

**БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФИЛОСОФИИ И СОЦИАЛЬНЫХ НАУК
Кафедра психологии**

ПСИХОЛОГИЯ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ

**Материалы
XIII ежегодной научной конференции
студентов, магистрантов и аспирантов
факультета философии и социальных наук**

В двух частях

Часть 1

**МИНСК
2016**

УДК 159.9(06)
ББК 88я43
П86

Рекомендовано
советом факультета философии и социальных наук
28 июня 2016 г., протокол № 6

Под редакцией *А. С. Солодухо, Г. А. Фофановой*

Рецензенты:

заведующий кафедрой философии культуры
Белорусского государственного университета
кандидат философских наук, доцент *А. А. Легчилин*;
доцент кафедры психологии
Белорусского государственного университета
кандидат психологических наук, доцент *Ю. Г. Фролова*

Психология глазами студентов : материалы XIII ежегодной
П86 науч. конф. студентов, магистрантов и аспирантов фак. филос. и
соц. наук. В 2 ч. Ч. 1 / под ред. А. С. Солодухо,
Г. А. Фофановой. – Минск : БГУ, 2016. – 51 с.

В сборник вошли статьи студентов кафедры психологии БГУ, посвященные актуальным вопросам современной психологии. Представлены результаты теоретических и эмпирических исследований в области организационной психологии и психологии труда, медицинской и специальной психологии, возрастной и педагогической психологии.

УДК 159.9(06)
ББК 88я43

© БГУ, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Астрейко Н. С. Взаимосвязь агрессии и стиля вождения автомобиля	4
Беланович И. В. Динамика обобщения у детей на этапе младшего школьного возраста	6
Боброва Ю. А. Атрибуция враждебности у подростков с различным уровнем социального интеллекта	8
Борисенко Е. М. Динамика профессиональной идентичности и образа медицинского психолога у студентов специализации «медицинская психология»	10
Будай Н. С. Феномен харрасмента в служебных отношениях	12
Вакулик А. В. Аттитюды студентов в отношении инвалидов	14
Вергейчик А. О. Полоролевые различия в характеристиках переживания ревности	17
Виноградова Взаимосвязь ассертивности и конкурентности личности.....	19
Войтеховская Н. С. Представления матери о взаимодействии с ребенком– дошкольником, страдающим аллергией.....	21
Володько С. А. Криминалистический профайлинг педофилов: типологический подход	23
Гаврильчик Е. В. Взаимосвязь субъективного экономического благополучия и отношения к деньгам в период ранней юности	25
Гродь, А. Д. Тройнич Ж. В. Здоровый и патологический трудоголизм.....	27
Демиденко А. В. Представления о качестве жизни студентов с различным уровнем самоэффективности	30
Зайцева Ю. В. Предубеждения личности, имеющей хронические заболевания в отношении здоровых людей	32
Зубович Е. С. Диспозиционные мотивы сексуальных отношений студентов с различной полоролевой ориентацией	35
Зюзькина А. А. Социальные и психологические детерминанты параноидного расстройства личности	38
Климович Д. В. Социальные репрезентации зарубежных гостей у работников гостиничного бизнеса	40
Ковальчук Е. Г. Интернет–коммуникация как фактор личностного развития.....	42
Куделко Е. М. Особенности эмоционального интеллекта наркоманов юношеского возраста	44
Лемец И. Ю. Основные типы отношений студентов к деньгам в зависимости от монетарных стратегий и акцентуации характера	45
Литвинчук А. А. Рабочая мотивация и стратегии поддержания позитивной идентичности сотрудников, занимающихся «грязной работой».....	48

Взаимосвязь агрессии и стиля вождения автомобиля

Н. С. АСТРЕЙКО

Белорусский государственный университет

По данным Госавтоинспекция Республики Беларусь за 2015 год более 80% дорожно–транспортных происшествий произошли по вине водителей. На поведение водителей оказывают влияние различные ситуационные (погода, состояние дорожного покрытия, плотность машино потока и др.) и личностные (агрессивность, невротизм и др.) факторы, которые приводят к тому, что стиль вождения автомобиля становится более агрессивным.

В литературе выдвинуто предположение, что стиль вождения автомобиля зависит от уровня агрессивности самого водителя. С целью проверки данного предположения было проведено изучение взаимосвязи агрессии и стиля вождения автомобиля среди белорусских водителей.

Для проведения исследования использовались следующие методики:

- многофакторный опросник стиля вождения О. Таубман–Бен–Ари в адаптации И.А. Фурманова и Н.С. Астрейко, состоящий из 8 шкал: диссоциативный, терпеливый, опасный, агрессивный, высокоскоростной, безаварийный, тревожный, осторожный стили вождения [2, 6];

- опросник агрессивности А. Басса и М. Перри, включающий 4 шкалы: физическая агрессия, вербальная агрессия, гнев и враждебность [1].

В результате проведенного корреляционный анализ было выявлено, что вне зависимости от пола существуют следующие взаимосвязи между характеристиками агрессии и стилем вождения автомобиля:

- Положительная взаимосвязь между физической агрессией и диссоциативным ($r = 0,34, p \leq 0,01$), опасным ($r = 0,28, p \leq 0,01$), агрессивным ($r = 0,37, p \leq 0,01$), высокоскоростным ($r = 0,25, p \leq 0,01$) стилями вождения и отрицательная взаимосвязь с терпеливым ($r = -0,19, p \leq 0,05$) и осторожным ($r = -0,23, p \leq 0,01$) стилями.

- Положительная взаимосвязь между вербальной агрессией и диссоциативным ($r = 0,33, p \leq 0,01$), опасным ($r = 0,25, p \leq 0,01$), агрессивным ($r = 0,33, p \leq 0,01$), высокоскоростным ($r = 0,21, p \leq 0,01$) стилями вождения и отрицательная взаимосвязь с терпеливым ($r = -0,14, p \leq 0,01$) и осторожным ($r = -0,24, p \leq 0,01$) стилями.

- Положительная взаимосвязь между гневом и диссоциативным ($r = 0,22, p \leq 0,01$), опасным ($r = 0,23, p \leq 0,01$), агрессивным ($r = 0,34, p \leq 0,01$), высокоскоростным ($r = 0,24, p \leq 0,01$) стилями вождения, а также отрицательная взаимосвязь с терпеливым ($r = -0,18, p \leq 0,01$) стилем вождения.

- Положительная взаимосвязь между враждебностью и диссоциативным ($r = 0,17, p \leq 0,05$), опасным ($r = 0,18, p \leq 0,05$), агрессивным ($r =$

0,19, $p \leq 0,05$), высокоскоростным ($r = 0,21$, $p \leq 0,01$) стилями вождения и отрицательная взаимосвязь с терпеливым ($r = -0,22$, $p \leq 0,05$) стилем.

Полученные результаты согласуются с ранее проведенными исследованиями агрессивного поведения водителей. Физическая и вербальная агрессия, враждебность одного водителя по отношению к другим участникам дорожного движения проявляется в открытой угрозе, криках и жестах, световых и звуковых сигналах. Данные формы агрессии возникают как сознательно, так и бессознательно по отношению к другим водителям [3].

Кроме того, зарубежные ученые рассматривают агрессивное вождение как реакцию на провокацию, которая создает аварийную ситуацию на дороге. Так агрессивное вождение ассоциируется рискованным поведением и эмоциональными состояниями, такими как гнев, которые мешают вниманию, восприятию, обработке информации и координации движений. Ученые установили, что водители с низкой самооценкой более склонны к агрессии и гневу на дороге [4].

Как было отмечено ранее агрессивное поведение водителей на дороге способно принимать различные формы, в частности, проявляться во враждебном отношении к другим водителям. Враждебность по отношению к другим участникам дорожного движения может варьировать по степени тяжести: словесное или физическое насилие (бесконтактное, контакт с транспортным средством, контакт с человеком), использование транспортного средства в качестве оружия, а также применение других видов оружия. Следовательно, агрессивное вождение можно рассматривать как одну из форм насилия [5].

Таким образом, эмпирически были выявлены значительные положительные взаимосвязи между всеми показателями агрессии и диссоциативным, опасным, агрессивным, высокоскоростным стилями вождения, а также отрицательные взаимосвязи между характеристиками агрессии и терпеливым и осторожным стилями вождения автомобиля.

Из выше изложенного следует, что водители с высоким уровнем агрессивности склонны к открытому выражению раздражения и гнева по отношению к другим участникам дорожного движения, несоблюдению скоростного режима (значительному превышению скорости), стремлению к поиску острых ощущений и намеренным нарушениям правил дорожного движения. Вместе с тем, водители с низкой агрессивностью характеризуются быстрой адаптацией к любым сложившимся на дороге ситуациям, осторожным управлением автомобиля, а также в их действиях проявляется внимательность и терпеливость.

Библиографический список

1. Фурманов, И.А. Агрессия и насилие: диагностика, профилактика, коррекция / И. А. Фурманов. – СПб : Речь, 2007. – 480 с.

2. Фурманов, И.А. Адаптация многофакторного опросника стиля вождения / И.А. Фурманов, Н.С. Астрейко // *Философия и социальные науки*. – 2016. – № 2.
3. Brewer, A.M. Road rage: what, who, when, where and how? / A. M. Brewer // *Transport Reviews*. – 2000. – Vol. 20. – № 1. – P. 49–64.
4. Edwards, B.D. The Validity of Narcissism and Driving Anger in Predicting Aggressive Driving in a Sample of Young Drivers / B.D. Edwards [et al.] // *Human Performance*. – 2013. – № 26. – P. 191–210.
5. Fong, G. Road rage: a psychiatric phenomenon? /G. Fong, D. Frost, S. Stansfeld // *Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology*. – 2001. – № 36. – P. 277–286.
6. Taubman–Ben–Ari, O. The multidimensional driving style inventory – scale construct and validation / O. Taubman–Ben–Ari, M. Mikulincer, O. Gillath // *Accident Analysis and Prevention*. – 2004. – № 36. – P. 323–332.

Динамика обобщения у детей на этапе младшего школьного возраста

И. В. БЕЛАНОВИЧ

Белорусский государственный университет

В психологии в настоящее время большой блок исследований направлен на изучение и систематизацию знаний о психических процессах, формирующихся в онтогенезе. Хотя развитие мыслительных процессов – относительно изученная область, она требует систематизации и углубленного понимания. Вместе с тем следует отметить, что исследования в области изучения обобщения, чаще направлены на поиск основных его признаков и видов, а так же способы его формирования, а исследования, проводимые в рамках патопсихологии, направлены на выявление особенностей обобщения, по которым можно судить о нарушении мышления в целом.

Учитывая особенности выбранного проблемного поля, была сформирована цель исследования – изучение динамики обобщения у детей на этапе младшего школьного возраста, где динамика – совокупность количественных и качественных изменений психических функций в процессе жизни и деятельности человека, а обобщение – мыслительная операция объединения объектов в группы на основании определенного существенного и/или не существенного признака, опирающаяся на сравнение, анализ и синтез, а так же опосредованная применением средств языка

Исследование опирается на взгляды Л.С. Выготского о том, что: в процессе развития психики, происходят качественные изменения, которые ведут к перестройке структуры психических функций, а также влекут за собой, изменения межфункциональных связей; существует взаимообусловленность речи и мышления; изучение динамических изменений ВПФ позволяет проследить процесс их формирования [2; 3]. Основная методика исследования – классификация предметов (модифицированный вариант, А.М. Поляков и И.В. Беланович).

Выборку составили 53 младших школьника в возрасте от 6 до 10 лет (27 человек учащиеся первых классов, 26 – учащиеся четвертых классов). Всю выборку составили нормально развивающиеся младшие школьники. Исследование проводилось с каждым ребенком индивидуально.

Данная методика позволяет выявить уровень обобщения, и проанализировать на основании каких связей группируются предметы. Необходимо отметить, что правомерно рассматривать выбранный нам способ исследования, как экспериментально–генетический метод. Перерабатывая стимульный материал, подготавливая инструкцию и организовывая эксперимент, мы попытались учесть особенности выбранного нами метода [1].

На основании полученных результатов, нами были выделены основные критерии обобщения у младших школьников:

- функциональный критерий, предметы группируются исходя из функциональных свойств, т.е. отвечают на вопрос «Что делает?»;
- атрибутивный критерий, предметы группируются по принципу их использования, т.е. для чего они могут быть использованы;
- критерий, основанный на внешнем признаке, объекты группируются на основании цвета, размера, внешних деталей и т.п.;
- критерий, основанный на формальном признаке, объекты группируются, на основании несущественных признаков, а так же усвоенных в процессе развития ребенка, устоявшихся классификаций (поверхностное объяснение).

По результатам проведенного исследования были сделаны выводы о наиболее часто используемых критериях обобщения у первоклассников и четвероклассников, частоте обнаружения скрытых признаков (выполнения поставленной задачи), сложности переключения используемых критериев от раскладки к раскладке.

Анализируя ответы каждого испытуемого, мы выстроили иерархию использования определенных критериев для групп учащихся. Для учащихся первых классов характерна следующая иерархия критериев: атрибутивный – 34.3%; функциональный – 24.8%; по формальным признакам – 24.3%; по внешним признакам – 16.6%. Для учащихся четвертых классов: по формальным признакам – 26.4%; по внешним признакам – 26%; функциональный – 25.3%; атрибутивный – 22.3%.

Оценка обнаружения скрытых признаков проводилась на основании трех типов раскладки, а именно: «По сфере деятельности», «Эмоции», «Внешний формальный признак (черно–белое изображение)». Так как признак являлся скрытым, данные задания, при необходимости, выполнялось с помощью экспериментатора. Исходя из этого, была выстроена следующая система оценки, за полностью самостоятельный ответ – 2 балла, за ответ с помощью – 1 балл, отсутствие ответа – 0 баллов.

Для статистического анализа полученных результатов использовался U–критерий Манна–Уитни. Значимые различия наблюдаются в выпол-

нении задания по раскладке «Эмоции» $U_{\text{эмп.}} = 227,5$ $p = 0,017$ и задания по раскладке «Внешний формальный признак» $U_{\text{эмп.}} = 246$ $p = 0,046$.

Учащиеся первых классов чаще используют атрибутивные критерии обобщения, легкость переключения от раскладки к раскладке в целом ниже, чем у учащихся четвертых классов, так же ниже частота определения скрытых признаков. Учащиеся четвертых классов успешнее выполняли предложенные нами задания, реже используют помощь экспериментатора. Распределение в выборе критериев более равномерное, легкость переключения при выборе критериев выше. Частота обнаружения скрытых признаков выше и обуславливается выбором подходящих критериев.

С нашей точки зрения, изучение динамики обобщения, позволяет оценить качественные изменения мыслительных процессов в целом. Так же дает основание для создания учебных и коррекционных программ, учитывая возрастные и индивидуальные особенности ребенка.

Библиографический список

1. Вересов, Н. Н. Экспериментально–генетический метод и психология сознания: в поисках утраченного (статья вторая) / Н.Н. Вересов // Культурно–историческая психология. – 2015. – Т.2, № 1. – С.117–126.
2. Выготский, Л.С. Мышление и речь. / Л.С. Выготский. – М.: Лабиринт, 2012. – 350 с.
3. Выготский, Л.С. Педагогическая психология / Л.С. Выготский; под ред. В.В. Давыдова. – М. : АСТ Астрель Хранитель, 2008. – 671 с.

Атрибуция враждебности у подростков с различным уровнем социального интеллекта

Ю. А. БОБРОВА

Белорусский государственный университет

В своей социальной жизни человек постоянно сталкивается с необходимостью поиска, конструирования и объяснения происходящего. Принимая решение и совершая конкретное действие, человек основывается не только на достоверной информации, но и на определенных предположениях. Это порождает явления интерпретации и атрибуции. Теория атрибуции изучает то, как люди объясняют себе явления объективной действительности с точки зрения их причин. С позиции данной когнитивной модели К. А. Dodge и N. R. Crick попытались интерпретировать причины появления агрессивного поведения у детей и подростков, объясняя их систематическими нарушениями в процессе обработки социальной информации. В частности, они выдвинули предположение, что ошибки в кодировании и интерпретации сигналов приводят к тому, что агрессивные дети, склонные к восприятию действий других как враждебных, чаще других выбирают враждебные намерения [4; 5; 6]. Однако никаких

эмпирических исследований, подтверждающих это предположение, так и не было проведено.

С нашей точки зрения, социальный интеллект как раз и является той когнитивной составляющей коммуникативных способностей личности, которая обеспечивает понимание поступков и действий людей, их речевых и невербальных реакций. В связи с этим наибольший интерес представляет изучение атрибуции враждебности у подростков с различным уровнем социального интеллекта.

Исходя из вышеизложенного и для достижения цели исследования, были использованы: методика «Атрибуция враждебности» разработана Дж. Эбером, модифицирована на основе аффективно-динамической теории агрессии И.А. Фурманова, предполагающей вариативность поведенческих реакций на провокацию агрессии [1; 2]; методика исследования социального интеллекта Дж. Гилфорда и М. Салливена, в адаптации Е. С. Михайловой [3].

В исследовании приняли участие 200 респондентов, учащиеся 6–9 классов гимназии №27 г. Минска. Среди данных респондентов 100 мальчиков и 100 девочек в возрасте от 12 до 15 лет.

В результате исследования когнитивных и поведенческих характеристик атрибуции враждебности было выявлен целый ряд интересных закономерностей. В частности, было установлено, что: 1) *вне зависимости от пола* подростки с высокими показателями социального интеллекта в ситуации провокации склонны к прощению и к проявлению таких поведенческих реакций, как бегство и уход из ситуации, устранение ущерба; подростки с низкими показателями социального интеллекта склонны к наказанию и к проявлению таких поведенческих реакций, как ассертивная реакция, активная и подавленная агрессия; 2) *в зависимости от уровня социального интеллекта* мальчики с высоким уровнем социального интеллекта в ситуации провокации склонны к атрибуции невраждебности и прощению, а также к проявлению ассертивной реакции, пассивной и подавленной агрессии, устранению ущерба, бегству и уходу из ситуации; мальчики с низким уровнем социального интеллекта, в отличие от первых, склонны к проявлению наказания и активной агрессии; девочки с высокими показателями социального интеллекта в ситуации провокации склонны к прощению и устранению ущерба; девочки с низкими показателями социального интеллекта склонны к проявлению такой поведенческой реакции, как подавленная агрессия.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: подростки с высоким социальным интеллектом демонстрируют тактичность, доброжелательность, и, как следствие, прощение обиды и исключение конфликтной ситуации. Подростки с низким социальным интеллектом, в отличие от первых, испытывают трудности в понимании и прогнозировании поведения людей, поэтому будут приписывать враждебные намерения агрессору и вести себя достаточно агрессивно по отношению к

нему, а в последствии сурово наказывать. Мальчики и девочки с высоким социальным интеллектом склонны к проявлению дальновидности в отношениях, прощению, использованию моделей поведения, направленных на социальную адаптацию и избежание конфликта, а лица с низкими показателями способны осуществлять наказание. Однако мальчики с низкими показателями будут открыто проявлять свои враждебные побуждения, а девочки с низкими – контролировать свои враждебные побуждения и не проявлять ответные агрессивные реакции.

Библиографический список

1. Грищенко, А.Е. Влияние сцен насилия в мультфильмах на атрибуцию враждебности при соотнесенной и инструментальной провокации школьников / А.Е. Грищенко // Психологический журнал. – 2014. – № 1–2 (39–40). – С. 30–38.
2. Довнар, А.Е. Влияние сцен насилия в мультфильмах на динамику агрессивности и атрибуцию враждебности школьников в период среднего детства / А.Е. Довнар // Психологический журнал. – 2013. – № 3–4 (37–38). – С. 30–38.
3. Михайлова, Е.С. Методика исследования социального интеллекта: Адаптация теста Дж. Гилфорда и М. Салливена / Е.С. Михайлова // СПб: ГП «ИМАТОН» – 1996.
4. Фурманов, И.А. Атрибуция враждебности и сценарии поведения детей в ситуации провокации агрессии / И.А. Фурманов // Известия Саратовского университета. – 2014. – № 3. – С. 267–273.
5. Crick, N. R. Relational aggression and gender / N. R. Crick // Journal of Abnormal Psychology. – 2007. – № 117. – P. 523–530.
6. Dodge, K.A. Social cognitions and children's aggressive behavior / K.A. Dodge // Child Development. – 1980. – 51. – P. 162–170.

Динамика профессиональной идентичности и образа медицинского психолога у студентов специализации «медицинская психология»

Е. М. БОРИСЕНКО

Белорусский государственный университет

Актуальность исследования обусловлена значимостью образа профессии в формировании профессиональной идентичности специалиста в условиях обучения в вузе, что непосредственно влияет на дальнейшую профессиональную деятельность будущих специалистов. Актуальность данной курсовой работы повышается в связи с интегрированием отечественной системы образования с общеевропейской. Это дает возможность рассмотрения системы образования и её дальнейшей коррекции. При изменении системы образования необходимо учитывать не только формальные педагогические требования к учебному процессу, но и реальные закономерности профессионального развития студента в вузе, законы формирования личности и деятельности, кризисы профессионального становления на этапе обучения в вузе.

С учетом сказанного выше формулируется следующая цель исследования – охарактеризовать динамику профессиональной идентичности и образа медицинского психолога студентов, обучающихся по специальности «медицинская психология».

В исследовании были использованы следующие методики: Методика «Кто я?» Т. Куна и Т. Макпартленда направлена на определение профессиональной идентичности; «Опросник профессиональной идентичности студентов–будущих психологов» У. С. Родыгиной) направлен на определение преобладания положительных или отрицательных эмоций, связанных с удовлетворением/неудовлетворением потребностей человека в данной профессии, а так же показатель активности/пассивности отношения к приобретаемой профессии; личностный дифференциал, направленный на определение отношения к образу будущей профессии (медицинского психолога).

Эмпирической базой исследования являются 117 студентов–психологов, третьего, четвертого и пятого курсов обучения БГУ ФФСН, в возрасте от 19 до 23 лет. Из них 63 обучаются по специальности медицинская психология, 54 – социальная психология.

По результатам проведенного эмпирического исследования, было выявлено, что среди студентов, обучающихся по специальности медицинская психология, имеется динамика профессиональной идентичности, которая представлена в виде повышения осознанности себя как психолога. В равной степени, динамика профессиональной идентичности по эмоциональному отношению и осознанной активности студентов по отношению к профессии психолог имеет свои особенности. Динамика по данным показателям выглядит следующим образом: студенты третьего курса – *характеризуется пассивной позицией, сопровождающейся отрицательными эмоциями относительно будущей профессии;* студенты четвертого курса – *характеризуется средне выраженной активной позицией, сопровождающейся положительными эмоциями относительно будущей профессии;* студенты пятого курса – *характеризуется активной позицией, сопровождающейся нейтральными эмоциями относительно будущей профессии.*

Были сделаны выводы о существовании кризисов профессиональной идентичности, который на третьем курсе связан с распределением по специальности медицинская психология, и соответственно с появлением новой роли – медицинский психолог, а так же идеализацией профессии медицинского психолога. И кризис последнего курса обучения, который может обосновываться тем, что студенты, которые заканчивают свое обучение не могут с достаточной уверенностью говорить о своём профессиональном будущем.

Образ медицинского психолога, для студентов третьего курса представляется в идеализированном и стереотипном виде (основные характеристики – привлекательный, доминирующий и притягательный). Для студентов

четвертого курса обучения образ медицинского психолога представляется в наименее привлекательном свете (основные характеристики – отталкивающий, подчиняющийся, непривлекательный). Для студентов пятого, последнего курса обучения свойственно уважительное отношение к профессии медицинского психолога (основные характеристики – достойный уважения, сотrudничающий и значимый).

Библиографический список

1. Брагина, В.Д. Влияние представлений о выбранной профессии на профессиональное самоопределение учащейся молодежи. Автореф. дис. канд. психол. наук. М., 1976.
2. Ермолаева, Е.П. Профессиональная идентичность как комплексная характеристика соответствия субъекта и деятельности / Е.П. Ермолаева // Психологическое обозрение. – 1998 – №2. – С.35–40.
3. Шнейдер Л. Б. Профессиональная идентичность: монография. /Л.Б. Шнейдер. – М.: МОСУ, 2001 г. – 272 с.

Феномен харрасмента в служебных отношениях

Н. С. БУДАЙ

Белорусский государственный университет

В настоящее время развитие профессиональной деятельности отличается повышением интереса к изучению психологических факторов, влияющих на эффективность работы, улучшение условий и результата труда. Однако существует множество причин, препятствующих эффективности совместной деятельности сотрудников в организации. Одной из таких причин является агрессия в служебных отношениях.

Тема агрессии в служебных отношениях широко представлена в зарубежных исследованиях, в то время как в отечественной психологии она остается малоизученной. Одной из форм проявления агрессии в служебных отношениях является харрасмент.

Термин «харрасмент» переводится с английского языка как «оскорбление, притеснение, агрессия». Во многих источниках под ним понимают агрессивное поведение в межличностных отношениях с целью причинения психологического ущерба, унижения, создания ситуации угрозы. Данное понятие обычно принято соотносить с действиями сексуального характера. В соответствии с этим выделяют сексуальный харрасмент, под которым понимают нежелательное для объекта внимания сексуальное приставание, преследование, домогательство [1; 2].

Исследователи данной проблемы выделяют три типа сексуального харрасмента: вербальный, невербальный, физический. К **вербальному типу** харрасмента относят шутки сексуального характера, высказывания по поводу фигуры, домогательства в письменной форме или по телефо-

ну, приглашения к сексуальным отношениям. К **невербальному типу** харассмента относят разглядывания, насвистывания, грубые жесты, а также порнографические фотографии и фильмы. Здесь наиболее распространенным типом является разглядывания и насвистывания. К **физическому типу** харассмента относят неожиданный физический контакт, прикосновения к интимным частям тела, принудительные поцелуи и объятия, а также изнасилования. Наиболее распространенными являются прикосновения и неожиданный физический контакт.

В некоторых зарубежных странах харассмент уже входит в перечень уголовно наказуемых деяний. Первый процесс по делу сексуального домогательства на рабочем месте состоялся в США, округ Колумбия в 1970 году [4]. Рассматривая данный феномен в границах Республики Беларусь, возникает следующая проблема: сотрудники не защищены от домогательств сексуального характера в той или иной форме. В Трудовом кодексе РБ нет статьи, защищающей работников от харассмента. Однако в Уголовном кодексе РБ есть одна статья, под юрисдикцию которой попадает харассмент: статья 170 УК РБ «Понуждения к действиям сексуального характера». Она включается в себя «Понуждение лица к половому сношению <...> или совершению иных действий сексуального характера путем шантажа, угрозы уничтожением, повреждением или изъятием имущества либо с использованием служебной, материальной или иной зависимости потерпевшего (потерпевшей)». Однако по данной статье возбуждается мало уголовных дел в связи с тем, что жертвы сексуальных домогательств (в том числе на рабочем месте) боятся обращаться за помощью как к близким, так и в правоохранительные органы [5], а также в связи с тем, что не находится достаточного количества улик для возбуждения уголовного дела.

По результатам исследований были определены 4 стратегии ответа жертвы на харассмент. **Стратегия невмешательства** – «игнорировал(а) поведение»: около 40% преследуемых женщин и мужчин использовали этот ответ. Причины, в связи с которыми не было вмешательства: боязнь негативных последствий; страх, что их жалоба не будет воспринята всерьез; надежда, что, не обращая внимания домогательства прекратятся. По мнению экспертов, такая стратегия не является эффективной и не приведет к прекращению домогательств. **Личная стратегия** – «сказал(а), чтобы он остановился; оттолкнул(а); ушел(а)»: около 50% жертв использовали такой ответ на харассмент. Здесь также выделяют стратегии реагирования на харассмент: отзывчивая, напористая и агрессивная. В соответствии с первой, жертва старается избегать самого преследователя и мест, где может с ним встретиться. Напористая стратегия, в которой пострадавшая(ший) дает ясно понять, что домогательства нежелательны, является наиболее эффективной. Агрессивная стратегия используется против серьезного сексуального домогательства. Однако данная стратегия является опасной в связи с тем, что может привести к дальнейшей

эскалации преследования. **Неформальная стратегия** – «говорил об этом с коллегами, партнером, друзьями». Такое поведение демонстрировали 36%. Данная стратегия имеет как положительные, так и отрицательные стороны с зависимости от реакции человека: если он реагирует с пониманием и поддержкой, то стратегия успешна; если человек демонстрирует неодобрение и отвержение, то стратегия не эффективна. **Официальная стратегия** – подача жалобы, беседа с руководством, обращение к конфиденциальному консультанту. Официальные ответы не очень распространены: только от 5% до 9% сотрудников подали жалобу; 3% обратились к консультанту. Однако если преследователь принадлежит к вершине организации, то консультанты бессильны [6].

Отмечается, что жертвой харассмента в равной степени становятся как женщины, так и мужчины. При этом женщины чаще подвергаются именно сексуальным домогательствам, а мужчины – сексуального шантажа со стороны женщин [3].

Таким образом, в связи с малой изученностью и повсеместной распространенностью, феномен харассмента вызывает интерес как у зарубежных, так и отечественных психологов.

Библиографический список

1. Дмитриева, Н.В. Сексуальный харассмент / Н.В. Дмитриева, Ц.П. Короленко // Развитие человека в современном мире : материалы 2й все-росс.науч.–практич. конф. с междунар. участием, Новосибирск, 20–21 апреля 2011 г. / Новосибирский гос. пед. ун–т. – Новосибирск, 2011. – С. 215–220.
2. Евтихов, О.В. Психология управления персоналом: теория и практика / О.В. Евтихов. – СПб.: Речь, 2010. – 319 с.
3. Караванов, А.А. Проблема моббинга и харассмента в служебном коллективе / А.А. Караванов, И.Ю. Устинова // Территория науки. – 2013. – № 3. – С. 74–81.
4. Хуснутдинова, А.З. Харассмент – сексуальное домогательство на рабочем месте / А.З. Хуснутдинова // Россия в глобальном мире: вызовы и перспективы развития : материалы постоянно действующей Всеросс. междисциплинар. науч. конф. с междунар. участием, Йошкар–Ола, 2–4 декабря 2010г. : в 2 ч / Марийский гос. технич. ун–т ; под ред. : В.П. Шалаев. – Йошкар-Ола, 2011. – Ч. 1. – С. 176–178.
5. Serantes, N.P. Myths about workplace violence, harassment and bullying / N.P. Serantes, M.A. Soares // International Journal of the Sociology of Law. – 2006. – № 34. – P. 229–238.
6. Timmerman, M.C., Sexual harassment in european workplaces / M.C. Timmerman, C.W. Vajema. – 1998. – 243 p.

Аттитюды студентов в отношении инвалидов

А. В. ВАКУЛИК

Белорусский государственный университет

Эффективность социальной реабилитации инвалидов определяется успешностью их интеграции в социум. Инвалидность выступает как

культурная интерпретация физических изменений и отклонений, сравнение тел, которое оказывает влияние на социальные отношения и общественные институты [2]. Студенческий возраст характеризуется наличием собственных нравственных ценностей и ориентаций, возможностью дать самостоятельную оценку каких-либо общественных явлений, поступков людей, основываясь на собственных знаниях. На формирование аттитюдов в отношении инвалидов влияют не только знания и предшествующий опыт общения с инвалидами, но и профессиональные и личные черты студентов.

В исследовании приняли участие 125 человек в возрасте 18–26 лет. Для выявления аттитюдов в отношении инвалидов использовались авторская анкета и семантический дифференциал, составленный на основе тезауруса личностных черт А.Г. Шмелева [3]. Полученные данные были подвергнуты контент-анализу. Процедура статистической обработки включала в себя частотный и факторный анализ, анализ средних. Среди опрошенных респондентов 82% имели опыт общения с инвалидами, которое происходило в медицинских учреждениях (34%), университете (26%), школе (12%); семье (10%).

Исследование показало, что большинство студентов дают «классическое» определение понятию «инвалид»: «человек с ограниченными возможностями» (69%). На наш взгляд, это обусловлено распространенностью их использования как синонимичных. Характеризуя данное понятие, студенты отмечали и наличие у инвалида каких-либо заболеваний или отклонений: люди с физическими отклонениями или отклонениями в развитии – 37%, люди с физическими ограничениями – 26%, люди с дефектами (физическими, психическими) – 22%.

Для обозначения понятия «инвалид», по мнению опрошенных, используются следующие слова: «лицо с ограниченными возможностями» – 22%, «нетрудоспособный» – 18%, «беспомощный» – 14%, «калека» – 14%, «неполноценный человек» – 12%, «человек с "группой"» – 10%, «немогущий» – 8%. В целом, отмечается тенденция приписывания людям с ограниченными возможностями характеристик, показывающих их неспособность к определенным действиям.

По мнению студентов, для инвалидов самое главное: а) в сфере общения – чтобы были рядом семья, близкие люди, друзья (21%), поддержка (19%), забота (14%), помощь и любовь близких (по 8%), чтобы их ценили, чтобы их принимало общество, и чтобы к ним относились, как к обычным людям (по 6%) и др.; б) для личности инвалида – жизнь (17%), успешно адаптироваться (приспособиться) к жизни и быть как все (по 7%), не падать духом (6%), верить в свои силы и не терять надежду (по 5%), быть уверенным в себе, радоваться жизни, не думать о плохом (по 4%) и др.; в) в сфере здоровья – следовать указаниям врача (14%), надлежащий уход (7%), лечение (6%) и др.

Инвалиды, по мнению опрошенных студентов, сталкиваются со следующими группами трудностей: инвалиды считают себя неполноценными, не такими как все, «особенными», а здоровые в свою очередь стремятся подчеркнуть существующие различия между ними. Также респондентами отмечается проблема предвзятого отношения к инвалидам: жалость и сострадание, с одной стороны, и отвращение и презрение, с другой.

В процессе общения с инвалидами респонденты сталкивались с двумя группами трудностей: обусловленными болезнью инвалида («проблемы с речью», «проблемы со слухом», «умственная отсталость»); связанными с незнанием респондента, как себя вести с инвалидом («страх оказаться бестактным», «страх обидеть», «стремление не навредить»).

Полученные результаты показывают, что проблемы, с которыми сталкиваются люди с ограниченными возможностями зависят не только от их заболевания, но и от того насколько социум готов или не готов принять его таким.

На основе оценок по 5-и факторам («активность», «личность», «оценка», «отношение к деятельности», «отношение к людям»), которые были получены в результате факторного анализа, был составлен образ типичного инвалида, обладающего, в основном, положительными качествами. Это согласуется с результатами исследования Т.А. Добровольской, которая отмечает существование положительного образа инвалида в глазах общества [1]. В сознании студентов инвалид представляется как отзывчивый, сдержанный, тактичный, добрый, порядочный, серьезный и совестливый человек. Студенты считают его достаточно добродушным, миролюбивым, правдивым, бескорыстным и спокойным. В меньшей степени ему присущи качества энергичности, активности, жизнерадостности, общительности и самостоятельности, что отражается во всех сферах жизнедеятельности инвалида. Наиболее низкие оценки были получены для характеристик, определяющих вовлеченность инвалида в деятельность, способность объективно оценивать себя как субъекта деятельности: трудолюбие, организованность, ответственность, самокритичность, требовательность. Полученные результаты говорят о том, что студенты дают высокую оценку качествам инвалида, описывающим его личность, его позитивное отношение к миру, внимательность и доброжелательность к окружающим людям и невысокую качествам, характеризующим жизненную и трудовую активность. Такая двусторонность может быть связана с принадлежностью студентов к различным профессиям и с существованием различных категорий инвалидов, и соответственно, различных аттитюдов в отношении них.

Таким образом, представления студентов об инвалидах носят, в основном, позитивный характер, но общение с инвалидами сопряжено с рядом трудностей, поэтому носит ограниченный характер.

Библиографический список

1. Добровольская, Т.А. Социально-психологические особенности взаимоотношений инвалидов и здоровых / Т.А. Добровольская, Н.Б. Шабалина // Социологические исследования, 1993. – № 1. – С. 62–66.
2. Симен-Северская, О.В. Социокультурные стереотипы как фактор социализации людей с инвалидностью / О.В. Симен–Северская // Вестн. Север.–Кавказк. федер. ун–та. Сер. Социолог. науки. – 2014. – № 5. – С. 239–243.
3. Шмелев, А.Г. Психодиагностика личностных черт / А.Г. Шмелев. – СПб. : Речь, 2002. – С. 112–113.

Полоролевые различия в характеристиках переживания ревности

А. О. ВЕРГЕЙЧИК

Белорусский государственный университет

Ревность представляет собой чувство, которое возникает в отношениях между двумя людьми, как реакция на возникновение угрозы этим отношениям со стороны реального или воображаемого соперника.

Ревность выполняет сигнальную функцию, направленную на принятие мер по сохранению значимых отношений с партнёром. В качестве таких мер могут выступать предложенные Л.Г. Герреро коммуникативные реакции на ревность [5], которые представляют собой определённую форму реагирования одного из партнёров на ситуацию, провоцирующую ревность, направленную на удержание партнёра. Анализ литературы позволяет сделать вывод о противоречивости и недостаточной исследованности различий в характеристиках ревности партнёров, состоящих в романтических и супружеских отношениях, что делает данную тему актуальной для исследования.

Для изучения различий в характеристиках ревности у мужчин и женщин, состоящих в романтических и супружеских отношениях использовались «Шкала враждебности» Басса–Дарки [1], «Коммуникативные реакции на ревность» Л.К. Герреро [5] в адаптации И.А. Фурманова и А.О. Вергейчик [3] и «Многомерная шкала ревности» С.М. Файффер и П.Т. Вонг в адаптации И.А. Фурманова и А.О. Вергейчик [1]. Выборка для данного исследования состояла из респондентов в возрасте от 18 до 58 лет в количестве 337 человек, состоящих в романтических (190 человек) и супружеских (147 человека) отношениях, среди которых 187 женщин и 150 мужчин.

Полученные данные подвергались статистической обработке с помощью программы SPSS Statistics v. 13 (рассчитывались среднее, стандартное отклонение, критерий U–Манна–Уитни).

По результатам исследования было выявлено, что женщины, которые состоят в романтических отношениях, значительно чаще демонстрируют в

ситуации ревности такие коммуникативные реакции как интегративная коммуникация ($p \leq 0,01$), дистрибутивная коммуникация ($p \leq 0,05$), манипуляция ($p \leq 0,01$) и контакт с соперницей ($p \leq 0,05$), чем женщины, которые состоят в супружеских отношениях. Кроме этого, были обнаружены достоверно значимые более высокие показатели по когнитивному ($p \leq 0,05$) и эмоциональному ($p \leq 0,01$) компоненту ревности.

Таким образом, женщины в романтических отношениях в ситуации ревности чаще, чем женщины, состоящие в супружеских отношениях, вступают в конфликтное взаимодействие с партнёром: ссорятся, высказывают обвинения и ругательства в адрес партнёра. Они чаще вступают в конфронтацию с соперницей и используют манипуляцию, прежде всего направленную на партнёра, стремятся разрешить ситуацию через совместное решение проблемы, готовы идти на уступки.

Мужчины в супружеских отношениях чаще, чем мужчины в романтических отношениях демонстрируют такие реакции как интегративная коммуникация ($p \leq 0,05$), дистрибутивная коммуникация ($p \leq 0,01$) и манипуляция ($p \leq 0,05$). Кроме этого, значимые различия обнаружены по реакциям активное дистанцирование ($p \leq 0,05$), негативная аффективная экспрессия ($p \leq 0,01$), избегание/отрицание ($p \leq 0,05$), контроль/ограничения ($p \leq 0,01$) и компенсация/замещение ($p \leq 0,01$). Значимых различий в компонентах ревности обнаружено не было.

Иными словами мужчины, состоящие в супружеских отношениях в отличие от мужчин, состоящих в романтических отношениях, чаще в ситуации ревности вступают в конфликтное взаимодействие с партнёршей, чаще используют манипуляцию, которая может выражаться в стремлении вызвать ответное чувство ревности или вины у партнёрши. Кроме этого, они чаще в ситуации ревности избегают взаимодействия со своей партнёршей, игнорируют её, стремятся уменьшить привязанность к ней, склонны отрицать или избегать имеющуюся проблему, контролируют действия партнёрши или ограничивают её в чём-либо, стараются вернуть внимание партнёрши через заботу и ухаживания о ней, демонстрируют заинтересованность в совместном решении проблемы.

Таким образом, можно заметить, что интенсивность реакций на ревность выше у женщин в романтических отношениях и у мужчин, состоящих в браке. Исходя из этого, можно предположить, что у женщин в романтических отношениях уровень неопределённости в отношениях выше, чем у женщин в браке, и они не в полной мере уверены в прочности и надёжности отношений с партнёром и в большей степени ощущают конкуренцию со стороны других женщин. В отличие от женщин, мужчины демонстрируют более интенсивные реакции на ревность, когда состоят в супружеских отношениях. Это согласуется с идеей о том, что мужчины, состоящие в браке, на подсознательном уровне воспринимают женщину как собственность и не могут допустить мысли о том, что кто-то ещё может обладать ею [2]. Находясь в браке, мужчина уверен в том,

что женщина принадлежит только ему. Кроме этого, согласно эволюционной теории, для мужчины важно, чтобы те ресурсы (время, деньги, внимание и т.д.), которые он затрачивает на супругу и на детей были ненепрарсны. В то же время мысль о том, что конкурент может быть лучше его, воспринимается болезненно, поэтому при появлении возможного соперника, мужчина выбирает стратегии обеспечивающие поддержание самооценки [6].

Библиографический список

1. Взаимосвязь агрессивности и ревности в романтических и брачных отношениях: неопубликованная курсовая работа / А.О. Вергейчик, науч. рук. – д-р психол. наук, профессор И.А.Фурманов; БГУ. – Минск, 2013. – 70 с.
2. Кратохвил, С. Психотерапия семейно-сексуальных дисгармоний / С. Кратохвил. – М.: Медицина, 1991. – 336 с.
3. Фурманов, И.А. Тактики поведения в ситуации переживания ревности: адаптация методики «Коммуникативные реакции на ревность» / И.А. Фурманов, А.О. Вергейчик // Психологический журнал. – 2012. – № 1–2. – С. 81–89.
4. Фурманов, И. А. Агрессия и насилие: диагностика, профилактика, коррекция / И. А. Фурманов. – СПб.: Речь, 2007. – 480 с.
5. Gurrero, L. K The Communicative Responses to Jealousy Scale: Revision, Empirical Validation, and Associations with Relational Satisfaction / L.K. Gurrero, A.F.Hannava, E.A. Babin // Communication Methods and Measure. – 2011. – Vol. 5, №3. – P. 223–249.
6. Harris, C. R. The Evolution of Jealousy/ C.R. Harris // American scientist. – 2004. – Vol. 92, №2. – P. 62–71.

Взаимосвязь ассертивности и конкурентности личности

В. А. ВИНОГРАДОВА

Белорусский государственный университет

Феномен ассертивного поведения является одним из важнейших перспективных направлений для изучения в современной психологии. Впервые термин ассертивного поведения был введен Дж. Вольпе и Э. Солтером в рамках психологии личности более полувека назад. [1] Данная тема приобретает со временем всё большую актуальность, которая обусловлена новизной изучения проблемы, недостаточной разработанностью понятийного аппарата, широким спектром изучаемых факторов ассертивного поведения. Под ассертивным поведением понимают целеустремленность, уверенное поведение, способность отстаивать свои интересы и мнение. Ассертивное поведение помогает эффективнее достигать поставленных целей и задач, не ущемляя при этом интересы и права других людей.

Вторым исследуемым феноменом является конкурентность личности. Под конкурентностью подразумеваются как отношения, похожие на честные и преимущественно доброжелательные, не предполагающие

намерения «возвыситься» над соперником, так и формы соперничества, которые могут граничить с агрессией, либо и вовсе переходить в нее.

При изучении понятий ассертивности и конкурентности был выявлен ряд характеристик, присущих как одному, так и другому феномену. На основе этого было выдвинуто предположение, что данные феномены могут быть взаимосвязаны, поскольку и ассертивность, и конкурентность способствуют развитию и становлению успешной, уверенной и независимой личности, однако на данный момент подобных исследований обнаружено не было. Проведение исследования может внести существенный вклад в развитие уже имеющихся представлений об этих феноменах.

Для достижения цели исследования были использованы: 1) *опросник «SACS», разработан С. Хобфолл*, предназначен для изучения стратегий и моделей копинг–поведения как типов реакций личности человека по преодолению стрессовых ситуаций [2]; 2) *методика «Каков Ваш уровень конкурентоспособности?» разработана В. И. Андреевым*. Эта методика измеряет уровень конкурентоспособности [3].

В исследовании приняли участие 60 респондентов, 23 мужчины и 37 женщин в возрасте от 19 до 55 лет, различного социального статуса (руководитель/подчиненный) в коммерческих организациях г. Минска.

Были получены следующие результаты:

1. Ни половых, ни статусных, ни возрастных различий в проявлении ассертивного поведения как копинг–стратегии выявлено не было. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что в служебных отношениях как руководители, так и подчиненные могут проявлять себя как личности, способные сообщить о своих целях и намерениях открыто, при этом уважая интересы коллег. Результаты исследования говорят также о том, что ассертивное поведение мужчин и женщин зависит в большей степени от ситуации. Подобные результаты зависят от характера развития современного общества, подтверждая результаты различных исследований, говорящие о том, что, действительно, со временем границы различий между проявлениями ассертивных действий у мужчин и женщин стираются. Такая модель копинг–поведения, как ассертивные действия, не зависит и от возраста. Это может объясняться особенностями нашей культуры и социализации человека.

2. Половых различий в результате проведенного исследования касательно конкурентности обнаружено не было. Как мужчины, так и женщины в профессиональной сфере могут проявлять себя как трудолюбивые специалисты, обладающие четкими целями и способные творчески подходить к решению задачи. Однако можно сделать предположение о том, что как у мужчин, так и у женщин может быть одинаковый уровень конкурентоспособности, однако формы проявления могут различаться. Это предположение требует дальнейшей эмпирической проверки. Связи между статусом и конкурентностью выявлено не было, однако характерно то, что при подсчете средних

значений была обнаружена тенденция к более высокому уровню конкурентоспособности среди руководителей, нежели подчиненных, поэтому этот вопрос требует дальнейшей эмпирической проверки. Было выявлено, что уровень конкурентоспособности сотрудников в возрасте от 20 до 40 лет выше уровня конкурентоспособности в возрасте 12–19 лет и 40–60 лет. Данные результаты можно объяснить тем, что, действительно, в период 20–40 лет человек движется по карьерной лестнице, развивается как профессионал в выбранной сфере деятельности, набирается опыта, приобретает определенные личностные качества, которые помогают ему самосовершенствоваться, быть компетентным в своей профессиональной деятельности.

3. Была выявлена взаимосвязь между такими личностными характеристиками, как ассертивность и конкурентность. Тем самым подтвердилась гипотеза данного исследования, которая заключалась в том, что существует взаимосвязь между уровнем ассертивности и уровнем конкурентности у сотрудников. Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что личность, обладающая достаточной способностью действовать ассертивно в стрессовых ситуациях, будет также конкурентоспособной. То, каким образом специалист ведет себя в стрессовой ситуации, во многом определяет эффективность и качество выполняемой им работы, показывает, является ли на самом деле человек профессионалом в своей сфере деятельности. Другими словами, личность, обладающая достаточной способностью действовать ассертивно в стрессовых ситуациях, будет конкурентоспособной. Из этого следует то, что конкурентность может обуславливать ассертивность личности.

Библиографический список

1. Шейнов, В.П. Ассертивность индивида и его здоровье / В. В. Шейнов // Росс. Гуманит. журн., 2014. – ТОМ 3, № 4.
2. Никифоров, Г.С. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / Г. С. Никифоров – СПб: Речь, 2007. – 448 с.
3. Андреев, В.И. Конкурентология / В. И. Андреев – Казань : изд-во Центр инновационных технологий, 2013. – 468 с.

Представления матери о взаимодействии с ребенком– дошкольником, страдающим аллергией

Н. С. ВОЙТЕХОВСКАЯ

Белорусский государственный университет

Проблема механизмов возникновения, течения и лечения психосоматических расстройств у детей становится все более актуальной для современной психологической науки [2;3]. В последнее время симптомы

появления аллергических заболеваний все больше связывают с негативными психоэмоциональными состояниями.

В настоящее время увеличилось число детей дошкольного возраста, отличающихся повышенным беспокойством, неуверенностью, эмоциональной неустойчивостью, которые провоцируют психосоматические заболевания. Профилактика и лечение аллергических заболеваний у детей, как в аспекте медицины, так и с точки зрения психологии, представляет собой сложную задачу, требующую индивидуального подхода, чтобы минимизировать возможные побочные эффекты, особенно нежелательные для растущего детского организма.

Проблема взаимодействия матери и ребенка–аллергика является одной из наиболее важных и сложных проблем психологии, поскольку дает представление не только об общих закономерностях развития психики детей и ее отдельных сторон, но и об особенностях влияния психоэмоциональных состояний на психосоматические заболевания. Тем не менее, в последнее время еще не достает практических разработок и коррекционных программ, направленных на устранение психологических проблем, снижение негативных эмоций детей, страдающих аллергическими заболеваниями.

Цель исследования: выявить особенности взаимодействия матери с ребенком–дошкольником, страдающим аллергией. В основу исследования положена следующая гипотеза: существуют различия во взаимодействии матерей с детьми дошкольного возраста, страдающими аллергией, и не имеющими ее в анамнезе. В исследовании принимали участие 80 женщин в возрасте от 25 до 40 лет, имеющие детей в возрасте от 4 до 6 лет. Все участники исследования были разделены на две группы по 40 матерей в каждой. В группу 1 вошли матери детей–дошкольников, у которых наблюдаются аллергические реакции, в группу 2 – матери, дети–дошкольники которых не страдают аллергией. Представления матерей о взаимодействии с детьми–дошкольниками определялись с помощью методики «Опросник взаимодействие родитель–ребенок» И. М. Марковской (вариант для родителей дошкольников и младших школьников) [4] и методики «Шкала степени принятия ребенка в семье» А. Баркан [1].

Проведенное эмпирическое исследование позволило выявить психологические особенности взаимоотношений матери и ребенка–дошкольника, страдающего аллергией. Полученные результаты позволяют сделать следующие выводы. Так, матери, дети которых страдают аллергией, в большей степени не принимают своих детей, значительно чаще отмечают наличие у них нежелательных качеств (непослушание, болтливость, упрямство, капризность, отсутствие старательности). Ребенок при таком взаимодействии с матерью чувствует себя отвергнутым.

У матерей, дети которых страдают аллергией, в ходе исследования были выявлены высокие показатели по шкалам «Нетребовательность – требовательность», «мягкость – строгость», «автономность – контроль»,

«тревожность за ребенка». Это означает, что матери проявляют такие особенности во взаимодействии с ребенком как жесткие правила, строгие меры, постоянно контролируют ребенка, предъявляют высокие требования к нему, без существенного повода беспокоятся за здоровье и жизнь ребенка, стремятся оградить его от трудностей и неприятностей жизни, не последовательны в своих требованиях к ребенку. Можно предположить, что такие особенности взаимодействия матери и ребенка являются предпосылками к возникновению аллергических реакций.

Матери, дети которых страдают аллергией, в меньшей степени принимают своих детей, стараются исправить, с их точки зрения, нежелательные качества ребенка, требуют послушания и постоянно контролируют ребенка. Ребенок, в свою очередь, начинает реагировать на такие взаимоотношения нарушением в соматической сфере. Матери, дети которых не имеют аллергической отягощенности, принимают ребенка как личность, стараются найти подход к нему, опираясь на его индивидуальность, понимают и уважают его право на свое мнение. Они последовательны в своих требованиях, развивают в ребенке самостоятельность. Выявленные различия между двумя группами матерей подтверждены статистически. Нарушения в эмоционально–личностном развитии и социальной адаптации дошкольников, страдающих аллергическими заболеваниями, обуславливают необходимость в комплексной психолого–педагогической помощи детям с обязательным вовлечением родителей в коррекционный процесс.

Библиографический список

1. Баркан, А. И. Практическая психология для родителей / А. И. Баркан. – М. : АСТ–ПРЕСС, 2000 – 432 с.
2. Волкова, О.Н. Особенности развития личности часто болеющего ребенка [Электронный ресурс] / Медицинская психология в России: электрон. науч. журн. 2010. N 2. URL: [http:// medpsy.ru](http://medpsy.ru) (дата обращения: 10.02.2016)
3. Исаев, Д. Н. Детская медицинская психология. Психологическая педиатрия / Д. Н. Исаев. – СПб. : Речь, 2004. – 384с., ил.
4. Марковская, И. М. Тренинг взаимодействия родителей с детьми / И. М. Марковская. – СПб. : Речь, 2005. – 150с, ил.

Криминалистический профайлинг педофилов: типологический подход

С. А. ВОЛОДЬКО

Белорусский государственный университет

В настоящее время педофилия признана одной из самых распространенных в триаде криминальных сексуальных девиаций. Она составляет 48,8 % от всех расстройств влечения и занимает четвертое

место в рейтинге международной преступности, уступая лишь торговле оружием, незаконному обороту наркотических веществ и торговле людьми [1; 4]. По данным Совет Европы в развитых западных странах примерно каждый 10-й ребенок становится жертвой сексуального насилия. Первое место в мире по количеству насильников и сексуальных извращенцев занимают США. По мнению авторитетных сексопатологов и психологов–криминалистов этой страны, реальное число педофилов в Америке превышает два миллиона человек. По данным Следственного комитета Российской Федерации, ежедневно в России подвергаются насилию 11–12 детей. В Республике Беларусь усилиями сотрудников подразделений по противодействию торговле людьми в 2015 выявлено почти в два раза больше преступлений сексуального характера, совершенных в отношении детей, по сравнению с 2014 годом [7]. Анализ подходов к составлению профиля педофила, позволяет сделать вывод о том, что единой типологии педофила ни в криминальной сексологии, ни в юридической психологии пока не выработано. [2; 3; 5; 6; 8; 9; 10; 11; 12].

Это позволяет нам с позиции типологического подхода выделить их основные типы и подтипы:

I Тип. Организованный (активно осуществляет поиск жертвы в местах скопления детей или устраивается на работу, которая позволяет иметь максимальный контакт с детьми). Похищает и скрывает жертву в скрытом помещении. Избавляется от жертвы в случаях потери интереса или угрозы задержания сотрудниками правоохранительных органов. Способы избавления от жертвы: убийство с последующим сокрытием трупа; продажа с порноаукциона.

Подтипы: фиксированный: А – гетеро–гомо–бисексуал; В – эксклюзивный (испытывает влечение к детям допубертатного возраста); гебефильный (испытывает влечение к детям раннего пубертатного возраста); сожитель (совершает преступления в отношении своих или приемных детей); нефиксированный: А – неэксклюзивный (испытывает влечение к детям и взрослым); В – педогебефильный (испытывает влечение к детям допубертатного и раннего пубертатного возраста); гедонист (стремится получить максимум удовольствия для себя при минимальном причинении боли жертве); преференционал (извращенный фантазер, привередливый в своих пристрастиях: выбирает жертву по цвету волос, глаз, росту, возрасту и т.п.); мизопед (садист, деспот).

II Тип. Неорганизованный (совершает преступление только в том случае, если уверен в безопасности криминальной ситуации).

Подтипы: регрессивный (удовлетворяют свои сексуальные потребности с детьми по причине легкой доступности жертвы); ситуативный (сам редко выслеживает жертву, пользуется случаем минимального социального контроля.); импульсивный (может совершить преступление под воздействием сиюминутного желания, как правило, – фетишист).

Библиографический список

1. Аномальное сексуальное поведение / под ред. д-ра мед. наук, проф. А. А. Ткаченко и д-ра мед. наук Г. Е. Введенского. – СПб.: Юрид. Центр–Пресс, 2003. – 657 с.
2. Антонян, Ю. М. Сексуальные преступления / Ю.М. Антонян, А.А. Ткаченко. – М.: Амальтея, 1993. – 49 с.
3. Дерягин, Г.Б. Криминальная сексология / Г.Б. Дерягин. – М.: Моск. ун-т МВД России, Щит–М, 2009. – 552 с.
4. Дмитриева, Т.Б. Судебная психиатрия / Т.Б. Дмитриева, А.А. Ткаченко. – М.: ООО «Мед. информ. агенство», 2008. – 752 с.
5. Ковтун, В.А. Некоторые вопросы оперативно–розыскной характеристики насильственных действий сексуального характера, совершаемых в отношении несовершеннолетних / В.А. Ковтун, А.Б. Светильников // Вестник Белгородского юр. ин-та МВД России. – 2014. – №1. – С. 48–51.
6. Кришталева, В.В. Сексология / В.В. Кришталева, С.Р. Григорян. – М.: ПЕР СЭ, 2002. – 879 с.
7. Метлицкий, И.Е. Судебная медицина и психиатрия / И.Е. Метлицкий. –Berlin: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2016. – 93 p.
8. Методы выявления педофилов // Борьба с преступностью за рубежом. – 2003. – №5. – С. 37–38.
9. Нагаев, В.В. Сексологическая экспертиза / В.В. Нагаев. – М.: ЮРКНИГА, 2006. – 624 с.
10. Образцов, В.А. Психологический профиль на службе полиции США / В.А. Образцов, Н.Н. Богомолова – М.: ЮРЛИТ, 1994. – С. 295–296.
11. Селпагарова, С.Р. Актуальные проблемы выявления педофилов в зарубежной практике правоохранительных органов (психологический аспект) / С.Р. Селпагарова // Законодательство и экономика. – 2008. – №12. – С. 97.
12. Шостакович, Б.В. Половые преступления против детей и подростков / Б.В. Шостаков [и др.]. – Ростов н/Д, Харвест, 1993. – 32 с.

Взаимосвязь субъективного экономического благополучия и отношения к деньгам в период ранней юности

Е. В. ГАВРИЛЬЧИК

Белорусский государственный университет

Проблемы экономического благополучия в современном обществе относятся к числу наиболее значимых и приоритетных тем, волнующих как отдельных людей, так и общество в целом. В силу новых тенденций развития кризисных явлений в мировой экономике эти проблемы приобретают особую политическую, экономическую и социальную остроту, для их познания и решения требуются новые научные подходы.

Актуальность проблемы субъективного экономического благополучия заключается в малом исследовании данной области экономической психологии, а также в большом интересе исследователей к изучению связей объективных и субъективных измерений экономического благополучия с общей удовлетворенностью жизнью. Субъективное экономическое благополучие – это интегральный

психологический показатель жизни человека, выражающий отношение человека к своему актуальному и будущему материальному благосостоянию. Богатство проявлений данного феномена объединяет два базовых аспекта содержания – оценку уровня жизни (субъективная адекватность дохода, текущее благосостояние семьи, экономический оптимизм) и эмоциональное благополучие в экономической области (переживание стресса, тревога, фрустрированность материальными сторонами жизни). Субъективное экономическое благополучие представляет собой многомерную, многоуровневую и динамическую систему субъективных отношений личности к материальным аспектам своей жизни [2].

Особенно важно изучение субъективного экономического благополучия и отношения к деньгам в период ранней юности. Отношение к деньгам – это установка личности, которая отражает ее индивидуальный, субъективно–оценочный, избирательный подход к деньгам как объекту действительности и представляющий собой интериоризированный опыт обращения с деньгами и взаимодействия с другими людьми по финансовым вопросам в специфической социокультурной ситуации.

В юности вырабатываются ценностные ориентации, складывается мировоззрение как система обобщенных представлений о мире в целом, других людях, о самом себе. Особенно важно учитывать отношение к деньгам и поведение юношей, так как это оказывает значительное влияние на выбор будущей профессии и дальнейшего становления.

В нашем исследовании приняло участие 100 человек, из них 56 юношей и 44 девушки в возрасте от 15 до 18 лет. В исследовании принимали участие юноши и девушки 10–11 классов общеобразовательных школ, а также студенты 1 курса различных специальностей университетов из следующих городов: Минск, Гродно, Новополоцк. В исследовании были использованы следующие методики: опросник для изучения отношения старших школьников к деньгам М.Ю. Семенова [1], опросник субъективного экономического благополучия В.А. Хащенко [2].

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы: 1) субъективное экономическое благополучие в период ранней юности находится на среднем уровне и достаточно противоречиво. В целом юноши и девушки удовлетворены своим экономическим благосостоянием, позитивно оценивают материальные аспекты своей жизни, однако существует некоторые негативные финансовые ожидания; 2) юноши оценивают свое экономическое благополучие выше, чем девушки, что связано с особенностями данного возрастного периода. Жители периферии имеют уровень субъективного экономического благополучия ниже, чем жители крупных городов, что связано с восприятием экономической ситуации в зависимости от типа

населенного пункта; 3) существуют некоторые различия в уровне субъективного экономического благополучия у юношей и девушек, проживающих в различных населенных пунктах. В малом городе в большей степени наблюдаются негативные финансовые ожидания, тем самым обеспечивая уровень субъективного благополучия ниже, чем в большом городе. Количество детей в семье не оказывает влияния на уровень субъективного экономического благополучия в ранней юности, что может быть объяснено влиянием в большей степени особенностями данного возрастного периода; 4) отношение к деньгам в период ранней юности в большей степени позитивное и рациональное. Ранняя юность характеризуется внимательностью по отношению к деньгам. Тема денег в данный период не является «табу», часто обсуждаются денежные проблемы с окружающими; 5) существует взаимосвязь между уровнем субъективного экономического благополучия и отношения к деньгам в период ранней юности. У юношей и девушек с высоким уровнем субъективного экономического благополучия выявлено позитивное и рациональное отношение к деньгам.

Субъективное экономическое благополучие должно исследоваться в связи с другими, в разной мере разработанными видами благополучия человека, такими как психологическое, социально–психологическое, социальное и экологическое благополучие. Такой подход позволит привлечь внимание не только к изучению отдельных видов благополучия, но и в целом углубить понимание его природы.

Библиографический список

1. Семенов, М.Ю. Представленность денег в образе мира /М.Ю. Семенов// Сибирский психологический журнал. – 2000. – Вып. 12. – С. 66–67.
2. Хащенко, В.А. Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация / В.А. Хащенко // Экспериментальная психология. – 2011. – Том.4. – №1. – С.106–127. – Режим доступа: http://psyjournals.ru/exp/2011/n1/36684_full.shtml. – Дата доступа : 09.02.2016.

Здоровый и патологический трудоголизм

Ж. В. ГРОДЬ, А. Д. ТРОЙНИЧ

Белорусский государственный университет

Термин трудоголизм появился в близком к современному представлению варианте сравнительно недавно, хотя само понимание данного феномена существовало еще с конца XIX века. В 1971 году У. Оутс, американский пастор и профессор психологии религии, соединив в своих работах слова «труд» и «алкоголик», чтобы подчеркнуть сходство между двумя видами зависимости, в результате вводит термин «трудоголизм».

Под трудоголизмом понимается непреодолимая тяга человека к работе, которая при принятии характера зависимости вытесняет все другие

интересы и потребности, заполняет собой жизнь. Канадский психолог Б. Киллинджер, подчёркивает, что много работающие люди не обязательно являются трудоголиками. Реальный трудоголик использует работу как средство бегства от реальности, для него работа является самой жизнью, все другое – второстепенно [3]. Именно поэтому необходимо рассмотреть детальнее два вида трудоголизма: здоровый и патологический.

Грань между здоровым трудоголизмом и патологическим проходит там, где работа превращается из средства в цель, то есть сама трудовая деятельность перестает восприниматься как возможность получения материальных благ и становится единственной ценностью в жизни [1].

Личность, характеризующаяся здоровым трудоголизмом, ставит перед собой цели, для него важен не только сам процесс работы, но и результат его труда. В то же время, профессиональная деятельность является всего лишь частью его жизни, способом самовыражения, средством самообеспечения.

Что же касается патологического трудоголизма, то все обстоит наоборот: для человека результат его работы не имеет никакого смысла, работа – это способ заполнения времени. Семейные отношения, общение с друзьями воспринимаются как помехи, которые отвлекают от работы, и это вызывает раздражение и досаду.

Также здоровый трудоголик отдаёт себе отчет в необходимости запланированного отдыха. Что касается зависимого трудоголика, то он, наоборот, стремится избежать ухода в отпуск.

Еще одной отличительной чертой зависимого трудоголика является «дальтонизм необходимости», как пишет В. Кукк. Этот дальтонизм мешает различать жизненные ценности, нормальные человеческие потребности, их реализовывать и удовлетворять. Следует еще отметить, что одной важной особенностью патологического трудоголика является стремление к постоянному успеху и одобрению со стороны окружающих, он боится потерпеть неудачу. Поэтому в психологическом состоянии такого человека доминирует чувство тревоги, которое не покидает его ни во время работы, ни во время попытки отдохнуть [1].

Здоровые трудоголики исключительно преданы своей работе, увлечены ею и получают от нее огромное удовольствие. Индивиды страдающие патологическим трудоголизмом, также поглощены своим делом, но оно приносит им мало удовлетворения, однако, несмотря на это, работа для них является единственным смыслом жизни.

Здоровый трудоголизм не обязательно со временем превращается в зависимость от работы. Однако выделяют факторы, которые могут катализировать процесс перехода здорового трудоголизма в патологический: проблемы в семейной жизни; поощрение нездорового отношения к труду со стороны руководства; отсутствие внерабочих социальных контактов; наличие ценности трудоголизма в корпоративной культуре компании;

несформированность как у самого сотрудника, так и в организации в целом культуры труда и отдыха.

Рассмотрим стадии трудоголизма, которые выделяет В. Гросс [2].

1. Вступительная или начальная стадия. На этой стадии те, кто впоследствии становятся трудоголиками, стараются скрывать свою деятельность. На первой стадии у человека может наступить истощение, связанное с ещё несформировавшейся привычкой много работать. Могут регистрироваться легкие депрессивные колебания настроения и нарушение концентрации внимания. На первой стадии смена деятельности еще возможна.

2. Критическая или психосоматическая стадия. Злоупотребление работой в этой фазе носит характер неконтролируемого навязчивого влечения. На этой стадии возникают усталость, истощение, сниженное настроение, проблемы с артериальным давлением, психосоматические расстройства.

3. Хроническая стадия. Данная стадия характеризуется постоянной и практически непрерывной работой в нерабочее, часто ночное время, работой в выходные и праздничные дни. Деструктивность такого стиля жизни способствует возникновению серьезных сердечно-сосудистых проблем, язвенных процессов, нервных срывов различного характера, депрессий, состояний страха, головных болей, нарушения кратковременной памяти, зависимости от принимаемых препаратов.

4. Конечная стадия. В. Гросс квалифицирует данную стадию как синдром выжигания.

Психологическое тестирование обнаруживает у трудоголиков нарушение восприятия, замедленность вработывания, значительно выраженное нарушение концентрации внимания, у них наблюдаются депрессии, суицидные попытки и завершённые суициды.

Таким образом, важно знать не только о положительных аспектах трудоголизма, но и о последствиях, которые возможны при определенном стечении обстоятельств.

Что же касается причин возникновения и развития трудоголизма, то единого мнения не существует. Одни психологи предполагают, что трудоголизм является следствием врожденной склонности индивида к высокой потребности в интеллектуальной или физической активности, другие утверждают, что рассматриваемый нами феномен берет свое начало в семье. Причиной трудоголизма может быть также желание и потребность в признании другими людьми, например, трудовым коллективом.

Таким образом, анализируя все выше сказанное, можно еще раз подтвердить неоднозначность данного феномена, чья природа, причины формирования и механизмы развития все еще находятся в стадии исследования.

Библиографический список

1. Ильин, Е.П. Работа и личность: трудоголизм, перфекционизм и лень / Е.П. Ильин. – Санкт–Петербург: Питер, 2011
2. Короленко, Ц.П. Аддиктология: настольная книга / Ц.П. Короленко, Н.В. Дмитриева – Москва: Институт консультирования и системных решений, 2012. – 524 с.
3. Killinger B. Workaholics: The respectable addicts. – New York: Simon& Schuster, 1991.

Представления о качестве жизни студентов с различным уровнем самоэффективности

А. В. ДЕМИДЕНКО

Белорусский государственный университет

Научное представление о качестве жизни личности еще только утверждается в отечественной психологии, хотя в течение всего XX века отмечался рост интереса ученых к данной проблеме. На сегодняшний день ученые исследуют данный феномен в областях экономики, социологии, философии, медицины и психологии.

В науке сформировались три основных подхода к исследованию качества жизни: объективный подход, объективно–субъективного и субъективного подхода. В психологии качество жизни исследуется с позиции субъективного подхода, но этот подход не ограничивается только изучением уровня удовлетворенности материальными благами, социальными критериями, он определяется психологической, нравственной и духовной сторонами жизни в целом.

В современной психологической науке широко исследуется удовлетворенность жизнью в зависимости от разных внешних и внутренних факторов: личностные особенности, локуса контроля, самооценки, тревожности, нейротизма, мотивации достижения и т.п.

В нашем исследовании, проведенном под научным руководством Н.Ю. Клышевич, мы поставили цель выявить различия в представлениях о качестве жизни у студентов с различным уровнем самоэффективности.

Теория самоэффективности была разработана А. Бандурой. Понятие «самоэффективности» введено для обозначения когнитивного механизма, влияющего на восприятие человеком своей способности успешно действовать в той или иной ситуации.

Предварительно осуществив теоретический анализ, мы определили качество жизни как интегральную характеристику физического, психологического, эмоционального и социального функционирования, основанную на субъективном восприятии человека своей жизни, а самоэффективность – как убеждения в том, что индивидуум способен успешно осуществить поведение, необходимое для достижения ожидаемых результатов.

В исследовании приняло участие 145 студента различных вузов г. Минска в возрасте от 17 до 25 лет. Были использованы следующие методики: «Опросник для оценки качества жизни» Р. Элиота (адаптирована Н.Е. Водопьяновой); «Шкала самооффективности (SES) М. Шеера и Дж. Маддукса (адаптирована А.В. Боярцевой).

Мы проанализировали удовлетворенность студентов качеством жизни по 9 сферам жизни: учеба, личностные достижения, здоровье, общение, поддержка, оптимизм, напряженность, самоконтроль и негативные эмоции. Были получены следующие данные: большинство студентов испытывали среднюю удовлетворенность по сферам учеба (53,1%), поддержка (44,1%), оптимизм (47,6%). А низкий уровень удовлетворенности большинство студентов испытывали по сферам: личные достижения (50,3%), общения (43,4); напряженность (48,3%); самоконтроль (53,2%), негативные эмоции (51%) . Очень насторожил показатель по сфере здоровья: 40% студентов имеют низкую удовлетворенность своим здоровьем. Если учесть, что в выборке участвовали студенты 17–25 лет, то такая оценка молодого населения РБ своего здоровья должны вызывать озабоченность и стремление разобраться в том, какие причины вызывают такой высокий процент неудовлетворенностью своим здоровьем.

Анализ результатов по *самооффективности в деятельности и общении* показал, что у большинства студентов преобладает средний уровень самооффективности в деятельности (75,2%) и низкий уровень самооффективности в общении (51,7%).

Мы изучили различия в представлениях о качестве жизни у студентов с разными уровнями *самооффективности в деятельности* по 9 сферам жизни: учеба, личностные достижения, здоровье, общение, поддержка, оптимизм, напряженность, самоконтроль и негативные эмоции. У студентов с *низким уровнем* самооффективности в деятельности преобладает низкий уровень удовлетворенности качеством жизни по всем 9 субшкалам. У студентов со *средним уровнем* самооффективности в деятельности преобладает средний уровень в оценке качеством жизни по сферам: учеба (57%), здоровье (51%), поддержка (47%), оптимизм (49%), напряжение (44%). У студентов с *высоким уровнем* самооффективности в деятельности преобладает высокая удовлетворенность качеством жизни по сферам: поддержка (55%), самоконтроль (64%), учеба (36%), здоровье (36%).

Мы проверили нашу гипотезу с использованием *H*– Краскала – Уоллеса. Нами были обнаружены статистически значимые различия в сфере: личные достижения ($p < 0,001$); здоровье ($p < 0,001$); самоконтроль ($p < 0,001$); напряжение ($p < 0,001$); учеба ($p < 0,01$); поддержка ($p < 0,01$); негативные эмоции ($p < 0,01$).

Таким образом, проведенное исследование продемонстрировало наличие статистически значимых различий в представлениях о качестве жизни у студентов с различными уровнями самооффективности в дея-

тельности. На основе ответов студентов по опроснику Р. Элиота мы составили представления студентов о качестве жизни в зависимости от уровней самоэффективности в деятельности. Студенты с *низким уровнем* самоэффективности в деятельности представляют сферу учебы как не соответствующую их интересам и бесперспективное направление в карьере. В отношениях с коллегами и преподавателями они ощущают дискомфорт. Свою жизнь они представляют как очень напряженную из-за дефицита времени, которого им всегда не хватает, так как они не умеют его организовывать. В сфере негативных эмоций они очень часто переживают вину, стыд, а страх и тревогу испытывают практически ежедневно. Они чувствуют истощенность своих внутренних резервов.

Студенты со *средним уровнем* самоэффективности в деятельности представляют сферу учебы как интересное занятие с возможностью дальнейшего карьерного и профессионального роста в этой области. Они могут обратиться за поддержкой как эмоциональной, так и профессиональной. Напряжение в их жизни присутствует, но они стараются организовывать свое время. Негативные эмоции гнева, страха, тревоги, вины, стыда и обиды переживаются не часто.

Студенты с *высоким уровнем* самоэффективности в деятельности представляют свою жизнь в сфере учебы как полностью соответствующее их интересам, считают, что их ждет хорошая перспектива в профессиональном росте и карьере. Отношение с коллегами и преподавателями гармоничные. Поддержка сильная и существенная. Напряжение минимально, так как время – это их союзник, они умеют хорошо организовывать свое время.

Предубеждения личности, имеющей хронические заболевания в отношении здоровых людей

Ю. В. ЗАЙЦЕВА

Белорусский государственный университет

При исследовании проблемы предубеждений учёные обыкновенно останавливаются на рассмотрении предубеждений большинства по отношению к меньшинству. Однако для более полного понимания сущности межгрупповых отношений, особенно, межгрупповой предубежденности, необходимо увидеть проблему с разных сторон. В нашем исследовании в качестве предмета изучения выступили предубеждения людей, имеющих хронические заболевания, в отношении здоровых.

Для сбора данных использовался семантический дифференциал и специально составленная анкета. В исследовании приняли участие 57 человек с хроническими заболеваниями, каждый из которых оценивал степень очевидности своего заболевания, т.к. было выдвинуто предположение о том, что люди с хроническими заболеваниями разной степени оче-

видности для окружающих будут по-разному относиться к аутгруппе в лице здоровых людей. К первой группе по степени очевидности заболевания (малоочевидные заболевания) себя отнесли 39 человек, ко второй (заболевания средней степени очевидности) – 13 человек, и к третьей (заболевания высокой степени очевидности) – 5 человек. По 42-м заранее выявленным на основе опроса биполярным шкалам респондентов просили оценить типичного здорового человека. На основе этих оценок была определена факторная структура предубеждений по отношению к здоровым людям, состоящая из 4-х факторов (суммарная объяснённая дисперсия равна 50,308%). 1-й фактор «**эмоциональное благополучие**» (объясняет 17,227 % дисперсии) характеризует гармоничность субъекта, его спокойствие, весёлость, включенность в социум, а также полноту и лёгкость проживания им жизни; 2-й фактор «**ответственность и сочувствие**» (объясняет 13,781 % дисперсии) характеризует «правильность» образа жизни человека, его беспокойство и заботу о своём здоровье, обладание при этом такими позитивными чертами как доброта и сочувствие; 3-й фактор «**беспомощность**» (объясняет 12,338 % дисперсии) содержит в себе образ человека физически и морально слабого, зависимого, неполно проживающего свою жизнь, не имеющего при этом возможности улучшения своего состояния, беспомощного и обреченного; 4-й фактор «**самолюбие и неустойчивость**» (объясняет 6,962 % дисперсии) содержит моральное осуждение и включает совокупность таких индивидуальных особенностей, как сосредоточенность на себе, заносчивость, непредсказуемость и капризность.

Установление различий в образе типичного здорового человека (по 4-м выделенным факторам) в восприятии здоровых и страдающих хроническими заболеваниями людей проводилось с использованием Н-критерия Краскела–Уоллиса и U-критерия Манна–Уитни. Были обнаружены статистически значимые различия в оценках по фактору «самолюбие и неустойчивость» ($p=0,031$). По остальным факторам статистически значимые различия обнаружены не были. Попарное сравнение показало, что оценки «самолюбия и неустойчивости» здоровых людей значимо выше в ответах, данных людьми с заболеваниями средней степени очевидности в сравнении с ответами людей с заболеваниями низкой степени очевидности ($p=0,045$), а также значимо выше в ответах здоровых людей в сравнении с людьми с заболеваниями низкой степени очевидности ($p=0,028$). Значимых различий в оценках здоровых людей по фактору самолюбия и неустойчивости между здоровыми людьми и людьми с заболеваниями средней степени очевидности не обнаружено.

Люди с заболеваниями средней степени очевидности для окружающих и здоровые люди в большей степени, нежели люди с заболеваниями низкой степени очевидности для окружающих оценивают здоровых людей как сосредоточенных на себе, заносчивых, непредсказуемых и капризных. Возможно, так происходит, потому что люди с забо-

леваньями средней степени очевидности для окружающих более чётко по причине большей выраженности своего заболевания категоризируют себя как людей с хроническим заболеванием в противоположность здоровым людям. Потому и их предубеждение в отношении здоровых людей как эгоистичных капризных и заносчивых более выражено, нежели у людей с заболеваниями низкой степени очевидности. Самокатегоризация же людей с заболеваниями низкой степени очевидности, вероятно, более размыта по критерию «здоровый/с хроническим заболеванием», такие люди могут категоризировать себя как здоровых, кроме того, может присутствовать аутистический фаворитизм из-за желания вновь стать здоровым, следовательно, будет наблюдаться более позитивное отношение к здоровым людям, нежели у людей с заболеваниями средней степени очевидности. Важно заметить, что фактор самолюбия и неустойчивости выражен в оценках, даваемых людьми с хроническими заболеваниями низкой степени очевидности, меньше, чем в оценках, даваемых здоровыми людьми.

Среди положительных качеств, которые могут сформироваться у человека вследствие наличия заболевания и будут отличать его от здоровых людей, респонденты с хроническим заболеванием отмечали: сочувствие, понимание и отзывчивость, заботу о других людях (49,5%), внимательность к себе, заботу о своём здоровье (19,35%), упорство и целеустремлённость (6,51%), ответственность и дисциплинированность (5,58%), любовь к жизни и оптимизм (5,58%), умение справляться со стрессовыми ситуациями (2,79%), силу и выносливость (1,86%), самостоятельность (1,86%), спокойствие и уравновешенность (1,86%), скромность и тактичность (1,07%). Можно предположить, что в условиях межгруппового сравнения отношении здоровых людей могут проявить себя предубеждения о том, что они обладают меньшим сочувствием, пониманием, меньше заботятся об окружающих, менее внимательны к своему здоровью, а также обладают меньшим упорством и целеустремлённостью, ответственностью и дисциплинированностью, меньше ценят жизнь сравнении с людьми, имеющими хронические заболевания.

Среди возможных причин непонимания между здоровыми людьми и людьми с хроническими заболеваниями 32,14 % респондентов с хроническими заболеваниями отметили отсутствие сочувствия со стороны здоровых людей, 17,86% – разные возможности, 10,71% – чрезмерную сосредоточенность больных людей на своей болезни, 3,92% – разные ценности, разное отношение к жизни, здоровью и болезни. Можно заметить, что люди с хроническими заболеваниями чаще всего называли в качестве причины непонимания отсутствие сочувствия со стороны здоровых людей. Такие ответы могут отражать предубеждения о неспособности здоровых людей к сочувствию.

Таким образом, у людей, имеющих хронические заболевания, существуют предубеждения в отношении здоровых людей как менее сочув-

ствующим и заботливым, чем представители ингруппы. Предубеждения к здоровым людям как самовлюбленным и неустойчивым более выражены у людей с заболеваниями, более очевидным окружающим, в сравнении с людьми, имеющими менее очевидные заболевания.

Диспозиционные мотивы сексуальных отношений студентов с различной полоролевой ориентацией

Е. С. ЗУБОВИЧ

Белорусский государственный университет

Традиционно в обществе существуют стереотипы, связанные с гендерными ролями. Патриархальная направленность общества сформировала у индивидов представление о мужчине, как об исключительно доминирующем субъекте, имеющем власть над женщиной. Эти стереотипы оказывают влияние не только на социальную, но также и на сексуальную жизнь индивидов [1; 2; 3]. В сексуальных отношениях мужчина выполняет доминирующую роль завоевателя–осеменителя, а женщина в свою очередь выступает как объект вожделения и «хранительницы очага» [10]. Противоположность ролей определяет различия в сексуальном поведении обоих полов и определяет разные мотивации сексуальных отношений [2; 4; 10].

Мотивы сексуальных отношений у мужчин направлены на получение сексуального удовольствия, подтверждение статуса, желание самоутвердиться и проявить власть над партнером. А для женщин мотивами служат: любовь и обязательство, близость, просьба партнера, а также желание иметь детей [10].

Однако, в последнее время общество перестает быть строго патриархальным, табуирующим тему секса под влиянием религиозной и общественной морали [2; 5; 6]. Это оказывает влияние на изменение традиционных взглядов о «женских» и «мужских» ролях в сексуальных отношениях: теперь женщина также, как и мужчина, может доминировать в сексе и подчинять себе партнера.

Взаимосвязь мотивов сексуальных отношений и полоролевой ориентации может играть большую роль при установлении успешных брачных и супружеских отношений, а также правильного понимания и адекватного отношения как к собственным мотивам сексуальных отношений, так и к мотивам своего партнера у лиц имеющих небольшой сексуальный опыт. По этой причине в данном исследовании была определена цель: установить взаимосвязь диспозиционных мотивов сексуальных отношений и типов полоролевой ориентации.

Была выдвинута гипотеза о том, что существуют различия в диспозиционных мотивах сексуальных отношений у мужчин и женщин с различной полоролевой ориентацией.

В качестве методологической и теоретической основы была применена теория С.А. Hill и L.K. Preston о существовании восьми диспозиционных мотивов, которые объясняют сексуальное поведение человека [11].

В данной работе также была применена идея S. Bem о существовании различных полоролевых ориентаций для определения психологического пола и степени выраженности показателей фемининности, маскулинности и индекса половой роли у респондентов [8].

В проведенном исследовании использовались две методики: методика «Маскулинность–фемининность» S. Bem для диагностики психологического пола и определения степени андрогинности, маскулинности и фемининности личности [7]; методика «Аффективные мотивационные ориентации в сексуальной жизни» С.А. Hill, L.K. Preston направлена на выявление диспозиционных сексуальных мотивов [9].

В качестве выборки выступали студенты в количестве 130 человек, из них: 53 представителя мужского пола и 77 представителей женского пола. Возраст респондентов: 17–20 лет.

Было выявлено, что большую часть выборки составляют респонденты с андрогинной полоролевой ориентацией, и лишь 22,28% респондентов в своей полоролевой ориентации соответствуют полоролевым ожиданиям, из них: только 17 представительниц женского пола (13,08%) имеют фемининную ориентацию и 12 представителей мужского пола (9,2%) – маскулинную.

Установлено, что вне зависимости от пола в иерархии сексуальных мотивов доминирующее положение занимают мотивы выражения значимости своего партнера, получения удовольствия и мотив заботы о партнере. Мотивы комфорта и воспроизведения рода занимают последние места в иерархии. Также выявлены половые различия в иерархии диспозиционных мотивов. Для мужчин доминирующими мотивами являются: мотив получения удовольствия, мотив выражения значимости своего партнера и мотив выражения заботы о партнере, а наименее значимыми для них являются мотивы подчинения и воспроизведения рода. Женские доминирующие мотивы такие же, как и мужские, но представлены в иной иерархии – сначала это мотив выражения значимости своего партнера, затем мотив выражения заботы и только потом мотив получения удовольствия. Для женщин оказались наименее значимыми мотивы комфорта и продолжения рода. Значимых различий в мотивах сексуальных отношений по большинству шкал между мужчинами и женщинами не обнаружено. Отличия составили только два мотива: у женщин более выражено стремление к ощущению властвования партнера (подчинение); а мужчины более ориентированы на мотив, связанный с получением удовольствия.

Структура диспозиционных мотивов сексуальных отношений вне зависимости от пола является одноядерной. В качестве системообразую-

щего выступает мотив собственной значимости для партнера. Установлены половые различия в структурах диспозиционных мотивов сексуальных отношений: для женщин характерна простая одноядерная структура, системообразующим является мотив собственной значимости для партнера. Для мужчин характерна трехъядерная недифференцированная структура диспозиционных мотивов сексуальных отношений. Системообразующими мотивами структуры у мужчин являются: мотив выражения значимости своего партнера, мотив выражения собственной значимости для партнера и мотив выражения заботы.

Была подтверждена гипотеза о существовании различий в диспозиционных мотивах сексуальных отношений у мужчин и женщин с различной полоролевой ориентацией. Выявлена взаимосвязь полоролевой ориентации и диспозиционных мотивов сексуальных отношений. Вне зависимости от пола было установлено: чем выше степень фемининности индивидов, тем сильнее выражены мотивы, связанные с выражением значимости своего партнера, воспроизведением рода и выражением собственной значимости для партнера; а также слабее выражен мотив ощущения собственной власти над партнером. Степени выраженности маскулинности прямо пропорционален мотив получения удовольствия. Чем выше индекс половой роли, тем сильнее выражен мотив воспроизведения рода и слабее выражены мотивы ощущения собственной власти над партнером и получения удовольствия.

Были эмпирически выявлены половые различия во взаимосвязи полоролевой ориентации и диспозиционных мотивов сексуальных отношений. У мужчин: чем выше уровень фемининности, тем сильнее проявляются мотивы выражения значимости своего партнера, комфорта, воспроизведения рода и собственной значимости для партнера. Чем выше уровень фемининности и индекса половой роли, тем слабее выражен мотив ощущения собственной власти над партнером. У женщин: чем выше уровень маскулинности, тем сильнее проявляется мотив выражения значимости своего партнера.

Библиографический список

1. Ижванова, Е.М. Развитие полоролевой идентичности в юношеском и зрелом возрасте : дис. канд.псих.наук : 19.00.13 / Е.М. Ижванова. – М., 2004. – 215 л.
2. Ильин, Е.П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2003. – 481 с.
3. Клецина, И.С. Гендерная социализация / И.С. Клецина. – СПб. : РГПУ им. А. И. Герцена, 1998. – 92 с.
4. Кон, И.С. Введение в сексологию / И.С. Кон. – М. : Медицина, 1989. – 336 с.
5. Райх, В. Психология масс и фашизм / В. Райх. – М. : Университетская книга, АСТ, 1997.
6. Райх, В. Сексуальная революция / В. Райх ; под общ. ред. В.П. Наталенко. – М. : Университетская книга, АСТ, 1997.
7. Реан, А.А. Психология изучения личности / А.А. Реан. – СПб., 1999.

8. Bem S.L. Theory and measurement of androgyny: A reply – to... critiques / S.L. Bem // J. of Personal and Social Psychology. – 1979. – №37. – P. 1047–1054.
9. Craig, A. The distinctiveness of sexual motives in relation to sexual desire and desirable partner attributes / A.Craig, C.A. Hill // Journal of Sex Research, Spring. – 1997.
10. Hatfield, E. Sexual Motives: The Impact of Gender, Personality, and Social Context on Sexual Motives and Sexual Behavior – Especially «Risky Sexual Behavior» / E. Hatfield, Ch. Luckhurst, R L. Rapson. – Manoa, 2010.
11. Hill, C.A. Individual Differences in the Experience of Sexual Motivation: Theory and Measurement of Dispositional Sexual Motives / C.A. Hill, L.K.Preston // Journal of Sex Research. – 1996.

Социальные и психологические детерминанты параноидного расстройства личности

А. А. ЗЮЗЬКИНА

Белорусский государственный университет

Параноидное расстройство личности – это аномалия характера, проявляющаяся в излишней подозрительности, недоверием к окружающим, склонности неоправданно обвинять других людей и усматривать в их поведении враждебность. Чаще всего психические заболевания проявляются еще в детстве. Такой ребенок очень чувствителен к неудачам и обидам. Стойкие признаки психопатии формируются в возрасте 23–25 лет.

Параноидное расстройство личности можно разделить на две категории причин: социальные и психологические.

Виды паранойи психологической причинности: 1) паранойя алкогольная. У этих людей систематизированный бред ревности и порой идеи преследования; 2) паранойя инволюционная (психоз), который характеризуется систематизированным бредом (женщины 40–50 лет); 3) паранойя ипохондрическая (сенестопатия); 4) паранойя острая (острый психоз); 5) паранойя совести; 6) паранойя сутяжная (конфликтное поведение); 7) хроническая паранойя (характеризуется бредом и возникает в 45–60 лет).

Виды паранойи социальной причинности: 1) паранойя борьбы протекает с повышенной активностью и фанатизмом, а также сфокусированной на защиту игнорированными воображаемыми правилами; 2) паранойя помилования; 3) паранойя экспансивная характеризуется бредом величия, изобретательства, могущества или религиозного содержания; 4) паранойя преследования; 5) паранойя сенситивная включает сенситивный бред отношений.

Д.Шапиро считает, что причиной параноидного расстройства личности является чрезмерная подозрительность. Такой человек постоянно стремится найти подтверждения своим подозрениям. В рациональном аргументировании он не будет согласен, а также найдет подтверждение своим подозрениям. Подозрительность характеризуется крайним напряжением и направленностью внимания, оно никогда не остается пассив-

ным, крайне острое и интенсивное, т.е. от них ничего не ускользает. Интенсивность внимания объясняется защитой от внешней угрозы или опасности. Подозрительный человек может делать одновременно правильные наблюдения, но получать неправильные выводы.

Также для людей с параноидным расстройством характерно чрезмерная настороженность, т.к. эти люди нервно чувствительны ко всему необычному и неожиданному. Чтобы избежать неожиданности параноидный человек ее ждет и переключает на нее все внимание. Подозрительный человек боится не конкретной опасности, а неожиданности. Параноидные люди живут в постоянной готовности, мобилизации. Напряжение психическое передается и на физический уровень. Например, стоит только прикоснуться к такому человеку, и вы сразу почувствуете сокращение мышц.

Те области поведения, которые обычно являются эмоциональными или спонтанными, автоматическими и неосознанными последствиями ощущения или импульса, у параноиков являются целенаправленными, намеренными и подчиненному сознательному контролю. Нежные и сентиментальные чувства они рассматривают как слабость, не только у себя, но и у других. Слабостью считают искусство и эстетику, предпочитают механизированные устройства.

П.Б. Ганнушкин описывает людей с параноидным расстройством как людей склонных к образованию сверхценных идей, эти идеи заполняют психику параноика и доминируют над его поведением. Исходя из этого, основными чертами являются эгоизм, постоянное самодовольство и чрезмерное самомнение. Окружающая действительность их интересует тогда, когда задействована их личность. Все, что не имеет близкого отношения к ним, является не интересным. Параноики упорно отстаивают свою идею, но, по сути, не являются идейными борцами, им достаточно, что это их идея, их мысль, но богатством идей не отличаются. Все, что имеет непосредственное отношение к личности параноика, усваивается правильно, а все, что имеет отношение к людям, понимается ложно и не всегда в определенном смысле.

Видя причину своих несчастий в ком-либо, он считает долгом мстить, т.к. обид не прощает. Если он принял какое-то решение, то приложит все усилия, не задумываясь о жесткости решения, чтобы его выполнить. Потерпев поражение, он не опускает руки, а это только мотивирует его.

Другой формой параноидного расстройства является фанатичность. Фанатики также имеют сверхценные идеи, субъективность, но не выдвигают на передний план свою личность как параноики. Их главный принцип: *Fiat justitia, pereat mundus*, что означает, пусть будет сделана справедливость, хотя погибнет мир.

Туркат считает, что на ранних этапах взаимодействия с родителями они учат: «Ты должен опасаться ошибок» и «Ты отличаешься от дру-

гих». Посредством такого воспитания, формируется человек, зависящий от мнения других, но также находящийся под влиянием родительских ожиданий. Родительские ожидания не совпадают с мировоззрением сверстников, что приводит к унижениям и к изгою. Из-за этого человек проводит много времени в одиночестве, и его посещает мысль, что он особенный, а остальные завидуют ему. Достоверно неизвестно, почему возникает паранойя, но существует несколько предположений. Первая теория – психодинамическая (психоаналитическая) – предполагает, что предпосылки нарушения психики возникают в раннем детстве из-за излишне требовательных и строгих родителей, которые подвергали физическому наказанию. Согласно эволюционной теории агрессия и недоверчивость выступает в роли защиты, когда человек живет по принципу «выживает сильнейший». Генетическая теория предполагает генетическое происхождение паранойи. Исследования установили, что паранойяльные черты в равной мере проявляются у близнецов.

Социальные репрезентации зарубежных гостей у работников гостиничного бизнеса

Д. В. КЛИМОВИЧ

Белорусский государственный университет

Развитие туризма является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь. Данная отрасль взята под особую опеку государства [2]. Приоритетными задачами государственной программы «Беларусь гостеприимная» на 2016–2020 годы являются разработка новых принципов и подходов к формированию и продвижению национального туристического продукта, а так же формирование кадрового, научного и учебно-методического обеспечения туризма [1]. Подобные задачи ставит перед собой и Республиканский Союз Отельеров Беларуси [3].

Постановка данных задач, обуславливает необходимость специальных научных исследований, и внедрение их результатов в практическую деятельность субъектов туристической индустрии. В ряду данных исследований, на наш взгляд, социально-психологическая проблематика должна занимать особое место, поскольку индустрия туризма и гостеприимства – это сфера, где межличностное взаимодействие, например, контакты гостей с обслуживающим персоналом являются доминирующим фактором, обеспечивающим уровень сервиса. Высокое качество сервиса, в свою очередь, не может быть достигнуто без учета персоналом особенностей психологии и норм поведения гостей – представителей различных стран и культур. Вместе с тем вопрос о том, насколько специалисты индустрии туризма и гостеприимства способны к восприятию и оценке иностранных гостей, остается не до конца изученным. В позна-

нии и восприятию личностью мира социальных отношений, других людей и себя самого, выработке определенной программы действий, кроме того, пониманию этих действий важную роль играют социальные репрезентации. Согласно трактовке С. Московичи социальные репрезентации – это идеи, мысли, знания и образы, которые коллективно разделяются членами общества: согласованный универсум мыслей социально создаваемых и социально коммуницируемых для формирования частей «общего сознания» [4].

Анализ литературы показал, что для изучения проблемы социальных репрезентаций используются такие методы, как контент-анализ, техника репертуарных решеток Дж. Келли, семантический дифференциал, 16-факторный личностный опросник Р.Б. Кеттелла, метод Х. Азумы и К. Кашиваги, метод полярных профилей, ассоциативный эксперимент, и метод социально-психологического опроса с использованием шкалы культурных ценностей (G. Hofstede). По нашему мнению, для изучения социальных репрезентаций зарубежных гостей у работников гостиничной сферы, более всего подходит метод репертуарных решеток Дж. Келли, поскольку это один из немногих методов, позволяющий использовать в исследовательской работе и общегрупповые нормативные шкалы, и уникальные суждения, свойственные только данному конкретному человеку. Ведь неоднократно проводимые психологами эксперименты и наблюдения, показали, что, при взаимодействии с окружающим миром, человек, часто воспринимает его объекты в не привычных для научной практики категориях и классификациях. Формирование позитивного имиджа предприятий гостиничного бизнеса, увеличение притока зарубежных гостей, а, следовательно, и повышение вклада туризма в развитие национальной экономики во многом зависит от умения организовать прием на высоком уровне. А это, в свою очередь, обусловлено социальными представлениями о зарубежных гостях у работников предприятий гостиничного бизнеса, изучение которых возможно благодаря технике репертуарных решеток.

Библиографический список

1. Об утверждении Государственной программы "Беларусь гостеприимная" на 2016–2020 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 марта 2016 г., № 232 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь : сб. правовых актов, 2016, № 13. – С. 179
2. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа : http://president.gov.by/ru/tourism_ru/. – Дата доступа : 17.05.2016
3. Республиканский Союз ОТЕЛЬЕРОВ // Республиканская конфедерация предпринимательства [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа : <http://www.rce.by/>. – Дата доступа : 25.03.2016.
4. Янчук В.А. Введение в современную социальную психологию : учебное пособие для вузов / В.А. Янчук. – Минск : АСАР, 2005. – 767 с.

Интернет–коммуникация как фактор личностного развития

Е. Г. КОВАЛЬЧУК

Белорусский государственный университет

Электронные социальные сети (ЭСС), сетевые игры, форумы, и другие способы онлайн–взаимодействия с другими пользователями стали одними из важнейших причин, по которым люди регистрируются в сети Интернет [5]. Принято считать, что популярность сети Интернет связана со снижением частоты взаимодействия с друзьями, членами семьи и с ростом чувства одиночества. Однако было выявлено, что деятельность в Интернете может иметь также противоположный эффект за счет увеличения количества социальных связей и расширения возможностей для коммуникации [5]. Интернет–коммуникация, наоборот, снижает чувство одиночества и депрессии, повышает самооценку и уровень социальной поддержки [4]. Интернет–коммуникация как средство массовой коммуникации является одним из наиболее весомых источников психологического воздействия, оказываемого на современного человека [1]. Отличительными чертами интернет–коммуникации выступают анонимность, вербальная активность и преимущественно текстовый характер общения, отсутствие телесности, снятие временных и пространственных ограничений, высокая «плотность» межличностных контактов, отсутствие прямых способов выражения эмоций, исчезновение коммуникативных барьеров. Технические особенности организации интернет–коммуникации также обуславливают изменение структуры коммуникативного процесса онлайн, личностное развитие и закономерное изменение характеристик участников интернет–коммуникации [3]. Исследованиями показано, что людям идет на пользу выражать и определять себя различными и многогранными путями [5]. Предоставляя потенциальную возможность связи с любым из подключенных к Интернету пользователей, «всемирная паутина» побуждает к поиску тактик самопрезентации, которые позволили бы каждому человеку представить себя необходимым образом [2]. Пользователи имеют возможность устанавливать межличностные отношения, которые способствуют решению актуальных задач их личностного развития, позволяют проявлять желаемые качества и реализовывать новые модели поведения [3].

Для выявления путей личностного развития посредством интернет–коммуникации пользователей ЭСС в период ранней взрослости нами было проведено интервью, в котором приняли участие 120 человек в возрасте от 20 до 35 лет. На основе контент–анализа ответов нами были получены данные о времени и целях обращения к интернет–коммуникации пользователями ЭСС. Также были выявлены представления респондентов о возможностях и ограничениях интернет–коммуникации в ЭСС и об их влиянии на человека.

Около половины опрошенных пользователей ЭСС (42,5%) участвуют в интернет-коммуникации более 6 часов в сутки. При этом треть всех респондентов круглые сутки общается как на бытовые, так и на профессиональные темы. Стоит отметить, что использование ЭСС в настоящее время предоставляет возможности не только для межличностных контактов, но и для организации рабочего времени и коммуникации. В целом в деловой интернет-коммуникации в ЭСС участвует практически половина опрошенных (42,5%). Они общаются с коллегами и клиентами, обсуждая работу над проектами и продвигая свои услуги. Как отмечает Г.С. Чучкова, социальность, анонимность, доступность, карнавальный характер интернет-коммуникации помогают субъекту «виртуального» взаимодействия развить коммуникативные навыки и преодолеть ориентацию на пассивную и подчиненную роль в межличностном взаимодействии [3]. Респонденты нашего исследования отмечают, что вследствие активного общения в ЭСС у них повысился уровень коммуникабельности (12,1%) и изменился уровень доверия к людям и общению как в ЭСС, так и в «реальной» жизни (12,1%). По их мнению, ЭСС дают больше возможностей для налаживания контактов с людьми, в том числе с незнакомыми. В то же время эти же люди говорят о недостаточности защиты информации в ЭСС. Их также волнует вопрос конфиденциальности. Некоторые респонденты (6,1%) с помощью общения в ЭСС научились кратко и быстро излагать свои мысли. Около половины опрошенных (42,4%) считают, что опыт общения в ЭСС не изменил их. Сравнивая «реальную» и интернет-коммуникацию респонденты (45,5%) отмечают, что общение в ЭСС дает возможность быть смелым и раскрепощенным, при этом несколько человек отметили, что пользователи ЭСС могут играть любую роль, что существенно искажает реальность. Однако давать оценку такому феномену опрошенные отказались («это не хорошо и не плохо»). Респонденты отмечали, что общение в ЭСС дает возможность проявлять себя замкнутым людям. При этом сами они используют ЭСС, потому что это удобно (42,5%) и экономит время (21,2%). Далее идет «боязнь реального социального мира» (18,2%). Важным в обращении к ЭСС является также возможность общения с людьми на расстоянии (12,1%). Данные нашего исследования показывают противоречивость особенностей интернет-коммуникации в ЭСС. С одной стороны, особенности интернет-коммуникации приносят пользователям ЭСС трудности в связи с отсутствием конфиденциальности и незащищенностью информации. С другой стороны, ЭСС представляют новую среду коммуникативного взаимодействия. При этом интернет-коммуникация позволяет использовать различные стратегии самопрезентации, что благоприятно влияет на раскрепощение замкнутых и одиноких людей.

Библиографический список

1. Ерохин, Д.О. Информационная среда как фактор формирования ценностей моло-

дежи : дис. ... канд. псих.наук / Д.О. Ерохин. – М., 2011. – 288 с.

2. Крылов, Е.Ю. Формирование тактик целенаправленной самопрезентации у студентов в виртуальной среде : дис. ... канд. псих.наук / Е.Ю. Крылов. – СПб., 2012. – 144 с.

3. Чучкова, Г.С. Интернет–коммуникация как фактор личностного развития : на примере общения в чатах : дис. ... канд. псих.наук / Г.С. Чучкова. – М., 2008. – 239 с.

4. Gant, L.M., Shaw, L.H. In Defense of the Internet: The Relationship between Internet Communication and Depression, Loneliness, Self–Esteem, and Perceived Social Support / L.M Gant, L.H. Shaw // *Cyberpsychology & Behavior*. 2002. – Vol. 5. – P. 157–171.

5. Lehdonvirta, V., Rasanen, P. How do young people identify with online and offline peer groups? A comparison between UK, Spain and Japan / V. Lehdonvirta, P. Rasanen // *Journal of Youth Studies*. 2011. – Vol. 14. – P. 91–108.

Особенности эмоционального интеллекта наркоманов юношеского возраста

Е. М. КУДЕЛКО

Белорусский государственный университет

Наркомания является социальной, биологической и психологической болезнью. Различные факторы могут быть причинами наркомании, которые взаимодействуя друг с другом, могут привести к злоупотреблению, а затем и зависимости. То, что человек стремится уйти от действительности, достигнув состояния эйфории через употребление психоактивных веществ, свидетельствует об отсутствии у них собственных ресурсов для решения каких–то проблем. Выявление особенностей эмоционального интеллекта наркоманов в сравнении с эмоциональным интеллектом обычных людей является актуальным. Использование эмоционального ресурса для помощи этим людям в борьбе с зависимостью и улучшению их адаптации в социуме становится приоритетным. Потому что эмоциональный интеллект – это способность контролировать свои собственные и чужие чувства и эмоции, различать их и использовать эту информацию, чтобы направлять свое мышление и действия без наркотиков [1].

Цель данного исследования состоит в том, чтобы выявить особенности эмоционального интеллекта наркоманов юношеского возраста. Теоретико–методологической основой исследования является концепция модели эмоционального интеллекта Д.В. Люсина [2]. Для сбора эмпирических данных использовался опросник на эмоциональный интеллект «ЭМИн», разработанный Д.В. Люсиным. Применялись t–критерий Стьюдента для независимых выборок и критерий Манна–Уитни.

В исследовании участвовало 60 юношей и девушек в возрасте от 16 до 20 лет. Первая группа (n=28) состояла из наркоманов, находящихся на учете в отделении дневного пребывания №6 Филиала УЗ «Городского клинического наркологического диспансера» и в кабинете нарколога УЗ «Городская детская поликлиника №5» города Минска. Вторая группа (n=32) состояла из людей, не имеющих наркотической зависимости.

В результате исследования была подтверждена гипотеза о том, уровень эмоционального интеллекта наркоманов юношеского возраста отличается от уровня эмоционального интеллекта молодых людей, не имеющих наркотической зависимости. Выявлены статистически значимые результаты по всем шкалам опросника: межличностный ЭИ, внутриличностный ЭИ, понимание эмоций и управление эмоциями.

Обнаружено, что юноши и девушки, страдающие от наркотической зависимости, имеют более низкие результаты по субшкалам понимание чужих эмоций, управление чужими эмоциями и понимание своих эмоций. Особенно низкие результаты были получены по субшкалам, которые составляют шкалу межличностного эмоционального интеллекта. Это говорит о том, что наркоманы испытывают трудности с пониманием эмоционального состояния другого человека на основе внешних проявлений эмоций (таких как мимика, жестикация, интонация голоса) и/или интуитивным пониманием. Наркоманам сложнее вызывать у других людей определенные эмоции по своему желанию и снижать интенсивность нежелательных эмоций. Полученные результаты свидетельствуют, что уровень эмоционального интеллекта может быть фактором способствующим началу употребления наркотических веществ. В юношеском возрасте важной частью жизни молодых людей является взаимоотношения со сверстниками, высокой уровень эмоционального интеллекта способствует лучшей адаптации в новых коллективах и установлению контактов с людьми. Юноши и девушки с низким эмоциональным интеллектом, и низким межличностным ЭИ в частности, могут испытывать трудности адаптации и потому, в большей степени подвержены риску употребления наркотических веществ. Возможно, для снятия напряжения и ухода от проблем или же для того чтобы быть принятыми в определенный коллектив наркоманы употребляют наркотики.

Библиографический список

1. Андреева, И.Н. Эмоциональный интеллект как феномен современной психологии / И.Н. Андреева – Новополоцк : ПГУ, 2011. – 388 с.
2. Люсин, Д.В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭИИ / Д.В. Люсин // Психологическая диагностика. – 2006. – № 4. – С. 3–22

Основные типы отношений студентов к деньгам в зависимости от монетарных стратегий и акцентуации характера

И. Ю. ЛЕМЕЦ

Белорусский государственный университет

На протяжении долгого времени экономисты и социологи, проводили исследование денег на макроуровне, то есть пытались понять, как организации, народы, нации и другие классы людей тратят, сберегают и ис-

пользуют свои деньги, как деньги влияют на ценообразование и кредитную политику, как формируются процентные ставки [4]. Тем самым они как бы занимаются моделированием «поведения» цен, заработных плат и так далее. Однако до настоящего времени психология не обратила должного внимания на феномен монетарного поведения, то есть на поведение человека, которое связано именно с деньгами [1].

В самом общем виде монетарное поведение можно определить, как «совокупность действий и поступков экономических субъектов, в том числе потребителей–домохозяйств, посредством и в процессе которых обеспечивается синхронизация их материальных интересов, ресурсно–экономических возможностей и нормативно–культурологического потенциала с институционально заданной монетарной системой экономики» [5, с. 65]. То есть монетарное поведение мы можем понимать, как процесс целенаправленной активности индивида в соответствии со своими денежными интересами и актуальными потребностями.

Однако монетарное поведение, как целенаправленное поведение включает в качестве одних из своих детерминант набор определённых личностных черт поведения, которые заключают в себя и сами способы отношения к деньгам, указанным чертами в том числе являются акцентуации характера [3]. В психологической науке акцентуация понимается как нормальная особенность характера при которой отдельные его черты чрезмерно усилены, вследствие чего обнаруживается избирательная уязвимость в отношении одних психогенных воздействий при сохранении хорошей устойчивости к другим [2]. Проблема исследования акцентуаций характера заключается как раз в том, что человеческое поведение зависит как от социальных условий окружающей среды, так и от характера.

В данном исследовании приняли участие учащиеся 1 курса, обучающиеся на ФМПИ, ГИУСТ, ФФСН и экономическом факультете БГУ в количестве 180 человек из которых 76 человек мужского пола и 104 женского в возрасте от 17 до 18 лет.

В результате факторного анализа были определены следующие типы отношений к деньгам: «Эмоциональность», «Уверенность», «Защищённость», «Властность», «Гедонизм». В первый тип вошли такие акцентуации характера как циклоидность (0,506), лабильность (0,673), астено–невротичность (0,551), сенситивность (0,796), интровертированность (0,531), взрывная (0,657) акцентуация и стратегия монетарного поведения суть которой состоит в восприятии денег как лучшего источника удовольствия (0,446). Можно сделать вывод, что данный фактор объединяется по принципу отношения к деньгам как к средству эмоционального контроля, т.е. через трату денег происходит реализация энергетического потенциала, который обычно выплёскивается в виде эмоций. Второй тип включил в себя стратегию денежного поведения, основывающуюся на испытывании напряжения из–за денег (0,452), а также такие акцентуации

как гипертимность (0,459), с отрицательным знаком астено-невротичность (-0,541), неустойчивость (-0,543) и сенситивность (-0,578). Что представляет нам внешне уверенную в себе, независимую социально-активную личность. Третий тип объединил в себе такие акцентуации как гипертимность (-0,670) и демонстративность (-0,699), обе с отрицательным знаком, и стратегию монетарного поведения «фиксация на деньгах» (0,417). В данном случае мы говорим об индивиде, для которого деньги являются средством поддержания своего изолированного положения. Четвёртый тип включает в себя демонстративную (0,442), также циклоидную (-0,524) акцентуации с отрицательным знаком, помимо перечисленного в фактор входят стратегии поведения: «терапевтическая функция денег» (-0,404) с отрицательным знаком и «рациональное отношение к деньгам» (0,592). В результате анализа можем сказать, что данный тип представляет сильную, уверенную в себе, стабильную в настроении личность (отрицательная циклоидность), использующая деньги как средство (отрицательная терапевтическая функция денег) для получения внимания. Пятый тип объединил неустойчивую (0,538) акцентуацию и психастеническую (-0,498) с отрицательным знаком, также в тип вошла «тревожность из-за денег» (0,459) как стратегия монетарного поведения. Данный тип отражает личность подверженную стремлению к удовлетворению своих потребностей, нежеланием выполнять трудовую деятельность, однако переживающим возможность потери источника доходов.

Стоит отметить, что схожее исследование было проведено А.Н. Татарко в 2012 году, где была предпринята попытка объединить связать в единый фактор личностные особенности и монетарные аттитюды, что в результате позволило автору выделить четыре значимых фактора: Сохранение, Неадекватность, Безопасность, Власть. Указанные факторы по своему описанию во многом повторяют типы определённые в нашем исследовании [3].

Исходя из анализа указанных выше факторов, можно сделать выводы, что в среде современной студенческой молодёжи выраженность определённых акцентуаций характера тесно связана с реализацией значимой для личности потребности, в контексте, которой деньги выполняют функцию средства. Для одних это эмоциональная разрядка, как в случае первого типа, для других средство защиты личного пространства, как в случае третьего типа отношений.

Библиографический список

1. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24–40. (9, 27) Дейнека О.С. Символизация денег: опыт эмпирического исследования // Проблемы экономической психологии. Т. 1 / Отв. ред. А.Л. Журавлев, А.Б. Купрейченко. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004. – С.207–241.

2. Личко А. Акцентуации характера как концепция в психиатрии и медицинской психологии/А. Личко // Обозрение психиатрии и медицинской психологии им. В. М. Бехтерева. – 1993, №1. – С. 5–17.

3. Татарко А. Н. Монетарные аттитюды и социальный капитал// Известия Саратовского университета. 2012. Т. 12. Сер. Философия. Психология. Педагогика, вып. №9. – С. 1157–1177.

4. Forman, N. Mind of Money/ N. Forman. – Toronto, 1987. –280с.

5. Шперлинь А. В Монетарное поведение как стратегия конструирования идентичности/ А. В. Шперлинь // Вестник НГУ. Серия: Психология. – 2012. Том 6. Выпуск 2. –С.64–70.

Рабочая мотивация и стратегии поддержания позитивной идентичности сотрудников, занимающихся «грязной работой»

А. А. ЛИТВИНЧУК

Белорусский государственный университет

Работа человека – один из важнейших аспектов его социальной идентичности и входит в представление о собственном «Я». Всякая работа человека несет на себе оценочную нагрузку со стороны социума.

Однако не все виды профессиональной деятельности одинаково престижны и имеют высокий социальный статус. Отвратительную, унижающую человеческое достоинство работу традиционно называют грязной (Э. Хьюз). Часто статусом «грязной» наделяют социально полезную работу, без которой общество перестанет нормально функционировать.

Под «**грязной работой**» следует понимать тот род деятельности или отдельные параметры этой деятельности, которые люди воспринимают как табуированные и неприемлемые [2]. Работа может быть грязной на физическом, социальном и моральном уровне (Э. Хьюз, Б. Эшфорт и Г. Крейнер) [2; 3]. **Грязной в физическом смысле** является работа непосредственно связанная с отходами, сточными водами, смертью или выполняемая в опасных или вредных условиях. **В социальном смысле** работа является грязной, если предполагает регулярные контакты с людьми или группами людей, которые считаются стигматизированными, а также, если работник находится в обслуживающей позиции по отношению к другим. **В моральном смысле грязной** является работа, имеющая сомнительный статус в обществе либо нарушающие социальные нормы [1; 2; 8]. Часто грязная работа объединяет в себе сразу несколько аспектов. Примерами такой работы могут быть, уборщик, шахтер, мясник, гробовщик тюремный охранник, санитары в мед. учреждениях и др..

Соглашаясь на грязную работу, люди могут руководствоваться следующими **мотивами**: потребность в заработке и стремлении найти работу, выбор непрестижной, но высокооплачиваемой работы или выбор в отсутствие другой альтернативы [6; 7; 9].

Исследования мотивации подростков при выборе профессиональной деятельности показывают отсутствие достаточной мотивации, как тако-

вой. Выбор профессии часто осуществляется под влиянием внешних обстоятельств – влияние родителей или значимых взрослых, либо опора на мнение сверстников. А также на предпочтение той или иной работы влияет уровень притязаний на общественное признание и случайно возникший интерес [7; 9].

Главенствующая роль в определении работы как грязной играет общественная оценка профессиональной группы или конкретной организации. Людям, занимающимся непрестижной работой, трудно формировать и поддерживать положительное самоощущение и высокую самооценку, по крайней мере, на рабочем месте. Часто люди, работающие в сфере обслуживания (к примеру, уборщики), испытывают на себе чувство отчуждения, страдают от неуважения и даже дискриминации [1; 2].

Для того чтобы выполнять свою работу и поддерживать позитивное отношение к себе, люди используют следующие стратегии поддержания позитивной социальной идентичности:

1) Когнитивные стратегии заключаются в переоценке различных аспектов профессиональной деятельности (рефрейминг, перекалибровка, переориентация, нисходящее социальное сравнение, признание грязного характера работы).

При *рефрейминге* происходит активное преобразование нежелательных свойств работы (выделяют 2 формы: обогащение, нейтрализация). Обогащение происходит за счет наделения работы позитивным смыслом, наделением ее исключительной важности. Нейтрализация выражается в отрицании негативных аспектов работы. Существует три способа нейтрализации: отказ от ответственности, отрицание приносимого вреда и наличия жертвы. *Перекалибровка* проявляется в переоценке человеком различных аспектов грязной работы и своего вклада в деятельность. Часто это фокусировка на положительной стороне своей работы, положительная оценка выполняемой работы, которую другие считают отвратительной. При *переориентации* центр внимания уделяется нестигматизированным аспектам работы, происходит переориентация на внешние, второстепенные функции работы. При *нисходящем социальном сравнении* происходит сравнение себя с другими людьми или социальными группами, которые получают еще более низкую оценку со стороны окружающих. Выделяют две формы социального сравнения: межличностное сравнение нескольких представителей профессии с другими и межгрупповое сравнение. *Стратегия признания* заключается в осознании работником грязного характера его работы, когда эта информация становится частью его идентичности. При этом формируется как нейтральное, так и негативное отношение к исполняемой работе [1; 2; 5].

2) Поведенческие стратегии заключается в совершение определенных действий (избегание и социальная буферизация). *Избегание* как стратегия, позволяет не встречаться с атрибутами или элементами работы, являющимися грязными. Это может быть как избегание темы разго-

воров о работе (замалчивание или откровенная ложь по поводу места работы), так и физическое избегание выполнения отдельных профессиональных задач. *Социальная буферизация* проявляется в существенном сближении с другими представителями той же профессиональной группы, при этом происходит изоляция от людей, не являющихся частью этой группы [1; 2; 4].

Таким образом, под «грязной работой» подразумевают род деятельности или отдельные параметры этой деятельности, которые люди воспринимают как табуированные и неприемлемые. На профессиональный выбор оказывают влияние множество как внешних так и внутренних факторов. Для того чтобы выполнять свою работу и поддерживать позитивное отношение к себе, люди используют следующие стратегии поддержания позитивной социальной идентичности: рефрейминг, перекалибровка, переориентация, нисходящее социальное сравнение, признание грязного характера работы, избегание и социальная буферизация.

Библиографический список

1. Ashforth B.E., Kreiner G.E. «How can you do it?»: Dirty work and the challenge of constructing a positive identity / B.E. Ashforth, G.E. Kreiner // *Academy of Management Review*, Vol. 24. № 3 – 1999. – P.413–433
2. Ashforth B.E., Kreiner G.E., Clark M.A., Fugate M. Normalizing dirty work: Managerial tactics for countering occupational taint / B.E. Ashforth, G.E. Kreiner, M.A. Clark, M. Fugate // *Academy of Management Journal*, Vol. 50. № 1 – 2007 –P. 149–174
3. Bosmans K., Mousaid S. Dirty work, dirty worker? Stigmatisation and coping strategies among domestic workers/ K. Bosmans, S. Mousaid, Nele De Cuypere // *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 92 – 2016 – P. 54–67
4. Hughes E.C. Work and the self / Ed by J.H. Rohrer, M. Sherif // *Social psychology at the crossroads*, New York: Harper & Brothers – 1951 – P.313–323
5. Meisenbach R.J. Stigma Management Communication: A Theory and Agenda for Applied Research on How Individuals Manage Moments of Stigmatized Identity // *Management and Organization Review*, Vol. 10, Issue 1, – 2014 – P. 81–108
6. Божович, Л.И. Проблемы формирования личности / Л.И. Божович. – Москва–Воронеж: НПО «МОДЭК», 1995 – С. 352
7. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения / Е.А. Климов – Ростов–на–Дону: Феникс, 1996 – С. 509
8. Ловаков, А.В. Когнитивные и поведенческие стратегии преодоления эффекта грязной работы / А.В. Ловаков // *Социальная психология и общество*, № 3 – 2013. – С. 153 –163
9. Павлютенков, Е.М. Формирование мотивов выбора профессии / Е.М. Павлютенков – Киев,1980 – С. 143

Научное издание

ПСИХОЛОГИЯ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ

**Материалы XIII ежегодной научной конференции
студентов, магистрантов и аспирантов
факультета философии и социальных наук**

В двух частях

Часть 1

В авторской редакции

Ответственный за выпуск *Г. А. Фофанова*

Подписано в печать 14.06.2016. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 3,49. Уч.–изд. л. 3,11. Тираж 50 экз. Заказ

Белорусский государственный университет.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/270 от 03.04.2014.
Пр. Независимости, 4, 220030, Минск.

Отпечатано с оригинал–макета
заказчика на копировально–множительной технике
факультета философии и социальных наук
Белорусского государственного университета.
Ул. Кальварийская, 9, 220004, Минск.