

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ СОВМЕСТИМОСТИ

Рассмотрены уровни социально-психологической совместимости в процессе взаимодействия. Понимание психологических типов позволит лучше понять себя, других людей, а также различные стили деятельности и поведения.

Все мы читатели: от первоклассника до пенсионера. Отношения с персонажами складываются, как и в жизни, с личными симпатиями и антипатиями.

Перенесем свое внимание с того, кого мы видим, на то, чем мы видим.

Труднее всего распознать самого себя.

Существует два противоположных способа сбора информации – **сенсорный** и **интуитивный**, а также два способа принятия решения – **логический** и **этический**.

Ответьте на следующие вопросы:

1. **В поступках для вас важнее:**

- чего человек хотел (**этик**)

- или что на самом деле получилось (**логик**)

2. **Вы увереннее ориентируетесь**

- в том, что видимо и осязаемо (**сенсорик**)

- или вас больше влечет неведомое и скрытое (**интуит**)

Если у вас сильными рабочими функциями являются интуиция и логика, то на них приходится 60% расхода времени и сил. Остальным отводится менее 40% - это сенсорика и этика. В простых ситуациях вы вполне можете пользоваться сенсорикой и этикой, но в сложных ситуациях они вас либо подведут, либо будут истощать. Поэтому их нужно использовать не для деятельности, а для общения с теми, у кого эти функции сильны.

Чтобы лучше понять свой психологический тип ответьте еще на два вопроса:

3. **План и режим вам скорее помогают, чем мешают?**

(если помогают – вы **рационал**, если мешают – **иррационал**)

4. **Каким бы из двух рисунков вы себя изобразили:**

- энергетические стрелки наружу? (воздействие на других - **экстраверт**)

- или стрелки направлены в центр? (самовоздействие - **интроверт**)

Если ответили на все четыре вопроса, хорошо.

Но это вы кажетесь себе таким. А вот каким вы являетесь на самом деле, вы будете выяснять всю оставшуюся жизнь.

Если не можете сразу ответить, оставьте на потом. В вашем подсознании картина укрупнится, упростится и в какой-то момент вы обнаружите, что узнали и свой тип, и стадию его развития. Критерий истинности распознавания вы получите, когда нащупаете то, от чего не будете уставать.

Если человек предпочитает **казаться**, а не **быть**, чужая роль будет его изматывать, вместо того, чтобы наполнять энергией.

Все наши недостатки это плата за наши достоинства.

Так, тугодумие рационалов – плата за основательность и надежность знаний. А поверхностность и ошибки иррационалов плата за быстроту и активность.

Не надо скрывать симпатии и антипатии, нужно не быть их рабами.

Коммуникативное пространство имеет два параметра:

- коммуникативную дистанцию (близкая и далекая), и
- коммуникативную плотность (глубокая и поверхностная)

Глубокая коммуникация означает тесное переплетение силовых линий, информационных полей, что свидетельствует о высокой доверительности контакта. Поверхностная коммуникация происходит при неполном вовлечении в обмен наличных информационных ресурсов.

В ходе исследований (Аугустиновичуте А., Стратиевской В., Филатовой Е.С., Столяренко Л.Д. и др.) выявлены уровни взаимодействия:

1. физический,
2. психологический,
3. социальный,
4. интеллектуальный

**Первый уровень взаимодействия** носит название физический. Это сходство психофизиологических реакций – это согласованность в темпе и ритме протекания физиологических процессов. На нем удовлетворяются естественные потребности человека – в еде, жилье, продолжении рода, потреблении материальных продуктов.

На этом уровне **рационалы** всегда в тонусе, их тело зажато во многих местах. Работают они равномерно, механистично, движения четко отделены друг от друга микропаузами. **Иррационалы** – расслаблены, их движения естественные и плавные. Работают они волнообразно.

**Логики** живут в мире неодушевленных объектов и объективных законов, полагаются только на факты и их оценки. Их чувства подчинены разуму, никогда не будут делать то, что считают неправильным или нелогичным. **Этики** погружены в мир отношений, исходят из душевного состояния человека. Им важнее не что сказал и сделал человек, а как он это сказал и сделал.

**Экстраверт** больше отдает энергию и затрачивает больше усилий, чем нужно для достижения результата. Сไตล์ его поведения больше затратный, часто переоценивает свои возможности. Это делает его плодовитым, но не долго живущим. **Интроверт** больше экономит энергию и стиль его поведения больше пассивный, он и менее плодовит, бережно относится к своим ресурсам.

**У сенсориков** хорошо развиты органы чувств, они лучше воспринимают внешние раздражители, у них развиты ручные навыки, более практичны. **Интуиты** много фантазируют, их органы чувств больше отвечают не на то, что есть, а на то, что они думают об этом, благодаря этому они могут долго не замечать физических неудобств.

**Второй уровень взаимодействия** психологический предполагает доверительные отношения, человек удовлетворяет свои интимно-эмоциональные потребности – в любви, дружбе, семье, сопереживании.

**Рационалы** отличаются эмоциональной стабильностью, своими эмоциональными состояниями они легко могут управлять. **Иррациональные** типы эмоционально непостоянны, их реакции зависят от биоритмов.

**Этик** стремится к гармонии отношений, добрый и сочувствующий. **Логика** мало интересен мир других людей и свой собственный, его эмоциональность поверхностна, постоянно нуждается в подпитке снаружи.

**Экстраверту** легче понять окружающих, чем самого себя, он оценивает себя через других. Он постоянно воспитывает, изменяет людей, навязывает им свое мнение. **Интроверт** лучше защищен от вторжения извне, но ему трудно влиять на кого-то и в положительном и в отрицательном плане.

Психологические привязанности **сенсорики** тесно связаны с их телесными потребностями, которые они удовлетворяют в первую очередь. **Интуиты**, наоборот, предпочитают возвышенность и новизну.

**Третий уровень взаимодействия** называется социальным, который регулируется общественными нормами, традициями и ритуалами, законодательством и носит формальный характер. Человек как представитель того или иного социального сословия, профессиональной группы удовлетворяет потребности в карьере, обучении, уважении, труде.

**Рационалы** приверженцы какой-либо системы, они не склонны менять правила, взгляды, увлечения, тяготеют к дисциплине и порядку. **Иррационалы** довольно легко отказываются от фиксированных укладов, их устремления противоречивы, они недисциплинированы и анархичны, не могут долго следовать в одном направлении.

В социальной жизни субъективизм **этика** приводит его к пристрастной позиции, т.к. он ориентирован на отношения. **Логики** беспристрастны, способны трезво сопоста-

вить разные точки зрения с реальным положением дел и принять равновесное решение. Они ориентированы на дело.

**Экстраверт** предпочитает конкурировать, захватывать, осваивать новые рубежи. **Интроверт** углубляет и совершенствует имеющиеся, избегает конкуренции, с ним всегда легче договориться.

**Сенсорики** живут сегодняшним днем или ближайшей гарантированной перспективой, не будут заниматься чем-либо принципиально новым, не опробованным. **Интуиты** ориентированы на будущее социума, первые предлагают и подхватывают все новшества, не боятся идти на риск.

**Четвертый уровень взаимодействия** носит название интеллектуального или информационного уровня. Только на этом уровне можно добывать сведения, накопленные поколениями, и обращаться к глубинам своего подсознания. На этом уровне человек удовлетворяет свои потребности в познании, самосовершенствовании, актуализации, раскрытии своих способностей.

**Рационалы** ясно излагают свои мысли, четко строят фразы, последовательны в высказываниях, малочувствительны к противоречиям. Для **иррационала** характерна внутренняя речь. Во внешней коммуникации им трудно формулировать свою мысль поэтому они больше используют невербальные средства общения.

**Логик** отличается полной самостоятельностью в обработке информации и принятии решений, не доверяет никому. Для него не существует авторитетов. **Этик** зависим от мнений и оценок окружающих, всегда делает ставку на отношения, любит нравиться, его мышление эмоционально окрашено.

**Экстраверт** обрабатывает большой объем информации, думает более масштабно, у него много познавательных интересов. **Интроверт** думает медленнее, познавательные интересы у него более локальны и ограничены. Зато он более детально обрабатывает информацию, поэтому его информационный продукт всегда лучшего качества.

**Сенсорик** всегда исходит из фактов, из того, что зафиксировано и однозначно. В мышлении он идет от конкретного к общему, накапливает большое количество данных и обрабатывает их. **Интуит** мыслит абстрактно, отвлеченными понятиями, строит концепции, выдвигает гипотезу, а потом ее опровергает или подтверждает. Его мысль движется от абстрактного к конкретному.

Социально-психологическая совместимость – это взаимное принятие партнеров по совместной деятельности и общению, основанное на оптимальном сочетании, сходстве и взаимодополнительности психофизиологических реакций, темпераментов, характеров, потребностей, интересов, мотивов, социальных установок, ценностных ориентаций и прочих значимых для межличностного взаимодействия индивидуально-психологических характеристик.

Социально-психологическую совместимость можно определить как такой эффект сочетания индивидов, который дает максимально возможный результат при данных условиях с минимальными энергетическими затратами взаимодействующих.

Она может оцениваться по:

- результатам (продуктивности деятельности и взаимодействия)
- по энергетическим затратам (психофизиологические сдвиги в процессе работы).
- по субъективной удовлетворенности совместной деятельностью.
- оптимальная совместимость есть такое сочетание людей, которое имеет наибольшую степень взаимодополняемости элементов системы как целого.

Знание своего психологического типа позволит преподавателю ориентироваться в таком важном вопросе, как соответствие его типа поведенческим реакциям студента, студенческой группы или целого курса.

Совместимость преподавателей и студентов имеет иерархический характер, когда более общие и высшие уровни совместимости могут влиять на низшие. Например, положительное сочетание моральных установок и систем ценностей жизни может сдерживать

конфликтность и несовместимость на уровне психологического или физического взаимодействия.

В результате исследования изучены различные психотипы преподавателей и студентов, а также успешность их учебной и воспитательной деятельности.

1. Установлено, что взаимопонимание между студентами и преподавателями более эффективно при тождестве психотипов. Качество обучения выше у тех студентов, которые похожи на преподавателей, имеющие высокие показатели совместимости.

2. Однако выявлено, что воспитательный процесс идет успешнее у преподавателей и студентов, имеющих противоположные психотипы, с низким уровнем совместимости.

*А.В. ПРОСКУРИНА, Г.М. ГОРДЕЕВА*

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Рассматривается явление глобализации, раскрываются факторы (производственно-технический, научно-технологический, экономический и др.), повлиявшие на формирование глобального мира, характерные черты и последствия глобализации.

В последние годы в научной литературе, а также в выступлениях политических и общественных деятелей различных стран мира все чаще используется термин «глобализация». Причина этого заключается в том, что глобализация становится важнейшим социальным процессом и отличительной чертой развития цивилизации в XXI в. В резолюции 56/6 Генеральной Ассамблеи ООН (2001 г.) подчеркивается, что в последнее десятилетие ушедшего века настолько возросла взаимозависимость мира, что следует рассматривать современную эпоху сквозь призму глобализации.<sup>1</sup>

Данный термин, как полагают, впервые был употреблен американским социологом Р. Робертсоном в 1985 г. в связи с тенденциями генезиса стран Западной Европы и США. Ученый особенно подчеркивал, что глобализация – это процесс развития западной цивилизации, определяемый рыночными, а не государственными силами, открытостью инвестициям и рыночным потокам, стабильностью валюты, он создает взаимозависимость, трансформирует внутренние социальные отношения, безжалостно наказывает неэффективность и при этом щедро поощряет международных чемпионов эффективности.

В дальнейшем исследователи (М. Кастельс, Э. Г. Кочетов, А.И. Уткин и др.) стали рассматривать глобализацию как процесс слияния национальных экономик в единую, общемировую систему, для которой характерны новая легкость перемещения капитала и информационная открытость мира, планетарная научная и технологическая революция, межнациональные социальные движения, новые виды транспорта, реализация телекоммуникационных технологий, интернационализация образования.<sup>2</sup>

Несмотря на относительную новизну понятия, явление глобализации имеет свою историю. Тенденции к интеграции между государствами существовали всегда, но наиболее радикально они проявились на двух исторических этапах. Первый раз - в период с середины XIX в. до начала Первой мировой войны, когда происходило становление глобального рынка финансов, товаров и услуг, формирование всемирного хозяйства, что было обусловлено интенсивной иммиграцией и развитием средств коммуникации. Во второй раз - в конце 1970-х гг., когда произошла настоящая революция в информатике, телекоммуникациях и цифровых технологиях.

Среди **факторов**, определяющих глобализацию можно выделить несколько основных. К ним относятся:

- производственно-технический, предполагающий резкое возрастание масштабов производства, международные формы его осуществления (действуют более 40000 транснациональных корпораций), качественно новый уровень средств транспорта и связи,