

РИСОВАННЫЙ АППЕРЦЕПТИВНЫЙ ТЕСТ (РАТ) Г. МЮРРЕЯ. МЕТОДИКА ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ УСТАНОВОК, Б.И. ХАСАН (НА БАЗЕ ТЕСТА РАТ).

Рисованный апперцептивный тест (РАТ) — это компактный модифицированный вариант Тематического апперцептивного теста Г. Мюррея, отнимающий немного времени на обследование и приспособленный к условиям работы практического психолога. К нему разработан совершенно новый стимульный материал, представляющий собой контурные сюжетные картинки. На них схематично изображены человеческие фигурки.

Рисованный апперцептивный тест в силу большей лаконичности и простоты нашел применение в семейном консультировании, при оказании социально-психологической помощи пресуицидентам, а также в клинике неврозов и судебно-психиатрической экспертизе.

Методику можно применять как в индивидуальном, так и в групповом обследовании, как с взрослыми, так и с подростками с 12 лет. Тестирование можно проводить, выслушивая рассказы и записывая их, но можно также дать задание и попросить обследуемого записать свои ответы самому. Тогда ему (или группе обследуемых лиц) предлагается задание последовательно, согласно нумерации, рассмотреть каждую картинку и написать коротенький рассказ о том, он интерпретирует содержимое рисунка.

Время тестирования не ограничивается, но не должно быть излишне долгим, чтобы получить более непосредственные ответы.

Рисованный апперцептивный тест (РАТ) Г. Мюррея. А также методика для изучения конфликтных установок, Б.И. Хасан (на базе теста РАТ):

Инструкция.

Внимательно рассмотрите каждый рисунок по очереди и, не ограничивая свою фантазию, сочините по каждому из них небольшой рассказ, в котором будут отражены следующие аспекты:

- Что происходит в данный момент?
- Кто эти люди?
- О чем они думают и что чувствуют?
- Что привело к этой ситуации и чем она закончится?

Не используйте известные сюжеты, взятые из книг, театральных постановок или кинофильмов - придумайте что-либо свое. Используйте свое воображение, умение выдумывать, богатство фантазии.

Тестовый (стимульный материал).

Обработка результатов.

Анализ творческих рассказов испытуемого (устных или письменных) позволяет выявить его идентификацию (как правило, неосознаваемое отождествление) с кем-либо из «героев» сюжета и проекцию (перенос в сюжет) его собственных переживаний. О степени отождествления с персонажем сюжета судят по интенсивности, длительности и частоте внимания, уделяемого описанию именно этого участника сюжета.

К признакам, опираясь на которые можно было бы сделать вывод о том, что с данным героем испытуемый отождествляет себя в большей степени относятся следующие:

- одному из участников ситуации приписываются мысли, чувства, поступки, не вытекающие непосредственно из данного, представленного на картинке, сюжета;
- одному из участников ситуации уделяется в процессе описания значительно больше внимания, чем другому;
- на фоне примерно одинакового объема внимания, уделяемого участникам в предлагаемой ситуации, одному из них присваивается имя, а другому – нет;

- на фоне примерно одинакового объема внимания, уделяемого участникам в предлагаемой ситуации, один из них описывается с использованием более эмоционально заряженных слов, чем другой;

- на фоне примерно одинакового объема внимания, уделяемого участникам в предлагаемой ситуации, у одного из них есть прямая речь, а у другого – нет;

- на фоне примерно одинакового объема внимания, уделяемого участникам в предлагаемой ситуации, одного описывают в первую очередь, а затем остальных;

- если рассказ составляется в устной форме, то к герою, с которым в большей степени себя отождествляет испытуемый, проявляется более эмоциональное отношение, проявляемое в интонациях голоса, в мимике и жестах;

- если рассказ представляется в письменной форме – особенности почерка так же могут выдать те факты, с которыми происходит большее отождествление – наличие зачеркиваний, помарок, ухудшения почерка, усиление наклона строк вверх или вниз по сравнению с обычным почерком, любые другие явные отклонения от обычного почерка, когда испытуемый пишет в спокойном состоянии.

Далеко не всегда удается с легкостью обнаружить более значимый персонаж в описании картинке. Достаточно часто экспериментатор оказывается в ситуации, когда объем написанного текста не позволяет достаточно уверенно судить – кто герой, а кто – нет. Бывают и другие сложности. Ниже описываются некоторые из них.

- Отождествление смещается с одного персонажа на другой, то есть по всем параметрам оба персонажа рассматриваются примерно в одинаковом объеме, причем, сначала описывается полностью один человек, а потом – полностью другой (Б.И. Хасан видит в этом отражение неустойчивости представлений испытуемого о себе).

- Испытуемый идентифицирует себя одновременно с двумя персонажами, например с «положительным» и «отрицательным» - в этом случае в описании наблюдается постоянное «перескакивание» с одного персонажа на другой (диалог, или просто описание) причем подчеркиваются именно противоположные друг другу качества у участников сюжета (это может свидетельствовать о внутренней противоречивости автора, о склонности к внутренним конфликтам).

- Объектом идентификации может стать персонаж противоположного пола или бесполой персонаж (человек, существо и т.п.), что можно в некоторых случаях, при наличии дополнительных подтверждений в тексте, расценивать как различные проблемы в межполовой сфере личности (наличие страхов, проблемы с самоидентификацией, болезненная зависимость от субъекта противоположного пола и т.п.).

- Автор может в рассказе подчеркивать отсутствие своей идентификации с кем-либо из участников сюжета, занимая позицию стороннего наблюдателя, используя высказывания типа: «Вот я наблюдаю следующую картину на улице ...». Б.И.Хасан предлагает рассматривать в этом случае героев, как антиподов самого испытуемого. В то же время можно предположить, что это не единственно возможная интерпретация. Так, например, позицию стороннего наблюдателя может занять человек, у которого система защитных механизмов его Эго не позволяет ему осознать в себе наличие качеств, которые он приписывает другим, или это может быть результат страха перед подобными ситуациями и срабатывает механизм диссоциации.

Та или иная картинка может ассоциироваться у испытуемого с его собственной жизненной ситуацией, вызывающей фрустрацию. В этом случае герои рассказа реализуют нереализованные в реальной жизни потребности самого рассказчика. Бывает и наоборот – в рассказе описываются препятствия, мешающие реализации потребностей.

Интенсивность, частота и длительность внимания, уделяемые описанию отдельных деталей ситуации, длительность фиксации внимания испытуемого на определенных повторяющихся в разных рассказах ценностях, могут дать общее понимание проблемных психологических зон (неудовлетворенных потребностей, стрессогенных факторов и т.п.) обследуемого человека.

Анализ полученных данных проводится в основном на качественном уровне, а также путем простых количественных сопоставлений, позволяющих оценить, помимо всего прочего, баланс между эмоциональной и интеллектуальной сферами личности, наличие внешнего и внутреннего конфликтов, сферу нарушенных отношений, позицию личности испытуемого - пассивную или активную, агрессивную или страдательную (при этом 1:1, то есть 50% на 50% считается условной нормой, а значительный перевес в ту или иную сторону выражается в соотношениях 2:1 или 1:2 и более).

Ключ.

Характеристика каждого отдельного рассказа (всего должно быть 8 штук).

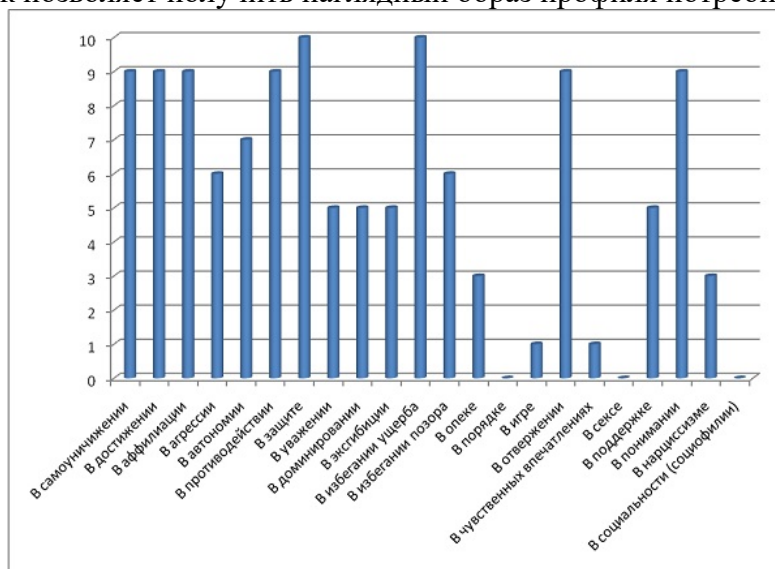
1. персонажи рассказа (формальное описание – что известно из рассказа о каждом из участников сюжета – пол, возраст и т.д.);
2. чувства, переживания, физическое состояние, передаваемые в рассказе (в целом);
3. ведущие мотивы, сфера отношений, ценности (в целом);
4. конфликты и их сфера (если они присутствуют), препятствия и барьеры на пути у участников данного сюжета к достижению ими целей;
5. способы разрешения конфликтов;
6. вектор психологической направленности поведения участников сюжета;
7. анализ причин, не позволяющих четко определить «героя» сюжета, с которым в большей степени происходит идентификация (если таковые имеются);
8. наличие в сюжете героя, с которым испытуемый в большей степени идентифицирует себя и описание признаков, по которым именно этот персонаж признается исследователем в качестве «героя» (если в сюжете достаточно очевиден определенный «герой»);
9. указывается половая и возрастная принадлежность героя (если в сюжете достаточно очевиден определенный «герой»);
10. определение характеристик героя, его стремлений, чувств, желаний, черт характера (если в сюжете достаточно очевиден определенный «герой»);
11. оценка силы потребности героя в зависимости от её интенсивности, длительности, частоты появления и развития сюжета в целом (если в сюжете достаточно очевиден определенный «герой»);
12. описание индивидуальных особенностей героя в соответствии со шкалами: импульсивность – самоконтроль, инфантильность – личностная зрелость (с описанием критериев этой оценки) (если в сюжете достаточно очевиден определенный «герой»);
13. соотнесение характеристик «героя» (мотивы поведения, личностные характеристики и т.п.) с теми характеристиками (потребностями, мотивами, ценностями, чертами характера и т.п.), которые испытуемый в целом отразил в процессе описания данного сюжета (если в сюжете достаточно очевиден определенный «герой»);
14. самооценка испытуемого, соотношение его Я-реального и Я-идеального, если судить о них по данному рассказу;
15. особенности стиля изложения текста, почерка;
16. что в данном тексте особенно привлекло внимание исследователя;
17. предположения об особенностях личности и жизненной ситуации испытуемого с конкретными ссылками на детали рассказа, подтверждающие эти предположения – обобщение выводов по данному рассказу.

№пункта	Название характеристики	Сама характеристика
1		
.....		
17		

16	В отвержении	0	0	2	0	0	4	3	0	9
17	В чувственных впечатлениях	0	1	0	0	0	0	0	0	1
18	В близости (либидо)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19	В поддержке	1	0	0	0	0	3	0	1	5
20	В понимании	2	2	1	1	1	1	0	1	9
21	В нарциссизме	0	1	0	0	1	0	1	0	3
22	В социальности (социофилии)	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Очевидно, что баллы относительно интенсивности той или иной потребности, присутствующей в описании сюжета будут выставляться на основе субъективных представлений исследователя. Тем не менее, таблица может быть достаточно информативна. С её помощью сам диагност может составить личное представление о состоянии испытуемого, о его потребностях. В психологическом консультировании доля субъективизма в оценке характеристик личности клиента практически неизбежна, но даже в этом случае ранжирование интенсивности потребностей в каждом из сюжетов, а затем суммирование баллов в целом по каждой потребности дает более четкое представление о проблеме клиента, разумеется, с учетом погрешности на степень субъективности консультанта. Подобная таблица хороша также для оттачивания навыков наблюдательности в процессе анализа описаний. Особую ценность таблица представляет в тех случаях, когда психолог или психотерапевт решает, что после определенной психотерапии нужно провести повторное тестирование. В этом случае появляется возможность сравнить не только общие тенденции, но и результаты по интенсивности потребностей, зафиксированные в баллах. Наконец, данная форма ранжирования удобна в случае необходимости определенной отчетности в рамках службы психологического консультирования, а также для некоторых статистических обобщений.

После завершения ранжирования и занесения всех баллов в таблицу, суммарные результаты всех описаний по каждой потребности можно представить в виде своеобразного профиля потребностей, где на вертикальной оси графика будут отмечены баллы, полученные по потребностям, а на горизонтальной оси – все 22 потребности. График позволяет получить наглядный образ профиля потребностей.



После подсчета суммы баллов по каждой из потребностей исследователь выдвигает предположение о наличии у испытуемого некоторых доминирующих потребностей и, возможно, некоторых подавленных, или же не подавленных, а не актуализированных. Это делается на основании сравнения данных и выбора нескольких потребностей, получивших максимальное количество суммарных баллов и потребностей с минимальным количеством баллов.

Если несколько потребностей (по Г. Мюррею) получили одинаковое, большое количество баллов, то вероятность, что потребность, которая имеет много баллов за счет её отражения почти в каждом описании со средней силой, очень актуальна больше, чем потребность, получившая высокое количество баллов за счет того, что сильно выражена в 2-х – 3-х описаниях, а в остальных – нет. Безусловно, необходимо учитывать и особенности содержания рассказов, в которых сила той или иной потребности высока.

Предлагается также отдельно рассмотреть описываемое поведение персонажей в каждом из рассказов с точки зрения различных типов агрессивности (в теоретической части указано 11 типов поведения - см ниже) и также обобщить результаты.

Интенсивность проявления агрессивности.										
№	потребность	1	2	3	4	5	6к	7	8	сумма
1	антиагрессивность	1	0	0	0	0	0	0	1	2
2	интринсивная агрессия	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	агрессивность недифференцированная	0	0	1	0	0	0	1	0	2
4	агрессивность локальная, импульсивная	0	0	1	0	0	0	3	0	4
5	условная, инструментальная агрессия	0	0	0	0	0	0	1	0	1
6	агрессивность враждебная	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	инструментальная агрессия	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	жестокая агрессия	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9	психопатическая агрессия	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	агрессия по мотиву групповой солидарности	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11	межполювая (либидо) агрессия различной степени	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Интерпретация, анализ, заключение.

Проводится суммирование сведений в соответствии со следующими пунктами:

- 1) склонность испытуемого к переуточнению (признак неуверенности, тревоги);
- 2) пессимистические высказывания (склонность к депрессии);
- 3) незаконченность описания сюжета и отсутствие перспективы его развития (неуверенность в будущем, неумение его планировать);
- 4) преобладание эмоциональных ответов (повышенная эмотивность);
- 5) преобладание суждений, рационализация (пониженная эмотивность).
- 6) степень противоречивости в оценке героев и ситуации;
- 7) степень многословности в описании того или иного сюжета: иногда отсутствие желания описывать определенный сюжет, малое внимание к нему по сравнению с другими может свидетельствовать о сознательном или бессознательном напряжении в отношении конфликтной ситуации заложенной в картину, испытуемый уклоняется от приходящих в голову ассоциаций, «уходит» от ситуации;
- 8) степень эмоциональной отстраненности от описываемого сюжета;
- 9) степень разноплановости восприятия картинок (различия по стилю описания - деловой, бытовой, напыщенный, детский и т.п.; различия по форме описания – констатация факта, сказка, повесть, стихотворение и т.п.; различия по отнесенности сюжетов к какому-либо историческому периоду и культурным традициям, и т.п.)
- 10) стереотипность описания сюжетов;

11) защитные тенденции могут проявляться в виде несколько однообразных сюжетов, в которых отсутствует конфликт: речь может идти о танцах, гимнастических упражнениях, занятиях його

12) присутствующие в рассказах в большом количестве «особые» темы (если предлагается всего 8 сюжетов, как, например, в рисуночном апперцептивном тесте Л.Н. Собчик, то достаточно описаний двух картин, а иногда, и одной с присутствием «особой» темы) – смерть, тяжелая болезнь, суицидальные, мазохистские, садистские намерения и т.п. не должны оставаться без внимания исследователя.

13) почерк, стиль письма, манера изложения, культура языка, словарный запас.

14) насколько последовательно и логично излагается описание сюжета - будь то письменная форма или устный рассказ.

После того, как все пункты анализа каждого рассказа в отдельности будут выполнены, а также будут сделаны отдельные обобщения, пишется общее заключение (общий вывод) о результатах, полученных в процессе тестирования – небольшая предположительная характеристика личности, сферы её проблем, и возможно её наиболее сильные стороны.

Теоретический материал к методике: все о потребностях, фрустрации и агрессии. Теория Г. Мюррея.

Термином «мотивация» в современной психологии обозначается как минимум два психологических явления: 1) совокупность побуждений, вызывающих активность индивида и систему факторов, определяющих поведение; 2) процесс образования, формирования мотивов, характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне.

За любым поступком человека всегда кроются определенные цели, желания, а за конфликтом – столкновение несовместимых желаний, когда удовлетворение интересов одной стороны грозит ущемлением интересов другой.

Под потребностями многие исследователи подразумевают стремление человека к тем условиям, без которых невозможно поддерживать свое нормальное физическое и психическое состояние. Потребность – осознаваемое и переживаемое человеком состояние нужды в чем-либо. Осознанные потребности – это желания. Человек может отдать себе отчет в их наличии, для реализации их он намечает план действий. Чем сильнее желание, тем энергичнее стремление преодолеть преграды на его пути.

Препятствия на пути к их удовлетворению становятся причиной межличностных столкновений, особенно если сталкиваются важные потребности и желания.

Выделяют, например, следующую классификацию потребностей: 1) первичные, витальные(врожденные, биологические) потребности: в пище, воде, сне-отдыхе, потребность в самозащите, родительские, межполовые потребности. Эти естественные потребности имеют общественно-личный характер, что находит свое выражение в том, что даже для удовлетворения узколичных потребностей (в пище) используются результаты общественного труда и применяются исторически сложившиеся в данной общественной среде способы и приемы, т. е. все потребности социальны по способу удовлетворения; 2) культурные, приобретенные потребности имеют общественный характер по природе своего происхождения, они формируются под влиянием воспитания в обществе. Среди культурных потребностей выделяют материальные и духовные потребности. К духовным относят потребность в общении, потребность в эмоциональном тепле, уважении, познавательные потребности, потребность в деятельности, эстетические потребности, потребность осознать смысл своей жизни. Даже не найдя ответа на этот вопрос, мы своей деятельностью доказываем, что имеем определенные цели, которым отдаем свою энергию, знание, здоровье. А цели бывают очень разные: открытие научной истины, служение искусству, воспитание детей. Но иногда это лишь стремление сделать карьеру, заполучить дачу, машину и т. п. Тот, кто не знает, ради чего и кого он живет, не удовлетворен судьбой. Но недостаточно понять причины неудовлетворения желаний.

Важно осознать, адекватные ли действия предпринимал человек, чтобы добиться своего. Чаще всего разочарование постигает тех, кто ставит перед собой нереальные, недостижимые по объективным и субъективным причинам задачи.

Мотивы поведения человека и цели поведения могут не совпадать: одну и ту же цель можно ставить перед собой, руководствуясь разными мотивами. Цель показывает, к чему стремится человек, а мотив — почему он к этому стремится.

Мотив имеет сложную внутреннюю структуру. 1) с возникновением потребности, нужды в чем-то, сопровождаемой эмоциональным беспокойством, неудовольствием начинается мотив; 2) осознание мотива ступенчато: вначале осознается, в чем причина эмоционального неудовольствия, что необходимо человеку для существования в данный момент, затем осознается объект, который отвечает данной потребности и может ее удовлетворить (формируется желание), позже осознается, каким образом, с помощью каких действий возможно достичь желаемого; 3) реализуется энергетический компонент мотива в реальных поступках.

Мотив может быть неосознанным, если осознание потребности не вполне соответствует подлинной нужде, вызывающей неудовольствие, т. е. человек не знает подлинной причины своего поведения. К неосознанным мотивам относят: влечение, гипнотические внушения, установки, фрустрационные состояния.

З. Фрейд считал, что существует два фундаментальных побуждения: инстинкт жизни (Эрос) и инстинкт смерти (Танатос), а все остальные потребности являются производными от этих двух побуждений. Мак-Дауголл насчитывает у человека 18 основных побудительных сил, Г. Меррей — 20 потребностей. На основе факторного анализа пытались изучить все действия человека, все преследуемые им цели и установить корреляции между ними, найдя фундаментальные потребности и побуждения. В этой области наибольшие систематические исследования были осуществлены Кэттелом и Гилфордом.

Список мотивационных факторов (по Гилфорду):

А. Факторы, соответствующие органическим потребностям: 1) голод, 2) либидо побуждение, 3) общая активность.

Б. Потребности, относящиеся к условиям среды: 4) потребность в комфорте, приятном окружении, 5) потребность в порядке, чистоте (педантичность), 6) потребность в уважении к себе со стороны окружающих.

В. Потребности, связанные с работой: 7) общее честолюбие, 8) упорство, 9) выносливость.

Г. Потребности, связанные с положением индивида: 10) потребность в свободе, 11) независимость, 12) конформизм, 13) честность.

Д. Социальные потребности: 14) потребность находиться среди людей, 15) потребность угождать, 16) потребность в дисциплине, 17) агрессивность.

Е. Общие потребности: 18) потребность в риске или безопасности, 19) потребность в развлечении, 20) — интеллектуальные потребности (в исследовательской деятельности, любознательности).

Кэттел выделил семь побудительных структур (эргов) — мотивационных факторов, связанных с пятью чувствами: 1) половой-либидо инстинкт; 2) стадный инстинкт; 3) потребность опекать; 4) потребность в исследовательской деятельности, любознательность; 5) потребность в самоутверждении, признании; 6) потребность в безопасности; 7) нарциссическая потребность в удовольствии.

Одни и те же эрги можно обнаружить в самых разных популяциях людей, в то время как «чувства» варьируют от одной страны к другой, зависят от социальных и культурных стереотипов. Список чувств: 8) чувства к профессии; 9) спорт и игра; 10) религиозные чувства; 11) технические и материальные интересы; 12) самоощущение.

Среди выявленных факторов личности можно выделить те факторы, которые имеют наследственно-врожденное происхождение, и те факторы, которые

преимущественно определяются воздействием среды жизни и воспитания. Например, «циклотимия — шизотимия» (согласно Айзенку и Кэттелу) являются конституционно наследственными, а проявляться этот фактор может в следующих поверхностных чертах:

- добродушие, покладистость — сварливость;
- адаптируемость — негибкость, ригидность;
- теплота, внимание к людям — холодность, безразличие;
- чистосердечие — скрытность, тревожность;
- доверчивость — подозрительность;
- эмоциональность — сдержанность;

Некоторые факторы («возбудимость, господство, рафинированность») имеют, согласно Кэттелу, наряду с наследственным компонентом еще и компонент, связанный с условиями развития. Структурные факторы обязаны своим происхождением воздействию среды. Например, фактор «сила Я» зависит главным образом, но не целиком, от жизненного опыта человека, благоприятной атмосферы в семье, положения в ней ребенка и отсутствия травмирующих обстоятельств, а фактор «динамизм» зависит от прошлых наказаний и лишений, в то время как фактор «эмоциональная неустойчивость» интерпретируется как следствие слишком снисходительного или слишком щадящего семейного окружения.

По определению Г. Мюррея, потребность – это конструкт, обозначающий силу, которая организует перцепцию, апперцепцию, интеллектуальную деятельность, произвольные действия таким образом, чтобы наличная неудовлетворительная ситуация трансформировалась в определенном направлении. Каждая потребность сопровождается определенным чувством и эмоцией и склонна к определенным формам изменения. Она может быть слабой или интенсивной, кратковременной или продолжительной. Обычно она сохраняется и придает определенное направление внешнему поведению (или фантазиям), что изменяет обстоятельства так, чтобы приблизить конечную ситуацию.

Г. Мерей составил ориентировочный список из 20-ти потребностей, наиболее часто влияющих на поведение человека, по его мнению. В приведенном ниже списке потребностей имеются ещё два дополнительных пункта (№21 и 22):

№	потребность	Краткое определение (способ выражения)
1	В самоуважении	Склонность пассивно подчиняться внешним силам. Готовность принять обиду, подчиниться судьбе, допустить собственную «второсортность». Склонность признавать свои ошибки, заблуждения. Желание исповедоваться и искупить вину. Склонность обвинять себя, принижать. Склонность искать боль, наказание. Принятие как неизбежного болезни, несчастья и радость по поводу их существования.
2	В достижении	Стремление выполнять нечто трудное. Управлять, манипулировать, организовывать – в отношении физических объектов, людей или идей. Делать это по возможности быстро, ловко, самостоятельно. Преодолевать препятствия и добиваться высоких показателей, совершенствоваться, соперничать и опережать других. Желание реализовывать таланты и способности и тем самым повышать самоуважение.
3	В аффилиации	Желание тесно контактировать и взаимодействовать с близкими (или теми, кто похож на самого субъекта, или с теми, кто любит его). Желание доставлять удовольствие объекту привязанности, завоевывать его привязанность, признание. Склонность оставаться верным в дружбе.
4	В агрессии	Желание силой преодолевать противостояние, сражаться, мстить за обиды. Склонность к нападению, оскорблению, убийству. Желание противостоять принуждению, давлению или наказывать.
5	В автономии	Желание освободиться от уз и ограничений, сопротивляться принуждению. Склонность избегать или прекращать деятельность, предписанную деспотичными и авторитарными фигурами. Желание быть независимым и действовать соответственно своим побуждениям, не быть чем-либо связанным, ни за что не отвечать, пренебрегать условностями.
6	В противодействии	Желание в борьбе овладеть ситуацией или компенсировать неудачи, повторными действиями избавляться от унижения, преодолеть слабость,

		подавлять страх. Желание смыть позор действием, искать препятствия и трудности, преодолевать их, уважать себя за это и гордиться собой
7	В защите	Склонность защищаться от нападений, критики, обвинений, замалчивать или оправдывать ошибки, неудачи, унижения. Склонность отстаивать себя.
8	В уважении	Склонность к восхищению вышестоящим (по социальному статусу или другим характеристикам), желание поддерживать его. Желание восхвалять, воздавать почести, превозносить. Склонность с готовностью подчиняться влиянию других людей, слушаться их, следовать обычаям, традициям, иметь объект для подражания.
9	В доминировании	Желание контролировать окружение, влиять на других, направлять их действия. Склонность подчинять различными способами – внушением, соблазном, убеждением, указанием. Желание разубеждать, ограничивать, запрещать.
10	В эксгибиции	Желание производить впечатление, быть увиденным и услышанным. Желание возбуждать, очаровывать, развлекать, шокировать, заинтриговывать, забавлять, соблазнять
11	В избегании ущерба	Склонность избегать боли, ран, болезней, смерти, опасных ситуаций. Желание принимать предупредительные меры.
12	В избегании позора	Желание избегать унижений, уходить от затруднений, насмешек, безразличия других. Воздерживаться от действий с целью избегания неудачи.
13	В опеке	Склонность проявлять сочувствие и помогать незащищенным в удовлетворении их потребностей – ребенку или слабому, усталому, неопытному, больному и т.п. Желание помогать при опасности, кормить, поддерживать, утешать, защищать, опекать, лечить и т.п.
14	В порядке	Желание приводить все в порядок, добиваться чистоты, организованности, равновесия, опрятности, аккуратности, точности и т.п.
15	В игре	Склонность действовать «забавы ради» - без иных целей. Желание смеяться, шутить, искать расслабления после стресса в удовольствиях. Желание участвовать в играх, спортивных мероприятиях, танцах, вечеринках, азартных играх и т.п.
16	В отвержении	Желание избавиться от того, кто вызывает отрицательные эмоции. Склонность избавляться, игнорировать, отказываться от нижестоящего, избавляться от него. Склонность обманывать кого-то.
17	В чувственных впечатлениях (кинестетические, аудиальные, визуальные, интеллектуальные впечатления)	Склонность искать чувственные впечатления и радоваться им
18	В близости (либидо)	Склонность создавать и развивать взаимоотношения, мысли о межполовых отношениях и т.п.
19	В поддержке	Желание удовлетворять потребности благодаря сочувственной помощи близкого человека. Желание быть тем, кого опекают, поддерживают, о ком заботятся, кого защищают, любят, кого прощают, утешают. Желание держаться поближе к тому, кто опекает, иметь близко того, кто может помочь.
20	В понимании	Склонность ставить общие вопросы или отвечать на них. Интерес к теории. Склонность к размышлениям, анализу, построению формулировок, к обобщениям.
21	В нарциссизме	Стремление ставить превыше всего свои интересы, быть довольным собой, тенденция к субъективизму в восприятии внешнего мира.
22	В социальности (социофилии)	Забывание собственных интересов во имя интересов группы, альтруистическая направленность, благородство, забота о других

Влечение — недостаточно отчетливо осознанная потребность, когда человеку не ясно, что влечет его, каковы его цели, что он хочет. Влечение — это этап формирования мотивов поведения человека. Неосознанность влечений преходящая, т. е. потребность, в них представленная, либо угасает, либо осознается.

Гипнотические внушения могут оставаться неосознанными длительное время, но они носят искусственный характер, сформированы «извне», а установки и фрустрации

возникают естественным путем, оставаясь неосознанными, определяют поведение человека во многих ситуациях.

Установка - сформировавшаяся в человеке неосознанная готовность к определенному поведению, готовность положительно или отрицательно реагировать на те или иные события, факты. Установка проявляется привычными суждениями, представлениями, поступками. Однажды выработанная, она остается на более или менее длительное время. Скорость образования и затухания установок, их подвижность разная у разных людей. Установки как неосознанная готовность воспринимать окружающее под определенным углом зрения и реагировать определенным, заранее сформировавшимся образом, без полного объективного анализа конкретной ситуации, формируются как на основе личного прошлого опыта человека, так и под влиянием других людей.

Воспитание и самовоспитание личности во многом сводится к постепенному формированию готовности реагировать на что-либо должным образом, иными словами, к формированию установок, полезных для человека и для общества. К тому возрасту, когда мы начинаем себя осознавать, мы находим у себя в психике массу закрепившихся чувств, мнений, взглядов, установок, которые оказывают влияние и на усвоение новой информации, и на отношение к окружающему.

Установки могут быть отрицательными и положительными в зависимости от того, отрицательно или положительно готовы мы отнестись к тому или иному человеку, явлению. Восприятие одного и того же явления различными людьми может быть разным. Это зависит от их индивидуальных установок. Поэтому нет ничего удивительного в том, что не всякая фраза понимается одинаково. Отрицательные предвзятые закрепившиеся взгляды («все люди — эгоисты, все учителя — формалисты, все торговые работники — нечестные люди») могут упорно сопротивляться объективному пониманию поступков реальных людей. Так, в беседе отрицательная установка может быть направлена на: 1) личность самого собеседника (если бы то же самое говорил кто-то другой, это бы воспринималось совсем иначе), 2) на суть беседы («не могу в это поверить», «так говорить недопустимо»), 3) на обстоятельства разговора («сейчас не время и здесь не место для подобных обсуждений»).

В современной психологической литературе существует несколько концепций взаимосвязи мотивации деятельности (общения, поведения). Одна из них — теория каузальной атрибуции.

Под каузальной атрибуцией понимается истолкование субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей и развитие на этой основе способности предсказывать их будущее поведение. Экспериментальные исследования каузальной атрибуции показали следующее: а) человек объясняет свое поведение не так, как он объясняет поведение других людей; б) процессы каузальной атрибуции не подчиняются логическим нормам; в) человек склонен объяснять неудачные результаты своей деятельности внешними, а удачные — внутренними факторами.

Мотивационные явления, неоднократно повторяясь, со временем становятся чертами личности человека. К таким чертам прежде всего можно отнести мотив достижения успехов и мотив избегания неудачи, а также определенный локус контроля, самооценку, уровень притязаний.

Мотив достижения успеха — стремление человека добиваться успехов в различных видах деятельности и общения. Мотив избегания неудачи — относительно устойчивое стремление человека избегать неудач в жизненных ситуациях, связанных с оценкой другими людьми результатов его деятельности и общения. Локус контроля — характеристика локализации причин, исходя из которых человек объясняет свое поведение и ответственность, как и наблюдаемое им поведение и ответственность других людей. Интернальный (внутренний) локус контроля — поиск причин поведения и ответственности в самом человеке, в себе; экстернальный (внешний) локус контроля локализация таких причин и ответственности вне человека, в окружающей его среде,

судьбе. Самооценка — оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств, достоинств и недостатков, своего места среди других людей. Уровень притязаний (в нашем случае) — желаемый уровень самооценки личности (уровень «Я»), максимальный успех в том или ином виде деятельности (общения), которого рассчитывает добиться человек.

Личность характеризуют и такие мотивационные образования, как потребность в общении (аффилиация), мотив власти, мотив оказания помощи людям (альтруизм) и агрессивность. Это — мотивы, имеющие большое социальное значение, так как они определяют отношение личности к людям. Аффилиация — стремление человека быть в обществе других людей, наладить с ними эмоционально-положительные, добрые взаимоотношения. Антиподом мотиву аффилиации выступает мотив отвергания, который проявляется в боязни быть отвергнутым, не принятым лично знакомыми людьми. Мотив власти — стремление человека обладать властью над другими людьми, господствовать, управлять и распоряжаться ими. Альтруизм — стремление человека бескорыстно оказывать помощь людям, антипод — эгоизм как стремление удовлетворять своекорыстные личные потребности и интересы безотносительно к потребностям и интересам других людей и социальных групп.

Фрустрация — эмоциональное состояние человека, возникающее в случае появления непреодолимых препятствий на пути к достижению желаемой цели, фрустрация — это невозможность удовлетворения потребности («хочется, но нельзя либо невозможно достичь»). Фрустрационные состояния, возникающие в результате фрустраций могут вызывать существенные изменения в мотивации человека, побуждая его быть агрессивно-завистливым обвинителем всех и каждого (не осознавая этого и не понимая, почему он так реагирует) либо чувствовать себя во всем виноватым, никчемным, лишним, неполноценным (регрессивная фрустрация, самообвинение). Фрустрированность человека выступает как мощный неосознанный фактор, побуждающий человека к определенным устойчивым формам реагирования в разнообразных ситуациях. Фрустрированность может увеличиваться, если человек сталкивается с ситуациями, в которых возникают непреодолимые препятствия к достижению цели: 1) нехватка внешних средств или внутренних способностей для достижения цели; 2) потери и лишения, которые исправить невозможно (например, сгорел дом, умер любимый человек); 3) конфликты (внешние конфликты с какими-то людьми, которые не дают возможности человеку достичь желаемой цели, либо внутренние конфликты самого человека между разными желаниями, чувствами, моральными убеждениями, которые не позволяют ему принять решение и достичь цели). Фрустрированность возрастает, накапливается, если человек не стремится овладеть методами саморегуляции, приемами восстановления эмоционального равновесия.

Агрессивность — стремление человека нанести физический, моральный или имущественный вред другим людям, причинить им неприятность. Наряду с тенденцией агрессивности у человека есть и тенденция ее торможения, мотив торможения агрессивных действий, связанный соценкой собственных таких действий как нежелательных и неприятных, вызывающих сожаление и угрызения совести.

Агрессивное поведение достаточно подробно изучали бихевиористы, они связывали агрессию и фрустрацию. Любая агрессия может быть понята как вызванная какой-то фрустрацией. Агрессия может быть прямой (ругает, дерется и т.п.), либо косвенной (насмешка, критика), может быть непосредственной (в текущее время) либо отсроченной, может быть направлена на другого человека, либо на себя самого — аутоагрессия (обвиняет себя, плачет, вплоть до самоубийства).

Фрустрация и агрессия могут возникать от социального сравнения («мне дали меньше, чем другим», «меня любят меньше, чем других»). Фрустрации способны накапливаться, усиливая и закрепляя агрессивность человека либо формируя комплекс неполноценности (это агрессия на самого себя); и, в конечном счете, агрессия

выплескивается, как правило, не на виновника фрустрации (т. к. он сильнее вас, он может вас фрустрировать), а на тех, кто «слабее» (хотя эти «слабые» фактически невиновны), либо на тех «слабых», кого в данный момент назвали «врагом».

Агрессия— это одностороннее, подпитанное отрицательными эмоциями отражение реальности, приводящее к искажению, необъективности, неверности понимания действительности, к неадекватному поведению. Часто анализ показывает, что агрессия преследовала какую-либо позитивную цель для человека, но выбранный агрессивный способ поведения является неудачным, неадекватным, приводит к обострению конфликта и ухудшению ситуации. Чем более фрустрирована и невротична личность, тем чаще и острее осуществляется неадекватное агрессивное поведение. В теорию фрустрации— агрессии Берковиц ввел три существенных поправки: 1) фрустрация не обязательно реализуется в агрессивных действиях, но она стимулирует готовность к ним; 2) даже при готовности агрессия не возникает без надлежащих условий; 3) выход из фрустрирующей ситуации с помощью агрессивных действий воспитывает у человека привычку к подобным действиям.

К тому же не всякая агрессия провоцируется фрустрацией — агрессия может возникать, например, с «позиции силы» и являться выражением властности, и тогда ни о какой фрустрации речи быть не может. Исследование условий, при которых ситуация фрустрации ведет к возникновению агрессивных действий, показало, что влияют факторы: сходство—несходство агрессоров и жертвы, оправданность—неоправданность агрессии, наличие собственно агрессивности как личностной характеристики конкретного человека. В настоящее время стали рассматривать агрессию как один из возможных выходов из фрустрирующей ситуации.

Теория социального научения утверждает, что фрустрация, межличностный конфликт облегчают проявление агрессии, являются необходимым, но недостаточным условием ее возникновения. Для того чтобы в ситуации фрустрации возникло агрессивное поведение, необходимо наличие у человека предрасположенности вести себя агрессивно в подобных ситуациях. Такая предрасположенность формируется и закрепляется через социальное научение: наблюдая поведение окружающих, собственный удачный опыт применения агрессии. Таким образом, первостепенная роль в формировании агрессивных личностных предрасположенностей отводится социальному окружению.

Агрессивные проявления могут являться: 1) средством достижения определенной цели, 2) способом психологической разрядки, замещения заблокированной потребности, 3) самоцелью, 4) способом удовлетворения потребности в самореализации и самоутверждении. Таким образом, агрессивность человека неоднородна, варьирует от слабой до крайней степени, различна по своей модальности и назначению. Можно выделить параметры агрессивности различной модальности, отличающиеся: 1) интенсивностью агрессии, ее жестокостью; 2) направленностью на конкретное лицо либо вообще на всех людей; 3) ситуативностью или устойчивостью агрессивных тенденций личности. Условно можно выделить следующие разновидности поведения с точки зрения агрессивности:

1) антиагрессивность — негативное отношение к любым агрессивным проявлениям человека, который всегда старается примириться с людьми, считает для себя невозможным бить слабого, женщину, детей, калеку; в случае конфликта считает, что лучше уйти, стерпеть или обратиться в милицию, обороняется лишь при явном физическом нападении;

2) интринсивная агрессия, мотивированная удовлетворением, получаемым от выполнения условно-агрессивной деятельности (игры, борьба, соревнования), не имеющая цели причинения вреда. Таким образом, спорт является социально приемлемой формой проявления агрессивных тенденций человека, своеобразной разрядкой агрессии, а также формой самоутверждения, повышения социального статуса и получения материальных благ (для профессиональных спортсменов);

3) агрессивность недифференцированная — несильное проявление агрессии, выражающееся в раздражительности и скандалах по любому поводу и с самыми различными людьми, во вспыльчивости, резкости, грубости. Но эти люди могут дойти до физической агрессии и даже преступления на семейно-бытовой почве;

4) агрессивность локальная, или импульсивная, — агрессия проявляется как непосредственная реакция на ситуацию конфликта, человек может словесно оскорбить противника (вербальная агрессия), но допускает и физические средства агрессии, может ударить, избить и т. п. Степень общего раздражения выражена меньше, чем в предыдущем подтипе;

5) условная, инструментальная агрессия, связанная с самоутверждением, например в мальчишеской возне;

6) агрессивность враждебная— устойчивые эмоции злости, ненависти, зависти, человек свою враждебность проявляет открыто, но не стремится к столкновению сторон, реальная физическая агрессия может быть и не очень выраженной. Ненависть может быть направлена на конкретное лицо, посторонние незнакомые люди могут вызывать у такого человека раздражение и злобу без всякого повода. Возникает желание унижить другого человека, чувствуя к нему презрение и ненависть, но этим добиться уважения окружающих. В драках хладнокровен, в случае победы вспоминает драку с удовольствием. Свою агрессию может вначале сдерживать, а потом мстит (разными способами: клеветой, интригами, физической агрессией). В случае перевеса сил и вероятности безнаказанности может дойти до убийства. В целом к людям относится враждебно;

7) инструментальная агрессия— для достижения какой-либо значимой цели;

8) жестокая агрессия— применение силы и агрессия как самоцель, агрессивные действия всегда превышают действия противника, отличаются излишней жестокостью и особой злостью: минимальный повод и максимальная жестокость. Такие люди совершают особо жестокие преступления;

9) психопатическая агрессия— жестокая и часто бессмысленная агрессия, повторяющиеся акты агрессии (агрессивный психопат, «маньяк-убийца»);

10) агрессия по мотиву групповой солидарности— агрессия или даже убийство совершается вследствие стремления следовать групповым традициям, утвердить себя в глазах своей группы, желание получить одобрение своей группы, показать свою силу, решительность, бесстрашие. Этот вид агрессии часто проявляется в группах подростков. Военная агрессия (действия военнослужащих в боевых условиях, убийство врага) является социально признанной и одобряемой формой агрессии по мотиву групповой (или национальной) солидарности, реализуются социальные традиции «защиты отечества», «защиты определенных идей», например, защиты демократии, защиты правопорядка и т.п.;

11) межполовая агрессия различной степени. Фрейд писал, что либидо большинства мужчин содержит в себе примесь агрессии, желания подчинять, так что садизм — просто обособление и гипертрофия агрессивного компонента, свойственного нормальному либидо. Связь либидо и агрессии подтверждается и экспериментально. Эндокринологи констатировали, что агрессивное поведение самцов и их межполовая активность обусловлены влиянием одних и тех же гормонов — андрогенов, а психологи — что выраженные компоненты агрессивности присутствуют в фантазиях, а отчасти и в либидо-поведении мужчин. А с другой стороны, подавление либидо влечений, неудовлетворенность людей также сопровождается ростом раздражения и агрессивных импульсов; отказ женщины от удовлетворения желания мужчины приводит опять же к агрессии.