание с жизненными сложностями. Бандура говорит следующее: высокая личная эффективность и жизненный оптимизм присутствуют у людей новаторского типа, успешных и дружелюбных, нетревожных. Особой проблемой, связанной с феноменом самоэффективности и изучаемой в психологии, является проблема частной и общей самоэффективности. [8] Здесь имеется в виду следующее – та специфичность, которой обладает феномен самоэффективности, обуславливает в значительной степени предстоящий успех. Но также концепция этого явления подвергается критике в связи с невозможностью обобщения этих данных и гарантии 100% соответствия. В ответ на эту критику Бандура заявляет: «оптимальный уровень обобщенности, на котором определяется самоэффективность, варьируется в зависимости от того, что необходимо предсказать, а также от степени предвидения, которая востребована ситуацией». В разработке измерения самоэффективности индивида Бандура придерживается

микроаналитической стратегии. В соответствии с ней, измерение самоэффективности должно производиться непосредственно перед решением каких-либо задач индивидом, то есть как раз перед тем, как субъект начнет производить какие-либо действия. При этом, как утверждает ряд ученых, при разных ситуациях самоэффективность одного и того же индивида может меняться в зависимости от разных факторов. Например, к числу таких факторов будет относиться конкретный вид деятельности, специфические моменты, применимые только к этой ситуации и т.д. При этом самое большое значение имеет вид деятельности.

Интересным наблюдением послужило открытие феномена не только личной, но и коллективной самоэффективности. Коллективная эффективность относится к уверенности людей в том, что их общие усилия могут вызвать социальные перемены. Она происходит не из коллективного «сознания», а скорее из личных эффективностей многих людей, работающих вместе. [7] Важно понимать, что личные и коллективные типы эффективности – не взаимоисключающие понятия, а взаимодополняющие. Принято выделять ряд факторов, которые могут негативно воздействовать на коллективную эффективность: 1. Во-первых, современный человек живет в транснациональном мире; случившееся в одной части Земли сказывается на жизни людей в других странах, вызывая у них ощущение собственной беспомощности. Такие явления, как, например, уничтожение амазонской сельвы, международная торговая политика или истончение озонового слоя, могут влиять на жизнь каждого человека и подрывать веру людей в их способность построить для себя лучший мир.

2. Новейшие технологии, которые непонятны нам и неподвластны нашему контролю, способны понизить уровень коллективной эффективности. В прошлом многие водители были уверены, что они способны поддерживать свой автомобиль в рабочем состоянии. С появлением компьютерного управления в современных автомобилях многие люди, имеющие ограниченные познания в механике, потеряли не только личную эффективность относительно своей способности ремонтировать машину, но также в немалой степени и коллективную эффективность относительно возможности обратить вспять движение ко все большему усложнению автомобиля. 3. Третий фактор, подрывающий коллективную эффективность, – это запутанный социальный механизм с бюрократической прослойкой, препятствующей любым изменениям в обществе. Встречаясь с постоянными неудачами в попытках что-либо изменить или понимая, как много требуется времени, чтобы добиться каких-то заметных перемен, люди теряют охоту вообще предпринимать какие-либо действия. И тогда многие из них «вместо того чтобы усовершенствовать средства



для построения собственного будущего... неохотно передают управление в руки технических специалистов и общественных деятелей».

4. Огромный размах и величина проблем, с которыми сталкивается человечество, способны подорвать коллективную эффективность. Войны, голод, перенаселение, преступления и природные катастрофы – вот только немногие из глобальных проблем, оставляющих нас с чувством беспомощности. Однако Бандура считал, что, несмотря на эти громадные международные проблемы, изменения в лучшую сторону возможны, если люди будут настойчиво повторять свои совместные усилия и не позволят сбить себя с толку. Само время требует общественных инициатив, которые создают чувство коллективной эффективности и необходимы, чтобы люди могли влиять на условия, формирующие их жизнь и жизнь будущих поколений.

## **ГЛАВА 2. МЕТОДИКИ ДИАГНОСТИКИ САМОЭФФЕКТИВНОСТИ**

Роль оценки самооффективности трудно переоценить в вопросе прогнозирования успеха. В этой главе будут рассмотрены различные методики, назначением которых является диагностика самооффективности индивида. Также будет рассмотрен методический инструментарий, при помощи которого можно получить косвенную информацию о степени выраженности самооффективности в тех или иных аспектах у индивида. *Методика диагностики общей самооффективности личности (Р.Шварцер, М. Ерусалем в адаптации В.Ромека)*

Цель – выявление степени самооффективности учащегося

Концепция – участникам исследования предлагается ознакомиться с десятью утверждениями и выразить уровень согласия или несогласия с ними. Для оценивания применяется следующая шкала:

1 – абсолютно неверно; 2 – едва ли верно; 3 – скорее всего верно; 4 – совершенно верно. Рассмотрим бланк методики при помощи таблицы 1:

Таблица 1. «Бланк методики диагностики общей самооффективности личности (Р.Шварцер, М. Ерусалем в адаптации В.Ромека)

Утверждение

Оценка

Если я как следует постараюсь, то всегда найду решение даже сложным проблемам

Если мне что-либо мешает, то я все же нахожу пути достижения своей цели

Мне довольно просто удастся достичь своих целей

В неожиданных ситуациях я всегда знаю, как я должен себя вести

При непредвиденно возникающих трудностях я верю, что смогу с ними справиться

Если я приложу достаточно усилий, то смогу справиться с большинством проблем

Я готов к любым трудностям, поскольку полагаюсь на собственные способности

Если передо мной встает какая-либо проблема, то я обычно нахожу несколько вариантов ее решения

Я могу что-либо придумать даже в безвыходных на первый взгляд ситуациях

Я обычно способен держать ситуацию под контролем

Баллы, набранные респондентом, складываются для выяснения результата. Если показатель меньше 27, то самооффективность индивида находится на низком уровне. О средней степени самооффективности свидетельствует разброс показателей 27-35. Высокая же самооффективность будет выражена в 35 баллах и более.

Важным обстоятельством относительно данной методики является то, что она не защищена от ответов, носящих социально желательный характер. В связи с этим рекомендуется применять проективные методики в процессе профессионального отбора. Благодаря использованию проективных методик, нейтрализуется вероятность «приукрашенных» результатов.

Другим замечанием является то, что комплекс полученных результатов желательно соотнести с другими показателями методик, направленных на выявление таких личностных свойств, как уверенность в себе, самооценка. Благодаря этому действию можно обнаружить взаимосвязь или взаимозависимость между чертами, которые могут компенсироваться или же дополняться друг другом.

*Метод моделирования коммуникативных миров В.И. Кабрина* Цель – исследование ментального плана личности. *Анализ*

Данная методика примечательна тем, что в ней предоставляется некоторая свобода для респондентов в отношении формулировки главных для себя тем и построения определенных образом партнеров их настоящего коммуникативного мира в реальной жизни.

Коротко эта методика обозначается «ММКМ». Ее назначение состоит в реконструкции главных жизненных координат индивида, связанных с коммуникативным пространством. Сюда относятся как внутренние реконструирует базовые координаты жизненного мира личности, прежде всего, как коммуникативное пространство – внутреннее («интересы и проблемы») и внешнее (партнеры, обозначенные их существенными для респондента характеристиками), и коммуникативное время («ретроспектива», «актуальность», «перспектива»).

ММКМ не только позволяет учитывать индивидуальную семантику респондентов, так как они свободно выражают отношение к интересам и партнерам собственного коммуникативного мира, но и дает возможность сравнивать результаты, даже если исследование проводится в разных странах и бланки заполняются на разных языках. Если проводится исследование какой-либо группы, то открывается выход на качественное изучение ментальности той или иной социальной группы. Так, при изучении группы, однородной по профессиональному составу, можно говорить о профессиональной ментальности; при изучении испытуемых в рамках одного этноса – об этнической или национальной ментальности, в масштабах страны – это государственный менталитет и национальная идея. Причем если ограничить на уровне инструкций изучение представления испытуемых в определенной области,

то можно говорить о политических, образовательных, семейных, экономических, правовых или других аспектах ментальности.

ММКМ предоставляет возможность создания множества модификаций применительно к разным сферам и задачам в силу проективной психосемантической природы методики, что позволяет использовать единый метод в множестве исследовательских проектов в едином мировом информационном пространстве. Для создания модификации достаточно изменить инструкцию по заполнению во 2-й колонке. Исходный бланк сбора информации по ММКМ представлен ниже в таблице 2.

## Таблица 2.

### «Бланк к ММКМ»

**Ф.И.О. Возраст Пол**

**Вуз Факультет Группа Дата**

№ фраз	Интересы и проблемы, наполняющие мою жизнь.  Написать не менее пяти свободных фраз и подчеркнуть наиболее близкие внутреннему Миру	Приятны ли переживания, с ними связанные?  Оцените по шкале :  -3 -2 -1 0 + 1 + 2 + 3			В каждую строку записывайте номера партнеров, которые обращаются ко мне по указанным проблемам
		в прошлом	в настоящем	в будущем	
1	2	3.1	3.2	3.3	4
1					
....					

№ фраз	Партнеры моего круга общения, названные их основными характеристиками	Приятны ли переживания, с ними связанные?	Оцените по шкале:	В каждую строку записывайте номера проблем, по которым я обращаюсь к указанным партнерам
			-3 -2 -1 0 + 1 + 2 + 3	
	Назвать не менее пяти партнеров и подчеркнуть характеристики, относящиеся к Вам	в прошлом	в настоящем	в будущем

1

....

17

*Тест определения уровня самоофективности (Дж. Маддукс, и М. Шеер, модификация Л. Бояринцевой под руководством Р. Кричевского)*

### *Анализ*

Тест определения уровня самоофективности- одна из методик исследования самосознания и самооценки личности [7]. Оценка человеком своего потенциала в сфере предметной деятельности и в сфере общения, которым он реально может воспользоваться. Представления о самоофективности, заложенные в данную методику, предоставляют возможность получить не только информацию о самооценке личности и степени ее самореализации, но и создают определенный импульс к саморазвитию. Тем самым методика позволяет операционализировать попытки личности достичь высоких результатов в предметной деятельности и межличностном общении. Тест состоит из 23 утверждений, с каждым из которых

испытуемый оценивает степень своего согласия по 11-балльной шкале.

#### Бланк методики

Инструкция. Согласны ли вы с предлагаемыми утверждениями? Если абсолютно согласны, отметьте значение «+5», если абсолютно не согласны – значение «-5». В зависимости от степени своего согласия или несогласия с утверждениями используйте для ответа промежуточные оценки шкалы в области положительных или отрицательных значений соответственно.

Сумма баллов первых 17 утверждений показывает уровень самооффективности в сфере предметной деятельности, а с 18-го по 23-е утверждение – в сфере межличностного общения. Подсчет баллов производится после изменения знака на обратный перед отмеченной цифрой в утверждениях: 2, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 16, 17, 18, 20, 21, 22.

Для данного теста статистические нормы для России пока не определялись. Нормировка теста была проведена А. Огневым на выборке более 900 человек (школьники, студенты, работники госпредприятий, госслужащие, безработные) (табл. 3). Средние значения уровня самооффективности располагаются в интервале от -7 до +53 баллов, а в сфере общения – в интервале от +7 до +15. Таким образом, показатели, лежащие за указанными пределами, свидетельствуют либо о заниженной оценке потенциала в той или иной сфере жизнедеятельности, либо о завышенной.

#### Таблица 3.

##### Результаты нормирования тестовых показателей на российской выборке

<b>Показатель</b>	<b>Самооффективность в сфере предметной деятельности</b>	<b>Самооффективность в сфере межличностного общения</b>
Среднее значение по шкале	30,6	3,8

Среднее квадра- тичное отклонение	23,8	11,1
Число испытуе- мых	927	927

### *Шкала базовых убеждений (Р. Янов-Бульман)*

#### *Анализ*

По мнению американского психолога Р. Янов-Бульман [10], здоровое чувство безопасности основано на трех категориях базовых убеждений, составляющих ядро нашего субъективного мира:

Вера в то, что в мире больше добра, чем зла. В эту категорию входит отношение к окружающему миру вообще и отношение к людям. Убеждение, что мир полон смысла. Обычно люди склонны верить, что события происходят не случайно, а контролируются и подчиняются законам справедливости. Убеждение в ценности собственного «Я». Здесь основное значение имеют три аспекта:

«Я хороший человек» (самоценность),

«Я правильно себя веду» (контроль) и оценка собственной удачливости.

С целью диагностики базовых убеждений Р. Янов-Бульман разработала Шкалу базовых убеждений, выявляющую восемь категорий убеждений, на основе которых вычисляются три вышеупомянутых базовых убеждения:

- благосклонность мира (BW, benevolence of world);
- доброта людей (BP, benevolence of people);
- справедливость мира (J, justice);
- контролируемость мира (C, control);

- случайность как принцип распределения происходящих событий (R, randomness);
- ценность собственного «Я» (SW, self-worth);
- степень самоконтроля (контроля над происходящими событиями) (SC, self-control);
- степень удачи, или везения (L, luckiness).

Бланк методики

Инструкция: Отметьте, пожалуйста, степень своего согласия или несогласия с каждым из утверждений.

К каждой из 8 шкал относятся 4 утверждения (см. ключ). Значение по каждой из шкал определяется средним арифметическим баллом по соответствующим утверждениям. Для прямых утверждений это баллы, отмеченные респондентом, а для обратных (помеченных в «ключе» знаком минус) – реверсивные значения (противоположные отмеченным относительно середины шкалы, т.е. «1» соответствует «6», «2» – «5», «3» – «4» и т.д.).

Первичные категории убеждений могут также оцениваться как 3 обобщённых направления отношений:

Общее отношение к благосклонности окружающего мира вычисляется как среднее арифметическое между BW и BP (благосклонность мира и доброта людей).

Общее отношение к осмысленности мира, т.е. контролируемости и справедливости событий, вычисляется как среднее арифметическое между показателями J (справедливость мира), C (контролируемость мира) и реверсивным R (случайность). Для получения показателя реверсивного R нужно суммировать баллы, обратные набранным по R относительно середины шкалы.

Убеждение относительно собственной ценности, способности управления событиями и везения вычисляется как среднее арифметическое между SW (ценность «Я»), SC (самоконтроль) и L (везение).

Ключ:

BW 5, 9, 25, 30

BP -2, 4, -12, 26



J 1, 7, 14, 19

C 11, 20, 22, 29

R 3, 6, 15, 24

SW -8, -18, 28, -31

SC 13, 17, 23, 27

L 10, 16, 21, 32

### *Тест М. Снейдера «Самомониторинг»*

Исследование самопрезентации – процесса регуляции производимого субъектом впечатления, с учетом специфики социальных ситуаций и (или) выражения системы представлений о себе – связано с пониманием базовой человеческой потребности в общении и значимости формирования благоприятного впечатления о себе. Самопрезентация является своеобразным мостом, посредником между внутренним миром человека и внешним миром других людей; это средство представления внутренней сущности человека вовне. Она является поведенческим выражением образа «Я» и представляет собой способ регулирования взаимодействия субъекта с социальной средой. Как правило, самопрезентация направлена на создание социально одобряемого образа человека; практически любой человек заинтересован в том, чтобы оказывать на окружающих позитивное впечатление.

Самопрезентация относится к стремлению представить свой образ как для аудитории (других людей), так и для самого себя. Человек учится управлять впечатлениями, которые производит; мы выражаем себя, показывая в поведении определенный тип человека. В знакомых ситуациях это происходит без сознательных усилий, в незнакомых ситуациях мы, как правило, сознательно отслеживаем то впечатление, которое производим. Для некоторых сознательная самопрезентация – образ жизни, включающий в себя непрерывный контроль поведения и реакций окружающих, коррекцию социальной деятельности. В связи с этим изучение особенностей самопрезентации особенно важно для людей публичных профессий: менеджеров, политиков, журналистов, учителей, психологов и др.

С понятием самопрезентации тесно связано такое понятие, как самомониторинг. Оно введено Марком Снейдером и означает тенденцию к регулированию

собственного поведения в целях соответствия требованиям социальной ситуации [8].

Это вид социального регулирования в ответ на реакцию других людей, тенденция отслеживать собственное поведение с целью произвести желаемое впечатление в ответ на «презентационные требования» ситуации, на реакции других людей. Согласно этому определению, человек стремится создать модель социального поведения, соответствующую данному особому контексту взаимодействия. Впечатление, формируемое о субъекте самопрезентации, является, с одной стороны, результатом активности субъекта самомониторинга, а с другой – результатом межличностного взаимодействия. Социальное взаимодействие требует способности управлять и контролировать вербальную и невербальную самопрезентацию, чтобы выработать у «зрителей» «желаемые» образы. При решении этой задачи учитываются, во-первых, характеристики ситуации и, во-вторых, информация о внутренних состояниях, персональных диспозициях субъекта самопрезентации.

Шкала измерения самомониторинга была создана для эмпирического исследования этого процесса (Self-Monitoring Skale). Шкала представляет собой набор из 18 высказываний, которые касаются личного поведения. Они построены по принципу «правда – ложь». По мнению автора, с помощью шкалы самомониторинга выявляются значительные различия в самоконтроле и экспрессивном поведении. Основное назначение шкалы самомониторинга – диагностика индивидуальных различий в управлении впечатлением, выявление гибкости (лабильности) поведения во взаимодействии с другими людьми. Гибкость поведения достигается за счет способности адекватно воспринимать состояние и поведение партнера по общению, постоянно контролировать и изменять собственное поведение с учетом полученной о человеке информации и требований коммуникативной ситуации.

Индивиды с высокой оценкой по шкале самомониторинга намного лучше способны намеренно выражать и передавать широкий спектр эмоций вербальными и невербальными средствами, чем те индивиды, у которых оценки по шкале самомониторинга низкие. По сравнению с индивидами с низким уровнем самомониторинга, они могут эффективно и убедительно демонстрировать сложные черты характера и поведенческие реакции, такие как настороженность, замкнутость, интровертированность. А затем «изображать» себя уже дружелюбными, открытыми, экстравертированными.

Характеристики индивидов с высоким уровнем самомониторинга. Такие люди особенно чувствительны к экспрессивным реакциям и самопрезентации других;

они умеют учитывать специфику данной социальной ситуации и осуществляют контроль и управление собственной вербальной и невербальной самопрезентацией с учетом этих факторов. Такие люди готовы модифицировать свое поведение, демонстрируют значительную вариативность поведения, используя большое количество поведенческих стратегий для того, чтобы получить позитивные результаты в любом социальном взаимодействии; они адаптивны, гибки и прагматичны. Этим людям свойственна социальная смелость, активность; они более жизнерадостны, разговорчивы, подвижны, дипломатичны в отношениях с окружающими. При стремлении создать благоприятное впечатление о себе демонстрируются только лучшие качества.

Характеристики индивидов с низким уровнем самомониторинга. Такие люди не столь внимательны к социальной информации, являются менее гибкими в демонстрации разных форм экспрессивного поведения. Их поведение управляется – в функциональном смысле – внутренним эмоциональным состоянием. Они выражают себя так, как чувствуют; их поведение не реализуется в самопрезентации, созданной соответственно данной конкретной ситуации. Во взаимодействии с другими могут проявляться прямолинейность, сдержанность в контактах, демонстрируется поведение, соответствующее собственным установкам, ценностям, упорство в отстаивании своего мнения. Люди с низким уровнем самомониторинга самодостаточны по натуре, в меньшей степени подвержены влиянию ситуации, принципиальны, откровенны.

Текст опросника.

Инструкция. В тексте приведены высказывания, которые касаются ваших личных поступков в разных ситуациях. Поскольку здесь нет совершенно одинаковых высказываний, то внимательно прочитайте каждое из них перед тем, как ответить. Если вы считаете, что утверждение верно или в основном верно, то поставьте на бланке ответов против номера данного утверждения знак «+». Если же вам кажется, что высказывание не подходит к описанию вашего поведения или в основном не подходит, поставьте знак «-».

Мы гарантируем, что ваши высказывания останутся в тайне, и просим вас отвечать на вопросы искренне и честно!

Мне трудно подражать поведению других людей.

На встречах, вечеринках, в компании я не пытаюсь сделать или сказать то, что должно нравиться другим людям.

Я могу защищать только те идеи, в которые верю сам.

Я могу импровизировать речь даже по такой теме, в которой я совсем не разбираюсь.

Я думаю, что у меня есть способность оказывать впечатление на других людей и развлекать их.

Я, вероятно, мог бы стать хорошим актером.

В группе я редко являюсь центром внимания.

В различных ситуациях и с разными людьми я веду себя самым разнообразным образом.

Вряд ли я достигаю успеха тогда, когда пытаюсь понравиться другим людям.

Я не всегда тот человек, каким кажусь другим людям.

Я не изменю своего мнения или поведения, чтобы понравиться другим людям.

Я согласился бы быть тамадой на вечеринке.

Я никогда не был удачен в играх, требующих импровизации.

Мне трудно изменить свое поведение, чтобы соответствовать определенной ситуации или подстроиться под определенного человека.

На вечеринках и в компании я представляю другим людям возможность рассказывать шутки и анекдоты.

Я чувствую себя немного скованным в группах и компаниях и не могу в полной мере выразить себя.

Я могу смотреть в глаза другому и невозмутимо лгать, если это надо для дела.

Я могу обмануть других людей тем, что кажусь дружелюбным по отношению к ним, когда в действительности они мне вовсе не симпатичны.

Ключ для обработки результатов

Согласие с высказыванием (+) и несогласие с ним (-) означает уровень выраженности самомониторинга у исследуемого индивида. Максимальное количество баллов - 18 (самый высокий уровень самомониторинга).

(+) – вопросы 4, 5, 6, 8, 10, 12, 17, 18.

(-) – вопросы 1, 2, 3, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 16.

#### **Таблица 4.**

#### **Средние значения показателей самомониторинга**

<b>Показатель</b>	<b>Средняя Ст. откл.</b>	
Общая выборка студентов (мужчины и женщины, n = 110)	10,4	3,4
Мужчины (n = 52)	10,9	3,1
Женщины (n = 52)	9,5	3,7
Публичные профессии (n = 40)	12,3	2,0
Технические профессии (n = 47)	8,9	2,6

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Итак, под самоэффективностью понимается оценка индивидом собственных способностей, необходимых для совершения определенных действий в рамках решения конкретной задачи.

Вопрос изучения исследуемого в данной работе феномена требует подхода, включающего в себя два элемента:

1. Контекстуальность самоэффективности. Это означает, что самоэффективность – явление не глобальное, а применительное, специфичное. Она рассматривается в отношении вполне определенной ситуации и в рамках конкретных задач.

2. Суждение о действиях в поле самоэффективности не связано с тем значением, которым индивид наделяет их. Здесь имеется в виду, что индивид вполне может оценивать свою эффективность на высоком уровне по отношению к каким-либо профессиональным действиям. Но при этом этот человек может быть совершенно не удовлетворен, если его профессия не приносит ему удовольствия в целом и возможности реализоваться.

Теория самоэффективности, разработанная Альбертом Бандурой подразумевает стратегию, при которой ситуативная оценка эффективности может обладать выраженной практической и прогностической ценностью.

Бандура говорил также о том, что важно разделять по смыслу понятия «ожидание эффективности» и «ожидание результатов». Обоснованием данного распределения является тот факт, что человек может ожидать какой-либо результат и при этом совершенно не верить в то, что ему хватит сил на выполнение определенных действий.

Понимание механизма самоэффективности строится вокруг веры индивида в собственные силы и способности, которые помогают ему совершить какие-либо действия на пути к цели. Таким образом, самоэффективность в определенной мере составляет мотивационный компонент. При этом, ни ожидание успеха, ни привлекательность потенциального результата не являются достаточными для того, чтобы запустить мотивацию индивида в должной мере.

Оценки самоэффективности позволяют спрогнозировать не только общий уровень достижений, но и успех/неудачу на уровне отдельных действий, а также определить круг специфичных заданий, с которыми может справиться человек.

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Бландел Р. Эффективные бизнес-коммуникации: Теория и практика в эпоху информации. СПб. : Питер, 2000. 368 с.
2. Богомаз С.А., Мацута В.В. Оценка личностного потенциала и выявление основных типов ориентации на профессиональную деятельность студентов // Психология обучения. 2010. № 12. С. 77–88.
3. Вертгеймер М. Продуктивное мышление. М. : Прогресс, 1987. 336 с.

4. Зайцева Т.В. Теория психологического тренинга. Психологический тренинг как инструментальное действие. СПб. : Речь ; М. : Смысл, 2002. URL: <http://www.koob.ru>
5. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб. : Питер, 2000. 512 с.
6. Кабрин В.И. Актуальные направления психологического сопровождения университетского образования. Томск : ЦПКЖК. 68 с.
7. Кабрин В.И. Комплекс психологических практик развития потенциала достижений. Томск : Изд-во Том. ун-та, 2011. 116 с.
8. Клег Б., Бич П. Интенсивный курс по развитию творческого мышления. М. : ООО «Издательство Астрель» ; ООО «Издательство АСТ», 2004. 392 с.
9. Климчук В.А. Тренинг внутренней мотивации. СПб. : Речь, 2005. 76 с.
10. Клочко В.Е., Галажинский Э.В. Психология инновационного поведения. Томск : Томский государственный университет, 2009. 240 с.
11. Клочко В.Е., Галажинский Э.В. Инновационный потенциал личности: системно-антропологический контекст // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 325. С. 146–151.
12. Клочко В.Е., Галажинский Э.В. Исследования инновационного потенциала личности: концептуальные основания // Сибирский психологический журнал. 2009. № 33. С. 6–13.
13. Краснорядцева О.М. Психолого-образовательное сопровождение подготовки специалиста // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 305. С. 165–169.
14. Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1997. 186 с.
15. Лазарус Р.С. Индивидуальная чувствительность и устойчивость к психологическому стрессу // Психологические факторы на работе и охрана здоровья. Москва ; Женева, 1989. С. 121–132.
16. Леонова А.Б., Кузнецова А.С. Психологические технологии управления состоянием человека. М. : Смысл, 2007. 311 с.
17. Леонтьев А.А. Психология общения. М. : Смысл, 1997. 248 с.

18. Леонтьев Д.А. Личностный потенциал: структура и диагностика. М. : Смысл, 2011. 869 с.
19. Масюкевич Н.В. Психология эффективного общения. Мн. : Современ. шк., 2007. 384 с.
20. Муравьева О.И. Стратегии общения в структуре коммуникативной компетентности : учеб. Томск : Изд-во Том. ун-та, 2003. 118 с.
21. Муравьева О.И. Транскомуникация как основа инновационных образовательных практик // Транскомуникация: преобразование жизненных миров человека / под ред. В.И. Кабрина. Томск : Изд-во Том. ун-та, 2011. С. 305–332.
22. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. СПб. : Знание, 1999. 214 с.
23. Рассел К., Картер Ф. Развивайте интеллект. Упражнения для развития творческого мышления, памяти, сообразительности и интеллекта. М. : Астрель, 2003. 144 с.
24. Скрипкина Т.П. Доверие к себе как основание субъектности // Доверие в социально-психологическом взаимодействии / под ред. Т.П. Скрипкиной. Ростов н/Д : РГПУ, 2006. С. 40–48.
25. Скрипкина Т.П. Психология доверия (теоретико-эмпирический анализ). Ростов н/Д : РГПУ, 1997. 250 с.
26. Сметанова Ю.В. Личностный потенциал как ресурсная составляющая инновационно-предпринимательской направленности : автореф. дис. ... канд. психол. наук. Томск, 2012. 24 с. Электрон. версия печат. публ. Доступ из : «Электронная библиотека: Диссертации».
27. Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления. Ростов н/Д : Феникс, 2001. 401 с.
28. Стариченко О.Н., Чучалова О.Н., Шмырёва М.А. Психолого-образовательные возможности технологии «Актуализации потенциала достижений» у молодых людей, обучающихся в магистратуре // Вестник Томского государственного университета. 2013. № 375. С. 163–164.
29. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб. : Питер, 2003. 860



## ПРИЛОЖЕНИЕ А

№ п/п	Список утверждений	Шкала ответа (степень согласия)
1	Когда я что-либо планирую, я всегда уверен(а), что могу выполнить данную работу	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
2	Одна из моих проблем состоит в том, что я не могу сразу взяться за работу, которую мне необходимо выполнить, оттягивая этот момент до последнего	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
3	Если я не могу выполнить работу с первого раза, я продолжаю попытки до тех пор, пока не справлюсь с ней	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
4	Когда я ставлю важные для себя цели, мне редко удается достичь их	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
5	Я часто бросаю дела, не закончив их	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
6	Я стараюсь избегать трудностей	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
7	Если что-то кажется мне слишком трудным, я не стану даже пытаться выполнить это хоть как-нибудь	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5

8 Если я делаю что-то крайне необходи- мое, но не слишком приятное для меня, я все равно буду упорствовать до тех пор, пока не доведу дело до конца -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5

9 Если я решил(а) что-то сделать, буду идти напролом, до конца -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5

**№**  
**Список утверждений**  
**п/п**

**Шкала ответа**  
**(степень**  
**согласия)**

10 Если мне не удастся быстро выучить что-то новое, сразу бросаю это дело -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5

11 Когда проблемы возникают неожидан- но, мне не удастся справиться с ними -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5

12 Я не пытаюсь научиться чему-то ново- му, если оно выглядит слишком слож- ным для меня -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5

13 Неудачи не смущают меня, а только заставляют предпринимать еще более настойчивые попытки справиться с си- -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5

Туацией

14 Я испытываю уверенность в своих си- лах при решении сложных проблем -5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5

15	Я вполне уверен(а) в себе	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
16	Я легко бросаю дела	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
17	Я не похож(а) на человека, который легко справляется с любыми проблемами в жизни	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
18	Мне трудно приобретать новых друзей	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
19	Если я встречаю человека, с которым мне было бы приятно поговорить, иду к нему сам, не дожидаясь, пока он подойдет ко мне	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
20	Если мне не удастся стать близким другом интересного человека, я, скорее всего, прекращу попытки общения с ним	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
21	Если я познакомился(-ась) с человеком, который на первый взгляд кажется мне не слишком интересным, все равно не прекращаю сразу общения с ним	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
22	Я не слишком уютно чувствую себя на собраниях, в компаниях, в больших группах людей	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5

23	Я приобрел(а) всех друзей благодаря своей способности устанавливать контакты	-5 -4 -3 -2 -1 0 +1 +2 +3 +4 +5
----	--	------------------------------------

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

№ п/п	<b>Утверждение</b>	<i>Совершенно не согласен</i>	<i>Не согласен</i>	<i>Скорее не согласен</i>	<i>Скорее согласен</i>	<i>Согласен</i>	<i>Полностью согласен</i>
1	Неудача с меньшей вероятностью постигает достойных, хороших людей						
2	Люди по природе своей недружелюбны и злы						
3	Кого в этой жизни постигнет несчастье – дело случая						
4	Человек по натуре добр						

№ п/п	<b>Утверждение</b>	<i>Совершенно Не не согласен</i>	<i>согласен</i>	<i>Скорее не согласен</i>	<i>Скорее согласен</i>	<i>Согласен</i>	<i>Полностью согласен</i>
----------	--------------------	--------------------------------------	-----------------	-----------------------------------	----------------------------	-----------------	-------------------------------

5 В этом мире  
гораздо чаще  
происходит что-то  
хоро- шее, нежели  
плохое

6 Течение нашей  
жизни во  
многом  
определяется слу-  
чаем

7 Как правило,  
люди имеют то,  
что заслуживают

8 Я часто думаю,  
что во мне  
нет ничего  
хорошего

9 В мире больше  
добра,  
чем зла

10 Я вполне везучий  
человек

Несчастья  
случаются с  
людьми из-за  
11 ошибок,

которые они  
совершили

В глубине души  
людей не  
12 очень волнует,  
что проис- ходит с  
другими

Обычно я  
поступаю таким  
образом, чтобы  
увеличить  
13 вероятность  
благоприят- ного  
для меня исхода  
дела

Если человек  
хороший, к  
14 нему придут  
счастье и удача

Жизнь слишком  
полна  
неопределённости  
15 – мно-

гое зависит от  
случая

Если задуматься,  
16 то мне  
очень часто везет

Я почти всегда  
17 приклады-  
ваю усилия, чтобы

№ п/п	<b>Утверждение</b>	<i>Совершенно не согласен</i>	<i>Не согласен</i>	<i>Скорее не согласен</i>	<i>Скорее согласен</i>	<i>Согласен</i>	<i>Полностью согласен</i>
----------	--------------------	-------------------------------	--------------------	---------------------------	------------------------	-----------------	---------------------------

Я очень доволен  
28 тем, ка-  
кой я человек

Если случается  
несчастье, то  
обычно это  
потому, что  
29 люди не  
предприняли не-  
обходимых мер  
для защи- ты

Если посмотреть  
внима- тельно,  
30 то увидишь, что  
мир полон добра

У меня есть  
причины сты-  
31 диться своего  
характера

Я удачливее,  
32 чем боль-  
шинство людей