

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет социальных наук
Кафедра психологии и педагогики
Направление подготовки 37.03.01 – Психология

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
_____ Е.А. Ива-
нова
« _____ » _____ 2017г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Взаимосвязь тревожности и самопредъявления в общении летного со-
става авиабазы

Исполнитель
студент группы 364об

С.Е. Бычкова

Руководитель
профессор, д.псих.наук

М.Г. Селюч

Нормоконтроль

В.С. Клемес

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Социальных наук
Кафедра Психологии и педагогики

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ Е.А. Иванова

« _____ » _____ 201_г.

З А Д А Н И Е

К бакалаврской работе студента **БЫЧКОВОЙ СВЕТЛАНЫ ЕВГЕНЬЕВНЫ**

1. Тема бакалаврской работы: ВЗАИМОСВЯЗЬ ТРЕВОЖНОСТИ И СТРАТЕГИЙ САМОПРЕДЪЯВЛЕНИЯ В ОБЩЕНИИ У ЛЕТНОГО СОСТАВА АВИАБАЗЫ

(утверждено приказом от _____ № _____)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 19.06.2017.

3. Исходные данные к бакалаврской работе:

Проблема тревоги и тревожности – одна из центральных проблем современной цивилизации. Недаром XX век был признан и признается по сей день веком тревоги.

Именно тревожность лежит в основе целого ряда психологических трудностей, в том числе многих нарушений развития, служащих поводом для обращения в психологическую службу. Тревожность рассматривается как показатель преневротического состояния, её роль чрезвычайно высока и в нарушениях поведения, таких, например, как деликвентность и аддиктивное поведение.

Существует целый ряд исследований, посвященных тревожности. Они отражены в работах как отечественных, так и зарубежных авторов, таких как Дж. Тейлор, А.М. Прихожан, Е.Ю. Брель, Б.И. Кочубей, Е.В. Новикова, Р. Мэй.

Самопредъявление – один из механизмов саморегуляции личности и регуляции межличностных отношений. Самопредъявление описывается как способность человека быть готовым к выражению, а также презентации себя другим людям и использованию этих знаний в качестве своего рода направляющих, обеспечивающих контроль за собственным поведением и его управлением.

Существует целый ряд исследований, посвященных самопредъявлению в общении. Они отражены в работах как отечественных, так и зарубежных авторов, таких как И.П. Шкуратова, М. Лири, Р. Ковальски, Д. Майерс, В.Н. Куница, И. Гофман.

4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

1. Проанализировать литературу по проблеме изучения особенностей тревожности и самопредъявления в общении летного состава авиабазы;
2. Исследовать уровень тревожности и стратегии самопредъявления в общении сотрудников авиабазы;
3. Выявить характер взаимосвязи тревожности и стратегии самопредъявления в общении у сотрудников авиабазы.

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.).

Бакалаврская работа содержит 81 страницу, 8 рисунков, 3 таблицы, 50 библиографических источников.

6. Дата выдачи задания 12 сентября 2016 года.

Руководитель бакалаврской работы: Селюч Марина Григорьевна, профессор, доктор псих. наук.

Задание принял к исполнению _____

(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 70 страницы печатного текста, 50 библиографических источников, 3 таблицы, 8 рисунков, 3 приложения.

ТРЕВОГА, ТРЕВОЖНОСТЬ, ВИДЫ ТРЕВОЖНОСТИ, ЛИЧНОСТНАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ, СИТУАТИВНАЯ ТРЕВОЖНОСТЬ, САМОПРЕДЪЯВЛЕНИЕ В ОБЩЕНИИ, СТРАТЕГИИ САМОПРЕДЪЯВЛЕНИЯ, САМОПРЕДЪЯВЛЕНИЕ В ОБЩЕНИИ У ВОЕННОСЛУЖАЩИХ

В первой главе рассматриваются теоретические основы изучения тревожности в психологии. Анализируются различные подходы к пониманию тревожности. Проводится сравнение концепций различных авторов, изучавших вопросы тревожности. Изучается психологическая характеристика стратегий самопредъявления в общении. Рассматривается тревожность как фактор, влияющий на выбор стратегии самопредъявления в общении.

Во второй главе описывается организация и методы исследования тревожности и самопредъявления в общении у военнослужащих авиабазы, производится анализ, сравнение и интерпретация полученных результатов. Делаются выводы по исследовательской работе.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| Введение | 6 |
| 1 Теоретические основы изучения взаимосвязи тревожности и стратегий самопредъявления в общении летного состава авиабазы | 8 |
| 1.1 Понятие тревожности в психологии | 8 |
| 1.2 Психологическая характеристика стратегий самопредъявления в общении | 18 |
| 1.3 Тревожность как фактор, влияющий на выбор стратегии самопредъявления в общении | 29 |
| 2 Эмпирическое исследование взаимосвязи тревожности и самопредъявления в общении летного состава авиабазы | 39 |
| 2.1 Организация и методы исследования | 39 |
| 2.2 Анализ и интерпретация данных | 45 |
| Заключение | 65 |
| Библиографический список | 67 |
| Приложение А «Методика оценки тревожности» Ч.Д. Спилбергера и Ю.Л. Ханина | 71 |
| Приложение Б Опросник «Стратегии самопредъявления в общении» И.П. Шкуратовой | 75 |
| Приложение В Таблицы данных исследования | 79 |

ВВЕДЕНИЕ

Проблема тревоги и тревожности – одна из центральных проблем современной цивилизации. Недаром XX век был признан и признается по сей день веком тревоги. Стоит отметить, что данной проблеме посвящено очень большое количество исследований, причем не только в психологии и психиатрии, но и в биохимии, физиологии, философии, социологии.

В отечественной литературе исследований по проблемам тревоги и тревожности довольно мало, в отличие от западной. Это обусловлено не только известными социальными причинами, но и тем влиянием, которое оказали на развитие западной общественной и научной мысли такие направления, как психоанализ, экзистенциальная философия, психология и психиатрия.

В отличие от тревоги, тревожность является личностной чертой, отражающей уменьшение порога чувствительности к различным стрессорным агентам. Тревожность выражается в постоянном ощущении угрозы собственному Я в любых ситуациях; тревожность – это склонность индивида к переживанию тревоги, характеризующаяся низким порогом возникновения реакции тревоги: один из основных параметров индивидуальных различий.

Именно тревожность, как отмечают Дж. Тейлор, А.М. Прихожан, Р. Мэй, лежит в основе целого ряда психологических трудностей, в том числе многих нарушений развития, служащих поводом для обращения в психологическую службу. Тревожность рассматривается как показатель преневротического состояния, её роль чрезвычайно высока и в нарушениях поведения, таких, например, как деликвентность и аддиктивное поведение.

Самопредъявление – один из механизмов саморегуляции личности и регуляции межличностных отношений, который стал интенсивно исследоваться в работах интеракционистов (Кули Ч., Мид Дж.). Наиболее активно и целенаправленно эта проблема разрабатывается в 80-х годах XX в. Самопредъявление описывается как способность человека быть готовым к выражению, а также презентации себя другим людям и использованию этих

знаний в качестве своего рода направляющих, обеспечивающих контроль за собственным поведением и его управлением.

В.Н. Куницина понимает самопредъявление, как «кратковременный, специфически мотивированный и организованный процесс предъявления информации о себе в вербальном и невербальном поведении». Целью самопредъявления, с ее точки зрения, является желание расположить к себе и сформировать благоприятное впечатление о себе.

Цель исследования: изучение взаимосвязи тревожности и самопредъявления в общении у летного состава авиабазы.

Объект исследования: тревожность как свойство личности.

Предмет исследования: взаимосвязь тревожности и стратегий самопредъявления в общении летного состава авиабазы.

Задачи исследования:

1. Проанализировать литературу по проблеме изучения особенностей тревожности и самопредъявления в общении летного состава авиабазы;

2. Исследовать уровень тревожности и стратегии самопредъявления в общении сотрудников авиабазы;

3. Выявить характер взаимосвязи тревожности и стратегии самопредъявления в общении у сотрудников авиабазы.

Гипотеза исследования: существует взаимосвязь тревожности и стратегии самопредъявления в общении у летного состава авиабазы.

Методы исследования: анализ литературы, тестирование, метод математической обработки.

База исследования: в/ч 75715, Серышевский район, Амурская область.

Выборка исследования: 30 военнослужащих авиабазы «Украинка» в возрасте от 24 до 45 лет.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ ТРЕВОЖНОСТИ И СТРАТЕГИЙ САМОПРЕДЪЯВЛЕНИЯ В ОБЩЕНИИ ЛЕТНОГО СОСТАВА АВИАБАЗЫ

1.1 Понятие тревожности в психологии

В современной психологии проблема тревоги и тревожности является одной из наиболее разрабатываемых. Первым акцентировал свое внимание на данной проблеме З. Фрейд. Также изучением тревоги и тревожности занимались многие известные психологи. Такие как К. Хорни, А. Фрейд, Дж. Тейлор, А.М. Прихожан, Р. Мэй.

В английском языке тревога и тревожность обозначаются одним – anxiety, и при чтении иностранной литературы для разведения этих понятий надо обращать внимание на контекст их использования. В русском языке это разные слова, и указать на различие между ними довольно просто.

Как справедливо подчеркивал З. Фрейд: Проблема тревожности – узловой пункт, в котором сходятся самые различные и самые важные вопросы, тайна, решение которой должно пролить яркий свет на всю нашу душевную жизнь [1].

Тревога – это состояние беспокойства, возникающее у человека в ситуации, которая представляет для него определенную физическую или психологическую угрозу. По З. Фрейду, неприятное состояние тревоги является полезным адаптивным механизмом, побуждающим индивида к защитному поведению по преодолению опасности [1].

Тревожность, в свою очередь, это индивидуальная психологическая особенность, проявляющаяся в склонности человека часто переживать сильную тревогу по относительно малым поводам. Термин тревожность нередко используется и для обозначения более широкого круга переживаний, возникающих независимо от конкретной ситуации.

В ранних работах З. Фрейда обнаруживается два варианта объяснения тревожности:

- как результат разрядки подавленного сексуального влечения;
- как сигнал о наличии опасной ситуации, что требует от индивида

адекватного приспособления.

Чаще всего термины тревога и тревожность используются в двух смыслах:

- тревога как психическое состояние (непосредственно тревога);
- тревога как свойство личности (тревожность).

Основное отличие между этими терминами заключается в том, что под тревогой понимают эмоциональное состояние, возникающее в определенный момент времени и связанное с конкретной угрожающей ситуацией, а под тревожностью – устойчивое свойство, черту личности, предполагающие повышенную склонность к переживаниям состояния тревоги.

Исследуя тревожность как личностное свойство и тревогу как состояние, Ч.Д. Спилбергер разделил эти два определения на реактивную и активную, ситуативную и личностную тревожность. Ситуативная тревожность – это обычно временное состояние, но может быть устойчивым, для конкретных ситуаций. Это могут быть экзамены, разговор с начальством, общение с незнакомыми или неприятными людьми, от которых можно ожидать чего угодно. В свою очередь, личностная тревожность становится чертой личности человека и отражается на его отрицательном (тревожном, беспокойном) отношении к любым жизненным ситуациям, постоянно предвидя в них опасность. Личностная тревожность, порожденная эмоциональной реакцией на опасность, может иметь глубокие корни, уходящие в раннее детство или еще дальше, с ней трудно бороться, но и трудно жить, когда перед тобой постоянное ожидание опасности [3].

Самым первым классифицировал тревожность З. Фрейд. Он выделил три основных вида тревожности:

- объективную, вызванную реальной внешней опасностью;
- невротическую, вызванную опасностью не известной;
- моральную, определяемую им как тревожность совести.

Невротическая тревожность, по Фрейду, может существовать в трех основных формах. Во-первых, это свободно плавающая, которую тревожный человек носит повсюду с собой и которая всегда готова прикрепиться к любому

более или менее подходящему объекту (как внешнему, так и внутреннему). Например, она может воплотиться в страх ожидания. Во-вторых, это фобические реакции, которые характеризуются несоразмерностью вызвавшей их ситуации, – боязнь высоты, змей, толпы, грома и т.п. В-третьих, это страх, возникающий при истерии и тяжелых невротических расстройствах и характеризующийся полным отсутствием связи с какой-либо внешней опасностью [4].

Исходя из классификаций З. Фрейда и Ч.Д. Спилбергера, можно заметить, что объективная тревожность отождествляется с ситуативной, невротическая – с личностной. Моральная тревожность носит интегральный характер и напрямую связана с силой и значимостью преступления моральных принципов, как социальных, так и собственно личностных [15].

Но не стоит обходить стороной и некоторые другие классификации. Так, например, А.М. Прихожан выделяет виды тревожности на основе ситуаций, связанных:

- с процессом обучения (учебная тревожность);
- с представлениями о себе (самооценочная тревожность);
- с общением (межличностная тревожность) [7].

Выше были рассмотрены авторские классификации видов тревожности, но, наряду с ними, существует также более общая классификация, в которой принято выделять две основные категории тревожности: открытую и скрытую. Открытая – сознательно переживаемая и проявляемая в поведении и деятельности в виде состояния тревоги; скрытая – в разной степени неосознаваемая, проявляющаяся либо в чрезмерном спокойствии, нечувствительности к реальному неблагополучию и даже в отрицании его, либо косвенным путем – через специфические способы поведения [5].

К открытым формам тревожности относятся:

- острая, нерегулируемая или слабoreгулируемая тревожность;
- регулируемая и компенсируемая тревожность (встречается преимущественно в двух возрастах - младшем школьном и раннем юношеском, т.е. в периодах, характеризующихся как стабильные);

- культивируемая тревожность (в основном встречается в старшем подростковом – раннем юношеском возрасте; тревожность осознается и переживается как ценное для личности качество, позволяющего добиваться желаемого). Может выступать как:

- регулятор активности индивида, обеспечивающий его организованность и ответственность,

- способ поиска определенной условной выгоды от наличия тревожности.

Формы скрытой тревожности встречаются примерно в равной степени во всех возрастах. Скрытая тревожность встречается существенно реже, чем открытая. Одна из ее форм условно названа неадекватное спокойствие. В этих случаях индивид, скрывая тревогу как от окружающих, так и от самого себя, вырабатывает жесткие, сильные способы защиты от нее, препятствующие осознанию как определенных угроз в окружающем мире, так и собственных переживаний [12, с. 40].

У таких детей не наблюдается внешних признаков тревожности, напротив, они характеризуются повышенным, чрезмерным спокойствием, однако во внутреннем плане личности присутствуют множественные негативные переживания. Эта форма очень нестойкая, она достаточно быстро переходит в открытые формы тревожности (в основном – острую, нерегулируемую) [6, с. 34].

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно отметить, что проблема тревоги и тревожности является одной из главных разрабатываемых проблем психологии. Ее изучением занимались такие известные психологи, как З. Фрейд, К. Хорни, А. Фрейд, Дж. Тейлор, А.М. Прихожан, Р. Мэй и другие. Наряду с таким многообразием исследователей рассматриваемых нами явлений, существует большое количество классификаций видов тревожности. Но, несомненно, самая первая из них, которая принадлежит З. Фрейду, является основной, а все последующие лишь базируются на ней [7].

Тревожность – постоянно или ситуативно проявляемое свойство человека приходить в состояние повышенного беспокойства, испытывать страх и тревогу в специфических социальных ситуациях связанных или с экзаменационными

испытаниями, или с повышенной эмоциональной или физической нагрузкой, порожденной причинами иного характера.

Одной из форм нарушения нормальной жизни человека является напряженность, вызванная эмоциональным состоянием человека. Часто повышенная эмоциональная напряженность сопровождается страхами, беспокойством, опасениями и перерастает в устойчивое состояние тревожности [23, с. 200].

Во-первых, тревожность, как и страх, является эмоциональной реакцией на опасность. В отличие от страха тревожность характеризуется, прежде всего, расплывчатостью и неопределенностью. Даже если имеется конкретная опасность, как при землетрясении, тревожность связана с ужасом перед неизвестным. То же самое качество присутствует в невротической тревоге, независимо от того, является ли опасность неопределенной или же она воплощена в чем-то конкретном, например, в страхе высоты.

Во-вторых, тревога, как отмечал К. Гольдштейн, вызывается такой опасностью, которая угрожает самой сущности или ядру личности.

В-третьих, как справедливо подчеркивал Фрейд, тревога, в противоположность страху, характеризуется чувством беспомощности перед надвигающейся опасностью. Беспомощность может быть обусловлена внешними факторами, как в случае землетрясения, или внутренними, такими, как слабость, трусость, безынициативность. Таким образом, одна и та же ситуация может вызывать либо страх, либо тревогу, в зависимости от способности или готовности индивида бороться с опасностью [3].

Тревожность обычно повышена при нервно-психических и тяжелых соматических заболеваниях, а также у здоровых людей, переживающих последствия психотравмы, у многих групп лиц с отклоняющимся поведением.

Тревога может соответствовать и не соответствовать степени опасности, быть ей адекватной или нет. Очень часто личностная тревожность возникает от преувеличения опасности и недооценки себя и своих сил, в собственной неуверенности [19, с. 137].

Проявления тревожности в различных ситуациях не одинаковы. В одних случаях люди склонны вести себя тревожно всегда и везде, в других они обнаруживают свою тревожность лишь время от времени, в зависимости от складывающихся обстоятельств [5].

На психологическом уровне тревожность ощущается как: напряжение; озабоченность; нервозность; чувство неопределенности; чувство грозящей опасности, неудачи; невозможность принять решения и др. Тревожность проявляется: в беспомощности; в неуверенности в себе; в преувеличении значимости ситуаций и ощущение бессилия перед ними.

В целом тревожность является проявлением неблагополучия личности. Справится с тревожностью самому сложно, нужна помощь и поддержка [3].

Таким образом, выделяют два вида тревожности: личностную и ситуативную. Личностная тревожность формируется как черта личности, а ситуативная тревожность не постоянна и может проявляться лишь в каких-либо конкретных ситуациях. Тревожность может проявляться на физиологическом (усиление сердцебиения, учащение дыхания, возрастание общей возбудимости) и психологическом (напряжение, озабоченность, чувство грозящей опасности, неудачи) уровнях. Сама же тревожность проявляется в беспомощности, неуверенности в себе и в преувеличении значимости ситуаций и ощущение бессилия перед ними.

В самом общем виде тревога понимается как отрицательное эмоциональное переживание, связанное с предчувствием опасности, но ее можно использовать конструктивно. В отличие от тревоги, тревожность является личностной чертой, отражающей уменьшение порога чувствительности к различным стрессорным агентам. Тревожность выражается в постоянном ощущении угрозы собственному «я» в любых ситуациях; тревожность – это склонность индивида к переживанию тревоги, характеризующаяся низким порогом возникновения реакции тревоги: один из основных параметров индивидуальных различий [19].

Тревожность имеет сходство со страхом, ведь в обоих случаях

проявляется реакция на опасность. Тревожность интрапсихична, т.е. обусловлена внутренне и связывается с внешними объектами лишь в той мере, в какой они стимулируют внутренние конфликты. Обычно тревожность в отличие от страха представляет собой реакцию на воображаемую, неизвестную угрозу. В основе тревожности всегда лежат внутренние конфликты личности. Для тревожности также характерна пролонгированность, т.е. ей свойственно растягиваться во времени, постоянно повторяться или становиться непрерывной [7, с. 47].

С физиологической точки зрения тревожность является реактивным состоянием. Она вызывает физиологические изменения, подготавливающие организм к борьбе – отступлению или сопротивлению. При тревожности возбуждается сердечно-сосудистая система (учащается ритм сердца, повышается кровяное давление), а деятельность пищеварительного тракта угнетается (уменьшается активность секреции и перистальтика). Кровь из пищеварительного тракта «пересылается» в мышечную систему, т.е. организм готовится к активной деятельности. Тревожность проявляется на трех уровнях:

1. Нейроэндокринном (продукция адреналина – эpineфрин).
2. Психическом (неопределенные опасения).
3. Соматическом или моторно-висцеральном (физиологические реакции различных систем организма на увеличение продукции эpineфрина):
 - дерматологические реакции (кожные раздражения);
 - реакция сердечно-сосудистой системы (тахикардия, увеличение систолического давления);
 - реакция пищеварительного тракта (подавление деятельности слюнных желез – сухость во рту, неприятный привкус, анорексия, понос, запор и т.п.);
 - реакции дыхательной системы (учащенное дыхание, одышка, гипервентиляция);
 - генитально-уринальные реакции (учащенное мочеиспускание, нарушение менструации, боль в области таза, фригидность, импотенция);
 - вазомоторные реакции (потоотделение, покраснение);

- реакции скелетно-мышечной системы (головные боли, боли в затылке, артралгии).

Каждый, особенно в стрессовых ситуациях, испытывает тревожность. Однако для большинства людей это временное состояние, которое они преодолевают. В консультировании сталкиваются с клиентами, для которых тревожность представляет мучительное, непроходящее состояние, нередко сопровождаемое неприятными физическими ощущениями. Психологически такой клиент чувствует, что с ним происходит что-то неладное, однако не может конкретизировать свое недомогание и не знает, когда и где с ним снова произойдет подобная безымянная трагедия. Человек, постоянно испытывающий тревожность, живет как бы под темным небом и не способен преодолеть напряжение ни усилиями собственной воли, ни с помощью близких. В таком состоянии обычно и попадают к консультанту [19, с. 222].

Когда существует постоянная угроза социальному положению, финансовому благополучию и т.п., все вокруг представляется потенциально угрожающим.

Астапов говорит о необходимости функционального подхода к изучению тревоги, на основании которого можно определить это состояние как результат сложного процесса, включающего когнитивные, аффективные и поведенческие реакции на уровне целостной личности. Этот процесс разворачивается в ситуации, субъективно оцениваемой как потенциально опасная. Тревога ориентирована на поиск источника опасности и оценку средств для её преодоления [4].

Он рассматривает следующие психические функции тревоги:

1. Функция сигнала – имеет приспособительное значение – сигнализирует о неопределенной опасности и побуждает к ее поиску.
2. Функция поиска – человек пытается найти источник угрозы, так как соприкосновение с опасностью разряжает беспокойство (нормальная тревожность), при постоянном поиске источника угрозы можно говорить о патопсихологических нарушениях личности [17, с. 36].

3. Функция оценки – анализ сложившейся ситуации. Имеет сложный характер, включающий не только перцептивные функции, но и процессы памяти, способность к абстрактному мышлению, актуализации прошлого опыта и умений человека и т. д. Особенность этой функции заключается в том, что она включает защитные и приспособительные функции, помогающие организму адаптироваться [4, с. 158].

На основании функционального подхода можно определить тревогу как результат сложного процесса, включающего когнитивные, аффективные и поведенческие реакции на уровне целостной личности. Тревога ориентирована на поиск источника опасности и оценку средств для ее преодоления [13].

Прихожан выделяет такие разновидности тревожности, как:

- устойчивая тревожность в какой-либо сфере (тестовая, межличностная, экологическая и др.) – ее принято обозначать как специфическую, частную, парциальную;

- общая, генерализованная тревожность, свободно меняющая объекты в зависимости от изменения их значимости для человека. В этих случаях частная тревожность является лишь формой выражения общей [41].

Различают также нормальную и невротическую тревожность. Нормальная тревожность – это реакция человека на угрозу его ценностям, которые он считает для себя единственно важными и возможными для существования себя как личности. Нормальная тревожность адекватна реальной угрозе, она не таит в себе депрессию или меланхолию. Ранк подчеркивал, что нормальная тревожность сопровождает переживания индивида на протяжении всей его жизни и если потенциально формирующие тревожность переживания преодолены успешно, то это ведет к большей независимости и к восстановлению новых уровней отношений с другими людьми [44].

Мэй отмечал, что нормальная тревожность, как и любая тревожность, есть реакция индивида на угрозу ценностям, которые он считает единственно возможными для его существования как личности. Но нормальной тревожностью может быть призвана реакция, которая:

- адекватна реальной угрозе;
- не включает подавление или другие механизмы разрешения внутреннего психического конфликта, а в результате этого – и внешнего;
- не требует невротических защитных механизмов для управления собою, но может быть изменена конструктивно на уровне произвольного осознания или ослаблена при объективном изменении ситуации [12, с. 72].

Большое внимание в литературе уделяется также конкретным, частным видам тревожности, например, школьной тревожности у детей (Костина Л.М., 2004; Дмитриева С.А., 2005; Никитина И.В., 2006; Сушков Ф., 2006 и др. авторы).

А.М. Прихожан изучала формы тревожности в процессе индивидуальной и групповой работы с детьми и подростками. Под формой тревожности понимается особое сочетание характера переживания, осознания, вербального и невербального выражения в характеристиках поведения, общения и деятельности. Форма тревожности проявляется в стихийно складывающихся способах ее преодоления и компенсации, а также в отношении человека к этому переживанию [22, с. 55].

Проведенная работа подтвердила наличие двух основных категорий тревожности: 1) открытая – сознательно переживаемая и проявляемая в поведении и деятельности в виде состояния тревоги; 2) скрытая – в разной степени не осознаваемая, проявляющаяся либо чрезмерным спокойствием, нечувствительностью к реальному неблагополучию и даже отрицанием его, либо косвенным путем через специфические способы поведения [22, с. 225].

Внутри этих категорий были выявлены и подверглись специальному анализу различные формы тревожности. Выделены три формы открытой тревожности.

1. Острая, нерегулируемая – самостоятельно справиться с ней индивид не может.

2. Регулируемая и компенсируемая тревожность. Внутри этой формы выделились две субформы:

- снижение уровня тревожности;

- использование ее для стимуляции собственной деятельности, повышения активности.

3. Культивируемая тревожность – в этом случае тревожность осознается и переживается как ценное для личности качество, позволяющее добиваться желаемого [12, с. 40].

Скрытая тревожность встречается существенно реже, чем открытая. Одна из ее форм – «неадекватное спокойствие». В этих случаях индивид, скрывая тревогу как от окружающих, так и от самого себя, вырабатывает сильные и негибкие способы защиты от нее, препятствующие осознанию как определенных угроз в окружающем мире, так и собственных переживаний. Вторая форма скрытой тревожности – «уход от ситуации» [22, с. 126].

Исследования тревожности у детей и подростков, проводимые Прихожан (1991, 1998, 2000, 2007), привели к предположению о том, что тревожность все же не является собственно личностным образованием. Она пока своего рода функция неблагоприятных особенностей общения. В тех случаях, когда удается изменить отношение родителей к ребенку (например, уговорить родителей снизить уровень требований, более выражено проявлять эмоциональную поддержку) тревожность исчезает [13, с. 220].

Таким образом, анализ видов и параметров самооценки показывает, что существует множество точек зрения на разделение самооценки на какие-либо определенные виды, а также на выделение конкретных параметров данного конструкта [12].

1.2 Психологическая характеристика стратегий самопредъявления в общении

Английский термин самопрезентация используется для обозначения намеренного и осознаваемого поведения, направленного на создание определенного впечатления о себе у окружающих. М. Лири и Р. Ковальски определяют самопрезентацию как «процесс, посредством которого индивиды пытаются контролировать впечатления окружающих о них самих» (Лири М.Р., Ковальски Р.М., 1990). В англоязычной литературе используется еще термин

«управление впечатлением». Некоторые авторы, например, М. Лири и Р. Ковальски, используют их как синонимы. Д. Шнайдер считает, что понятие «управление впечатлением» шире самопрезентации, так как впечатления могут управляться и третьими лицами. Однако в большинстве работ эти термины используются как взаимозаменяемые. По Д. Майерсу, самопредъявление – это «акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам» (Майерс Д., 1996) [28, с. 140].

В отечественной литературе можно встретить следующие варианты перевода термина «self-presentation»: самопрезентация, представление себя другим, самопредставление, самопредъявление, самоподача. Нам представляется наиболее точным переводом слово самопредъявление, поскольку оно целиком состоит из русских корней, в отличие от слова самопрезентация, которое наполовину является калькой английского слова.

В.Н. Куницына понимает самопредъявление, как «кратковременный, специфически мотивированный и организованный процесс предъявления информации о себе в вербальном и невербальном поведении» (Куницына В.Н. и др., 2003). Целью самопредъявления, с ее точки зрения, является желание расположить к себе и сформировать благоприятное впечатление о себе. Самопредъявление она делит на тактическое, рассчитанное на короткое время и сиюминутный успех, и стратегическое, рассчитанное на эффект в будущем [30, с. 134].

Нам представляется это определение слишком узким, так как существует большой класс ситуаций, в которых человек в силу определенных интересов представляет себя слабым, агрессивным, беззащитным, а не идеальным. Кроме того, нельзя согласиться с тем, что этот процесс является кратковременным. В некоторых случаях он может представлять собой целую серию встреч, как, например, у двух влюбленных, которые стремятся понравиться друг другу. Самопредъявление нами понимается как совокупность всех действий человека с

целью создания определенного образа в глазах аудитории, в качестве которой может выступать как отдельный человек, так и группа людей [32, с. 345].

Анализ зарубежной и отечественной литературы позволяет выделить семь подходов к пониманию и изучению самопредъявления личности. Первые три подхода соответствуют трем основным аспектам общения (коммуникация, интеракция, социальная перцепция), следующие три подхода связаны с ведущим фактором, детерминирующим самопрезентацию (культура, гендер, индивидуально-личностные особенности), последний подход представляет собой приложение всех предшествующих подходов к разным сферам межличностного взаимодействия (политике, бизнесу, торговле и пр.).

Выделение этих подходов носит условный характер, поскольку они неразрывно связаны между собой, но оно необходимо для того, чтобы упорядочить весьма разноплановые исследования, относящиеся порой к разным наукам (культурологии, психолингвистике, социологии) [34, с. 25].

В зарубежной психологии одним из центральных вопросов изучения самопредъявления является вопрос о стратегиях и тактиках самопредъявления. Интерес к этому обусловлен большой практической значимостью, поскольку каждый человек, с одной стороны, хочет умело владеть этими стратегиями, а с другой – стремится видеть и опознавать их в поведении своих партнеров по общению. К настоящему времени накоплен большой эмпирический материал, свидетельствующий о влиянии многих социально-психологических и личностных характеристик субъекта самопредъявления и его партнера, а также обстоятельств их взаимодействия на реализацию разных стратегий и тактик презентации своего образа [36, с. 145].

Стратегия самопредъявления является совокупностью поведенческих актов личности, разделенных во времени и пространстве, направленных на создание определенного образа в глазах окружающих. Тактика самопредъявления – это определенный прием, с помощью которого реализуется выбранная стратегия. Стратегия самопрезентации может включать в себя множество отдельных тактик. Тактика самопрезентации является

кратковременным явлением и направлена на создание желаемого впечатления в конкретной жизненной ситуации [38, с. 88].

Э. Джонс и Т. Питтман создали одну из первых классификаций стратегий самопредъявления, основанную на целях и тактиках, которые используют люди в общении с окружающими (Джонс Е.Е., Питтман Т.С., 1982). По их мнению, самопрезентация позволяет человеку использовать различные источники власти, расширяя и поддерживая влияние в межличностных отношениях [38, с. 100].

1. Стремление понравиться – инграциация. Эта стратегия рассчитана на власть обаяния. Основная тактика состоит в том, чтобы угодить другим людям, льстить и соглашаться, предъявлять социально-одобряемые качества. Цель – казаться привлекательным.

2. Самопродвижение – демонстрация компетентности, которая предоставляет власть эксперта. Основная тактика состоит в доказательстве своего превосходства и хвастовстве. Цель – казаться компетентным.

3. Примерность – стремление служить примером для других людей, что дает власть наставника. Основная тактика состоит в демонстрации духовного превосходства, сочетается с хвастовством и стремлением обсуждать и осуждать других людей. Цель – казаться морально безупречным.

4. Запугивание – демонстрация силы, которая заставляет окружающих подчиняться и дает власть страха. Основная тактика состоит в угрозе. Цель – казаться опасным.

5. Демонстрация слабости или мольба. Обязывает окружающих оказывать помощь, что дает власть сострадания. Основная тактика – просить о помощи, умолять. Цель – казаться слабым.

По зарубежным данным наиболее распространенными являются первые три стратегии самопредъявления, поскольку они соответствуют социально-одобряемому поведению [40, с. 20].

Р. Баумайстер выделяет две стратегии самопрезентации, различающихся по способам, которыми они достигаются, и по наградам, которых они достигают:

«ублажающая стратегия» – направлена на то, чтобы выставить себя в выгодном свете, управляется внешними критериями (подстройка под аудиторию) и достигает внешней награды – одобрения; «самоконструирующая» – критерии и награды внутри самого человека, человек поддерживает и укрепляет свое «идеальное Я», которое и производит впечатление на окружающих (Лири М.Р., Ковальски Р.М.) [42, с. 123].

Д. Тедески и Линдсколд выделяют утверждающий и оборонительный вид стратегий:

- утверждающая стратегия предполагает поведение, направленное на создание позитивной идентичности в глазах окружающих;
- оборонительная стратегия направлена на восстановление позитивной идентичности и устранение негативного образа.

Первая стратегия состоит из активных, но не агрессивных усилий создать позитивное впечатление. Оборонительные стратегии включают в себя оправдание, запугивание, мольбу и другие формы социально неодобряемого поведения [43, с. 120].

Наиболее детальная классификация стратегий самопредъявления осуществлена А. Шутц, которая на основе обобщения большого количества литературы, посвященной данной проблеме, выделила собственные критерии для категоризации тактик и стратегий самопрезентации (Шутц А., 1997).

В качестве таких критериев она предложила рассматривать установку на создание позитивного образа или избегание плохого образа, степень активности субъекта в создании образа и степень проявления агрессивности субъекта в процессе самопрезентации. На основе сочетания этих критериев она выделяет четыре группы стратегий самопредъявления [43, с. 148].

1. Позитивное самопредъявление. Девиз «Я хороший». Этот вид самопредъявления содержит активные, но не агрессивные действия по созданию позитивного впечатления о себе. К этой группе относятся стратегии – стремление нравиться, самопродвижение, служение примером. Основные тактики следующие:

- Ассоциирование себя с важными и позитивными событиями.
- Усиление значимости и важности тех событий, в которых человек участвовал, и тех людей, с которыми ему довелось общаться.
- Демонстрация влиятельности. Человек внушает окружающим возможность больших позитивных последствий от своих действий. Эта тактика особенно характерна для политиков.
- Демонстрация идентификации с аудиторией. Человек демонстрирует близость своих взглядов, установок тем людям, на которых направлено самопредъявление.

2. Наступательное самопредъявление. Основано на стремлении выглядеть хорошо, очерняя других людей. Это агрессивный способ создания желаемого образа, все тактики которого направлены на критику конкурента. Здесь применяются следующие тактики:

- Подрыв оппозиции. Сообщается негативная информация о конкуренте для того, чтобы на его фоне лучше выглядеть.
- Критика в адрес тех, кто критикует его. Это создает иллюзию предвзятости со стороны критикующих. Например, политики часто обвиняют журналистов в том, что их подкупили.
- Изменение темы дискуссии в выигрышную для себя сторону.

3. Предохранительное самопредъявление. Ставит перед собой цель не выглядеть плохо. Человек избегает возможности дать о себе негативное впечатление путем ухода от взаимодействия с другими людьми. Тактики, применяемые в этом случае следующие:

- Избегание публичного внимания.
- Минимальное самораскрытие.
- Осмотрительное самописание. Человек не рассказывает не только о своих недостатках, но и о своих достоинствах, чтобы не оказаться в ситуации, когда он не сможет подтвердить свое мастерство.
- Минимизация социального взаимодействия.

4. Оборонительное самопредъявление. Субъект ведет себя активно в создании образа, но имеет установку на избегание негативного образа. Эта стратегия, как правило, разворачивается тогда, когда человека обвиняют в причастности к какому-то нежелательному событию. Чем более велика роль человека в этом событии и чем оно тяжелее, тем труднее человеку изменить свой негативный образ в сторону позитивного. Для этой стратегии характерны следующие тактики самооправдания.

- Отрицание события. Человек отрицает сам факт негативного события, в связи с которым его обвиняют.

- Диссоциация. Человек занижает степень своего негативного участия в этом событии, стремится отмежеваться от него.

- Оправдание. Человек может настаивать на законности своих поступков, или приводить аргументы в свою пользу.

- Извинения. Человек утверждает, что не мог поступить иначе, так как не мог контролировать ход событий.

- Признание вины и раскаивание, обещание впредь не повторять ошибок.

Эти тактики могут разворачиваться последовательно по мере того, как обвиняющая сторона получает дополнительную информацию о негативном событии, но могут использоваться и отдельно [43, с. 150].

Эта классификация тоже не охватывает весь спектр стратегий и тактик самопредъявления. В работах М. Селигмана была описана тактика выученной беспомощности, которая состоит в том, что человек умышленно изображает неспособность к требуемым от него действиям или поступкам в расчете на то, что окружающие люди ему помогут (Шутц А., 1997). Эта тактика реализуется в рамках стратегии демонстрации слабости, потому что другие стратегии, выделенные Э. Джонсом и Т. Питманом, основаны на демонстрации превосходства над партнером. Если человек на самом деле был способен самостоятельно справиться с проблемой, то это поведение можно отнести к разряду манипулятивных тактик [44, с. 230].

Психологически близкой к ней является тактика создания искусственных препятствий самим человеком на пути к достижению цели, которая изучалась С. Стивенсом и Э. Джонсоном (Шутц А., 1997). Человек защищает свою самооценку и свой общественный имидж, объясняя неудачи внешними обстоятельствами или ситуативными факторами (недомоганием, дефицитом времени на подготовку, преимуществами конкурента и пр.). Тактика восхваления соперника является беспроигрышной, поскольку в случае его победы человек доказывает окружающим, что у него был сильный и достойный противник. Если же побеждает сам человек, то его победа вдвойне почетна. Тактика ложной скромности тоже значительно повышает позитивность образа человека, особенно в тех культурах, в которых ценится самоограничение (например, в Японии, Китае, России). Но эта же тактика в США принесет человеку противоположный эффект, поскольку там принято открыто заявлять о своих успехах и способностях [44, с. 40].

Таким образом, необходимо отметить, что человек применяет множество тактик самопредъявления в зависимости от ситуации, в которой он оказался, но при этом у него существуют наиболее предпочитаемые приемы, которые наиболее адекватно соответствуют его имиджу. Каждый человек выстраивает свой образ, исходя из своего пола, возраста, принадлежности к определенной культуре, слою общества, профессии и своих личностных особенностей [46].

Демонстрация определенного отношения зависит от нескольких факторов, влияние которых суммируется и дает некоторый результат. К ним относятся следующие факторы:

1. Социокультурные предписания относительно характера отношений между людьми, исполняющими соответствующие роли, которые принимают участники взаимодействия (например, супруги должны позитивно относиться друг к другу, иметь близкую дистанцию, некоторые культуры также требуют, чтобы муж главенствовал в семье).

2. Отношения, существующие между людьми на данном этапе их развития (например, отношения сложившиеся между супругами на десятом году

совместной жизни).

3. Отношения, которые данная пара хочет отразить в данный момент времени с учетом их текущего состояния, настроения, социальных ожиданий и требований ситуации (например, демонстрация взаимоотношений супругами в момент принятия гостей).

Естественно, чем больше наблюдается совпадений между социальными предписаниями, кросс-ситуативными и ситуативными отношениями, тем гармоничнее и естественнее будет поведение этой пары. Если же между ними будет рассогласование, особенно между текущим состоянием и устойчивыми отношениями, тем вероятнее сбой в самопредъявлении данной пары [46].

Самопредъявление строится на передаче информации по следующим аспектам:

1. Отражение своих отношений с партнером по параметрам знака отношения, дистанции и занимаемой позиции.

2. Отражение идентификационных характеристик (социально-демографических и личностных).

3. Отражение намерений.

4. Ответные действия. Самопредъявление может быть акцентировано на каких-то из этих аспектов.

Рассмотрим данные аспекты подробно:

Информирование о знаке отношений. Осуществляется с использованием, в первую очередь, мимики и пантомимики. Существуют устоявшиеся стереотипы экспрессии симпатии, антипатии и нейтрального отношения к партнеру по общению. Речь тоже содержит богатые возможности передать приязнь или неприязнь к партнеру. Позитивное отношение демонстрируется также более близкой дистанцией, занимаемой в момент взаимодействия, а также более длительным общением, если нет регламентирующих предписаний. Негативное отношение демонстрируется уходом от общения и дистанцированием от партнера, настолько, насколько это позволяет ситуация общения.

Информирование о психологической дистанции. Осуществляется, прежде всего, с помощью занимаемой физической дистанции. Как правило, маленькая дистанция наблюдается между лицами, находящимися в родственных или дружеских отношениях, а большая дистанция – между людьми в формально-деловом общении, которое не выходит за рамки ролевого исполнения. Часто знак отношения и дистанция связаны между собой. Более вероятно, что лица, испытывающие друг к другу симпатию, постараются сократить дистанцию взаимодействия, даже если они находятся в формально-ролевых отношениях. Разумеется, в ситуации официального делового общения дистанция выдерживается строго по протоколу, так как она дает аудитории информацию об иерархии статусов участников взаимодействия. Когда нет строгих предписаний, расположение членов группы дает информацию о характере межличностных отношений между ними [43, с. 122].

Информирование о занимаемой позиции. Это, пожалуй, самая устойчивая и самая важная характеристика отношений, для которой выработано в разных культурах много способов передачи этой информации. Каждый участник взаимодействия оказывается в одной из трех позиций:

- А) директивной,
- Б) подчиненной,
- В) паритетной.

Он на протяжении ситуации взаимодействия должен всеми доступными средствами сигнализировать о принятии этой позиции для того, чтобы не произошло рассогласования действий исполнителей разных ролей [45, с. 66].

В первую очередь, директивную позицию занимают люди, которые имеют более высокий социальный статус или наделены властными полномочиями над ситуацией. Они определяют данную ситуацию и отвечают за ход взаимодействия ее участников. К таким людям, относятся в первую очередь, руководящие лица, которым по долгу службы вменяется в обязанность управлять подчиненными. Высокую позицию автоматически занимают люди, пользующиеся большим уважением, имеющие звания, степени, награды. Даже

если они являются приглашенными лицами и сами не руководят взаимодействием, им выражают всевозможные знаки внимания и почтения (предоставляются лучшие места, меньше накладывают ограничения на их выступления по сравнению с другими людьми и пр.) [45, с. 111].

Во-вторых, в директивной позиции находятся старшие люди, поскольку они обладают большим жизненным опытом. Во многих культурах неукоснительно требуется демонстрация почтения и послушания относительно лиц старшего возраста. Иногда даже небольшая разница в возрасте (например, у детей) может давать преимущество в занятии директивной позиции.

В-третьих, такое преимущество может дать власть над пространством, в котором разворачивается взаимодействие. На собственной территории (у себя дома или в своем кабинете) человек обладает большими правами, чем посторонний. Эта традиция имеет эволюционные корни, которые позднее были подкреплены всем социально-историческим опытом. Даже если человек занял первым какую-то территорию ненадолго и ситуативно (столлик в кафе, скамейку в парке), это дает ему преимущество перед теми людьми, которые начнут претендовать на эту территорию позже. Таким образом, роль хозяина пространства общения тоже может рассматриваться как руководящая [45].

Четвертый фактор, который определяет руководящую позицию, это биологический пол. Этот фактор также имеет филогенетические корни, связанные, прежде всего, с физической слабостью представительниц женского пола по сравнению с представителями мужского пола. Конечно, человечество в XXI в. пытается выйти на равенство полов по предоставляемым правам, но все-таки – при прочих равных условиях в ситуации взаимодействия мужчины и женщины – первый чаще берет на себя роль определяющего и управляющего ситуацией. Это проявляется в стремлении мужчин овладеть пространством общения, брать на себя инициативу в речи, демонстрировать снисходительную позицию по отношению к женщинам [45].

Когда статусные позиции участников взаимодействия уравновешены, имеет место паритетное общение. Это общение иногда называют

горизонтальным, поскольку оно чаще всего разворачивается между людьми равными по статусу, относящимися к одной ступени социальной иерархии. Равновесие может достигаться либо равенством по всем четырем критериям, либо превосходством одного партнера по одним критериям, а другого – по другим. Например, молодая женщина – руководитель в собственном кабинете чувствует себя равной пожилому мужчине равного с ней статуса или даже более высокого, если он находится в роли просителя. В случае полного социального равновесия тоже может возникнуть доминирование одного человека над другим, но оно будет обусловлено уже личностными, а не социальными факторами (например, большей авторитарностью одного из участников взаимодействия) [46, с. 1].

1.3 Тревожность как фактор, влияющий на выбор стратегии самопредъявления в общении

В последнее время в социально-психологических исследованиях все больше внимания уделяется влиянию ситуационного контекста на поведение человека. Так, обобщая научные представления, Л. Росс и Р. Нисбетт сформулировали три основных принципа, психологии самопрезентации-принцип ситуационизма, согласно которому ситуация, ситуационный контекст «...пробуждают к жизни мощные силы, стимулирующие или ограничивающие поведение»; принцип субъективной интерпретации; а также принцип конфигурации сил, действующих внутри психологических систем субъекта [29, с. 234].

Среди внешних условий, оказывающих влияние на особенности самопрезентации, выделяют, прежде всего, следующие ситуационные факторы: обстановку, в которой происходит самопредъявление, а также аудиторию, объект самопрезентации.

Проблемы влияния аудитории на особенности самопрезентации были затронуты в работах Э. Гоффмана, Э. Джонса, Б. Шленкера и др. Так, согласно Б. Шленкеру, реальная или воображаемая аудитория, может оказывать значительное влияние как на содержание самопрезентации, определяя

лично значимую информацию и оказывая существенное влияние на предъявляемый образ Я, так и на качество самого процесса самопрезентации, например, влияя на экспрессивность самопрезентации посредством предъявления оценочных ориентиров. Эффективная коммуникация требует адаптации предъявляемой информации к знаниям, ценностям аудитории, что предполагает использование терминов и символов, которые будут адекватно восприняты и поняты объектом самопрезентации. Так, например, было обнаружено, что речь, адресованная детям, является более простой, ясной, имеющей больше пауз, а тот способ коммуникации, который использует женщина в телефонном разговоре с мужчиной зависит от уровня доверительности и их прошлых отношений [29, с. 124].

Изучая влияние различной аудитории на особенности самопрезентации Д. Тайс, Дж. Батлер, М. Маравен и А. Стиллвелл выявили, что самопрезентации в присутствии друзей отличается большей скромностью, по сравнению с самопрезентацией для незнакомцев.

Рассматривая самопрезентацию как фундаментальный и значимый для человека процесс, эти авторы отмечают, что успех самопрезентации в конкретной ситуации зависит от баланса между противоположными по своему устремлению силами: желанием представить себя в максимально выигрышном свете и стремлением предъявлять правдивую информацию о себе [30, с. 58].

При этом в ситуации взаимодействия с незнакомцем происходит смещение данных сил в сторону усиления самовозвышающей, увеличивающей благоприятное впечатление информации. Отсутствие предварительных знаний о субъекте самопрезентации снижает вероятность критической оценки самовосхваляющей информации. Кроме того, в процессе установления взаимоотношений предъявление такого рода информации о себе призвано вызвать интерес у объекта самопрезентации, способствуя тем самым закреплению отношений [45].

По контрасту, в ситуации взаимодействия с друзьями происходит смещение баланса данных сил в сторону усиления скромности. Друзья обладают

информацией о прошлых достижениях и неудачах субъекта самопрезентации, так что «...опасность быть воспринятым тщеславным, самодовольным хвастуном значительно выше с друзьями, чем с незнакомцами» [45, с. 39].

В исследовании А. Кэррон и Х. Прапавесис изучалось влияние группы, как фактора ситуации, на социальную тревожность, связанную с само-презентацией (тревога по поводу внешнего вида своего тела). В ходе исследования было обнаружено, что в обществе лучшего друга, или в компании друзей испытуемые чувствовали себя более спокойно, уверенно, чем в одиночестве. Причем пребывание с лучшим другом ассоциируется у испытуемых с меньшей тревожностью, чем пребывание с группой друзей. Объясняя полученные результаты, А. Кэррон и Х. Прапавесис, описали четыре возможных механизма, с помощью которых принадлежность к группе может понижать социальную тревожность, связанную с самопрезентацией:

1) усиление чувства анонимности - присутствие других членов группы позволяет человеку «затеряться в толпе»;

2) отвлечение внимания – в присутствии других членов группы сознание деконцентрируется от условий самопрезентации;

3) диффузия оценки – представление о том, что объект самопрезентации должен распределять внимание на всю группу;

4) усиление индивидуального чувства безопасности – присутствие других членов группы, особенно при высоком уровне групповой сплоченности обеспечивает психологическую защиту членам группы, способствует повышению их самооценки [33, с. 239].

Анализируя влияние ситуационных переменных на демонстрируемый субъектом стиль самопрезентации А. Шутц отмечает значение особенностей окружающей обстановки, исполняемой субъектом социальной, профессиональной и тендерной роли для выбора стратегии самопрезентации. Так, согласно А. Шутц, люди, занимающие подчиненную позицию по роду своих профессиональных занятий, часто вынуждены использовать защитную стратегию самопрезентации на работе, тогда как дома они чаще используют агрессивный стиль

самопрезентации. Определенные типы взаимодействия стимулируют проявление отдельных видов самопрезентации. Например, в процессе судебного разбирательства обвиняемый выбирает оборонительный стиль самопрезентации, а обвинитель, скорее всего, будет использовать агрессивную самопрезентацию. В своей работе А. Шутц также отмечает, что в соответствии с тендерными ролями женщины, по сравнению с мужчинами, в большинстве культур ведут себя менее агрессивно. В ряде исследований большое внимание уделяется изучению процессов, механизмов, определяющих успешность самопрезентационного поведения человека [34].

По мнению Дж. Дэвид и Д. Шнейдер, успешность самопрезентации зависит от способности субъекта самопрезентации воспринимать информацию и контролировать широкий спектр поведения, предназначенный для формирования предполагаемого впечатления, а также от способности «поддерживать и обогащать значения основных требований...» которыми располагает или может располагать объект самопрезентации [36, с. 123].

Как известно, шанс произвести первое впечатление нам дается всего лишь раз, и только от нашей подготовки и уверенности в себе будет зависеть исход дела. Умение правильно подать себя – это уникальная способность, которая отличает успешного человека от аутсайдера, позволяет добиваться большего, как в построении карьеры, так и в личной жизни [36].

Для того чтобы научиться создавать свой неповторимый образ и производить благоприятное впечатление, необходимо акцентировать внимание на достоинствах и маскировать недостатки. Рассмотрим их подробнее:

Образ. Умение преподнести себя как успешного, уверенного человека, знающего цену своим качествам и достижениям, играет важную роль в любом типе деловых коммуникаций: будь то собеседование при приеме на работу, выступление перед публикой на плановом совещании или конференции, или переговоры о заключении крупной сделки [42, с. 149].

Значимость. Для начала, следует отметить, что успех самопрезентации зависит от содержания речи. Самую большую роль играет внешний вид и

манера общения, в том числе и невербальные факторы, т. е. движения, жесты, мимика.

Рассмотрим подробно составляющие эффективной самопрезентации в порядке значимости для оппонента: внешний вид, подача информации, содержание.

Вид. Одежда – это визитная карточка делового человека. Первое впечатление надолго остается в памяти человека, поэтому пренебрегать. Самой распространенной и наиболее признанной на сегодняшний день одеждой для делового человека является костюм. Однако каждый свой наряд необходимо подбирать по ситуации [42, с. 150].

Особое внимание уделяется аксессуарам: портфель или папка для документов, ежедневник для записей, запонки и галстук для костюма, часы.

Манера. Следующим не менее важным аспектом формирования положительного образа является умение грамотно преподнести информацию. Манера держаться – это такой же способ проявлять уважение к окружающим людям, как и опрятная одежда, вежливое обращение в разговоре и тактичность.

Если речь идет о самопрезентации на собеседовании, то с уверенностью можно заявить, что опытные рекрутеры уже после нескольких минут общения с кандидатом формируют его образ, повлиять на который в большинстве случаев практически невозможно. Часто для специалистов по персоналу важны не сами ответы, а внешние проявления внутреннего состояния человека, его манеры, психологические качества [42, с. 152].

Язык тела. При любом виде самопрезентации, будь то общение с работодателем или партнером по бизнесу, важен такой нюанс, как язык тела. Необходимо избегать закрытых статичных поз, скованное положение тела может свидетельствовать о нерешительности. Движения должны быть открытыми, плавными и, что самое важное, уверенными.

Выступая с докладом перед аудиторией, можно подкрепить слова жестами. Благодаря грамотной жестикуляции информация усваивается быстрее и лучше. Естественность – один из главных принципов поведения делового

человека, а попытка ввести собеседника в заблуждение всегда заметна со стороны [42, с. 154].

Содержание выступления. Необходимо быть экспертом в той области, в которой человек себя позиционирует. В этом помогут обучающие тренинги, семинары или индивидуальные консультации со специалистами.

Чтение соответствующей литературы позволит расширить кругозор, почерпнуть много интересной информации, которая позволит сделать вашу речь увлекательной и запоминающейся. Для эффективного диалога необходимо научиться правильно задавать вопросы – это позволяет вовремя выявить недопонимание собеседника, а для переговоров с бизнес-партнером – его потребности и желания.

Профессионализм. Наш жизненный успех напрямую зависит от того, как нас оценивают другие люди: наши коллеги, партнеры по бизнесу, родственники, друзья. Основным правилом успешного человека должно стать умение при любых обстоятельствах сохранять спокойствие, уверенность и уважение к себе и собеседнику [42, с. 157].

Говоря о способах самопрезентации, необходимо прежде всего отметить, что стремление управлять впечатлением других людей о нас является врождённым. По данным психологических исследований (Дэвид Дж. и Шнейдер Д.) у каждого человека от природы есть потребность в одобрении. Люди стремятся к одобрению, избегают неодобрения и поэтому стараются преподнести себя позитивно. Какое впечатление следует стремиться производить, напрямую зависит от целей и ситуаций общения. Однако можно назвать и универсальный набор характеристик, который оптимально подходит для большинства ситуаций. Во всем мире, как показывают различные психологические исследования (Пантилеев С.Р., Кон И.С.), ценятся определенные человеческие черты: честность, скромность, компетентность. Поэтому их наличие во внешнем облике повышает благоприятное впечатление [42, с. 160].

Содержание производимого впечатления у отдельного человека связано с

идеальным «Я» его личности, с системой разделяемых им нравственных идеалов и ценностей. Покрывая тело одеждой, мы формируем впечатление о себе, стремимся, чтобы другие воспринимали нас в соответствии с общепринятыми социальными идеалами. Существуют следующие способы самоподачи образа «Я» в общении:

1. «Социальная самореклама». Направлена на усиление социальной желательности образа «Я» в глазах окружающих (при рациональном объяснении или замалчивании недостатков). Она встречается у субъектов с высокой самооценкой и самоуважением. Хорошо осознающих свои особенности. Проявляется – в позитивной эмоциональной увлеченности образом «Я», причинно-следственном обосновании и рациональной проработке своего поведения, усилении собственных достоинств, подчеркивании успешности, демонстрации положительного отношения к себе, но и просто «кайфуют» от собственного вида [48, с. 34].

2. «Нерефлексивное самоодобрение». Вид самоподачи, при котором самовосхваление и дискредитация других происходит на малоосознанном уровне. Человек демонстрирует преобладание эмоционально – оценочных суждений о своей личности, теплое отношение к себе, приукрашивание образа «Я», игнорирование недостатков, исключение социальной нежелательности в использовании других способов психологической защиты.

3. «Греться в лучах чужой славы». Некоторые люди очень любят демонстрировать знакомство и общение с высокопоставленными лицами.

4. «Создание препятствий». С целью упреждения вероятного негативного впечатления и избегания осуждения. Люди прибегают к тактике создания самому себе препятствий. Механизм действия таких способов прост – это защита «образа Я», самооценки и социального имиджа человека. Неудача в случае препятствия, позволяет переложить вину и ответственность на внешние причины [48, с. 38].

5. «Самобичевание». Встречается в ситуациях внешнего демонстративного самоуничижения, публичной демонстрации недостатков и негативных оценок

личности. Такое демонстрируемое пренебрежение к себе может быть очень тонким предрасположением в пользу своего «Я».

6. «Похвала противника или оппонента». Выигрышной тактикой самоподачи является публичное восхваление потенциальных противников и оппонентов. В основе этого лежит стремление подготовить почву для благоприятной оценки вне зависимости от результата борьбы.

7. «Ложная скромность». Исследователь, получил крупную премию, благодарит за поддержку заведомо более широкий круг лиц, чем следует. Удачная тактика может заключаться в напускной скромности в присутствии более скромного человека.

8. «Самооборона». Связана с открытым недовольством собой при раздражении в адрес других. Человек как бы находится в состоянии постоянного наряженного ожидания негативного отношения к себе. Проявляется «самооборона» в обосновании своей «хорошести» без эмоциональной увлеченности образом «Я», приукрашивании через прямой перевод характеристик в положительные, активной дискредитации других, компенсации недостатков достоинствами из другой сферы. Человек с таким типом самоподачи ожидает нападков прежде, чем они следуют [48, с. 44].

Психологическая культура как бы продолжает линию физической культуры, здоровья человека. И если физическая культура и личная гигиена способствуют развитию и сохранению физического здоровья, то психологическая культура способствует развитию потенциалов личности; её интеллекта, характера, общей культуры поведения. Гармоничность развития личности как равномерное повышение эрудиции, правильности мышления, общительности и волевых качеств, способствует сохранению психологического здоровья [48].

Существует две основных формы самопрезентации: «природная» и «искусственная». «Природная самопрезентация» свойственна всем людям без исключения, причём она приобретается человеком с рождения. Уже с младенчества человек имеет определённую, так сказать, «окраску» в глазах

окружающих: «какой спокойный ребёнок!», «какая темпераментная девочка», «у малыша, видно, семь пядей во лбу». Ещё не подозревая того, человек с ранних лет начинает собирать «головоломку» своего образа. Всё это происходит естественно, без обдумываний и прогнозирований, как говорится, «без масок и увертюр» [49].

Главное «антидостоинство» «природной самопрезентации» – это то, что человек не может контролировать и корректировать процесс в рамках именно этой презентации. То есть, индивидуум не выбирает, положительной ли будет его «природная самопрезентация», или же она будет носить негативный окрас. Можно описать этот процесс, как бездумная, неконтролируемая личностью презентация самого себя. И с этим ничего не поделать, правда до тех пор, пока человек не станет способен на реализацию «искусственной самопрезентации».

Главная цель «искусственной самопрезентации» – завоевание лояльности к своей персоне со стороны референтно значимой для «презентуемого» группы людей. По-другому – для того, чтобы завоевать расположение важных для нас людей, и не имеет значение, важны они в данной конкретной ситуации, или же всегда имеют значимость для нас, мы выстраиваем алгоритм коммуникативного процесса с, так сказать, «потенциальной аудиторией» [50, с. 44].

Представим такую ситуацию – наша «природная самопрезентация» весьма невыигрышно выглядит в глазах значимых для нас персон. Спорить с природой бесполезно, или же очень трудно, а вот искусственно её завуалировать – реально. Для этого, и не только, существует «искусственная самопрезентация». Допустим, ваш темперамент заставляет плясать вокруг вас даже неодушевлённые предметы, а это как нельзя плохо сказывается на деловых и семейных отношениях и позиционирует вас как «психа», «неуравновешенного» и так далее. Нельзя не добавить, что плохая, отрицательная «самопрезентация» имеет свойство удваивать, а то и утраивать свой эффект, соответственно отрицательный.

Следовательно, для того, чтобы не упасть в глазах окружающих, необходимо создать себе имидж спокойного рационалиста, тактика и отчасти

прагматика. Это в большинстве случаев, в иных ситуациях или профессиональной деятельности может быть и необходим эмоциональный подход, главное, чтобы ваш «презентационный материал» был уместен и не вызывал критически отрицательного восприятия [50, с. 59].

Таким образом, мы рассмотрели понятие и виды тревожности в психологии, изучили понятие и стратегии самопредъявления в общении. Так же мы рассмотрели, как тревожность влияет на выбор стратегии само-предъявления у военнослужащих авиабазы.

2 ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ТРЕВОЖНОСТИ И САМОПРЕДЪЯВЛЕНИЯ В ОБЩЕНИИ ЛЕТНОГО СОСТАВА АВИАБАЗЫ

2.1 Организация и методы исследования

Экспериментальное исследование тревожности проводилось на базе воинской части № 75715, в исследованиях приняли участие военнослужащие авиабазы, в возрасте от 24 до 45 лет.

Цель эмпирического исследования – выявить характер взаимосвязи тревожности и стратегии самопредъявления в общении у сотрудников авиабазы.

В соответствии с целью были выдвинуты следующие задачи эмпирического исследования:

- исследовать уровень тревожности военнослужащих;
- выявить стратегии самопредъявления;
- выявить характер взаимосвязи тревожности и стратегии самопредъявления в общении у сотрудников авиабазы.

Исследование реализовывалось на следующих этапах:

На первом этапе были подобраны методики исследования. После рассмотрения ряда методик были отобраны следующие:

1. «Шкала оценки уровня реактивной и личностной тревожности» Ч.Д. Спилбергера, Ю.Л. Ханина (приложение А);
2. Опросник «Стратегии самопредъявления» И.П. Шкуратовой (приложение Б);

На втором этапе был проведен сбор диагностической информации. Исследование проходило в группе. Тестирование проводилось в спокойной, комфортной обстановке. Военнослужащие, которые приняли участие в проводимом исследовании, серьезно отнеслись к предлагаемому заданию. Они внимательно прослушали инструкцию и с интересом принялись за исполнение задания.

На третьем этапе была проведена обработка полученных данных, были

использованы статистические методы обработки данных, а также проанализированы полученные результаты. На данном этапе была оформлена текстовая часть работы.

В качестве статистического метода обработки данных был использован коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

Исследование проводилось с помощью методики Ч.Д. Спилбергера, Ю.Л. Ханина «Шкала оценки уровня реактивной и личностной тревожности» и методика для диагностики самопредъявления личности в общении, опросник «Стратегии самопредъявления» И.П. Шкуратовой.

Описание методики Ч.Д. Спилбергера, Ю.Л. Ханина «Шкала реактивной и личностной тревожности».

Данная методика позволяет сделать первые и существенные уточнения о качестве интегральной самооценки личности: является ли нестабильность этой самооценки ситуативной или постоянной, то есть личностной. Результаты методики относятся не только к психодинамическим особенностям личности, но и к общему вопросу взаимосвязи параметров реактивности и активности личности, ее темперамента и характера. Методика также является развернутой субъективной характеристикой личности, что вовсе не уменьшает ее ценности в психодиагностическом плане.

Измерение тревожности как свойства личности особенно важно, так как это свойство во многом обуславливает поведение субъекта. Определенный уровень тревожности – естественная и обязательная особенность активной деятельной личности.

Ю.Л. Ханин приводит в этой связи мысль А.А. Ухтомского: «...Так называемые «субъективные» показания столь же объективны, как и всякие другие, для того, кто умеет их понимать и расшифровывать».

С 1950 года в мировой научной литературе появилось более 5000 статей и

монографий по вопросам исследования тревожности как личностного свойства и тревоги как состояния. С годами эти два понятия постепенно сблизились в наименовании «тревожность», разделившись в то же время в определениях: «реактивная» и «активная», «ситуативная» и «личностная».

По Ю.Л. Ханину, состояние тревоги (или ситуативная тревожность) – обозначаемые одинаково: «СТ» – возникают «как реакция человека на различные, чаще всего социально-психологические стрессоры (ожидание негативной оценки или агрессивной реакции, восприятие неблагоприятного к себе отношения, угрозы своему самоуважению, престижу).

Напротив, личностная тревожность (ЛТ) как черта, свойство, диспозиция дает представление об индивидуальных различиях в подверженности действию различных стрессоров.

Следовательно, здесь речь идет об относительно устойчивой склонности человека воспринимать угрозу своему «Я» в самых различных ситуациях и реагировать на эти ситуации повышением СТ. Величина ЛТ характеризует прошлый опыт индивида, т. е. насколько часто ему приходилось испытывать СТ. Шкала реактивной и личностной тревожности имеет две самостоятельные подшкалы для отдельного измерения той и другой формы тревожности: подшкала оценки СТ с главным вопросом о самочувствии в данный момент и подшкала оценки ЛТ с формулировкой о самочувствии обычно.

Данный тест представлен в виде опросника из 40 вопросов. Тест является надежным источником информации о самооценке человеком уровня своей тревожности в данный момент (реактивная тревожность – высказывания № 1 – 20; 10 из них характеризуют наличие эмоций, напряженности, беспокойства, озабоченность, а 10 – отсутствие тревожности) и личностной тревожности как устойчивой характеристики человека (высказывания № 21 – 40). Тест разработан Ч.Д. Спилбергером и адаптирован Ю.Л. Ханиным.

Под личностной тревожностью понимается устойчивая индивидуальная характеристика, отражающая предрасположенность субъекта к тревоге и предполагающая наличие у него тенденции воспринимать достаточно широкий «веер» ситуаций как угрожающие, отвечая на каждую из них определенной реакцией. Как предрасположенность, личная тревожность активизируется при восприятии определенных стимулов, расцениваемых человеком как опасные для самооценки, самоуважения.

Очень высокая личностная тревожность прямо коррелирует с наличием невротического конфликта, с эмоциональными и невротическими срывами и психосоматическими заболеваниями.

Ситуативная или реактивная тревожность как состояние характеризуется субъективно переживаемыми эмоциями: напряжением, беспокойством, озабоченностью, нервозностью. Это состояние возникает как эмоциональная реакция на стрессовую ситуацию и может быть разным по интенсивности и динамичности во времени.

Очень высокая реактивная тревожность вызывает нарушения внимания, иногда нарушения тонкой координации. Но тревожность изначально не является негативной чертой. Определенный уровень тревожности – естественная и обязательная особенность активной личности. При этом существует оптимальный индивидуальный уровень «полезной тревоги».

Описание методики И.П. Шкуратовой «Стратегии самопредъявления». Методика рассчитана на диагностику стратегий самопредъявления в межличностном общении. Она представляет собой опросник, состоящий из 56 вопросов.

Испытуемый должен оценить, насколько его поведение соответствует утверждениям, пользуясь следующими градациями: 2 балла – очень характерно для меня, 1 балла – характерно; 0 баллов – совсем не характерно.

Обработка данных проводится с помощью ключа. Пункты по каждой шкале расположены с интервалом в семь пунктов (например, шкала «стремление понравиться» включает пункты 1, 8,15,22, 29, 36, 43 и 50).

Они расположены в бланке для ответа таким образом, что можно проводить их суммирование по строке. В результате на каждого испытуемого получается семь пунктов (показателей). Каждый пункт опросника соответствует одной из семи шкал:

1. Стремление понравиться (инграция).
2. Самопродвижение.
3. Примерность.
4. Запугивание.
5. Самоуничижение.
6. Отслеживание реакций партнера.
7. Вариативность поведения.

Первые пять шкал соответствуют стилям самопредъявления, описанным Э. Джонсом и Т. Питтманом.

Шестая шкала показывает, насколько человек склонен отслеживать производимое им впечатление. Считается, что люди, стремящиеся производить определенное впечатление на окружающих, больше контролируют как собственное поведение, так и ответные реакции партнеров.

Седьмая шкала измеряет вариативность поведения человека. Эта характеристика проявляется в способности предъявлять разные образы в разных ситуациях межличностного взаимодействия.

Для количественной и качественной обработки полученных данных применялся метод математической статистики – Ч.Э. Спирменом.

Данный критерий был разработан и предложен для проведения корреляционного анализа в 1904 году Чарльзом Эдвардом Спирменом,

английским психологом, профессором Лондонского и Честерфилдского университетов.

Критерий Ч.Э. Спирмена позволяет оценить различия уровня тревожности между двумя группами (экспериментальной и контрольной).

Коэффициент ранговой корреляции Спирмена. Это непараметрический метод, который используется с целью статистического изучения связи между явлениями. В этом случае определяется фактическая степень параллелизма между двумя количественными рядами изучаемых признаков и дается оценка тесноты установленной связи с помощью количественно выраженного коэффициента.

Коэффициент корреляции Спирмена обладает следующими свойствами:

1. Коэффициент корреляции может принимать значения от минус единицы до единицы, причем при $r_s = 1$ имеет место строго прямая связь, а при $r_s = -1$ – строго обратная связь.

2. Если коэффициент корреляции отрицательный, то имеет место обратная связь, если положительный, то – прямая связь.

3. Если коэффициент корреляции равен нулю, то связь между величинами практически отсутствует.

4. Чем ближе модуль коэффициента корреляции к единице, тем более сильной.

Расчет коэффициента ранговой корреляции Спирмена производится по формуле:

$$r_s = 1 - 6 \cdot \frac{\sum d^2}{N \cdot (N^2 - 1)}, \quad (1)$$

где N – количество ранжируемых признаков;

d – разность между рангами по двум переменным;

$\sum(d^2)$ – сумма квадратов разности рангов.

Коэффициент ранговой корреляции Спирмена используется для выявления и оценки тесноты связи между двумя рядами сопоставляемых количественных

показателей.

В том случае, если ранги показателей, упорядоченных по степени возрастания или убывания, в большинстве случаев совпадают (большему значению одного показателя соответствует большее значение другого показателя – например, при сопоставлении роста пациента и его массы тела), делается вывод о наличии прямой корреляционной связи.

Если ранги показателей имеют противоположную направленность (большему значению одного показателя соответствует меньшее значение другого – например, при сопоставлении возраста и частоты сердечных сокращений), то говорят об обратной связи между показателями.

2.2 Анализ и интерпретация исследования

Для определения уровня тревожности военнослужащих авиабазы, была использована методика Ч.Д. Спилбергер, Ю.Л. Ханин «Шкала оценки уровня реактивной и личностной тревожности».

В таблице 1 отображены результаты исследования тревожности военнослужащих авиабазы по методике Ч.Д. Спилберга и Ю.Л. Ханина.

Таблица 1 – Результаты исследования военнослужащих авиабазы по методике Ч.Д. Спилбергера

| Показатели | Высокий уровень | | Средний уровень | | Низкий уровень | |
|-------------------------|-----------------|------|-----------------|------|----------------|------|
| | кол-во | % | кол-во | % | кол-во | % |
| Личностная тревожность | 10 | 33 % | 20 | 67 % | 0 | 0 % |
| Ситуативная тревожность | 6 | 20 % | 6 | 20 % | 18 | 60 % |

Из таблицы 1 видно, что у респондентов преобладает (у 67 % испытуемых) средний уровень личностной тревожности.

У 33 % испытуемых был определен высокий уровень личностной

тревожности. Низкий уровень личностной тревожности выявлен не был.

Так же из таблицы 1 видно, что у военнослужащих преобладает (у 60 % испытуемых) низкий уровень ситуативной тревожности.

Средний (у 20 % испытуемых) и высокий (у 20 % испытуемых) уровни ситуативной тревожности выявлены в равной степени.

Рассмотрим полученные результаты подробнее, для этого обратимся к рисунку 1.

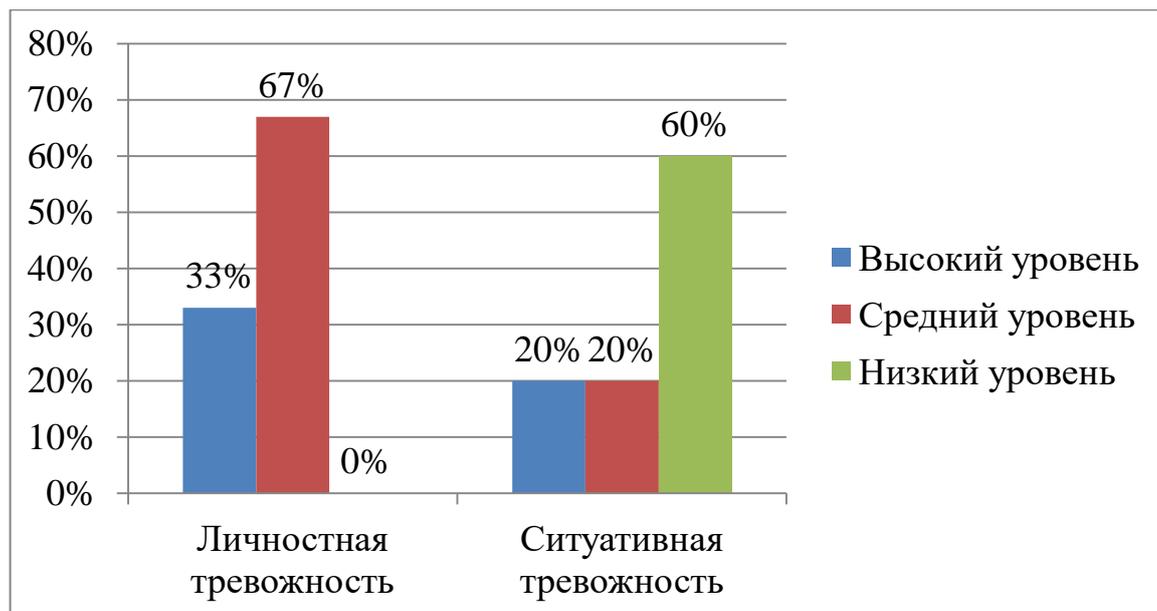


Рисунок 1 – Уровни тревожности военнослужащих авиабазы по методике Ч.Д. Спилбергера

Из рисунка 1 видно, что у военнослужащих преобладает средний уровень личностной тревожности (у 67 % испытуемых). Следовательно, это говорит о том, что это естественная и обязательная особенность активной деятельной личности, так как у каждого человека существует свой оптимальный, или желательный, уровень тревожности – это так называемая полезная тревожность. Такие военнослужащие не воспринимают каждую жизненную ситуацию как угрожающую для себя, их не пугают возможные трудности.

Оценка человеком своего состояния в этом отношении является для него существенным компонентом самоконтроля и самовоспитания.

Такая тревожность представляет собой конституциональную черту,

обуславливающую склонность воспринимать достаточно широкий «веер» ситуаций как угрожающие, отвечая на каждую из них определенной реакцией. Как предрасположенность, личная тревожность активизируется при восприятии определенных стимулов, расцениваемых человеком как опасные для самооценки, самоуважения.

Около 33 % респондентов обладают высоким уровнем личностной тревожности, что свидетельствует о склонности воспринимать угрозу своей самооценке и жизнедеятельности в обширном диапазоне ситуаций и реагировать весьма выраженным состоянием тревожности.

Высокий уровень тревожности свидетельствует о том, что появление у людей состояния тревожности проявляется в разнообразных ситуациях, особенно когда они касаются оценки их компетенции и престижа.

При высокой личностной тревожности каждая из этих ситуаций будет обладать стрессовым воздействием на субъекта и вызывать у него выраженную тревогу.

Респонденты с высоким уровнем тревожности неспособны расслабиться, ощущают недомогание, постоянно испытывают чувство волнения, у них могут проявляться панические атаки, им свойствен беспокойный сон, им характерно ощущение неспособности справиться с собой.

Лицам с высокой оценкой тревожности следует формировать чувство уверенности и успеха, необходимо поднять уровень самооценки.

Им необходимо смещать акцент с внешней требовательности, категоричности, высокой значимости в постановке задач на содержательное осмысление деятельности и конкретное планирование по подзадачам. Так же нужно научиться контролировать себя во время тревожных ситуаций, одним из способов контроля тревожности является медитация.

Ни у одного военнослужащего в процессе обработки результатов, не было выявлено низкого уровня личностной тревожности. Низкая тревожность требует

повышения внимания к мотивам деятельности и повышения чувства ответственности.

При оценке реактивной тревожности, наоборот, доминирует низкий уровень.

Около 60 % испытуемых обладают низким уровнем реактивной тревожности, что свидетельствует о том, что такие субъекты не склонны воспринимать угрозу своему престижу, самооценке в широком диапазоне ситуаций.

Это может свидетельствовать о нечувствительности к возможным опасностям в конкретных ситуациях, слабой мотивации на достижение успеха.

Из этого можно сделать вывод, что на момент проведения методики, у студентов преобладал низкий уровень тревожности, но общий и постоянный уровень тревоги, довольно высокий.

Так же у 20 % испытуемых был выявлен высокий уровень и у 20 % испытуемых был выявлен средний уровень ситуативной тревожности.

Высокий уровень ситуативной тревожности свидетельствует о временном переживании чувства тревоги, неудовлетворенности своей способностью отвечать требованиям ситуации, конкретных обстоятельств.

Очень высокая ситуативная тревожность может повлечь временное нарушение деятельности.

Для диагностики стилей самопредъявления в межличностном общении нами использовалась методика «Стратегии самопредъявления», разработанная И.П. Шкуратовой, на основе стратегий самопредъявления, описанных Э. Джонсом и Т. Питтманом.

Целью методики было выявить предпочтения в выборе стратегий самопредъявления в общении.

В таблице 2 отображены результаты исследования стратегий самопредъявления в общении военнослужащих авиабазы по методике И.П. Шкуратовой.

Таблица 2 – Результаты исследования военнослужащих авиабазы по методике

И.П. Шкуратовой

| | Высокий уровень | | Средний уровень | | Низкий уровень | |
|-------------------------|-----------------|---------|-----------------|---------|----------------|---------|
| | Число | Процент | Число | Процент | Число | Процент |
| Инграцияция | 15 | 50 % | 12 | 40 % | 3 | 10 % |
| Самопродвижение | 21 | 70 % | 6 | 20 % | 3 | 10 % |
| Примерность | 8 | 26 % | 22 | 74 % | 0 | 0 % |
| Запугивание | 2 | 7 % | 6 | 20 % | 22 | 73 % |
| Демонстрация слабости | 4 | 13 % | 9 | 30 % | 17 | 57 % |
| Отслеживание поведения | 9 | 30 % | 15 | 50 % | 6 | 20 % |
| Вариативность поведение | 6 | 20 % | 21 | 70 % | 3 | 10 % |

Из таблицы 2 видно, что у респондентов преобладает высокий уровень по шкалам инграцияция (у 50 % испытуемых), самопродвижение (у 70 % испытуемых). Менее ярко и обладают средним уровнем шкалы примерность (у 74 % испытуемых), отслеживание производимого впечатления (у 50 % испытуемых), вариативность поведения человека (у 70 % испытуемых). Низкий уровень был выявлен по шкалам запугивание (у 73 % испытуемых), демонстрация слабости (у 57 % испытуемых).

Нами были высчитаны средние значения по всем шкалам для военнослужащих, которые отражены на рисунках 2-8.



Рисунок 2 – Распределение испытуемых в зависимости от стратегии самопредъявления по шкале «Инграцияция»

Как видно из рисунка 2, что у испытуемых преобладает (у 50 %

испытуемых) высокий уровень инграциации (стремление понравиться), это свидетельствует о выраженности данного феномена.

Эта стратегия дает военнослужащим «власть обаяния» и предполагает получение положительной обратной связи. Она свидетельствует о поиске признания со стороны окружающих. Такая стратегия обязывает окружающих быть любезными, доброжелательными к респондентам.

Такие респонденты стремятся произвести благоприятное впечатление на партнера, показаться ему симпатичным, очаровать его своим обаянием. Им свойственно пользоваться комплиментами, неприкрытой лестью, высказывать свое расположение с помощью различных невербальных знаков, будут стараться высказывать похожие оценки и взгляды на какие-то конкретные события или факты. Военнослужащие будут демонстрировать схожесть вкусов.

Средний уровень был выявлен у 40 % военнослужащих, это говорит о средней выраженности данной стратегии, военнослужащие стремятся к «выгодному» общению, хотят выглядеть в глазах собеседника лучше, чем они есть на самом деле.

Такие респонденты очень харизматичны, обаятельны, они с легкостью могут очаровать своего собеседника, умеют подмечать положительные качества собеседника. Военнослужащие ведут беседу с улыбкой, уверенно и доброжелательно.

У 10 % испытуемых был выявлен низкий уровень по шкале инграциация, это говорит о безразличии в общении испытуемых. Они не стремятся понравиться своему собеседнику, не придерживаются цели произвести хорошее впечатление.

Такой собеседник часто выходит за рамки темы деловой беседы. В ходе беседы он нетерпелив, несдержан и возбужден. Своей позицией и подходом он смущает собеседников, неосознанно провоцирует их на то, чтобы они не соглашались с его аргументами и выводами.

На рисунке 3 отображены результаты диагностики стратегий самопредъявления в общении военнослужащих авиабазы по методике И.П. Шкуратовой по шкале «Самопродвижение».

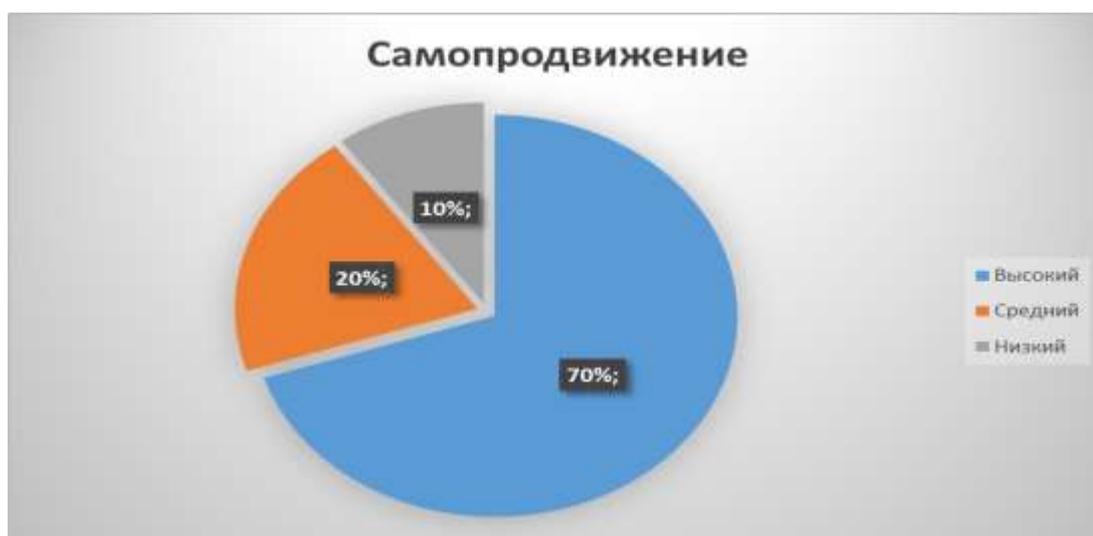


Рисунок 3 – Распределение испытуемых в зависимости от стратегии самопредъявления по шкале «Самопродвижение»

Из рисунка 3 видно, что высокий показатель (у 70 % испытуемых) выявлен по шкале стратегии самопродвижения, он позволяет продемонстрировать свою компетентность, знания и достоинства, вызвав при этом, доверие и внимание у окружающих, удельный вес такого стиля поведения у военнослужащих является ожидаемым. Такие респонденты часто используют тактику «демонстрация компетентности», как правило, для этого выбирается тема, в которой человек, занимающийся самореспектацией, чувствует себя действительно компетентным. Разговор с партнером умело направляется в нужное русло и подкрепляется грамотно подобранными аргументами и фактами, заставляющими признать его компетентность. Военнослужащие как правило, очень активно используют весь арсенал атрибутов компетентности.

У 20 % военнослужащих был выявлен средний уровень по шкале самопродвижения. Такие люди, как правило, заблаговременно оправдываются и заявляют о наличии серьезных препятствиях. Принижение собственной роли и способности повлиять на ход какого-то процесса, многократное возвеличивание предстоящих трудностей, сложности решения какой-либо проблемы уже создает гарантированную возможность не нести всю полноту ответственности за неудачные собственные действия.

Низкий уровень был выявлен у 10 % испытуемых, это говорит о том, что

таким респондентам не свойственно демонстрировать свою компетентность и достоинства. Такие военнослужащие не стремятся вызвать доверие у людей.

На рисунке 4 отображены результаты диагностики стратегий самопредъявления в общении военнослужащих авиабазы по методике И.П. Шкуратовой по шкале «Примерность».



Рисунок 4 – Распределение испытуемых в зависимости от стратегии самопредъявления по шкале «Примерность»

Из рисунка 4 видно, что 74 % испытуемых обладают средним уровнем «примерности». Эта стратегия часто используется у военнослужащих для получения одобрения со стороны окружающих. Такая стратегия способствует достижению власти наставника. У таких респондентов явно выражены аргументированность точки зрения, богатый словарный запас и умение выстраивать фразы, раскованность (но не развязность), за которой стоит уверенность в себе.

Таким военнослужащим свойственно покупать респектабельную машину последних лет выпуска, дорогие квартиры, в лучших районах, иметь свой личный кабинет, увешанный дипломами и грамотами. Они стараются показать свою значимость, часто говорят о наличии крутых «связей».

У 26 % испытуемых был выявлен высокий уровень по шкале примерность. Это говорит о умении подчеркнуть манерой поведения свое превосходство – признак незаурядности личности, которая способна вынудить собеседника

признать ее главенство в процессе общения и заставить его признать ролевой статус «предъявляемой» личности выше собственного. Такие военнослужащие любят хвастаться о своих достижениях, стремятся быть для всех примером.

Низкого уровня по шкале примерность выявлено не было.

На рисунке 5 отображены результаты диагностики стратегий самопредъявления в общении военнослужащих авиабазы по методике И.П. Шкуратовой по шкале «Запугивание».



Рисунок 5 – Распределение испытуемых в зависимости от стратегии самопредъявления по шкале «Запугивание»

Из рисунка 5 видно, что у военнослужащих преобладает (у 73 % испытуемых) низкий уровень запугивания, негативные стратегии самопредъявления используются военнослужащими авиабазы в соответствии с социальными ожиданиями. Таким респондентам не свойственна демонстрация силы обязывающая окружающих подчиниться, таким образом, достигается власть страха. Они не стараются сфокусировать на себе внимание окружающих, показать себя личностью, способной выделиться из общей массы, привлечь на свою сторону новых сторонников, разделяющих их взгляды, а наоборот, стремятся слиться с толпой, отмалчиваться во время принятий групповых решений. Агрессивное самопредъявление очень часто выбирается в качестве стратегии поведения людьми, которые испытывают определенную тревогу за эффективность своей самоподачи, что не свойственно военнослужащим.

У 20 % испытуемых был выявлен высокий уровень по шкале запугивание. Такие респонденты в качестве тактических приемов используются вербальные знаки (ругань, оскорбления), невербальные средства (каждому знакомо выражение «свирепый» взгляд, агрессивные жесты и др.). Очень часто, чем меньше, человек уверен в себе, в собственных возможностях, тем более агрессивным он старается выглядеть. Во время военной службы, такая такие является эффективной только для командира.

Высокий уровень был выявлен у 7 % испытуемых. Таким военнослужащим характерна демонстрация силы, они стараются заикнуть внимание окружающих на себе, вселяю страх в окружающих. Их главная цель – овладеть властью страха.

На рисунке 6 отображены результаты диагностики стратегий самопредъявления в общении военнослужащих авиабазы по методике И.П. Шкуратовой по шкале «Слабость».



Рисунок 6 – Распределение испытуемых в зависимости от стратегии самопредъявления по шкале «Слабость»

Из рисунка 6 видно, что у военнослужащих (у 57 % испытуемых) преобладает низкий уровень слабости, это говорит о том, что люди привыкли справляться со сложившимися проблемами, что очень важно для профессиональной деятельности военнослужащих. Такие респонденты активно демонстрируют свою не только физическую силу, но и интеллектуальные

способности. Таким военнослужащим свойственно активное обсуждение в решаемых вопросах, они с удовольствием высказывают свое мнение, стараются быть более заметными.

Военнослужащие не показывают свою слабость, не акцентируют внимание окружающих на своих недостатках.

Такой уровень по этой стратегии самопроявления является наиболее оптимальным для военнослужащих, так как в их профессиональной деятельности нет места слабости, они должны быть уверенными в себе и в своих профессиональных навыках.

У 30 % испытуемых преобладает средний уровень по шкале слабость, что говорит о их способности справляться с поставленными задачами, решать проблемы и демонстрировать свою силу.

Высокий уровень был выявлен у 13 % испытуемых. Это свидетельствует о слабости данных респондентов. О их неспособности самим принимать решения, справляться с проблемами. Таким военнослужащим нужно развивать в себе чувство уверенности, стараться быть более самостоятельными.



Рисунок 7 – Распределение испытуемых в зависимости от стратегии самопроявления по шкале «Впечатление»

Из рисунка 7 видно, что по шкале впечатление был выявлен средний уровень (у 50 % испытуемых), что свидетельствует о частичном отслеживании производимого впечатления на окружающих. Респонденты стремятся производить определенное впечатление на окружающих, больше контролируют

как собственное поведение, так и ответные реакции партнеров. В этом нет ничего плохого, даже напротив, это говорит о большей социальной компетентности человека, так как благодаря этому контролю они действуют более адекватно, чем те люди, которые не обращают внимания на окружающих.

30 % испытуемых обладают высоким уровнем по шкале впечатление. Это говорит о их полном отслеживании производимого впечатления. Такие респонденты часто «надевают маску», чтобы казаться лучше чем они есть на самом деле. Избыточный контроль за производимым впечатлением у таких военнослужащих связан с демонстративным поведением.

Низкий уровень был выявлен у 20 % военнослужащих. Такие респонденты не стремятся произвести впечатление на окружающих, они не подстраиваются под ситуацию, всегда остаются «самими собой». Они не контролируют свое поведение и не отслеживают реакцию окружающих.

На рисунке 8 отображены результаты диагностики стратегий самопредъявления в общении военнослужащих авиабазы по методике И.П. Шкуратовой по шкале «Поведение».



Рисунок 8 – Распределение испытуемых в зависимости от стратегии самопредъявления по шкале «Поведение»

Из рисунка 8 видно, что по шкале поведение преобладает (у 70 % испытуемых) средний уровень, что говорит о том, что люди изменяют свое поведение согласно сложившейся обстановки, в зависимости от поставленных целей и задач.

Такие респонденты могут предъявлять разные образы в разных ситуациях межличностного взаимодействия. Необходимость выглядеть и действовать по-разному связана, во-первых, с большим количеством ролей, которые исполняет человек, во-вторых, с изменчивостью ситуаций, в которых протекает его общение. В соответствии с этими двумя факторами, можно условно выделить кросс-партнерскую вариативность самопрезентации, которая означает, что человек меняет стратегию своего поведения в зависимости от партнера, с которым он общается, и кросс-ситуативную вариативность, которая связана с изменением поведения в зависимости от требований ситуации.

У 20 % испытуемых был выявлен высокий уровень по шкале поведение. Такие военнослужащие стремятся управлять впечатлением, производимым на окружающих. Такие респонденты с легкостью принимают любой образ в различных ситуациях.

Низкий уровень был выявлен у 10 %, это говорит о неспособности респондента сливаться с различными обстановками. Таким военнослужащим тяжело подстроиться как под поведение партнера так и под требования ситуации.

Таким образом, можно предположить, что каждый человек владеет всем репертуаром выделенных стратегий самопредъявления, и даже в процессе одного акта общения может переходить от одной стратегии поведения к другой под влиянием меняющегося характера отношений в общении. В то же время, у каждого человека есть несколько ведущих стратегий самопрезентации, которые обусловлены всеми его личностными особенностями и проявлением тревожности.

Для выявления взаимосвязи тревожности и стратегий самопредъявления в общении военнослужащих авиабазы мы использовали коэффициент ранговой корреляции Спирмена. Это непараметрический метод, который применяется с целью статистического изучения связи между явлениями. Данный критерий был разработан и предложен для проведения корреляционного анализа в 1904 году Чарльзом Эдвардом Спирменом. Выдвигаемые гипотезы:

H0: Связи между переменными нет.

H1: Связь между переменными есть.

Общая классификация корреляционных связей:

- 1) сильная, или тесная при коэффициенте корреляции $r \geq 0,70$;
- 2) средняя при $0,50 \leq r \leq 0,69$;
- 3) умеренная при $0,30 \leq r \leq 0,49$;
- 4) слабая при $0,20 \leq r \leq 0,29$;
- 5) очень слабая при $r \leq 0,19$.

Коэффициент корреляции Спирмена обладает следующими свойствами:

1. Может принимать значения от -1 до 1, причем при $r_s=1$ имеет место строго прямая связь, а при $r_s=-1$ – строго обратная связь.
2. Если коэффициент корреляции отрицательный, то имеет место обратная связь, если положительный, то – прямая связь.
3. Если коэффициент корреляции равен нулю, то связь между величинами практически отсутствует.
4. Чем ближе модуль коэффициента корреляции к единице, тем более сильной является связь между измеряемыми величинами.

При этом отрицательный коэффициент корреляции позволяет принять гипотезу о наличии монотонной отрицательной связи, т.е. увеличение значения одной переменной ведет к уменьшению значения коррелирующей с ней переменной. Положительный коэффициент корреляции свидетельствует о положительной связи между переменными: увеличение одной переменной соответствует увеличению другой.

Результаты, полученные из исследования переменных Спирмена, были подвергнуты процедуре частотного анализа. В результате были получены следующие данные (таблица 3).

Таблица 3 – Результаты проверки взаимосвязи показателей при помощи коэффициента ранговой корреляции Спирмена

| | | |
|--|---------------------------|----------------------------|
| | Личностная тревожность | Ситуативная тревожность |
|--|---------------------------|----------------------------|

| | | |
|---|---------------|---------------|
| Инграциация | 0,482 | 0,659 |
| Самопродвижение | 0,024 | 0,475 |
| Примерность | 0,580 | 0,485 |
| Запугивание | 0,479 | 0,449 |
| Демонстрация слабости | -0,529 | -0,812 |
| Отслеживание производимого впечатления | 0,505 | 0,768 |
| Вариативность поведения человека | 0,323 | 0,265 |

Из таблицы 3 следует, что критические значения при $p \leq 0,01 = 0,47$. При $p \leq 0,05 = 0,36$.

Диагностика взаимосвязи показателей при помощи коэффициента ранговой корреляции Спирмена показывает следующее распределение выборки: статистически значимые различия были выявлены по всем шкалам, кроме личностная тревожность – самопродвижение, личностная тревожность – вариативность поведения человека, ситуативная тревожность – вариативность поведения человека. Рассмотрим полученные данные подробнее.

Полученное эмпирическое значение между показателями личностная тревожность – инграциация составляет 0,482. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, умеренная, линейная. Это позволяет принять гипотезу H_1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается значение второй. При увеличении показателей личностной тревожности увеличиваются показатели по шкале инграциация так же при уменьшении показателей личностной тревожности показатели по шкале инграциация уменьшаются.

Полученное эмпирическое значение между показателями личностная тревожность – примерность составляет 0,58. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, средняя, линейная. Это позволяет

принять гипотезу H_1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается значение второй. При увеличении показателей личностной тревожности увеличиваются показатели по шкале примерность, так же при уменьшении показателей личностной тревожности показатели по шкале примерность уменьшаются.

Полученное эмпирическое значение между показателями личностная тревожность – запугивание составляет 0,479. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, умеренная, линейная. Это позволяет принять гипотезу H_1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается значение второй. При увеличении показателей личностной тревожности показатели по шкале запугивание увеличиваются, так же при уменьшении показателей личностной тревожности показатели по шкале запугивание уменьшаются.

Полученное эмпирическое значение между показателями личностная тревожность – демонстрация слабости составляет -0,529. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками обратная, средняя, линейная. Это позволяет принять гипотезу H_1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной уменьшается значение по второй переменной, а при уменьшении значений увеличивается значение второй. При увеличении показателей личностной тревожности уменьшаются показатели по шкале демонстрация слабости, а при уменьшении показателей личностной тревожности показатели по шкале демонстрация слабости увеличиваются.

Полученное эмпирическое значение между показателями личностная тревожность – отслеживание производимого впечатления составляет 0,505. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, средняя, линейная. Это позволяет принять гипотезу H_1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной

переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается значение второй. При увеличении показателей личностной тревожности показатели по шкале отслеживание впечатления увеличиваются так же при уменьшении показателей личностной тревожности показатели по шкале отслеживание впечатления уменьшаются.

Результаты эмпирического значения между показателями личностная тревожность – вариативность поведения составляет 0,323. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, умеренная, линейная. Это позволяет принять гипотезу H1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается значение второй. При увеличении показателей личностной тревожности увеличиваются показатели по шкале вариативность поведения, так же при уменьшении показателей личностной тревожности показатели по шкале вариативность поведения уменьшаются.

Полученное эмпирическое значение между показателями ситуативная тревожность – инграция составляет 0,659. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, средняя, линейная. Это позволяет принять гипотезу H1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается значение второй. При увеличении показателей ситуативной тревожности увеличиваются показатели по шкале инграция, так же при уменьшении показателей ситуативной тревожности показатели по шкале инграция уменьшаются.

Показатели эмпирического значения между показателями ситуативная тревожность – самопродвижение составляет 0,475. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, умеренная, линейная. Это позволяет принять гипотезу H1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается

значение второй. При увеличении показателей ситуативной тревожности показатели по шкале самопродвижение увеличиваются, так же при уменьшении показателей ситуативной тревожности показатели по шкале самопродвижение уменьшаются.

Полученное эмпирическое значение между показателями ситуативная тревожность – примерность составляет 0,485. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, умеренная, линейная. Это позволяет принять гипотезу H1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается значение второй. При увеличении показателей ситуативной тревожности увеличиваются показатели по шкале примерность, так же при уменьшении показателей ситуативной тревожности показатели по шкале примерность уменьшаются.

Полученное эмпирическое значение между показателями ситуативная тревожность – запугивание составляет 0,449. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, умеренная, линейная. Это позволяет принять гипотезу H1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается значение второй. При увеличении показателей ситуативной тревожности показатели по шкале запугивание увеличиваются, так же при уменьшении показателей ситуативной тревожности показатели по шкале запугивание уменьшаются.

Результаты эмпирического значения между показателями ситуативная тревожность – демонстрация слабости составляет – 0,812. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками обратная, сильная, линейная. Это позволяет принять гипотезу H1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной уменьшается значение по второй переменной, а при уменьшении значений увеличивается значение второй. При увеличении показателей ситуативной тревожности уменьшаются показатели по шкале демонстрация слабости, а при

уменьшении показателей ситуативной тревожности показатели по шкале демонстрация слабости увеличиваются.

Эмпирическое значение между показателями ситуативная тревожность – отслеживание производимого впечатления составляет 0,768. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, умеренная, линейная. Это позволяет принять гипотезу H1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается значение второй. При увеличении показателей ситуативной тревожности показатели по шкале отслеживание впечатления увеличиваются так же при уменьшении показателей ситуативной тревожности показатели по шкале отслеживание впечатления уменьшаются.

Результаты эмпирического значения между показателями ситуативная тревожность – вариативность поведения составляет 0,265. Из этого можно сделать вывод, о том, что связь между признаками прямая, умеренная, линейная. Это позволяет принять гипотезу H1 о наличии связи между переменными и сделать вывод о том, что при увеличении значения по одной переменной увеличивается значение по второй переменной, а при уменьшении значений уменьшается значение второй.

Таким образом чаще всего военнослужащие при взаимодействии с другими людьми выбирают стратегии самопродвижение и инграция. Они стремятся понравиться окружающим, создать положительный образ и вызвать симпатию у людей, с которыми происходит общение.

Реже всего для успешного самопредъявления используется тактика запугивания и стратегия демонстрации силы соответственно. Чтобы произвести желаемое впечатление люди стараются не использовать агрессивные и силовые методы воздействия на собеседников. Большинство респондентов хотят добиться привлекательного образа больше, чем произвести впечатление опасного человека, представляющего угрозу.

По шкале демонстрация слабости – личностная тревожность была выявлена обратная корреляционная зависимость, по демонстрация слабости – ситуативная тревожность. Между остальными переменными по иным шкалам были выявлены прямые корреляционные связи, кроме представленных выше.

Таким образом, с помощью проведенного статистического анализа была выявлена взаимосвязь между тревожностью и самопредъявлением.

Гипотеза выдвинутая в начале исследования подтверждена полностью.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тревожность – постоянно или ситуативно проявляемое свойство человека приходить в состояние повышенного беспокойства, испытывать страх и тревогу в специфических социальных ситуациях связанных или с летными испытаниями, или с повышенной эмоциональной или физической нагруженностью, порожденной причинами иного характера.

Ч.Д. Спилбергер, исследуя тревожность как личностное свойство и тревогу как состояние, разделил эти два определения на реактивную и активную, ситуативную и личностную тревожность.

Ситуационная тревожность – это обычно временное состояние, но может быть устойчивым, для конкретных ситуаций, порождаясь ими, она редко возникает в других ситуациях. Это могут быть полеты, разговор с начальством, общение с незнакомыми или неприятными людьми, военные действия.

Личностная тревожность становится чертой личности человека и отражается на его отрицательном (тревожном, беспокойном) отношении к любым жизненным ситуациям, постоянно предвидя в них опасность.

Проявления тревожности в различных ситуациях не одинаковы. В одних случаях люди склонны вести себя тревожно всегда и везде, в других они обнаруживают свою тревожность лишь время от времени, в зависимости от складывающихся обстоятельств.

Определенный уровень тревожности – естественная и обязательная особенность активной деятельности личности. У каждого человека существует свой оптимальный или желательный уровень тревожности – это так называемая полезная тревожность. Есть категория людей, тревожность которых очень высокая, которая представляет реальную угрозу для самооценки и даже жизнедеятельности.

Обычно, тревожные военнослужащие – это очень неуверенные в себе люди, с неустойчивой самооценкой.

Постоянно испытываемое ими чувство страха перед неизвестным приводит к тому, что они крайне редко проявляют инициативу. Предпочитают не обращать на себя внимание окружающих, ведут себя примерно, стараются точно выполнять требование – не нарушают дисциплину. Таких людей называют скромными, застенчивыми.

Феномен самопредъявления рассматривался и изучался в различных теоретических подходах. В частности с точки зрения символического интеракционизма самопредъявление выступает как один из способов получения знаний субъекта о себе для достижения определенных целей путем рефлексии оценок и ожиданий значимых других людей. Каждый человек в процессе социального взаимодействия может использовать самые различные способы формирования впечатления о себе, но в то же время, у каждого есть предпочитаемые стратегии самопредъявления.

Когда же этот уровень превышает оптимальный, можно говорить о проявлении повышенной тревожности. Повышенный уровень может свидетельствовать о недостаточной эмоциональной приспособленности к тем или иным социальным ситуациям. У военнослужащих с данным уровнем проявляется отношение к себе как к слабому, неумелому. Тревожность окрашивает в мрачные тона отношение к себе, другим людям и действительности.

Таким образом, в бакалаврской работе мы рассмотрели понятие тревожности, виды и то, как влияет высокий уровень тревожности на личность и в частности на военнослужащих. Так же, мы провели исследование уровня тревожности военнослужащих авиабазы, выявили стратегии самопредъявления в общении и выявили их взаимосвязь. Обработка проводилась с помощью метода математической статистики Ч.Э. Спирмена.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Амяга, Н. В. Методики для измерения личностной представленности в общении / Н. В. Амяга // Журнал практического психолога. – 2011. – № 1. – С. 42-53.
- 2 Амяга, Н. В. Самораскрытие и самопредъявление личности в общении / Н. В. Амяга // Личность, общение и групповые процессы. – М., 2009. – С. 57-74.
- 3 Андреева, Г. М. Общение и межличностные отношения [Электронный ресурс] / Г.М. Андреева. Режим доступа: <http://nkozlov.ru/library/psychology/d2551>. – 14.03.2017.
- 4 Аракелов, Г.Г. Стресс-факторы, влияющие на формирование психосоциальной устойчивости личности в период студенчества / Г.Г. Аракелов // Психологическая наука и образование. – 2008. – № 2. – С. 52 - 59.
- 5 Аракелов, Н.Е. Психофизиологический метод оценки тревожности / Н.Е. Аракелов // Психологический журнал. – 2006. – № 2. – С. 34 - 38.
- 6 Астапов, В.М. Тревожность у детей. – 2-е изд. / В.М. Астапов. – СПб.: Питер, 2009. – 224 с.
- 7 Астапов, В.М. Функциональный подход к изучению состояния тревоги / В.М. Астапов // Психологический журнал. – 2009. – № 5. – С. 111 - 117.
- 8 Астахов, Р.Л. Тревожность как фактор трансформации личности подростков / Р.Л. Астахов // Психология XXI века: Тезисы межд. н-пр. студ.кон. СПб., 2011. – С. 160-168.
- 9 Большой психологический словарь / под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. – СПб.: Прайм - ЕВРОЗНАК, 2010. – 542 с.
- 10 Бреслав, Г.М. Психология эмоций / Г.М. Бреслав. – М.: Смысл; Издательский дом «Академия», 2009. – 230 с.
- 11 Бурлачук, Л.Ф. Словарь справочник по психодиагностике. – 3-е изд. / Л.Ф. Бурлачук. – СПб.: Питер, 2015. – 688 с.
- 12 Василюк, Ф.Е. Психология переживания: Анализ преодоления психических ситуаций / Ф.Е. Василюк. – М.: Издательство МГУ, 2010. – 186 с.

- 13 Вилюнас, В.К. Психология эмоциональных явлений / В.К. Вилюнас. – М.: Изд-во МГУ, 2010. – 235 с.
- 14 Волков, Б.С. Психология юности и молодости: учебное пособие / Б.С. Волков. – М.: Академический Проект: Трикста, 2009. – 256 с.
- 15 Донцов, А.И. Психология коллектива: методологические проблемы исследования / А. И. Донцов. – М. : Просвещение, 2014. – 420 с.
- 16 Духновский, С. В. Диагностика межличностных отношений / С. В. Духновский. – М. : Речь, 2009. – 141 с.
- 17 Ермолаева, М.В. Основы возрастной психологии и акмеологии: Учебное пособие / М.В. Ермолаева. – М.: Издательство «Ось-89», 2007. – 416 с.
- 18 Засин, С. Динамика эмоционального напряжения в системах с меняющейся вероятностью ожидаемого исхода / С. Засин. – СПб. : Питер, 2015. – 240 с.
- 19 Зимняя, И.А. Педагогическая психология: учебник для вузов. – 2-е изд. / И.А. Зимняя. – М.: Университетская книга, Логос, 2007. – 384 с.
- 20 Зинченко, Е.В. Самораскрытие личности как социально-психологический феномен / Е. В. Зинченко. – СПб. : Питер, 2008. – 143 с.
- 21 Истратова, О. Н. Психодиагностика. Коллекция лучших тестов / О. Н. Истратова, Т. В. Эксакусто. – Ростов н/Д. : Феникс, 2009. – 375 с.
- 22 Куницына, В. Н. Межличностное общение / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, Н. В. Погольша. – СПб. : Питер, 2012. – 367 с.
- 23 Лабунская, В. А. Социально-психологические особенности формирования экспрессивного «Я» личности / В.А. Лабунская // Психологический вестник. – Ростов н/Д. : РГУ, 2008. – Вып. 3. – С. 350-359.
- 24 Медведев, И. Побороть страх общения и неуверенность в себе [Электронный ресурс] / И. Медведев. – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/uspeh10.htm>. – 05.02.2017.
- 25 Микляева, А.В. Школьная тревожность: диагностика, профилактика, коррекция / А.В. Микляева, П.В. Румянцева. – СПб.: Речь, 2007. – 284 с.
- 26 Мэй, Р. Смысл тревоги / Р. Мэй. – М., 2011. – 210 с.

- 27 Немов, Р.С. Психология. – 2-е изд. / Р.С. Немов. – М. : Просвещение, ВЛАДОС, 2008. – 576 с.
- 28 Новикова, Л.А. Интернет в межкультурном общении: учеб.-метод. пособие / Л. А. Новикова. – Омск :ОмГПУ, 2009. – 52 с.
- 29 Обозов, Н. Н. Психология межличностных отношений / Н. Н. Обозов. – К. : Высшая школа, 2010. – 168 с.
- 30 Пасынкова, Н.Б. Связь уровня тревожности подростков с эффективностью их интеллектуальной деятельности / Н.Б. Пасынкова // Психологический журнал. – 2012. – № 1. – С. 169 – 174.
- 31 Петровский, А. В Социальная психология коллектива / А. В Петровский, В. В. Шпалинский. – М., 2008. – 176 с.
- 32 Практическая психодиагностика. Методики и тесты: учебное пособие/ Редактор-составитель Д.Я. Райгородский. – Самара: Издательский дом «БАХРАХ-М», 2007. – 672 с.
- 33 Прихожан, А.М. Причины, профилактика и преодоление тревожности / А.М. Прихожан // Психологическая наука и образование. – 2008. – № 2. – С. 11 – 17.
- 34 Прихожан, А.М. Тревожность у детей подросткового возраста: психологическая природа и возрастная динамика / А.М. Прихожан. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2010. – 186 с.
- 35 Психологический лексикон. Энциклопедический словарь. В 6 т. / под ред. А. В. Петровского. – М. : ПЕР СЭ, 2013. – 243 с.
- 36 Реан, А.А. Психология и педагогика / А.А. Реан, Н.В. Бордовская, С.И. Розум. – СПб.: Питер, 2013. – 432 с.
- 37 Рикрофт, И. Тревога и неврозы / И. Рикрофт. – М., 2008. – 230 с.
- 38 Рогов, Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании: учебное пособие / Е.И. Рогов. – М.: Владос, 2016. – 529 с.
- 39 Рубинштейн, С. Л. Человек и мир / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер, 2013. – 675 с.

- 40 Смирнова, О. Б. Исследования Я-концепции и самоотношения в психологии / О. Б. Смирнова. – Тула : ТИЭИ, 2007. – 64 с.
- 41 Соколова-Бауш, Е. А. Самопрезентация как фактор формирования впечатления о коммуникаторе и реципиенте / Е. А. Соколова-Бауш – М., 2009. – 22 с.
- 42 Столяренко, Л.Д. Основы психологии / Л.Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону: Издательство «Феникс», 2007. – 736 с.
- 43 Тревога и тревожность / сост. и общая редакция В.М. Астапова. – СПб.: Питер, 2011. – 256 с.
- 44 Чернова, Г.Р. Психология общения / Г.Р. Чернова, Т.В. Слотина. – СПб.: Питер, 2012. – 46 с.
- 45 Шевченко, И. С. Вариативность самопрезентации личности в интернет-общении / И.С. Шевченко – Казань, 2012. – 23 с.
- 46 Шемякина, Н. В. Взаимосвязь характеристик самораскрытия личности и особенностей ее самоотношения / И. С. Шемякина // Психологический вестник. – Ростов н/Д. : изд-во Ростовского ун-та, 2008. – Вып. 3. – С. 343-350.
- 47 Шкуратова, И. П. Самовыражение личности в общении. Психология личности: учебн. пособие / И. П. Шкуратова // под ред. П.Н. Ермакова и В.А. Лабунской. – М.: ЭКСМО, 2007. – 212 с.
- 48 Шкуратова, И. П. Самопредъявление личности в общении [Электронный ресурс] / И.П. Шкуратова. – Режим доступа: <http://www.artfact.net/izya/bellart/photos/shkuratova.pdf>. – 03.02.2017.
- 49 Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию. Учебное пособие для вузов / В. А. Янчук. – Мн.: АСАР, 2009. – 79 с.
- 50 Янчук, В.А. Причины, профилактика и преодоление тревожности / В.А. Янчук // Психологическая наука и образование. – 2008. – № 2. – С. 11 – 17.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

«Методика оценки тревожности» Ч.Д. Спилбергера и Ю.Л. Ханина

Шкала ситуативной тревожности.

Инструкция: Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже предложений и зачеркните цифру в соответствующей графе справа в зависимости от того, как вы себя чувствуете в данный момент. Над вопросами долго не задумывайтесь, поскольку правильных и неправильных ответов нет.

| №п/п | Суждение | Никогда | Почти никогда | Часто | Почти всегда |
|------|--|---------|------------------|-------|-----------------|
| 1 | Я спокоен | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2 | Мне ничто не угрожает | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | Я нахожусь в напряжении | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4 | Я внутренне скован | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | Я чувствую себя свободно | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 6 | Я расстроен | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 7 | Меня волнуют возможные неудачи | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 8 | Я ощущаю душевный покой | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 9 | Я встревожен | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 10 | Я испытываю чувство внутреннего удовлетворения | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 11 | Я уверен в себе | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 12 | Я нервничаю | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 13 | Я не нахожу себе места | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 14 | Я взвинчен | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 15 | Я не чувствую скованности, напряжения | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 16 | Я доволен | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 17 | Я озабочен | 1 | 2 | 3 | 4 |

| | | | | | |
|----|--------------------------------------|---|---|---|---|
| 18 | Я слишком возбужден и мне не по себе | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 19 | Мне радостно | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 20 | Мне приятно | 1 | 2 | 3 | 4 |

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

«Методика оценки тревожности» Ч.Д. Спилбергера и Ю.Л. Ханина

Шкала личной тревожности.

| №пп | Суждение | Никогда | Почти никогда | Часто | Почти всегда |
|-----|--|---------|------------------|-------|-----------------|
| 21 | У меня бывает приподнятое настроение | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 22 | Я бываю раздражительным | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 23 | Я легко расстраиваюсь | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 24 | Я хотел бы быть таким же удачливым, как и другие | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 25 | Я сильно переживаю неприятности и долго не могу о них забыть | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 26 | Я чувствую прилив сил и желание работать | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 27 | Я спокоен, хладнокровен и собран | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 28 | Меня тревожат возможные трудности | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 29 | Я слишком переживаю из-за пустяков | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 30 | Я бываю вполне счастлив | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 31 | Я все принимаю близко к сердцу | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 32 | Мне не хватает уверенности в себе | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 33 | Я чувствую себя незащищенным | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 34 | Я стараюсь избегать критических ситуаций и трудностей | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 35 | У меня бывает | 1 | 2 | 3 | 4 |

| | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|
| | хандра | | | | |
| 36 | Я бываю доволен | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 37 | Всякие пустяки отвлекают и волнуют | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 38 | Бывает, что я чувствую себя неудачником | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 39 | Я уравновешенный человек | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 40 | Меня охватывает беспокойство, когда я думаю о своих делах и заботах | 1 | 2 | 3 | 4 |

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

«Методика оценки тревожности» Ч.Д. Спилбергера и Ю.Л. Ханина

Обработка результатов включает следующие этапы:

- Определение показателей ситуативной и личностной тревожности с помощью ключа.
- Вычисление среднегруппового показателя ситуативной тревожности (СТ) и личностной тревожности (ЛТ) и их сравнительный анализ в зависимости, например, от половой принадлежности испытуемых.

Таблица А.1 – Ключ

| СТ | Ответы | | | | ЛТ | Ответы | | | |
|-------------------------|--------|---|---|---|------------------------|--------|---|---|---|
| №№ | 1 | 2 | 3 | 4 | №№ | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ситуативная тревожность | | | | | Личностная тревожность | | | | |
| 1 | 4 | 3 | 2 | 1 | 21 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2 | 4 | 3 | 2 | 1 | 22 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | 23 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 24 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 25 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 6 | 1 | 2 | 3 | 4 | 26 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 7 | 1 | 2 | 3 | 4 | 27 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 8 | 4 | 3 | 2 | 1 | 28 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 9 | 1 | 2 | 3 | 4 | 29 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 10 | 4 | 3 | 2 | 1 | 30 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 11 | 4 | 3 | 2 | 1 | 31 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 32 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 13 | 1 | 2 | 3 | 4 | 33 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 14 | 1 | 2 | 3 | 4 | 34 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 15 | 4 | 3 | 2 | 1 | 35 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 16 | 4 | 3 | 2 | 1 | 36 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 17 | 1 | 2 | 3 | 4 | 37 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 18 | 1 | 2 | 3 | 4 | 38 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 19 | 4 | 3 | 2 | 1 | 39 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 20 | 4 | 3 | 2 | 1 | 40 | 1 | 2 | 3 | 4 |

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

«Методика оценки тревожности» Ч.Д. Спилбергера и Ю.Л. Ханина

Интерпретация результатов.

При анализе результатов надо иметь в виду, что общий итоговый показатель по каждой из подшкал может находиться в диапазоне от 20 до 80 баллов. При этом чем выше итоговый показатель, тем выше уровень тревожности (ситуативной или личностной).

При интерпретации показателей можно использовать следующие ориентировочные оценки тревожности:

- до 30 баллов – низкая,
- 31 — 44 балла — умеренная;
- 45 и более — высокая

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Опросник «Стратегии самопредъявления в общении» И.П. Шкуратовой

Инструкция к опроснику «Стратегии самопредъявления»

Люди по-разному строят свои отношения с окружающими. Вам предстоит оценить, насколько Ваше поведение соответствует следующим утверждениям, пользуясь следующими градациями:

2 балла – очень характерно для меня, 1 балла – характерно; 0 баллов – совсем не характерно. Ответы вносите в соответствующие клеточки бланка для ответов.

1. Веду себя в соответствии с ожиданиями окружающих.
2. Люблю продемонстрировать в беседе свои знания.
3. Стараюсь показать, что все делаю тщательно.
4. Стараюсь никогда не демонстрировать своей слабости даже перед более сильными людьми.
5. Я могу притвориться беспомощным, чтобы другие люди помогли мне выполнить мою работу.
6. Когда я надеваю новую одежду, то ожидаю реакцию на нее со стороны окружающих.
7. Я совершенно по-разному веду себя с ровесниками и людьми старшего поколения.
8. Часто не выражаю своего несогласия с кем-то из опасения испортить отношения с данным человеком.
9. Не упущу случая сообщить о своих знакомствах с влиятельными людьми.
10. Часто у людей старше себя стараюсь создать образ примерного мальчика (примерной девочки).

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Опросник «Стратегии самопредъявления в общении» И.П. Шкуратовой

11. Я стараюсь выглядеть сильным (-ой) и независимым (-ой).
12. Я часто говорю людям, что без их помощи я не смог (-ла) бы справиться со своими проблемами.
13. Я всегда фиксирую, как люди реагируют на мое поведение.
14. Я веду себя по-разному в общении с теми, кто мне приятен, и теми, кто мне неприятен.
15. Люблю делать комплименты окружающим.
16. Стараюсь носить такую одежду, чтобы она свидетельствовала о высоком достатке моей семьи
17. В школе меня часто ставили в пример другим детям.
18. Считаю, что если кто-то не подчиняется тебе, надо припугнуть его лишением каких-то благ со своей стороны.
19. В детстве я часто мольбой и просьбами достигал (-ла) своих целей.
20. Меня очень огорчает, когда я вижу, что ко мне плохо расположены какие-то люди.
21. В общении с мужчинами веду себя иначе, чем в общении с женщинами.
22. Оказываю другим услуги, даже если не рассчитываю на ответные.
23. Подбираю таких друзей, которые вызывают восхищение окружающих.
24. Я предпочитаю больше рассказывать о своих успехах, чем о неудачах.
25. Считаю, что лучший способ наказать обидчика это высмеять его публично.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Опросник «Стратегии самопредъявления в общении» И.П. Шкуратовой

26. Я часто жалуясь на свои неудачи.
27. Когда я говорю о себе, мне очень важно проследить, какое воздействие мое сообщение оказало на собеседника.
28. Мои сотрудники (однокурсники) не узнали бы меня, если бы увидели меня в семейной обстановке.
29. Спрашиваю знакомых об их делах, чтобы проявить свое внимание к ним.
30. Слежу за своими манерами, чтобы не выглядеть хуже других.
31. У меня репутация высоко морального человека.
32. Мне нравится, если передо мной робеют другие люди.
33. Иногда, чтобы избавиться от какого-то поручения, я жалуясь на недостаток своих возможностей или способностей.
34. Мне тяжело общаться с людьми, у которых на лице не отражается никаких эмоций.
35. С незнакомыми людьми я веду себя совершенно иначе, чем со своими знакомыми.
36. Стараюсь не рассказывать людям о своих неудачах и неприятностях.
37. Люблю продемонстрировать свои умения и способности.
38. Я часто критикую действия других людей.
39. Иногда я напускаю на себя излишнюю строгость.
40. Когда я что-то не успеваю сделать в срок, я часто в оправдание говорю, что был болен.
41. Когда я отвечаю на экзамене, всегда слежу за реакцией преподавателя на мой ответ.
42. Я люблю часто менять свой внешний вид.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Опросник «Стратегии самопредъявления в общении» И.П. Шкуратовой

43. Стараюсь со всеми быть дружелюбным (-ой), независимо от симпатий.
44. В обществе друзей активно участвую в общей беседе.
45. Я люблю рассказывать о том, как я помог кому-нибудь.
46. Лучший способ самозащиты – это нападение.
47. В обществе друзей я даю понять, что не претендую на лидерство.
48. Мне очень важна поддержка со стороны слушающего человека, когда я ему что-нибудь рассказываю.
49. Я, если захочу, могу изменить свою манеру поведения до неузнаваемости.
50. Считаю, что лесть хорошее средство добиться чьего-либо расположения.
51. В аудитории, если преподаватель задает вопрос всей группе, часто отвечаю первым.
52. Стараюсь вести себя так, чтобы меня похвалили.
53. Я веду себя так, что мне не решаются сказать о своей неприязни ко мне.
54. Считаю, что лучший способ добиться расположения старших – прикинуться беспомощным (-ой).
55. Когда я вхожу в комнату, где собрались мои друзья или знакомые, я стараюсь заметить, как каждый из них отреагировал на мое появление.
56. Мой вид очень зависит от моего настроения.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблицы данных исследования

Таблица В.1 – Результаты исследования сотрудников авиабазы по методике Ч.Д. Спилбергер

| № | Личностная тревожность | Ситуативная тревожность |
|----|------------------------|-------------------------|
| 1 | 49 | 54 |
| 2 | 52 | 55 |
| 3 | 56 | 60 |
| 4 | 58 | 47 |
| 5 | 57 | 49 |
| 6 | 56 | 53 |
| 7 | 54 | 43 |
| 8 | 77 | 42 |
| 9 | 54 | 44 |
| 10 | 63 | 41 |
| 11 | 32 | 40 |
| 12 | 35 | 39 |
| 13 | 36 | 29 |
| 14 | 38 | 28 |
| 15 | 39 | 27 |
| 16 | 40 | 28 |
| 17 | 33 | 29 |
| 18 | 35 | 30 |
| 19 | 37 | 25 |
| 20 | 38 | 26 |
| 21 | 35 | 28 |
| 22 | 36 | 27 |
| 23 | 35 | 29 |
| 24 | 36 | 27 |
| 25 | 42 | 26 |
| 26 | 41 | 25 |
| 27 | 43 | 24 |
| 28 | 40 | 26 |
| 29 | 41 | 28 |
| 30 | 35 | 27 |

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

Таблицы данных исследования

Таблица В.2 – Результаты исследования сотрудников авиабазы по методике Э. Джонсона и Т. Питмана

| № | Ингра- циация | Само- продви- жение | Пример- ность | Запуги- вание | Демон- страция слабо- сти | Отсле- живание произво- димого впечат- ления | Вари- тив- ность поведе- ния человека |
|----|------------------|---------------------------|------------------|------------------|------------------------------------|---|--|
| 1 | 15 | 16 | 12 | 13 | 2 | 15 | 16 |
| 2 | 16 | 16 | 13 | 15 | 2 | 14 | 15 |
| 3 | 14 | 14 | 15 | 8 | 0 | 13 | 13 |
| 4 | 15 | 14 | 14 | 8 | 0 | 14 | 14 |
| 5 | 16 | 13 | 15 | 9 | 1 | 15 | 10 |
| 6 | 12 | 12 | 15 | 10 | 4 | 16 | 8 |
| 7 | 13 | 12 | 14 | 11 | 0 | 12 | 11 |
| 8 | 14 | 13 | 13 | 7 | 0 | 13 | 8 |
| 9 | 15 | 15 | 6 | 0 | 1 | 14 | 9 |
| 10 | 16 | 15 | 8 | 0 | 2 | 10 | 9 |
| 11 | 16 | 15 | 8 | 0 | 2 | 10 | 0 |
| 12 | 12 | 14 | 9 | 1 | 3 | 8 | 5 |
| 13 | 13 | 14 | 10 | 1 | 5 | 9 | 3 |
| 14 | 14 | 15 | 11 | 2 | 5 | 7 | 7 |
| 15 | 15 | 16 | 10 | 2 | 4 | 6 | 6 |
| 16 | 8 | 14 | 9 | 5 | 5 | 8 | 8 |
| 17 | 9 | 15 | 8 | 4 | 7 | 8 | 9 |
| 18 | 10 | 15 | 8 | 3 | 6 | 7 | 10 |
| 19 | 11 | 14 | 9 | 2 | 6 | 9 | 11 |
| 20 | 6 | 14 | 7 | 1 | 10 | 9 | 9 |
| 21 | 6 | 13 | 6 | 1 | 11 | 8 | 9 |
| 22 | 7 | 8 | 6 | 1 | 8 | 11 | 9 |
| 23 | 8 | 9 | 6 | 1 | 9 | 10 | 8 |
| 24 | 8 | 9 | 6 | 1 | 10 | 11 | 7 |
| 25 | 9 | 6 | 8 | 1 | 11 | 8 | 6 |
| 26 | 11 | 8 | 9 | 2 | 10 | 4 | 8 |
| 27 | 10 | 9 | 9 | 2 | 14 | 4 | 9 |
| 28 | 0 | 5 | 10 | 2 | 14 | 3 | 10 |
| 29 | 2 | 5 | 10 | 1 | 16 | 5 | 14 |
| 30 | 4 | 3 | 11 | 0 | 15 | 1 | 15 |

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

Таблицы данных исследования

Таблица В.3 – Результаты проверки взаимосвязи тревожности и самопредъявления в общении сотрудников авиабазы с помощью критерия ранговой корреляции Спирмена

| | Личностная тревожность | Ситуативная тревожность | Инграция | Самопродвижение | Примерность | Запугивание | Демонстрация слабости | Отслеживание впечатления | Вариативность поведения |
|--------------------------|------------------------|-------------------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|-----------------------|--------------------------|-------------------------|
| Личностная тревожность | 1,000 | 0,439 | 0,482 | 0,024 | 0,580 | 0,479 | -0,529 | 0,505 | 0,323 |
| Ситуативная тревожность | 0,439 | 1,000 | 0,659 | 0,475 | 0,485 | 0,449 | -0,812 | 0,768 | 0,265 |
| Инграция | 0,482 | 0,659 | 1,000 | 0,684 | 0,409 | 0,308 | -0,843 | 0,576 | -0,042 |
| Самопродвижение | 0,024 | 0,475 | 0,684 | 1,000 | 0,048 | 0,223 | -0,590 | 0,314 | -0,031 |
| Примерность | 0,580 | 0,485 | 0,409 | 0,048 | 1,000 | 0,704 | -0,472 | 0,268 | 0,370 |
| Запугивание | 0,479 | 0,449 | 0,308 | 0,223 | 0,704 | 1,000 | -0,452 | 0,392 | 0,395 |
| Демонстрация слабости | -0,529 | -0,812 | -0,843 | -0,590 | -0,472 | -0,452 | 1,000 | -0,739 | -0,061 |
| Отслеживание впечатления | 0,505 | 0,768 | 0,576 | 0,314 | 0,268 | 0,392 | -0,739 | 1,000 | 0,168 |
| Вариативность поведения | 0,323 | 0,265 | -0,042 | -0,031 | 0,370 | 0,395 | -0,061 | 0,168 | 1,000 |