



При рассмотрении влияния я – концепции на межличностные отношения, следует понимать о чём конкретно идёт речь в контексте данной ситуации. Так, под межличностными отношениями понимается совокупность связей, складывающихся между людьми в форме чувств, суждений и обращений друг к другу. В свою очередь, собственное «Я» — это, в первую очередь, совокупность убеждений, которые сформировались у нас в отношении самих себя. Каковы наши наиболее важные характерные качества? В чем мы хороши? С чем мы справляемся плохо? Каким типам ситуаций мы отдаем предпочтение, а каких избегаем? Набор представлений человека о самом себе и называется Я-концепцией. В ряде случаев её можно приравнять к понятию самооценки.

Самооценка — это оценка, которую мы даем самим себе. Таким образом, нас беспокоит не только то, что мы собой представляем, но также и то, как мы оцениваем эти качества.

Если какая-то информация идет вразрез с нашими представлениями о себе, мы, скорее всего, не пропустим ее через наш "фильтр". Когда поведение человека согласуется с его "Я-образом", он часто может обойтись и без одобрения со стороны окружающих: он доволен собой и ему не надо других наград. Т. е. "Я-концепция" может выполнять функцию самоощернения. Но "Я-концепция" может нести в себе и самообвинительные тенденции. Люди, считающие себя неудачниками, могут подсознательно подрывать свои усилия по исправлению ситуации, с тем чтобы сохранить привычный прежний свой образ. Резкая перемена "Я-образа" — даже в лучшую сторону — может восприниматься человеком очень болезненно, так как ему придется вновь вести борьбу за идентичность.

Формирование идентичности — непрекращающийся процесс. Взрослые должны переструктурировать свою личную, профессиональную и семейную идентичность по мере того, как меняется их внутренний и внешний мир. Люди, которые могут увлечься своей работой, значительную часть своего чувства идентичности черпают в карьере. Другие могут приобрести свою идентичность не столько в профессиональной деятельности, сколько в семье или где-либо еще. Три системы развития взрослого человека предполагают динамические взаимодействия между тремя "Я": как индивидуума, как члена семьи и как работника.

Социальная перцепция — социальная обусловленность восприятия социальных объектов — людей, этнических групп и т. д. При этом осуществляется так называемая атрибуция — субъективное объяснение причин и мотивов поведения других людей, интерпретация их личностных качеств.

Существуют устойчивые установки людей в отношении друг друга — аттитюды. Воспринимаемый социальный объект включается в смысловую систему имеющихся у данного человека связей. При сходстве или взаимодополнительности отдельных качеств у общающихся людей возникают положительные установки; при неприемлемых качествах, психологической несовместимости — отрицательные установки. Таким образом – личное «Я» влияет на отношение к окружающим.

Леон Фестингер доказывал, что у людей есть фундаментальное побуждение оценивать свои способности и суждения и что часто они делают это путем сравнения себя с другими. Теория социального сравнения Фестингера сосредоточивается на побуждении правильно оценивать свои способности и соответствие своего мнения мнению других людей. Но люди сравнивают себя с другими и по иным причинам. В частности, они нередко производят такие сравнения с целью представить самих себя в лучшем свете.

Нисходящее сравнение только тогда может поднять нас в собственных глазах, когда мы видим другого человека в положении явно менее благополучном, чем наше. Поэтому мы часто ищем способы принизить других людей или поставить себя выше их. Чтобы думать лучше о самих себе, мы можем не только фокусировать внимание на тех, кто в чем-то хуже нас, но и принижать других людей или повышать собственную «ценность», подчеркивая свое относительное благополучие.

Существует несколько свидетельств, подтверждающих гипотезу о том, что люди испытывают желание связать себя с теми, кто кажется им более состоятельным. Во-первых, люди часто подчеркивают, что они имеют какое-то отношение к тем, кто уже добился успеха и уважения. Мы носим цвета победителей и говорим о «наших» успехах и «их» неудачах. Если мы ощущаем себя прочно связанными с кем-то или с чем-то, то мы делаем все возможное, чтобы повысить статус этого человека или предмета. Например, мы обычно видим в выгодном свете своих друзей, родственников и социальные группы, к которым принадлежим.

Итак, желание улучшить и защитить собственный внутренний образ влияет на то, к кому обращается наше внимание и что мы о них думаем.

Люди хотят создавать и поддерживать положительные представления о самих себе, и это желание отражается на том, как они думают о себе и о других. Стратегии, которые мы используем для улучшения и защиты собственных представлений о себе, включают как нисходящее, так и восходящее социальное сравнение, толкование в свою пользу собственных успехов и снятие с себя ответственности за неудачи, преувеличение важности тех вещей, которые мы делаем хорошо, и преуменьшение важности того, что мы делаем плохо, а также создание у себя ощущения контроля. Ситуационные угрозы, такие как негативные отзывы других людей, собственные неудачи и мысли о смерти, пробуждают в нас желание защитить наш образ «Я». Люди с разным уровнем самоуважения и стабильности самоуважения отвечают на эти угрозы несколько отличными способами. Интересно, что сильная потребность в позитивной самооценке, по-видимому, наиболее характерна для представителей индивидуалистических культур. Люди из коллективистских культур, таких как японская, склонны скорее к самокритике, чем к приукрашиванию себя.

Воспринимаемый социальный объект также не пассивен — он стремится создать определенное впечатление, формирует свой определенный образ — имидж, отражающий социальные ожидания определенных социальных групп и обеспечивающий успех взаимодействия. Воздействуя на партнера по общению, люди, как правило, стремятся создать впечатление, благоприятное для достижения своих целей. При этом чутко анализируются причины отдельных поведенческих актов партнера.

При получении противоречивой информации о субъекте общения может возникнуть состояние когнитивного диссонанса. В этих случаях человек проявляет тенденцию к какому-либо одному категорическому выводу — когнитивная структура индивида стремится к сбалансированности.

Практически во всех групповых действиях участники выступают как бы в двух качествах: как исполнители безличной социальной роли и как неповторимые человеческие личности. Это даёт основание ввести понятие «межличностная роль» как фиксацию положения человека не в системе общественных отношений, а в системе групповых связей, т.е. места, возникшего исключительно на основе индивидуальных психологических особенностей личности. Обнаружение личностных черт в стиле исполнения социальной роли вызывает в других членах группы ответные реакции, и таким образом в группе возникает целая система межличностных отношений.

Взаимоотношения, не охватывая всех общественных отношений человека, являются, однако, наиболее близкими личности и задачам её формирования. Неофициальность, личностная значимость, эмоциональная насыщенность и связь с интимными сторонами жизни, высокая вовлечённость создают основу для глубокого влияния межличностных взаимоотношений на личность.

такие противоположности: дружба – вражда, товарищество – соперничество, родные – чужие.

Негативной формой дружеских взаимоотношений является вражда. Вражда предполагает негативные эмоциональные установки по отношению к партнёру: ненависть, неприятие, антипатия. Отношения вражды проявляются во всевозможных попытках дестабилизации, разрушения, нивелировки личности партнёра и его жизнедеятельности. Основной функцией деструктивных отношений является культивирование, поддержание, удовлетворение аномальных потребностей и личностных черт – стяжательства, агрессии, хулиганства и т.п.

Подводя итог, надо сказать, что каждое из описанных взаимоотношений людей отличается собственными функциями, глубиной вовлечения личности, критерием выбора партнёров, содержания отношений, их проявлением исходя именно из я-концепции.