

**Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ярославский государственный университет
им П.Г. Демидова»**

На правах рукописи

**ЧИХАЧЁВ
Максим Витальевич**

**Коммуникативная компетентность как фактор
социально - психологической адаптации
военнослужащих-контрактников внутренних войск МВД России**

Специальность 19.00.05 – Социальная психология

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание учёной степени
кандидата психологических наук

Научный руководитель:
доктор психологических наук,
профессор
Субботина Лариса Юрьевна

Ярославль

2016

Содержание

Содержание	2
Введение	4
Глава 1 Коммуникативная компетентность как фактор психологической адаптации	14
1.1 Понятие коммуникативной компетентности	14
1.2. Психологическая структура коммуникативной компетенции	25
1.3 Неэффективность общения при деформации коммуникативной компетентности	50
1.4. Психологическая сущность коммуникативной компетентности военнослужащих по контракту внутренних войск МВД России	58
Выводы по главе	64
Глава 2. Проблема социально-психологической адаптации	67
2.1. Понятие социально-психологической адаптации	67
2.2. Системно-структурный анализ социально-психологической адаптации	76
2.3. Специфика процесса адаптации в воинских коллективах	85
2.4. Теоретическое обоснование коммуникативной компетентности как фактора адаптации	88
Выводы по главе	96
Глава 3. Эмпирическое исследование влияния коммуникативной компетентности на социально-психологическую адаптацию военнослужащих внутренних войск МВД России, проходящих внутреннюю службу по контракту на должностях солдат и сержантов	99
3.1. Теоретический конструкт эмпирического исследования	99
3.2. Организация и методы исследования	102
3.3. Характеристика специфики социально-психологической адаптации военнослужащих	109

3.4. Анализ компонентов коммуникативной компетентности военнослужащих	112
3.5. Исследование взаимосвязи адаптации и коммуникативной компетентности военнослужащих	118
Выводы по главе	134
Заключение	136
Литература	144
Приложения	169

Введение

Актуальность темы исследования. Одна из фундаментальных проблем современной психологии это проблема адаптации. Она определяет разработку целого ряда направлений психологии, таких как теории личности, психологии индивидуальности, психологии труда и многих других и, одновременно является предметом исследования междисциплинарного характера. Несмотря на большое внимание к этой проблеме и большой массив экспериментальных и теоретических разработок в понимании адаптации остается много нерешенных вопросов. В частности, отсутствие единого подхода к определению психологической адаптации и ее структуры, расхождение взглядов на проявление адаптации и ее механизмов в различных профессиях, нарушение адаптации, ее диагностику. Особенно остро стоит вопрос о факторах, определяющих процесс адаптации. Несмотря на кардинальную важность этого вопроса в решении проблемы адаптации в целом, по нему наибольшее количество противоречивых научных точек зрения.

Не менее фундаментальной проблемой выступает проблема общения. Имея широкий спектр разработки конкретных сторон, научное представление о деятельности общения также далеко от окончательного разрешения. Наиболее актуален сейчас компетентностный подход. Общение будет эффективно тогда, когда люди обладают эффективными знаниями, умениями и навыками в данной сфере, а, следовательно, являются компетентными при выстраивании коммуникаций друг с другом. Коммуникативная компетентность представляется наиболее конструктивным направлением при анализе регулятивной роли общения в совместной деятельности. В этом случае указанные две фундаментальные проблемы объединяются в единую систему психологического анализа. Для изучения профессиональной деятельности типа «человек-человек» такой анализ приобретает определяющее значение, но парадоксальным образом он «выпал» из активного исследования психологических вопросов. Исследования адаптации во взаимосвязи с коммуникативной компетентностью не проводилось. Все это приводит к объективной необходимости изучения закономерностей и взаимосвязи коммуникативной компетентности и процесса адаптации. Учитывая функциональную роль такой взаимосвязи целесообразно рассматривать ее с по-

зиций метакогнитивизма. Исследования подобного плана практически отсутствуют.

Особенную остроту этот вопрос приобретает в условиях специфической деятельности профессиональной воинской группы. Исследования проблемы адаптации в воинской группе выявили специфичность этого вида психологической и социальной адаптации, т.е. приспособления индивида к новым условиям жизни и деятельности, включению в коллектив и особую социальную среду (жесткая регламентация, система секретности, режимная деятельность и т.д.). Адаптивность наиболее глобальная характеристика личности. А коммуникативная компетентность выступает значимым фактором детерминирующим процесс и результаты адаптации данного контингента (военных). Актуальность исследования обусловлена отсутствием на сегодняшний день единой научно-обоснованной концепции психологической адаптации военнослужащих к условиям несения военной службы, которая может существенно повысить уровень успешности выполнения служебно-боевой деятельности, а также сохранить здоровье военнослужащих. Работ, раскрывающих взаимосвязь коммуникативной компетентности военнослужащих и успешности их адаптации в прямой постановке нет. В более узком смысле актуальность исследования определяется необходимостью выяснения специфики взаимосвязи коммуникативных знаний и навыков, присущих субъекту и социально-психологической адаптацией в воинском коллективе.

Таким образом, актуальность данного исследования диктуется как общетеоретической, так и практической значимостью поставленного вопроса.

Исходя из сказанного, **цель** нашей работы заключается в выявлении роли коммуникативной компетентности в процессе социально-психологической адаптации военнослужащих, проходящих военную службу по контракту на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России.

В соответствии с проблемой и целью исследования нами выдвинуты следующие **задачи**:

– обосновать сущность понятий «социально-психологическая адаптация», «коммуникативная компетентность» в теоретических подходах психологической науки;

– исследовать особенности социально-психологической адаптации военнослужащих, проходящих военную службу по контракту на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России;

– установить специфику коммуникативной компетентности военнослужащих;

– разработать программу исследования и осуществить эмпирическую проверку влияния фактора коммуникативной компетентности военнослужащих на успешность их социально-психологической адаптации к условиям военной службы;

– подготовить психологические и научно-методические рекомендации по оптимизации процесса социально-психологической адаптации военнослужащих, проходящих военную службу по контракту на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России.

Объект исследования – социально-психологическая адаптация военнослужащих, проходящих военную службу по контракту на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России.

Предмет исследования – влияние коммуникативной компетентности на эффективность социально-психологической адаптации военнослужащих, проходящих военную службу по контракту на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России.

Общая **гипотеза** исследования заключается в предположении, что коммуникативная компетентность является значимой детерминантой процесса адаптации. Общая гипотеза конкретизируется в частных:

1. Коммуникативная компетентность влияет на процесс и результат адаптации не дискретно, а как структурно-функциональное образование.

2. Базовым основанием коммуникативной компетентности как фактора адаптации является метакогнитивная включенность в деятельность.

Методологической основой исследования являются:

Общенаучную методологию работы определили научные представления о закономерностях развития человеческого сознания, психики и поведения. Конкретно-научная методология диссертационного исследования включает фундаментальные положения психологической теории личности и деятельности как основы развития человека (С.Л. Рубинштейн, А.Н. Леонтьев, В.Д. Шадриков,

А.В. Карпов); теории о социализации и адаптации личности в новых условиях социальной среды и деятельности (Е.А. Ануфриев, С.Д. Артемов, И.А. Баева, А. Бандура, Л.Л. Бородаенко, В.Г. Бушурова, В.Л. Васильев, Л.Г. Дикая, Л.Г. Егоров, Н.А. Ермоленко, А.Л. Журавлев, К.А. Мертон, Л.М. Мирзаянова, А.А. Началджян, Г.С. Никифоров, К.К. Платонов, В.П. Позняков, А.А. Реан, А.Л. Свенцицкий, В.А. Якунин, М.С. Яницкий, Т. Parsons).

Теоретической основой исследования являются исследования адаптации личности на производстве (Д.А. Андреева, В.Н. Безносиков, М.П. Будякина, А.В. Духанина, Р.У. Исмагилов, З.В. Калиничева, И.В. Кондратович, И.К. Кряжева, А.А. Русалинова, Е.Э. Смирнова); изучение процесса адаптации к условиям конкретной деятельности (С.Д. Артемов, В.Т. Ащепков, И.А. Баева, А.Н. Борискин, А.А. Бородко, Ж.В. Гербач, А.К. Дегтярев, Ю.В. Истомин, Р.В. Кадыров, А.Г. Караяни, А.Л. Кременчуцкий, Е.Ю. Литвиненко, А.Г. Маклаков, Л.Г. Почебут, С.А. Расторгуева, А.М. Розенберг, Ю.А. Румянцев, И.А. Свиридов, Ю.Г. Сулимов).

Проблема психологической адаптации к условиям военной службы представлена в работах А.А. Алдашевой, В.Я. Яблонко, А.Н. Жмырикова, Г.М. Парсаданова, Ж.Г. Сенокосова, А.Г. Маклакова, С.П. Слаквы, А.А. Камышева, В.В. Попкова, И.В. Соловьева, А.В. Булгакова, В.Г. Чайки и др.

Разработке теоретических основ и организационно-методических аспектов изучения и совершенствования коммуникативных качеств и способностей посвящены исследования И.А. Зимней, А.А. Леонтьева, В.Г. Петровой, Л.А. Петровской, Ю.Л. Ханина, Т.С. Яценко, Ю.Н. Емельянова, В.Н. Куницыной и других авторов.

Исследование закономерностей, психологических механизмов и особенностей проявления и совершенствования коммуникативных качеств и умений военнослужащих были предметом изучения военных психологов: А.Я. Анцупова, А.И. Шипилова, Ю.И. Мягкова, И.А. Ламанова, В.В. Синеока и др. в связи с обоснованием психологических условий предупреждения и разрешения межличностных конфликтов; А.И. Гончарова, В.В. Девятко, В.В. Дударева, А.И. Емелина, А.В. Немущкина и др. при обосновании теоретико-методических аспектов и выявлении условий эффективности формирования и развития различных элементов психологической, профессиональной и управленческой компетентности военнослужащих.

Основные методы исследования включали следующие группы психодиагностических методов. Диагностика *коммуникативной и социальной компетентности* проводилась с помощью методики «Диагностика коммуникативной социальной компетентности (КСК)». Для оценки *структуры* коммуникативной компетенции использовали Опросник «Уровень субъективного контроля» (Е.Ф. Бажин, А.М. Эткинд). Для оценки общей характеристики общения используется методика Ассингера «Стиль общения». Для диагностики *адаптации* использовались опросник «Диагностика социально-психологической адаптации» (К. Роджерс, Р. Даймонд) и методика Смирнова – Юркиной по выявлению типа адаптации. Для оценки взаимосвязи общения и адаптации использовали методику «Шкала принятия других» Фейя. Кроме этого использовалась методика А.В. Карпова «Опросник метакогнитивной включенности в деятельность» для оценки структурного уровня метакогнитивной включенности. Для обработки результатов применялся пакет программ статистического анализа «STATISTICA 6.0» (корреляционный анализ, факторный анализ, регрессионный анализ, критерии Мана-Уитни, Спирмена). Структурно-психологический анализ проводился с помощью метода нахождения матриц интеркорреляций, методики построения коррелограмм (структурограмм).

Основные этапы исследования

Первый этап исследования (2012 - 2013 гг.) – поисково-аналитический: историко-теоретический, сравнительно-сопоставительный, анализ литературных источников; изучение степени разработанности проблемы, определение исходных методологических принципов, параметров и методов исследовательского поиска.

Второй этап (2013 - 2014 гг.) – экспериментальный: накопление, обобщение, классификация и интеграция теоретического и эмпирического материалов, экспериментальная апробация фактора коммуникативной компетентности в процессе психологической адаптации военнослужащих, проходящих военную службу по контракту, на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России, коррекция, уточнение логики и результатов исследования.

Третий этап (2014 – 2016 гг.) – обобщающий: обработка, анализ, и синтез полученной информации, выявление прогностического потенциала исследования, оформление его результатов в виде кандидатской диссертации.

Эмпирическую базу диссертационной работы составили материалы проведённых исследований в общем количестве 600 испытуемых военнослужащих по контракту на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России. Из них пилотажное исследование охватило 400 испытуемых, эмпирическое исследование 200 респондентов мужского пола в возрасте 20-24 года.

Надежность и достоверность результатов исследования обеспечена их опорой на методологические и теоретические принципы научного поиска, использованием обоснованного и корректного комплекса методов научного психологического исследования, математической обработкой полученных результатов.

Положения, выносимые на защиту

1. В формировании коммуникативной компетентности реализованы основные принципы и закономерности системной формы организации психических явлений и, следовательно, она допускает свое корректное и полное раскрытие лишь на основе их учета. В структурном отношении коммуникативная компетентность несводима к аддитивной совокупности входящих в нее компонентов, поскольку очень важную и определяющую роль выполняют закономерные взаимосвязи между ними. Их наличие, приводящее к закономерной организации, обуславливает возникновение синергетических, т.е. специфически системных эффектов, обуславливающих содержание коммуникативной компетентности. В функциональном плане системность строения и организации коммуникативной компетентности достигается за счет наличия у нее вполне определенного системообразующего фактора – необходимости обеспечения возможно более высокой степени адаптированности военнослужащих.

2. Структура коммуникативной компетентности и состава факторов, обеспечивающих адаптивный комплекс, характеризуются не только совокупностью закономерных, взаимодейстерионационных связей и влияний, но и частичным совпадением целого ряда их характеристик. В силу этого они фактически образуют единый комплекс. Базовым личностно-когнитивным компонентом данного комплекса является метакогнитивная включенность в деятельность.

3. Эффективность адаптации связана прямо пропорциональной зависимостью со степенью организованности комплекса, синтезирующего в себе компо-

ненты коммуникативной компетентности и адаптированности. Наибольшую функциональную роль в структуре данного комплекса, а также в обеспечении его организации, играют такие факторы, как интернальность, принятие, самоконтроль, абстрактное мышление, метакогнитивная включенность в деятельность и эмоциональная устойчивость.

4. Одной из базовых закономерностей данного комплекса является его значимое различие у высоко- и среднеадаптированных военнослужащих не только по степени организованности, но и по качественно гетерогенным по содержанию структурным связям между компонентами. Следовательно, различия в уровне адаптированности определяются именно структурными характеристиками данного комплекса, а не только степенью развития его отдельных компонентов.

Научная новизна исследования

Впервые осуществлено эмпирическое исследование взаимосвязи адаптации и коммуникативной компетентности на материале изучения военнослужащих по контракту на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России. В результате доказано наличие этой связи и факторное влияние коммуникативной компетентности на процесс адаптации. На теоретическом уровне сформирована модель структуры коммуникативной компетентности как фактора социально-психологической адаптации военнослужащих. Обосновано, что владение сложными коммуникативными навыками и умениями, формирование адекватных моделей общения в новых социальных структурах, знание культурных норм и ограничений в общении, отражает системный уровень структуры адаптации. Доказано, что коммуникативная компетентность представляет собой системное образование, воплощающее в себе основные атрибуты структурно-функциональной системы, а именно: наличие связей, их значимость, направленность влияния. Обнаружено что ряд компонентов адаптации на процессуальном и регулятивном уровне являются общими с компонентами коммуникативной компетентности, следовательно, происходит формирование единой системы более высокого уровня «коммуникативная компетентность-адаптация». Впервые установлено, что базовым основанием при формировании системы «коммуникативная компетентность - адаптация» выступает метакогнитивная включенность в деятельность. Впервые обнаружено, что факторное

влияние коммуникативной компетентности на адаптацию имеет сложный характер, проявляющийся в формировании вторичных факторов влияния, основными из которых являются интернальность, принятие, самоконтроль, логическое мышление, метакогнитивная включенность в деятельность и эмоциональная устойчивость. Впервые установлено, что детерминационное влияние метакогнитивной включенности в деятельность определяет высокий уровень социально-психологической адаптации в группе военнослужащих. На эмпирическом уровне доказано специфическое влияние на формирование системы «коммуникативная компетентность – адаптация» фактора интернальности, выступающего глубинным основанием динамики системы.

Теоретическая значимость работы

Внесен вклад в разработку фундаментальных проблем психологии адаптации, общения, структуры личности и метакогнитивизма. Проанализированы смежные психологические феномены социально-психологическая адаптация и коммуникативная компетентность и доказано их объединение при определенных условиях в самоподдерживающуюся функциональную систему «коммуникативная компетентность-адаптация». Теоретически доказан и эмпирически обоснован факт необходимости учета специфического влияния метакогнитивной включенности в деятельность на процесс социально – психологической адаптации. Существование системы «коммуникативная компетентность – адаптация» обусловлено структурной организацией релевантных компонентов, важнейшими из которых являются интернальность, принятие себя и других и метакогнитивная включенность в деятельность. Это углубляет теоретические представления о регулятивном характере метакогнитивного уровня в формировании личностного поведения. Уточнены некоторые аспекты компетентностного подхода в общении. В частности теоретически и эмпирически выявлены особенности формирования факторной структуры феномена коммуникативной компетентности. Полученная в исследовании компонентная структура коммуникативной компетентности в связи с процессом адаптации расширяет представления о структуре личности в ситуации социального взаимодействия. Наши исследования подтвердили формирование устойчивой проблемной цепи структурно-функциональной организации адаптивности как наиболее глобальной характеристики личности. Наряду с этим уточнены и развиты некоторые теорети-

ческие представления в области военной психологии. Теоретический вклад в этой области состоит в углублении теоретико-методологических основ процесса психологической адаптации военнослужащих за счёт выделения и обоснования новых динамических характеристик, связанных с изменениями в служебно-боевой деятельности, обеспечивающих личностно-профессиональный рост военнослужащего; в обогащении теории психологической адаптации военнослужащих за счёт системного анализа изучаемого явления; в раскрытии логики процесса психологической адаптации в зависимости от развития коммуникативной компетентности личности военнослужащего.

Практическая значимость работы

Теоретические положения и полученные эмпирические результаты могут быть использованы в и профессиональных структурах и воинских объединениях для формирования сплоченности воинских подразделений, для повышения эффективности адаптации военнослужащих, для научно-обоснованных программ воспитания бойцов. Поставленные в работе проблемы непосредственно связаны с решением актуальных задач совершенствования служебно-боевой деятельности внутренних войск МВД России. По результатам исследования подготовлена тренинговая программа для формирования адекватной коммуникативной компетентности военнослужащих. Выводы и предложения могут служить основанием для решения практических проблем служебно-боевой деятельности военнослужащих по контракту. В частности, для совершенствования процесса социально-психологической адаптации военнослужащих по контракту, профессиональной профилактики возможных деструктивных явлений. Последующие исследования данного направления могут быть ориентированы на выделение новых факторов, определяющих эффективность адаптации, а также на построение типологии военнослужащих в зависимости от ведущего фактора, детерминирующего адаптивный процесс, с целью оптимизации практической деятельности военных психологов. Кроме этого полученные результаты могут использоваться в дальнейшей исследовательской практике для решения других, значимых психологических проблем. Материалы исследования также могут использоваться в разработке лекционных курсов по теории личности, общей психологии и социальной психологии. В качестве практической рекомендации предложена программа тренинга «Формирование коммуникативной компе-

тентности». Предложенный в работе тренинг повышения коммуникативной компетентности может быть использован в различных силовых структурах.

Соответствие диссертации паспорту научной специальности 19.00.05

Диссертационное исследование соответствует п. 2 «Закономерности общения и взаимодействия людей» в аспекте коммуникативной стороны общения и п.5 «Практические приложения социальной психологии» паспорта специальности ВАК 19.00.05 – социальная психология (психологические науки).

Структура диссертации

Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, выводов, библиографического списка, включающего 271 наименование, 19 из которых – на английском языке. Текст изложен на 233 страницах; включает 6 таблиц, 12 рисунков, 9 приложений.

Глава 1

Коммуникативная компетентность как фактор психологической адаптации

1.1 Понятие коммуникативной компетентности

Современная жизнь требует от человека все больших усилий для адаптации в окружающей среде. Это связано с повышающимся напряжением этой среды, увеличивающимся объемом циркулирующей в ней информации, перенасыщенностью стрессогенами. Для качественного взаимодействия в социальной группе особое значение приобретают коммуникативно-волевые характеристики (А.А. Деркач, Е.П. Ильин, Б. Ливехуд, Г. Шихи и др).

Человеческая жизнь самым непосредственным образом связана с общением, сфера которого является тем фокусом, где сливаются как непреходящие, так и сиюминутные человеческие проблемы. Одной из актуальных проблем является эффективное общение между субъектами [197].

Значение для личности коммуникативных связей было отмечено учеными еще в античную эпоху. Уже в V веке до н. э. софисты поставили в центр внимания коммуникативную проблематику [10]. Они же первыми охарактеризовали три основных аспекта этой проблематики, – быть может, наивно, но в общих чертах правильно. Во-первых, они стали рассматривать связь с другими людьми как воздействие на этих людей. Во-вторых, они обратили внимание на то существенное обстоятельство, что коммуникативный контакт индивида с другими индивидами не есть нечто случайное: он причинно обусловлен и облечен в определенные социальные формы; он не есть личное дело индивидов, а в той или иной мере соотносим с потребностями общества, в котором они живут. В-третьих, коммуникативный контакт не есть абсолютное социальное благо для обеих сторон, он может быть опасен лично для одной из них, он может быть разрушителен социально.

Для характеристики коммуникативного процесса существенна

направленность передачи информации. В зависимости от смысла информации она может быть направлена либо определенным, конкретным индивидам, либо некоторой группе лиц, образующей множество вероятных получателей этой информации.

На эффективность общения могут положительно влиять условия общения (например, отсутствие между собеседниками механических препятствий, возможность хорошо видеть и слышать друг друга), предметная область общения, значимая для собеседников, совпадение мотивов, интересов вступающих в общение людей и многое другое. Одним из составляющих эффективного общения компонентом является коммуникативная компетентность (КК). Под коммуникативной компетентностью понимается способность устанавливать и поддерживать необходимые, вытекающие из стоящих задач и определяемые ими контакты с другими людьми. Она определяет уровень владения человеком общением как сложным, многосторонним процессом.

Термин «коммуникативная компетентность» изучается в психологии длительное время, однако до настоящего времени нет его четкого понимания. В исследованиях представлена либо авторская концепция, либо направление, в рамках которого изучается данный феномен. К настоящему времени еще не сложилось окончательного определения коммуникативной компетентности.

Понятие «коммуникативная компетентность» впервые было использовано А.А. Бодалевым [32, 34] и трактовалось, как способность устанавливать и поддерживать эффективные контакты с другими людьми при наличии внутренних ресурсов (знаний и умений).

В социологической энциклопедии уточняется, что коммуникативная компетентность - это «...ориентированность в различных ситуациях общения, основанная на: знаниях и чувственном опыте индивида; способности эффективно взаимодействовать с окружающими, благодаря пониманию себя и других, при постоянном видоизменении психических состояний,

межличностных отношений и условий социальной среды» [188].

Для более детального понимания данного феномена необходимо развести два фонетически сходных понятия: коммуникативная компетенция и коммуникативная компетентность [218].

Коммуникативная компетенция - это знание страноведческих, социальных факторов, которые определяют использование речи в соответствии с социальными нормами поведения. Коммуникативная компетенция предполагает владение всеми видами речевой деятельности, культурой речевого поведения; включает знание основных речеведческих понятий, систему коммуникативных умений, среди которых главными являются умения и навыки речевого общения применительно к различным сферам, ситуациям общения, с учетом адресата, стиля [89].

«Коммуникативная компетентность - это такой уровень обученности взаимодействию с окружающими, какой требуется индивиду, чтобы в рамках своих способностей и социального статуса успешно функционировать в данном обществе» [74, с. 268-269].

То есть, понятие коммуникативной компетенции характеризует способность правильно ориентироваться в межличностном общении и относительно свободно участвовать в нем, достигаемая с помощью лингвистических знаний, а также знаний традиций, обычаев, нравов общества. Понятие же коммуникативной компетентности отражает уровень мастерства человека в межличностном общении и опирается, прежде всего, на психологические знания о себе и о других, а также на выбранную стратегию в общении и комплекс соответствующих умений [3].

На сегодняшний день нет единого определения коммуникативной компетентности. Рассмотрим наиболее конструктивные определения.

Коммуникативная компетентность – совокупность навыков и умений, необходимых для эффективного общения (Л.А. Петровская, 1989).

Коммуникативная компетентность – ситуативная адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения (Ю.Н. Емельянов, 1985).

Мера коммуникативной компетентности – степень успешности задуманных актов влияния и средств, используемых чтобы произвести впечатление на других (Ю.Н. Емельянов, 1985).

Компетентность может определяться как один из аспектов общения. Компетентность это свойство, способность к реализации квалифицированного правильного взаимодействия. От понятия «компетентность» образуется часто используемое в жизни оценочное понятие «компетентный». Компетентный (о людях) - обладающий способностью, силой, властью, умением, знанием и т.п. (чтобы сделать то, что требуется). Компетентный (о качествах) – достаточный, адекватный [203].

Коммуникативная компетентность личности складывается, с точки зрения Е.В. Руденского [192], из способностей:

- 1) давать социально-психологический прогноз коммуникативной ситуации, в которой предстоит общаться;
- 2) социально-психологически программировать процесс общения, опираясь на своеобразие коммуникативной ситуации;
- 3) "вживаться" в социально-психологическую атмосферу коммуникативной ситуации;
- 4) осуществлять социально-психологическое управление процессами общения в коммуникативной ситуации

По мнению А.В. Карпова [96] коммуникативная компетентность выступает качеством, которое синтезирует в себе общую культуру и ее специфические проявления в профессиональной деятельности. Одним из важнейших условий коммуникативной компетентности является выполнение определенных правил и требований. Наиболее значимые из этих правил состоят в следующем:

Нельзя приступать к сообщению мысли, если она непонятна или не до конца понятна самому себе.

Правило «постоянной готовности к пониманию». Большое количество семантических и личностных барьеров, часто приводят к неполному и неточному пониманию сообщений.

Правило «собственной неправоты». При коммуникации всегда необходимо допускать, что личная точка зрения может быть неправильной.

Правило конкретности. Следует избегать неопределенных, двусмысленных выражений и слов, а без необходимости не пользоваться незнакомыми или узкоспециализированными терминами.

Правило контроля над невербальными сигналами. Помимо контроля своей речи и содержания сообщений, необходимо также контролировать его внешнее «сопровождение» — мимику, жесты, интонацию, позу.

Правило «места и времени». Эффективность любого сообщения становится выше в случае его своевременности и выбора наиболее адекватной ситуации, в которой оно реализуется.

Правило активного и конструктивного слушания — одно из основных условий эффективных коммуникаций.

Правило открытости. Готовность к пересмотру своей точки зрения под влиянием вновь открывающихся обстоятельств, а также способность принимать и учитывать точку зрения собеседника.

Правило обратной связи. Именно это правило, в конечном счете, обеспечивает достижение главной цели коммуникативного процесса — взаимопонимания. [96].

Развитие компетентного общения в современных условиях предполагает ряд принципиальных направлений работы. Для практики развития коммуникативной компетентности, важно выделить такие виды общения, как служебно-деловое (ролевое) и интимно-личностное. Главным основанием для различия выступает психологическая дистанция между партнёрами. В случае, когда дру-

гой человек приобретает статус близкого, друга, общение становится доверительным, поскольку речь идет о доверии партнёру себя, своего внутреннего мира [77]. В ситуации делового общения общение не выходит за рамки официальных контактов и строго подчинено содержанию и форме организационного взаимодействия.

Компетентность в общении предполагает готовность и умение человека строить контакт на разной психологической дистанции. Трудности порой могут быть связаны с владением какой-либо одной из позиций и её повсеместной реализацией, независимо от партнёра и ситуации общения. Говоря проще, компетентность в общении связана со способностью человека использовать широкий спектр позиций для эффективного общения [192, 201].

Психологическая структура коммуникативной компетентности включает прогностические способности, коммуникативно-аналитические способности, способности к планированию и программированию коммуникативного акта, социальный интеллект и ситуативно-управленческие способности [113].

В многообразных случаях общения переменными составляющими оказываются: партнёры-участники, ситуация, задача. Вариативность обычно связана с изменением характера составляющих – кто партнёр, какова ситуация или задача и своеобразие связей между ними. Ситуационный подход в анализе коммуникативной компетентности выступает одним из наиболее конструктивных и представлен во многих исследованиях [6, 30, 35, 69, 73, 81, 105, 118, 128, 159, 164, 172, 240, 268, 270].

Опыт общения занимает особое место в структуре коммуникативной компетентности личности. С одной стороны, он социален, а с другой – индивидуален, поскольку основывается на индивидуальных коммуникативных способностях и психологических событиях, связанных с общением в жизни личности. Динамический аспект этого опыта составляет процессы социализации и индивидуализации, реализуемые в общении, которые обеспечивают социальное развитие человека, а также адекватность его реакций на ситуацию общения и их

своеобразие. Таким образом, коммуникативная компетентность приобретает черты интегральной характеристики личности. В общении особую роль играет овладение социальными ролями: организатора, оппонента, участника и т.п. общения [71].

Реализация всех компонентов коммуникативной компетентности происходит через коммуникативный стиль.

Коммуникативный стиль личности — совокупность привычных для нее способов и средств установления и поддержания контактов с окружающими в различных формах взаимодействия: беседах, переговорах, дискуссиях, спорах, а также в различных ситуациях общения — в выработке идей, принятии и формулировке решений, преодолении конфликтов.

Коммуникативный стиль личности вызывает либо комфортное, либо неопределенное (нейтральное), либо дискомфортное состояние в зависимости от того, какое энергетическое влияние оказывает и в какой мере способствует возникновению атмосферы плодотворного сотрудничества. Различают три коммуникативных стиля: синергический, нонсинергический и антисинергический [37].

Стиль синергический (от греч. *synergeia* — сотрудничество, содружество) отличается тем, что личность своей манерой взаимодействия с партнерами (партнером) способствует объединению и увеличению эффективности совместной деятельности. Это становится возможным, во-первых, благодаря беспрепятственному информационному обмену между участниками отношений и, во-вторых, в результате синхронизации их энергий, слаженности их деятельности.

Стиль нонсинергический (от лат. *non* — не, нет) характеризуется тем, что личность не может или не хочет содействовать успеху совместного труда. Она занимает позицию отстраненного наблюдателя, воздерживается проявлять инициативу, не демонстрирует соучастие и сопереживание в рабочем процессе.

Стиль антисинергический (от греч. *anti* — против) выражается в активных

деструктивных формах поведения личности при взаимодействии с партнерами. Личность наносит вред процессу и результатам совместной деятельности тем, что обычно демонстративно противопоставляет себя большинству, либо конфликтует сама, либо провоцирует конфликты между партнерами. Своими настройками определяет хаотичность в эмоциональных связях взаимодействующих сторон.

Для взаимодействия в группе наиболее продуктивным является синергетический стиль. Выражением синергического стиля являются следующие характеристики.

1. Соблюдение норм субъектных отношений. Личность ведет себя так, чтобы партнеры чувствовали внимание к себе, поддержку и одобрение, находили соучастие и сопереживание.

2. Поддержание свободного обмена идеями и оценками. Человек активно высказывает свое мнение и уважительно относится к позициям партнеров.

3. Конструктивная и доброжелательная критика. Партнер дает возможность оппоненту совершенствовать свои коммуникативные умения и навыки.

4. Стимулирование инициативы партнеров. Человек замечает и одобряет новации своих партнеров, самостоятельность. При этом оцениваются идеи и переживания, а не особенности партнера или форма высказываний. Преобладают интересы дела над личными интересами. Энергия расходуется, прежде всего, на дело.

5. Соблюдение норм партнерской этики. Замечания в адрес коллег, оценки проделанной работы делаются в корректной форме, чтобы не задевать честь и достоинство других.

6. Устранение или смягчение своей некоммуникабельности. Например, плохих черт характера, неприятных для окружающих привычек, склонностей к аффектам и др.

7. Положительное восприятие, умение открыто радоваться успехам

партнеров и общим достижениям. Доброжелательность, сочувствие, сопереживание, «флюидное излучение» помогают установлению позитивных контактов и стимулируют сотрудничество.

8. Способность «играть в команде», не противопоставлять себя групповому разуму и воле. Отношения строятся по принципу «один за всех и все за одного»;

9. Демонстрация высокого уровня коммуникативной толерантности. [160].

Обладая определённым уровнем коммуникативной компетентности, личность вступает в общение, характеризуясь соответствующим самоуважением и самосознанием, умением организовать личностное коммуникативное пространство и выбирать индивидуальную коммуникативную дистанцию.

Особое значение для формирования коммуникативной компетентности на личностном уровне имеет коммуникативная толерантность. Коммуникативная толерантность - это характеристика отношения личности к людям, показывающая степень терпимости к неприятным или неприемлемым, по ее мнению, психическим состояниям, качествам и поступкам партнеров по взаимодействию.

Коммуникативная толерантность — одно из важнейших качеств человека, необходимых ему в процессе передачи и приема информации. На ее проявление влияют воспитание, опыт общения, культура, ценности, потребности, интересы, установки, характер, темперамент, привычки, особенности мышления, эмоциональность и тип поведения личности. Коммуникативная толерантность проявляется в тех случаях, когда человек либо не видит особых различий между подструктурами своей и чужой личности, либо не испытывает негативных переживаний по поводу различий.

Наличие коммуникативной толерантности обеспечивается определенными личностными подструктурами.

1. Интеллектуальная — передает парадигму (образец, тип, стиль) мыслительной деятельности конкретного человека, т. е. принципы его понимания действительности, привычные для него стереотипы осмысления проблем, идей, принятия решений. Известно, что каждый думает по-своему:

один склонен к обобщению, другой преимущественно анализирует события и факты; некоторые личности мыслят глубоко и всесторонне, а иные скользят по поверхности явлений; то, что одни находят важным, другие считают второстепенным; кто-то рассуждает последовательно и доказательно, а кто-то не в ладах с элементарной логикой. При этом, когда партнеры обнаруживают свои различия в области интеллекта, каждая из сторон считает себя правой и демонстрирует ту или иную степень нетерпимости к интеллектуальному своеобразию другой. Демонстрация низкого уровня коммуникативной толерантности выступает показателем негибкости или лености ума и мешает выходу из затруднительных ситуаций.

2. Ценностно-ориентационная — вбирает в себя основные мировоззренческие идеалы конкретного человека, его ближайшие и отдаленные жизненные цели, интересы, оценки происходящего.

Каждый из людей имеет своеобразные взгляды и мнения. Они могут касаться представлений о смысле жизни и счастье, понимания значимости семейных ролей и служебных обязанностей, намеченных планов и свершившихся достижений. Если взгляды партнеров во многом совпадают, тогда легче найти согласие и взаимопонимание. Но если каждый подходит к событиям и фактам со своей меркой, то появляются трения и возникает повод проявить коммуникативную нетерпимость, т. е. осуждение, раздражение или неприятие ценностей другого.

3. Эстетическая — охватывает область предпочтений, вкусов и чувств, особенности восприятия человеком красивого и безобразного, возвышенного и низменного, комического и трагического. Здесь определяется, кто, что и почему нравится или не нравится личности. Эстетическое начало проявляется постоянно и во всем, доказательством чему служит труднопреодолимая привычка судить обо всем и вся. Каждый из нас с большим желанием дает оценки событиям и окружающим предметам и обстоятельствам, при этом преобладает субъективизм. Чтобы хоть как-то ограничить его, в арсенале средств, пресекающих эстетический произвол, появилась аксиома, умиротворяющая особенно нетерпимых к чужим эстетическим воззрениям: «О вкусах не спорят!»

4. Эмоциональная — демонстрирует преобладающий спектр чувств, в

котором чаще всего пребывает данный человек: радость или печаль, оптимизм или пессимизм, возбуждение или спокойствие, подъем или подавленность, беззаботность или тревожность, миролюбие или агрессивность. У каждого есть свой «дежурный» эмоциональный фон, который влияет на общение с партнерами. Даже кратковременное пребывание в чуждом для себя эмоциональном состоянии может вызвать неприятное ощущение и негатив по отношению к партнеру.

5. Сенсорная (чувственная) — включает особенности чувственного восприятия мира на уровне зрительного, слухового, обонятельного, вкусового, кожного и двигательного ощущений. В данном случае имеется в виду индивидуальная сенсорная организация конкретного человека, которая определяется по ведущему каналу восприятия.

6. Этическая — выражает нравственные нормы, которых придерживается человек. Партнеры, имеющие разные представления о возможности реализации той или иной нравственной нормы, обычно трудно совместимы. Это отражается на уровне их терпимости: со временем обе или одна из взаимодействующих сторон начинают испытывать неприятные чувства.

Показателем коммуникативной компетентности и толерантности личности является ее нравственный статус, определяемый как степень готовности следовать морали. Нравственный статус — достаточно устойчивая характеристика личности. Человек воспринимает, принимает и реализует на практике определенные нравственные категории (добро, зло, совесть, справедливость) в диапазоне эмоционально окрашенных качеств: доброжелательности, равнодушия, зловредности. Эти качества не только формируются под влиянием действующих норм морали или традиций, т. е. социальных факторов, но также они обусловлены и индивидуальными факторами: внутренними биохимическими и психофизиологическими процессами, эмоциональным стереотипом поведения, соматическим и психическим здоровьем. Доброжелательность характеризуется направленностью на хорошие отношения с окружающими, отзывчивостью, жертвенностью, уважением к другой личности, сочувствием и сопереживанием ей. В любой ситуации общения человек стремится к установлению дружеских контактов, к компромиссу, сотрудничеству. Равнодушие как нравственный

статус личности выражается в том, что ценности, которые декларирует личность, не содержат указаний на гуманизм, они противоречивы. В общении с партнерами наблюдается и стремление к сотрудничеству, и обособленность, стремление доказать свое превосходство. Зловредность — такой нравственный статус личности, в соответствии с которым человек осознанно и бессознательно стремится причинить неприятность партнеру, проявляет неуважительное, пренебрежительное отношение к другим людям. Недоброжелательность выступает как основа личностных позиций.

Таким образом, коммуникативная компетентность представляет собой интегральное, относительно стабильное, целостное психологическое образование, проявляемое в индивидуально-психологических, личностных особенностях в поведении и общении конкретного индивида. Не смотря на различие в понимании составляющих коммуникативной компетентности, все авторы сходятся во мнении, что по существу коммуникативная компетентность представляет собой способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми [5, 38, 72, 78, 165].

Итак, коммуникативная компетентность является необходимым условием успешной реализации личности [192].

1.2. Психологическая структура коммуникативной компетенции

Важным элементом общей теоретической схемы анализа коммуникативной компетентности выступает её психологическая структура и содержание выделяемых элементов. Данная проблема является важной с точки зрения возможностей наиболее объективного и полного изучения разнообразных параметров и проявлений коммуникативной компетентности с целью последующего выявления наиболее значимых факторов, играющих ведущую роль в жизнедеятельности личности в целом. Как психологический феномен коммуникативная компетентность имеет структурную организацию. Структура коммуникативной компетентности тесно связана со структурой общения как вида деятельности.

Любой акт общения имеет свою четко выраженную структуру. В психологии общения есть демонстрационные модели, облегчающие понимание про-

цессов общения и возникающих трудностей. Одна из них разработана Фридрихом Шульц фон Туном [116]. Каждое сообщение он представляет в виде четырехугольника.

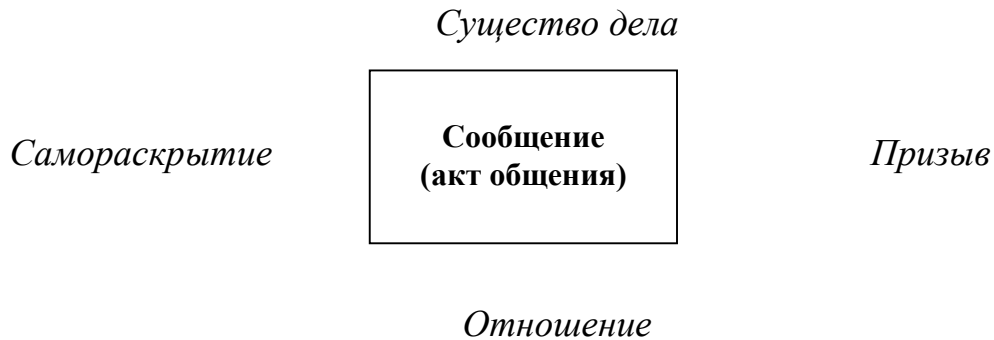


Рис 1. Структура акта общения (фон Тун)

Сообщение – любая информация: фраза, вопрос, хлопанье дверью, кокетство, сердитый взгляд. Отсутствие взаимопонимания наступает тогда, когда получатель не в состоянии расшифровать все четыре его стороны, или отреагировал не на ту сторону. Существо дела – это субъективный смысл сообщения. Самораскрытие – эмоциональная оценка существа дела. Отношение – указание на мотивацию акта общения. Призыв – целенаправленность сообщения. Указанные четыре стороны проявляются как у направителя, так и получателя информации. Практически это описание феноменологической сущности общения. В зависимости от того, как реализуются все структурные составляющие, общение выступает более или менее эффективным.

Основываясь на анализе общения можно конкретизировать и структуру коммуникативной компетентности.

По вопросу о структуре коммуникативной компетентности также имеется несколько подходов.

1. Исследователи делают акцент на когнитивной составляющей этого феномена, т.е. на знаниях и способностях, необходимых для построения общения (В.П. Захаров, В.А. Лабунская, Е.В. Руденский, З.С. Смелкова, Н.Ю. Хращев).

2. Описание структуры коммуникативной компетентности дается через коммуникативные умения (А.В. Захаров, А.В. Мудрик).

3. Структурными элементами коммуникативной компетентности являются и коммуникативные знания, и коммуникативные способности, и коммуникативные умения (Е.В. Сидоренко).

4. В составе коммуникативной компетентности кроме знаний, умений и навыков выделяются личностные особенности (Л.И. Берестова, Ю.Н. Емельянов, Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская, Е.С. Семенов, А.А. Кидрон и др.).

Л.М. Митина [146] выделяет коммуникативную компетентность как отдельную подструктуру профессиональной компетентности наряду с деятельностной (знания, умения, навыки и способы осуществления профессиональной деятельности).

Рассматривая коммуникативную компетентность как ядро общения, мы логично можем использовать те теоретические подходы, которые зарекомендовали свою продуктивность в анализе общения. Одним из таких подходов является уровневый подход. Развитие коммуникативной компетенции с точки зрения С.З. Гуриева [54] возможно на трех уровнях: повышение когнитивной информированности: когнитивный уровень – научиться думать; выработка чувствительности; эмоционально-аффективный уровень – научиться чувствовать; повышение поведенческой компетентности: поведенческий уровень – научиться взаимодействовать [45]. Н.Б. Буртовая в структуре коммуникативной компетентности выделяет социально-психологический, индивидуально-психологический и психофизиологический уровни [41]. Примером широко представленного в психологии компонентного подхода выступает характеристика коммуникативной компетентности в исследовании И.Н. Зотовой [82]. И.Н. Зотова делает вывод, что в структуру коммуникативной компетентности включаются достаточно разноплановые элементы. Вместе с тем, среди этого многообразия четко выделяются следующие компоненты [82]:

- коммуникативные способности
- коммуникативные знания;
- коммуникативные умения;

Ю.Н. Емельянов [71, 72] в структуре коммуникативной компетентности выделяет следующие компоненты:

1. Общие способности (обучаемость).
2. Коммуникативные знания, умения, навыки (свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения), собственно невербальные средства; организация индивидом межличностного пространства на своей территории, согласно социальным нормам.
3. Личностные переменные: Я-концепция; пластичная-ригидная установка; экстернальность, интернальность [71].

Г.М. Андреева выделяет три стороны общения: коммуникативную, интерактивную и перцептивную [7].

В конечном итоге, психологи выделяют чаще других познавательный, эмоциональный и поведенческий компоненты в структуре общения [31, 39, 86, 197, 221, 259]. Все они имеют представленность в коммуникативной компетентности. Источниками коммуникативной компетентности личности является ее жизненный опыт и способности, психологические и профессиональные знания, общая эрудиция и социальный интеллект, преобладающая среда общения и научные методы обучения общению.

Широкую и достаточно полную структуру коммуникативной компетентности предлагает И.Р. Алтунина [5]. Автор выделяет ряд важных знаний и умений, детерминирующих компетентность в общении. В первую очередь автор называет знания о специфике проявлений интересов, потребностей и эмоциональных состояний людей в жестах, мимике, пантомимике, т.е. в невербальном компоненте при непосредственном общении друг с другом. Также необходимо знание норм и форм поведенческого этикета; знание норм и форм речевого этикета; знание психологических приёмов и методов убеждения, оказания влияния

на людей [5, с. 76]. И.Б. Пономарев, В.П. Трубочкин выделяют три блока компонентов коммуникативной компетентности: 1. Коммуникативные личностные качества. 2. Владение техникой общения – навыки и умения осуществления отдельных коммуникативных действий. 3. Владение методикой и тактикой общения, умение строить общение в целостных ситуациях деятельности [171].

А.А. Бодалев [32, 33, 34, 35] предложил выделить в качестве значимых для коммуникативной компетентности такие компоненты общения, как особенности познавательных процессов человека – «отражение», его эмоциональные сферы – «отношение» и поведение – «обращение», возникающие в процессе общения. Опираясь на вышеописанные подходы, мы будем рассматривать компетентность в общении как сложное интегральное образование, которое включает в себя познавательный, эмоциональный и поведенческий компоненты.

Изучая коммуникативную компетентность, трудно переоценить ее значимость в жизнедеятельности человека. Обеспечивая успех в общении, она выступает важной предпосылкой адекватной адаптации личности в различных общественных условиях. Однако личность не всегда может обнаружить у себя достаточный уровень развития тех или иных знаний и умений, необходимых при общении, именно поэтому важно обратиться к описанию факторов, лежащих в основе формирования коммуникативной компетентности.

В данном контексте основой для анализа могут выступить теоретические воззрения отечественных психологов. В концепции Л.С. Выготского мы находим положения о комплексном характере взаимодействия факторов социальной ситуации и их развивающем потенциале. В.Н. Мясищев [148], выстраивая свою теорию на основе категории «отношение», говорил о системе отношений и иерархии детерминируемых ею личностных качеств, обуславливающих индивидуализированный характер социально-психологического взаимодействия с окружающими людьми. В работах Л.А. Петровской [164, 165, 166] представлено описание теоретико-методических предпосылок и основных стратегий целенаправленного развития компетентности в общении. О важности процесса ос-

воения конкретного вида деятельности для приобретения личностными качествами свойств оперативности писал В.Д. Шадриков [238]. Остановимся более подробно на концепции Л.С. Выготского [46, 47]. Изучая психическое и социальное развитие ребенка, ученый отметил изменение роли отдельных условий, влияющих на человека на определенном этапе развития. Для описания данных условий Л.С. Выготский [46] вводит понятие «социальная ситуация развития», под которым понимается система отношений между ребенком данного возраста и социальной средой. Прежняя ситуация, по мнению автора концепции, распадается по мере развития человека, и столь же соразмерно с его развитием складывается в основных чертах новая социальная ситуация, которая должна стать исходным моментом для следующего периода возрастного развития. Определенная социальная ситуация детерминирует развитие структуры сознания, появление новых психических новообразований, которые в свою очередь, являясь результатом предыдущего этапа развития, имеют необратимый характер чем во многом определяют специфику активности человека на последующем этапе.

Таким образом, на основе представленных здесь теоретических положений, можно выделить реальный источник, который в свою очередь в конкретной социальной ситуации детерминирует качественные преобразования коммуникативной компетентности как определенного психического новообразования.

Источники данных преобразований, учитывая производность индивидуальной психической структуры деятельности от коллективной, берут основу в заимствовании, закреплении и преобразовании в личном опыте специалиста ценностно-ориентационных и процессуальных элементов тех образцов реализации коммуникативного контакта, которые представлены в его ближайшем социальном окружении, и которые «востребованы» от него самого этим окружением в рамках совместной деятельности и общения. Стоит отметить, что интериоризация внешнего коммуникативного поведения, связанного со структурой и содержанием взаимодействия человека с окружением, является важным условием развития внутренних процессов рефлексии, сознания и самосознания

личности. Таким образом, соотношение внешних ресурсов и внутренних предпосылок обеспечивает становление психологической структуры коммуникативной компетентности.

Подход к анализу структуры коммуникативной компетентности традиционно представлен феноменологическим рассмотрением проблемы.

Однако необходим и онтологический анализ. Обобщая теоретическую информацию, мы рассмотрим коммуникативную компетентность на следующих уровнях:

1. Информационный уровень (понимание информации, ее восприятие, знания как компонент коммуникативной компетентности).

2. Компонентный уровень (умения как компонент коммуникативной компетентности).

3. Индивидуально-психологический уровень (способности как компонент психологической компетентности, зависимость коммуникативной компетентности от индивидуально-типологических характеристик реципиента).

4. Личностный уровень (личностные феномены коммуникативной компетентности, стили компетентности).

5. Социальный уровень (коммуникативная компетентность как социальный феномен).

Остановимся на данных уровнях анализа более подробно.

Информационный уровень. Информационный подход для изучения психических явлений соответствует современной практике жизни. Мы общаемся в динамичном и постоянно усиливающемся информационном поле. Владение информацией, ее адекватное восприятие и передача, понимание становятся принципиальным условием эффективной коммуникации. Необходимое звено коммуникативных процессов, протекающих в обществе, составляет понимание сообщения. Понимание это – способность уяснить то или иное сообщение, которое реализуется в сознании индивида при обязательном участии языка. Методология анализа коммуникативных возможностей и

способностей личности, несомненно, связана с целями, которые перед собой ставит человек. Иллюзия взаимопонимания, считают экзистенциалисты, бесспорно, существует, но она никаким образом не является истинной целью коммуникации [143, 229, 249, 262, 267]. Тем менее взаимопонимание может рассматриваться как сущность коммуникации.

С точки зрения понимания сообщения более конструктивен подход, предложенный Г. Лассуэллом [185]. По Г. Лассуэллу структура акта коммуникации включает следующие компоненты: 1) что передал, 2) что передам, 3) по какому каналу, 4) кто принял, 5) каков результат. Соответственно, материал дифференцируется на данные об: 1) источнике, 2) содержании, 3) канале, 4) мишени, 5) эффекте. Хотя практическую полезность подобного деления отрицать не приходится, вряд ли возможно признать полноту этой схемы [16]. В процессе её анализа логически возникает предположение, что, по крайней мере, один из существующих элементов здесь выпадает. Действительно, содержание сообщения отнюдь не всегда адекватно отражает некоторый предмет общения, существующий вне данного конкретного акта коммуникации. И тот, кто направляет сообщение, и тот, кто его получает, имеют собственное (в абсолютном большинстве случаев различное) представление о тех предметах, событиях и ситуациях, которые в совокупности образуют предмет общения. Нетрудно сделать вывод, что эффект приема информации в очень большой степени зависит от соответствия содержания информации предмету общения, истинному положению дел. Равным образом содержание информации, иначе говоря – выбор той или иной интерпретации действительного положения вещей, определяется тем представлением о предмете общения, которое имеет отправитель, и его предварительной оценкой установок получателя информации (сообщения). [58].

В разговоре мы употребляем одни и те же слова, но понимаем их по-разному. Значение слова связывается с субъективным образом. Значение, придаваемое словам, может зависеть от сиюминутного настроения, физического

состояния и внешних обстоятельств. Кроме общепринятого значения (смысла) каждое слово имеет и личностный смысл – т. е. субъективное выражение личного опыта, желаний, чувств. Можно сказать, что понять человека как носителя определенной культуры можно только уяснив значения его слов и поступков. Понять человека как индивидуальность, личность можно лишь учитывая и значения и личностные смыслы его речей жестов и т.д. Еще один важный момент общения состоит в том, что лишь часть сведений передается от одного человека к другому сознательно, с целью сообщить что-либо партнеру по общению. Много информации человек передает невольно. В связи с этим все информационные знаки делятся на интенциональные – специально производимые для передачи определённой информации, и неинтенциональные – непреднамеренно выдающие эту информацию. Неинтенциональные знаки это мимика, пантомимика, признаки эмоций (волнение человека выдают дрожащие руки, даже если он владеет лицом и голосом); характеристики голоса, оговорки. Поскольку неинтенциональные знаки, прежде всего, говорят о самом человеке, его непосредственных спонтанных реакциях, очень важно научиться замечать их и верно расшифровывать [39].

Информационный подход важнейшей составляющей любой системы постулирует обратную связь. Коммуникативная компетентность также включает механизмы обратной связи, организованные на уровне восприятия. Процесс восприятия представляет не механическое воспроизведение образа другого человека, а систему с обратной связью. В зависимости от обратной связи происходит самооценка себя как коммуникатора и как личности. Обратная связь позволяет получить объективную характеристику понимания циркулирующей информации между партнерами общения и на уровне коммуникативной компетенции редактировать образ партнер, «Я-образ» и информацию в направлении наибольшей адекватности ситуации общения. Сложность оценок при формировании адекватного информационного поля обуславливается сознательным контролем и искажением подаваемой о себе информации, которую личность по-

зволяет получить окружающим. Процесс получения обратной связи во взаимодействии, на основе которой формируется образ самого себя, можно проиллюстрировать на модели, разработанной американскими психологами и получившей название «Окно Джохари» [116].

Открытая зона (I)	Слепая зона (II)
Скрытая зона (III)	Неизвестная зона (IV)

Рис. 2. Окно Джохари. Информация о личности в ситуации коммуникации

Представленный прямоугольник обозначает всю информацию о свойствах личности как коммуникатора. Вертикальная линия делит эту информацию на две части: ту, которую личность знает о себе (левая часть) и не знает (правая часть). Горизонтальная линия делит всю информацию на известную (верхняя часть) другим об этом человеке и на не известную (нижняя часть).

Открытая зона (I) представляет сведения об индивиде известные и ему самому о себе и другим. Эта информация появляется в ходе открытого обмена между людьми. Большая открытая зона свидетельствует о доверительных отношениях между партнерами в общении.

Слепая зона (II) содержит информацию, которая есть о личности у других людей, но неизвестна ему самому. Это мнение о личности, формируемое в процессе общения с ней. При желании индивид может получить эту информацию в процессе общения через невербальные реакции в процессе общения, реплики, видеотренинг. Обратная связь передается из слепой зоны в открытую. Если полученная информация хуже, чем мнение индивида о себе, то включаются защитные механизмы, могут возникнуть конфликты. Если информация намеренно завышена – то это воспринимается как лесть. В целом передача информации из слепой зоны в открытую нередко используется как способ манипуляции.

Скрытая зона (III) представляет информацию о человеке, которая ему известна, но скрыта от окружающих. Это знания, умения, черты характера, манеры поведения. Они или скрываются намеренно, или пока еще не проявлены.

Неизвестная зона (IV) включает сведения об индивиде, которые ни ему самому, ни окружающим не известны. Это информация о его потенциальных возможностях, не выявленных способностях. Она может проявиться в экстремальных ситуациях, но может и не проявиться.

Динамика указанных зон в процессе общения связана с процессом адаптации личности. Например, если личность чувствует себя комфортно в ситуации общения, симпатизирует собеседнику и склонна усиливать контакт, она будет расширять первую зону, сужая зону III. Вместе с тем, комфортное общение будет способствовать и большей открытости партнеров, благодаря чему они в большей степени актуализируют в своем взаимодействии свои оценки, тем самым, уменьшая зону II, и тоже способствуя увеличению зоны I. В рамках все более глубокого общения увеличивается знание партнеров друг о друге, что в свою очередь ведет к уменьшению зоны IV и также способствует увеличению зоны I. В то же самое время, если поступающая информация корректирует оценку участников общения в негативную сторону, процесс приобретает обратную направленность, связанную с уменьшением первой зоны и соответствующим увеличением второй и третьей при стабилизации четвертой. Данная модель неплохо описывает адаптационную функцию и механизма обратной связи системы коммуникации и ее ядра - коммуникативной компетентности. Для обеспечения действия этого механизма необходимы определенные знания о том, как можно осуществлять процесс коммуникации. Коммуникативное знание – это знание о том, что такое общение, каковы его виды, фазы, закономерности развития, какие существуют коммуникативные методы и приемы, какое действие они оказывают, каковы их возможности и ограничения. Это также знание о методах, оказывающихся эффективными в отношении разных людей и разных ситуаций. К этой области относится и знание о степени развития тех или иных коммуникативных умений и о том, какие методы эффективны именно в субъективном исполнении, а какие – не эффективны. Исследования В.И. Кашницкого [101] коммуникативной

компетентности учителя позволили конкретизировать аспект знаний. Автор выделяет три компонента коммуникативной компетентности: операциональный, содержательный, базовый, отводя каждому из них ведущие функции в общении и психические образования, обеспечивающие их реализацию.

Операциональный компонент предполагает владение навыками и умениями, обеспечивающими управление ходом процесса общения, эффективные воздействия на партнеров по общению, оптимальную саморегуляцию в ходе общения. Функционально данный компонент призван актуализировать необходимые навыки и умения в ходе выполнения коммуникативных задач. Содержательный компонент включает знание законов общения, закономерностей и механизмов социальной перцепции, психологического воздействия людей друг на друга, способов саморегуляции. Базовый компонент включает установки, ценностные ориентации, мотивы в коммуникативной сфере, адекватные стратегическим целям деятельности [73].

В структуре, предложенной В.П. Захаровым и Н.Ю. Хрящевым [80], представлены такие элементы, как знания в области социальной психологии личности и общения; умения и навыки общения; установки, необходимые для успешного общения; способность адекватно и полно воспринимать и оценивать себя и других людей, а также взаимоотношения между людьми; коррекция и развитие системы отношений личности. Анализируя данную структуру, стоит отметить, что в содержательном аспекте она выходит за пределы собственно коммуникативной компетентности, включая элементы компетентности социально-психологической [58].

Компонентный уровень. Компонентный уровень в рамках анализа деятельности включает действия, умения и операции реализации деятельности. В рамках компетентностного анализа речь идет о коммуникативных умениях. Коммуникативные умения включают восприятие, оценку и передачу коммуникативных сигналов. В зависимости от реализации коммуникативных умений определяется степень открытости коммуникации. Открытость коммуникации –

один из адаптационных параметров общения. Л. Сассман ввел шкалу оценки открытости коммуникации [271, с. 83] (см. табл. 1).

Таблица 1

Шкала оценки открытости коммуникации по Л. Сассману

Параметр оценки (мета-уровень)	Компонент коммуникации	Параметр оценки (уровень прямой коммуникации)
Закрытая, настороженная и защищающая коммуникация	Передача и прием сообщений	Открытая простодушная и не защищающая коммуникация
малое	Доверие	большое
скрытая	Актуальная проблема	разделяемая
Намерение скрыть	Цели	Намерение раскрыть

Л. Сассман описывает свою модель следующим образом: на крайнем левом полюсе шкалы каждое сообщение взвешивается, анализируется и тщательно исследуется. Коммуникация происходит на двух уровнях: прямом и мета-уровне. Мета-коммуникация – это скрытые предположения, выводы и интерпретации участников, на основе которых формируются явные сообщения. В такой закрытой коммуникации отправители и получатели сообщений сознательно и намеренно скрывают свои истинные проблемы и истинные «послания», и в их взаимодействии «процветают» психологические игры.

На крайнем правом полюсе шкалы слова и посылаемые невербальные сигналы передают искренние сообщения. Цель коммуникации – раскрыть намерения, а не скрыть его. Участники выражают то, что они имеют в виду, и то, что они передают. Нарушения в такой коммуникации объясняются главным образом «честными ошибками». Открытость коммуникации – это обычно вопрос степени, а не абсолютного качества. Различные ситуационные факторы и межличностные отношения участников могут повлиять на оттенки значений, обуславливают преувеличения или отклонения в использовании слов и невербальных сигналов как символов смысла.

В общении используются вербальные, невербальные и паралингвистические сигналы. Систему коммуникативных умений можно было бы представить в виде 4-х подсистем (см. табл. 2).

Таблица 2

Подсистемы коммуникативных умений

Умение воспринимать коммуникативные сигналы	Умение производить коммуникативные сигналы
Вербальные Невербальные Паралингвистические	Вербальные Невербальные Паралингвистические
Умение воспринимать экспрессивные сигналы, которые партнер предпочел бы скрыть	Умение производить обманные коммуникативные сигналы.
Вербальные Невербальные Паралингвистические	Вербальные Невербальные Паралингвистические

Таким образом, теперь КК будет складываться фактически из 12-составляющих: количество умений умножается на количество видов сигналов. Например, умение воспринимать коммуникативные сигналы состоит из трех умений: воспринимать вербальные сигналы, невербальные сигналы и воспринимать паралингвистические сигналы и т.п.

Человек не может «запустить» вербальный сигнал и не запускать абсолютно никаких невербальных, а тем более паралингвистических сигналов. Бесстрастная поза, отсутствие мимики на лице, неопределенная интонация – все это не отсутствие сигналов, а также информативные сигналы, как выразительная мимика и ярко выраженная интонация. Человек одновременно подает все три вида сигналов, конечно, если оба участника реально присутствуют в одном месте, в одном физическом пространстве, а не разговаривают по телефону или переписываются по электронной почте.

Аналогичным образом человек одновременно воспринимает все три вида сигналов. Есть такие характеристики общения, которые проявляются у одного и

того же человека в разных контекстах, разных средах общения, они характеризуют специфический для данного человека профиль КК, со своими подъемами и спадами [203].

Конкретные формы коммуникативных умений весьма разнообразны. Можно выделить лингвистические коммуникативные умения (владение словом, умение организовывать текст сообщения в адекватную форму, умение задавать вопросы, строить аргументацию и т.д.); психологические коммуникативные умения (умение гармонизировать внешние и внутренние проявления, умение получать обратную связь, умение строить общение на гуманной, демократической основе, инициировать благоприятную эмоционально-психологическую атмосферу, умение преодолевать коммуникативные барьеры и др.); интерактивные умения (умение самоконтроля и саморегуляции, умение организовывать сотрудничество, умение руководствоваться принципами и правилами профессиональной этики и этикета, умения активного слушания и т.д.); социально-перцептивные умения (умение адекватно воспринимать и оценивать поведение партнера в общении, умение распознавать по невербальным сигналам его состояния, желания и мотивы поведения, умение составлять адекватный образ другого как личности, умения производить благоприятное впечатление).

Среди наиболее значимых умений коммуникативной компетенции И.Р. Алтунина [5] называет следующие:

- умение пользоваться формами поведенческого и речевого этикета с соблюдением соответствующих социальных норм;
- умение наблюдать за другими людьми в процессе общения с ними и делать правильные выводы о них как о личностях умение правильно выбирать для себя в общении с другими людьми социальные роли (эмпатия);
- умение представить то, как данный человек может реагировать на сложившуюся ситуацию и на действия, предпринимаемые другими людьми в данной ситуации (когнитивный прогноз);

- умение эмоционально располагать людей к себе, вызывать их доверие (интернальное поведение);
- умение гибко подстраиваться под партнера по общению с расчетом на то, чтобы оказать на него должное влияние (адаптация);
- умение убеждать людей, не ухудшая взаимоотношений с ними.

Е.В. Руденский [192] выделяет в коммуникативной компетентности такие составляющие, как коммуникативно-диагностическую (диагностика социально-психологической ситуации); коммуникативно-прогностическую (предвидение результатов общения); коммуникативно-программирующую (подготовка к коммуникации, содержание, цели, приемы); коммуникативно-организационную (средства привлечения внимания к предмету коммуникации).

Он также выделяет семь групп коммуникативных умений:

1. Речевые умения, связанные с овладением речевой деятельностью и речевыми средствами общения. Это – умение грамотно и ясно сформулировать свою мысль; достигать желаемой коммуникативной цели; осуществлять основные речевые функции; говорить выразительно; высказываться «целостно», т.е. достигать целостности высказывания; высказываться логично и связно; выражать в речевой деятельности собственную оценку прочитанного или услышанного.

2. Социально-психологическая группа включает умения, связанные с овладением процессами взаимосвязи, взаимовыражения, взаимопонимания, взаимоотношения, взаимопроявлений и взаимовлияний. Это – умение психологически верно и в соответствии с ситуацией вступить в общение; поддерживать общение, психологически стимулировать активность партнеров; психологически точно определить «точку» завершения общения; максимально использовать социально-психологические характеристики коммуникативной ситуации для реализации своей стратегической линии; прогнозировать, возможные пути развития коммуникативной ситуации, в рамках которой разворачивается общение;

прогнозировать реакции партнеров на собственные акты коммуникативных действий.

3. Психологические умения связаны с овладением процессами самоорганизации, саморегуляции. Это – умения преодолевать психологические барьеры в общении; снимать излишнее напряжение; эмоционально настраиваться на ситуацию общения; адекватно ситуации общения выбирать жесты, позы, ритм своего поведения; мобилизоваться на достижение коммуникативной цели; распределять свои усилия в общении.

4. Умение использовать в общении нормы речевого этикета в соответствии с конкретной коммуникативной ситуацией: реализовывать ситуативные нормы обращения и привлечения внимания; организовывать знакомство с партнерами; использовать ситуативные нормы приветствия; высказывать совет, предложение, упрек, сочувствие, пожелание и т.д.

5. Умение использовать невербальные средства общения: применять паралингвистические средства общения (интонация, пауза, темп, громкость, тональность, мелодика); экстралингвистические средства (смех, шум, аплодисменты и т.д.); кинетические средства общения (жест, мимика); проксемические средства общения (позы, движения, дистанция общения).

6. Умение общаться в различных организационно - коммуникативных формах практической деятельности. Использовать: организационно-коммуникативные формы установления отношений; организационно-коммуникативные формы планирования совместной деятельности; оппозиционные организационно-коммуникативные формы; коммуникативные формы дискуссии и полемики.

7. Умение взаимодействовать на уровне диалога – с личностью или группой; на уровне полилога – с массой или группой; на уровне межгруппового диалога и т.д. [192].

Как видим, представленные классификации умений КК имеют много общего. Это свидетельствует о достаточно четком представлении в науке о

данном аспекте коммуникативной компетентности.

Индивидуально-психологический уровень. Коммуникативную компетентность на индивидуально-психологическом уровне определяют особенности ощущений, восприятия, внимания, памяти, мышления, воли, эмоций, воображения, психическое состояние субъекта. На психихофизиологическом уровне определяют тип высшей нервной деятельности, темперамент, экстра- и интровертированность, возрастные и гендерные различия [41].

Коммуникативные способности включают, прежде всего, совокупность высших когнитивных функций и общеинтеллектуальных свойств, актуализированных у человека в акте коммуникации. Коммуникативную способность (КС) можно трактовать двояко: как природную одаренность человека в общении и как коммуникативную производительность. Есть «гении» общения, и есть люди, которые едва могут «соответствовать» самым простым коммуникативным задачам и самым привычным социальным ситуациям. Люди различаются по своей коммуникативной одаренности так же, как они различаются по своей лингвистической, музыкальной, математической и другим видам одаренности. Однако подавляющее большинство, так или иначе, научаются говорить на родном языке, выполнять элементарные арифметические операции и узнавать знакомые мелодии. Вряд ли все дворянские дети были равно одарены для танцев, музыки, стихосложения и владения иностранными языками. Однако, благодаря специальным усилиям учителей и гувернеров, большинство из них научалось «соответствовать» разнообразным ситуациям светской жизни, приобретая необходимую для этого «светскую производительность». Можно предположить, что и современный человек достаточно одарен, чтобы развить в себе высокую коммуникативную производительность, даже если он не является врожденным «гением общения». Коммуникативные способности индивида, как правило, эффективны и способствуют достижению целей участников общения, что предполагает следующее: гибкость, или переключаемость внимания – умение сосредоточивать его последовательно на различных объектах. К числу коммуникатив-

ных способностей должна быть отнесена и непроизвольная экспрессивность, или так называемая «способность спонтанного кодирования». Она дает определенные преимущества в развитии умения преднамеренно создавать определенные сигналы (преднамеренное кодирование). Однако она оказывается не связанной с умением «читать» чужие сигналы. Следовательно, для эффективной коммуникации необходима еще «настроенность» на других людей, эмпатия.

Нередко коммуникативные способности считают ядром коммуникативной компетентности. Например, С.А. Езова [69] считает, что коммуникативная компетентность включает способность человека применять знания, умения, личностные качества: а) в построении и передаче сообщения (содержания общения) посредством традиционного и виртуального взаимодействия; б) в выстраивании отношений; в) в выборе тактики поведения; г) в формах общения с партнером.

Личностный уровень. Значимым фактором развития компетентности в общении являются личностные качества, выступающие потенциалом, который при правильной организации развивающей работы способен за относительно короткий период приобрести «качества оперативности». В работах А.Я. Анцупова и А.И. Шипилова [12] описано одно из важнейших личностных качеств, выступающих предпосылкой эффективного общения. Авторы подробно рассматривают конфликтность личности, под которой понимают интегральное личностное свойство, отражающее частоту вступления человека в межличностные конфликты. По мнению исследователей, при высокой конфликтности субъект общения будет являться постоянным инициатором напряженных отношений с окружающими. Очевидно, что в этом случае коммуникативные действия будут неэффективны. Очевидно, что низкая конфликтность является личностным качеством (наряду с другими), способствующим развитию на ее основе конфликтологической компетентности.

Анализируя детерминанты, влияющие на коммуникативную компетентность, важно отметить роль барьеров общения, которые могут быть вызваны

как личностными особенностями, так и объективными условиями социальной среды и окружения. Рассматривая коммуникативную компетентность личности необходимо выделить ее интегративные структурные компоненты, позволяющие осуществлять общеличностную и социальную регуляцию и адаптацию межличностного взаимодействия. И.Р. Алтунина [5] также выделяет в качестве важного элемента знание типов характера и темпераментов, того, как разные люди обычно ведут себя в общении с другими людьми; знание о том, как люди с разными индивидуальными особенностями (темпераментом, характером, потребностями и т.д.) реагируют на типичные жизненные ситуации. Завершает блок необходимых знаний представление о том, как сам человек – субъект общения – выглядит со стороны, что в нем самом нравится или не нравится окружающим людям; умение правильно оценивать людей, включая характер, темперамент, состояние, цели и мотивы общения [5]. На сегодняшний день наиболее проработанным в теоретическом и прикладном плане является познавательный компонент. Близким к нему является понятие «сенситивность», рассматриваемое как способность обеспечивать отражение и понимание, а также запоминание и структурирование социально-психологических характеристик человека и группы и прогнозирование их поведения и деятельности [133].

Развитие познавательного компонента («отражение») можно рассматривать, прежде всего, как углубление самопознания и познания партнеров в общении, а также приобретение необходимых знаний, касающихся психологии общения во всем многообразии его форм и ситуаций [212, 215, 218].

В эмоциональный компонент компетентности в общении, прежде всего, входит эмоциональный опыт общения. По мнению Э. Берна, именно благодаря опыту у человека формируются внутренние установки в общении психологические позиции: «Если не вмешиваются какие-то важные обстоятельства, то человек чаще всего всю жизнь занят укреплением своей позиции и борьбой с ситуациями, угрожающими ей» [29, с. 24].

Чем более богат и разнообразен опыт общения человека, чем более он дифференцирован в зависимости от различных форм общения, тем более адекватно будет и восприятие, и поведение человека в общении. Опыт переживаний участников общения является важной составляющей целого ряда эффектов: децентрации, развития гуманистической установки, возрастания социально-психологической активности, осознания общения как самостоятельной ценности.

Другим важным элементом эмоционального компонента является такая характеристика, как самоотношение и эмоциональный настрой человека на общение, проявляющийся в направленности на партнера. То есть, наиболее важными составляющими эмоционального компонента, во многом «окрашивающими» компетентность в общении, является опыт разнообразного общения, позитивное самоотношение и настрой на партнера по общению [85, 104, 218, 266].

Рассматривая проблему коммуникативной компетентности в целом, можно согласиться с тем, что глубокая интровертированность, застенчивость принадлежат к личностным свойствам и могут препятствовать продуктивному общению, т.е. напрямую воздействовать на коммуникативную компетентность.

Ряд авторов выделяют среди личностных характеристик, влияющих на коммуникативную компетентность, такой параметр, как локус контроля. Традиционно под данным понятием подразумевают качество, характеризующее склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам (экстернальный, внешний локус контроля) либо собственным способностям и усилиям (интернальный, внутренний локус контроля). Изучению связи локуса контроля и коммуникативной компетентности посвящены работы В.Р. Келиха и Н.А. Токорева [102,103].

В.Р. Келих считает, что интернальность личности положительно связана с социальной ответственностью. По его мнению, она также положительно и значимо коррелирует с осознанием человеком смысла, целей в жизни. Замечено, что субъекты, ориентированные интернально, в отличие от экстернально ори-

ентированных, имеют более высокие показатели степени доминантности, толерантности, социабельности, умственной подготовленности, ответственности, самоконтроля, принятия своего «Я», выносливости, последовательности в достижении цели, уверенности в себе. Под экстерналами мы понимаем людей, которые полагают, что происходящие с ним события являются результатом действия внешних сил, случая, обстоятельств, других людей. Для интерналов, под которыми мы понимаем тип личности, в случае неудачи более обвиняющий в ней себя, а не других и окружающие обстоятельства, характерны: эмоциональная стабильность, моральная нормативность, доверчивость, воображение, сердечность, сила воли и общительность.

При изучении экстернальной ориентации личности были выявлены положительные корреляционные связи с тревожностью и депрессивностью. Экстернальный локус контроля также детерминирует такие характеристики, как агрессивность, подозрительность, конформность, авторитарность, догматизм, беспринципность, склонность к обману, цинизм. Интерналы, как правило, более трудолюбивы, они больше, чем экстерналы, убеждены, что высокая продуктивность напрямую зависит от их усердия. Интерналам в меньшей степени свойственна неопределенность в ролевых обязанностях, они в большей степени удовлетворены работой, чем экстерналы. Интернально ориентированные руководители в своей управленческой деятельности обычно используют методы убеждения, а экстернально ориентированные – метод принуждения.

Социальный уровень. Согласно концепции Дж. Г. Мида [62, 143, 266, 267], общество не может существовать без коллективных социальных актов, которые происходят на основе взаимодействия и кооперации отдельных индивидов. Для того чтобы участвовать в коммуникативном процессе, человек должен оценивать себя, свою позицию (коммуникативные способности), свою роль не только со своей точки зрения, но и с точки зрения «надличной», с точки зрения других участников коммуникативного процесса. Следовательно, коммуникативная компетентность как совокупность коммуникативных стратегий и средств, при-

меняемых в конкретной ситуации межличностного общения в целях реализации основных его функций (сообщения информации, восприятия и оценки, организации взаимодействия и влияния), должна рассматриваться в более широком социально-психологическом контексте [25]. На социально-психологическом уровне коммуникативная компетентность проявляется во взаимодействии людей в процессах деятельности, общения, познания. Коммуникативная компетентность на этом уровне позволяет строить коммуникацию на предвидении ее результатов, удовлетворении социальных потребностей. Ее формирование на этом уровне происходит как стихийно в процессе формального общения и воспитания на основе целенаправленного обогащения знаний, умений, навыков, привычек [41].

Поведенческий компонент компетентности в общении прежде все включает в себя свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения [72]. К ним относится звуковая речь с использованием многочисленных фонетических и невербальных элементов, письменная речь и собственно невербальные средства (такие, как поза, аранжировка пространства и т.д.) [39, 50, 52, 112, 116, 218].

Коммуникативное умение включает множество коммуникативных техник. Примером таких техник являются: техника активного слушания, постановки вопросов, малого разговора, вербализации [203].

Общение всегда содержит в себе личностное отношение его участников к самому процессу и друг другу. Общение определяется тем впечатлением, которое складывается о партнере в процессе восприятия. Искусство общения заключается в знании психологических особенностей и применении психологических методов. Особенно важно это является для тех специалистов, профессиональная работа которых предполагает постоянное общение с людьми. Формирование позитивного и адекватного образа партнера, умение налаживать хороший эмоциональный контакт с другим человеком, быть приятным и желаемым собеседником во многом определяет успешность деятельности. Коммуни-

кативная компетентность включает в свои границы и ряд специфических механизмов и феноменов общения.

В качестве факторов и условий, которые могут способствовать повышению эффективности общения в группе, можно выделить механизмы социально-перцептивного процесса: познание и понимание людьми друг друга (идентификация, эмпатия, аттракция, обратная связь); восприятие других людей с приписыванием определенной роли или типа (стереотипия, адаптация); прогнозирование поведения партнера по взаимодействию (каузальная атрибуция, информационная достройка) [32].

Кроме этого существуют определенные феномены, которые также играют немаловажную роль при повышении эффективности коммуникации. К ним относятся:

Феномен первого впечатления. Важность позитивного первого впечатления о партнере по общению принципиально определяет наше отношение к нему в дальнейшем. Формирование образа другого человека происходит путем восприятия внешних признаков и соотнесения их с личностными характеристиками, и на этой основе интерпретируется его поведение. Однако при этом, следует помнить о наличии факторов, которые могут сформировать как хорошее, так и плохое первое впечатление. К ним относятся факторы превосходства, привлекательности, отношения к нам, которые в свою очередь объединяются в «эффект ореола».

Эффекты социально-перцептивного взаимодействия. Эти эффекты работают как при первом знакомстве, так и в ситуации длительного взаимодействия. Среди них выступают: «эффект порядка», «эффект проекции», «эффект новизны», «эффект бумеранга», «эффект внутригруппового фаворитизма».

Феномен личного обаяния. Личное обаяние обеспечивает высокий уровень влияния на окружающих и включает в себя следующие факторы: мимическое и пантомимическое поведение, умение слушать, владение словом, одежда, внешний вид.

Феномен самопрезентации. Управление восприятием партнера происходит с помощью внимания к тем особенностям своего внешнего облика, своего поведения или представления о ситуации, которые запускают соответствующие механизмы социального восприятия. К ним относится самоподача превосходства, привлекательности, отношения, актуального состояния и причин поведения. [152]

Следовательно, наличие перечисленных факторов и умение их использовать в процессе общения позволит достичь не только повышения эффективности группового общения, но и поставленных целей коммуникации.

Совокупность всех выявленных психологических конструкторов, механизмов, закономерностей, феноменов общения прямо или косвенно входят в структуру и детерминанты коммуникативной компетентности, определяют ее важность как базового фактора социального поведения.

Подводя итог приведенному анализу можно заключить, что коммуникативная компетентность является интегральным многосторонним и структурно-сложным образованием. Его функциональное влияние на личность и ее поведение в общении имеет глобальный и многопрофильный характер (регулятивный, познавательный, эмоциональный и т.д.). Коммуникативная компетентность обуславливает эффективность существования личности в социуме, формирование социальных групп. Через общение, ядром которого является коммуникативная компетентность, осуществляется адаптация и согласование группового взаимодействия. Чем качественнее сформирована коммуникативная компетентность, тем эффективнее общение, а, следовательно, и адаптация.

Проблема изучения процесса общения, а также факторов и условий повышения его эффективности на сегодняшнее время очень актуальна.

1.3 Неэффективность общения при деформации коммуникативной компетентности

Коммуникативная компетентность определяется нами как интегральная способность личности оценивать ситуацию, партнера по общению и собственный коммуникативный потенциал в контексте решаемой задачи и в соответствии с этим выбирать неконфликтные способы ее решения и приемы коммуникативного взаимодействия. Следовательно, анализ коммуникативной компетенции неизбежно связан с выделением тех факторов, которые могут вызывать затруднения и приводить к конфликтам. В коммуникативном акте участвуют люди, имеющие определенное мировоззрение, убеждения, идеалы, установки, жизненные позиции, занимающие определенное положение в системе общественных отношений, обладающие определенными качествами ума, воли, чувств, характера, имеющие разные способности, потребности, интересы, привычки, разный уровень подготовленности и способности к коммуникации. Эти личностные характеристики партнеров общения могут, как способствовать, так и препятствовать коммуникативному акту. Если личностные особенности партнеров препятствуют коммуникации, то возникает необходимость преодоления различного рода затрудненностей общения.

Поскольку эффективность общения непосредственно связана с развитием коммуникативной компетентности, то можно сделать два предположения:

- недостаточное развитие коммуникативной компетентности будет неизбежно приводить к снижению эффективности общения и, следовательно, дефектам социальной адаптации субъекта;
- необходимо специально формировать коммуникативную компетентность с целью оптимизации процесса адаптации.

Проанализируем данные предположения подробно.

Люди в социуме вступают во взаимодействие и общение, в котором их индивидуальные характеристики становятся факторами формирования межличностных отношений. Особенности общения связаны и с ценностями,

которые сложились в определённой группе или обществе в целом.

Многочисленные данные подтверждают существование специфического по своему психологическому содержанию феномена затрудненного общения [112, 113, 114, 115, 226]. Под затрудненным общением понимают широкий спектр явлений, который можно свести к не налаженному, расстроенному, нарушенному, неблагополучному, дискомфортному, неэффективному общению. Анализ литературы по данной проблеме приводит к выводу о том, что термин «затрудненное общение» используется то как широкое понятие, объединяющее такие явления, как трудности, сбои, осложнения, препятствия, барьеры, то как весьма узкое определение, фиксирующее незначительные трудности общения, преодолеваемые партнерами в процессе коммуникации и не имеющие деструктивных последствий [114]. В работе В.Н. Куницыной [112], посвященной трудностям межличностного общения начальника и подчиненных, предложена теоретическая модель межличностного доверительного общения, дана характеристика его целей, стадий и функций. Так, она выделяет нарушения, трудности и барьеры общения – общие принципы их выделения в том, что все они возникают без предварительного намерения, протекают внешне бесконфликтно и сопровождаются внутренними напряжениями, неудовлетворенностью общением, отрицательными эмоциями, а различаются - по степени тяжести протекания и психологическим последствиям, по степени неудовлетворенности общением и вовлеченности обоих партнеров, по возможности и способам устранения. По этим критериям В.Н. Куницына располагает их следующим образом: нарушения (самые тяжелые), трудности, барьеры.

Существует барьеры, препятствующие эффективному общению. При изучении объективных факторов адаптации одним из определяющих выделен фактор дидактического барьера (Д.А. Андреева, 1973; А.В. Кустов, 1976; Д.И. Зюзин, 1978; И.Б. Баткина, 1979; Л.К. Гришанов, В.Д. Цуркан, 1990).

Барьеры общения — психологическое состояние, переживаемое человеком как неадекватная пассивность, препятствующая общению [126]. Он

может возникать как в связи с эмоциональным состоянием общающихся лиц, так и в связи с несовпадением смыслов высказываний, просьб, приказов и т.п. В состоянии субъекта при возникновении барьеров наблюдаются усиленные отрицательные переживания (например, переживание стыда, вины, страха, тревоги, снижение самооценки и др.).

В самом общем виде можно выделить барьеры взаимодействия, барьеры восприятия и понимания, коммуникативно-психологические барьеры, эмоциональные. Барьеры могут быть объективные (которые не зависят от субъекта, а определяются сложившимися обстоятельствами) и субъективные (они в свою очередь полностью зависят от индивидуальных особенностей субъектов коммуникации). Рассмотрим некоторые из них.

Барьеры взаимодействия включают мотивационный барьер, который возникает, если у партнеров разные мотивы вступления в контакт. Например, один заинтересован в развитии общего дела, а другой действует под влиянием эгоистических мотивов. В таком случае коммуникативная компетентность позволяет выяснить намерения друг друга, согласовать мотивы сотрудничества. Если это не удастся, совместная деятельность обречена на неудачу. Этический барьер возникает тогда, когда взаимодействию партнеров мешает несовместимая нравственная позиция.

Барьеры восприятия и понимания связаны со спецификой циркулирования информации и ее переработки.

Информационно – дефицитный барьер. Часто он связан с физическим прерыванием поступающей информации. Например, оборвалась связь, отключили интернет или человек уехал в другую страну и потерялись контакты. В данном случае эффективность общения будет равна нулю, так как не происходит взаимодействия, отсутствует обратная связь и постепенно общение может прекратиться вовсе.

Фонетическое непонимание. Данный феномен проявляется в том, что современная динамичность и мобильность общества нередко ставит личность в

ситуацию общения с носителями другого языка, фонетический смысл которого понятен только носителю. На основании этого барьера возникают уже вторичные проблемы (это придание своих значений словам, неправильный подбор слов и так далее).

Семантический барьер. Различие в системе значений участников общения. Данный барьер возникает из-за различных значений у людей разных социальных групп. Семантический барьер возникает тогда, когда люди пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. Причины возникновения этого барьера различны. Чтобы преодолеть семантический барьер, необходимо понять особенности партнера, использовать понятную для него лексику; слова, имеющие разные значения, необходимо объяснять, в каком смысле то или иное слово вы использовали.

Стилистический барьер. Несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения. В каждой социальной группе, общности, национальности и так далее существуют определённые стереотипы общения в определённого рода ситуациях, отход от которых будет осуждаться субъектами общения. Разные жизненные моменты диктуют определённые реакции. Например, если на нас начинают кричать, часть людей также повышает свой тон. Или, например, если человек упал на дороге и повредил ногу, то общественное мнение диктует нам разговаривать взволнованно и вежливым тоном, чтобы выразить свою обеспокоенность в данном случае, а вот громкий смех и ругательные слова будут не так интерпретированы участниками коммуникации. Данный фактор имеет большое распространение, так как воспитание и культура людей неодинакова.

Логический барьер. Логика рассуждения коммуникатора либо слишком сложна, либо кажется не верной. Непонимание друг друга в большинстве случаев происходит по причине разной логики в рассуждении собеседников. Так как все люди разные, то у каждого человека своя схема построения коммуникации и частой ошибкой является навязывание её остальным людям

или мысль о том, что всем остальным она тоже понятна.

Плохая техника речи (фонетический барьер) очень мешает эффективному общению.

Коммуникативно-психологические барьеры включают широкий спектр трудностей, связанных с социальным и индивидуальным поведением личности.

Диспозиционно – статусный барьер. Он связан с социальными, политическими и духовными различиями, определяющими степень авторитета коммуникатора. Проблема взаимодействия разных социальных групп наиболее острая из всех. Комфортному общению может препятствовать и разное социальное положение партнеров, особенно если они общаются в системе жестких иерархических отношений.

Барьер отношений. Плохие отношения между людьми; если поведение человека непонятно и неприятно, партнеру кажется, что он плохо к нему относится или даже делает это ему назло, это резко снижает возможности конструктивного общения. При неадекватной оценке ситуации это провоцирует своего рода «замкнутый круг». Людей обычно огорчают и раздражают несправедливые обвинения в плохом отношении, и они в свою очередь инициируют агрессию в общении.

Барьер установки. Если партнер находится под воздействием установки по отношению к другому человеку или к ситуации общения, то его коммуникация будет определяться именно установочными позициями. Стереотипы восприятия, предвзятость и предубеждения, негативные установки партнеров по отношению друг к другу, несовпадение ценностных ориентации на уровне базовых социальных установок, смысловых пластов сознания и формальное подведение образа другого под категории (плохой – хороший, надежный – ненадежный и т.п.) существенно искажают представление людей друг о друге и вызывают негативные реакции во время встреч, бесед, возбуждают недоверие и снижают эффективность установления отношений.

Барьер модальностей возникает тогда, когда человек не задумывается о приоритетном канале восприятия информации. Знание того, что у каждого человека есть определенный приоритетный канал восприятия, делает нас терпимее, а умение его определять позволяет найти адекватный язык общения с конкретным собеседником, сделать контакт с ним не только бесконфликтным, но и эффективным. Для того чтобы в коммуникации не возникал барьер модальностей, нужно передавать информацию в той модальности, в которой ее легче всего воспринимать партнеру, в той форме, в которой она ему понятна.

Замещающий – искажающий барьер. Придание информации другого значения. Данная проблема является основой большинства конфликтов мужчины и женщины, детей и родителей, учёных и практиков и так далее. Каждый человек в силу своих особенностей придаёт свой смысл словам, которые для другого человека означали совершенно противоположное. Умение правильно делать выводы, правильно интерпретировать мысли своего собеседника обязательное условие эффективного общения.

Эмоциональные барьеры связаны с актуализацией эмоций, которые нарушают гармоничное общение. Это очень сильные барьеры.

Барьер отрицательных эмоций возникает в общении с расстроенным, испуганным или рассерженным человеком.

Психологическая защита, выстраиваемая партнером, — серьезный барьер общения. Традиционно считается, что источником психологической защиты являются межличностные отношения. Именно в системе отношений возникают конфликты, для снятия которых «включается» защитное поведение.

Эстетический барьер возникает в том случае, когда человек эстетически не принимается партнером (неопрятно, неряшливо одет, имеет какие-то выраженные физические уродства и т.п.). В этом случае эстетическое неприятие партнера провоцирует гамму отрицательных эмоций (отвращение, брезгливость), выступающим мощным препятствием на пути реализации общения.

Затруднение в общении вызывают и специфические характеристики индивидуальности [4, 23, 43, 50, 53, 87, 115, 120, 124, 156]. Люди с ярко выраженными особенностями темперамента могут быть неудобными собеседниками. Сангвинически темперамент, по-видимому, свойствен людям с сильной, динамической, уравновешенной и переключаемой нервной системой. Такие люди спокойно ведут себя, контролируют проявления своей эмоциональности, способны управлять собой. Конечно, общаться с человеком, который умеет контролировать свои эмоции, проще.

Холерический темперамент отличается высокой активностью, темпом движений, быстрой реакцией и повышенной эмоциональностью. У такого человека громкая речь, резкие движения. Холерики редко бывают спокойными и своей возбужденностью «заводят» остальных. Понятно, что с Холериком общение будет сложнее, чем с Сангвиником по причине его неуравновешенности.

Флегматик – человек с сильной, уравновешенной, но малоподвижной и слабо переключаемой нервной системой. От Сангвиника он отличается замедленностью реакций. Внешне такой человек обычно выглядит очень спокойным, невозмутимым, и его очень трудно вывести из себя. Казалось бы, тоже уравновешенный человек, но общение с ним может быть затруднено по причине замедленности его реакций.

Меланхолик внешне кажется подавленным, заторможенным человеком, у которого почти всегда плохое настроение. От любых достаточно сильных эмоциональных воздействий он способен впасть в состояние депрессии. Как общаться с меланхоликом вообще не понятно. К счастью описанные типы темперамента человека в чистом виде в жизни встречаются не часто. Чаще всего они сочетаются друг с другом так, что у одного и того же человека обнаруживаются признаки разных типов темперамента.

Еще одной характеристикой личности, оказывающей существенное влияние на результаты общения, является агрессивность, рассматриваемая как свойство личности, характеризующееся наличием деструктивных тенденций, в ос-

новном в области субъектно-объектных отношений. Следствием агрессивности в общении являются конфликты [13, 100, 186, 214, 269]. Существовало и существует множество точек зрения, что считать агрессией.

В самом общем виде агрессия – это любая форма поведения, нацеленного на оскорбление или нанесение вреда другому, не желающему подобного обращения.

Любое общение характеризуется определенной стратегией и тактикой. Выраженная коммуникативная компетентность позволяет использовать стратегии и тактики наиболее адекватные данным условиям. Неверный выбор стратегии и тактики приводит к неестественности отношений, которая нередко обнаруживается в самый неподходящий момент. Особую группу трудностей общения составляют нарушения стратегий, заранее разработанных участниками. Так, неожиданная форма контакта, несовпадение ожидаемого поведения с реальными действиями партнера по общению могут привести к полной растерянности. Недостаточная ориентировка в условиях и содержании общения может приводить к психическому перенапряжению, в результате чего взаимодействие сторон рискует окончиться конфликтом.

Итак, очевидно, что общение сопряжено с массой трудностей и преодолением разнообразных барьеров. Человек с развитыми навыками общения, сформированной коммуникативной компетентностью, преодолевает эти барьеры и сохраняет эффективные социальные связи с партнерами. Недостатки коммуникативной компетентности имеют своим следствием нарушение не только эффективного общения, но и деформацию социальной структуры, в которой общение осуществляется (конфликты, отрицательные эмоции, снижение результативности взаимодействия).

1.4. Психологическая сущность коммуникативной компетентности военнослужащих по контракту внутренних войск МВД России

Рассмотрение вопроса коммуникативной компетентности военнослужащих внутренних войск, предполагает учет её профессионального своеобразия. В этой связи объективную основу для выделения особенностей коммуникативной компетентности военнослужащих представляет профессиональная деятельность данных специалистов. Благодаря этому теоретическое уточнение сущности коммуникативной компетентности военнослужащих, её структуры и факторов развития целесообразно проводить с учетом содержания и специфики самой профессиональной деятельности, в рамках которой представлены основные типы ситуаций общения военнослужащих по контракту с всевозможными категориями военнослужащих.

Обращая внимание на специфику профессионального взаимодействия военнослужащих, М.И. Дворецкий [57] определяет следующие общие особенности их общения:

- тесная взаимосвязь и взаимовлияние служебной, общественной и бытовой сфер общения;
- хорошая осведомлённость каждого военнослужащего о нормах, характере общения и индивидуальных особенностях членов воинского коллектива, обусловленное его длительным пребыванием в данном коллективе.

А.Г. Маклаков [132] выделяет применительно к армейской среде прямое и косвенное общение, межличностное и массовое. Главное различие между массовым и межличностным общением А.Г. Маклаков видит в противоположной ориентированности. Массовое общение, в отличие от межличностного, ориентировано на «реципиента» не как на индивидуальность, а как на «социальный тип». Межличностное общение, по мнению автора, реализуется в следующих его видах: официально-деловое, неофициально-деловое и неофициально-личностное. Официально-деловое общение регулируется нормативными документами (общевойсковыми уставами, наставлениями, инструкциями и т.д.) и

характеризуется ролевой заданностью и определённой предметом общения. Предметная сторона общения обусловлена в основном содержанием самой воинской деятельности в большом разнообразии её управленческих, административных, социальных, психологических, экономических и других связей. При неофициально-деловом и неофициально-личностном общении жёсткой регламентации предмета общения не просматривается. Здесь находит отражение практически весь спектр проблем, волнующих военнослужащих в данный момент, в том числе и вопросы, выходящие за рамки профессиональной деятельности. Общение военнослужащего по контракту, выступающего и в роли подчинённого, и в роли руководителя, имеет широкий спектр оттенков: официальное и неофициальное, конфиденциальное и открытое, непосредственное и опосредованное, межличностное и массовое; в служебное и личное время и т.д. Кроме того, его деятельность весьма специфична и эта специфика играет значимую роль в особенностях его профессионального общения.

Нормативно-правовые акты и руководящие документы МВД России определяют внешнюю (нормативную) сторону профессиональной деятельности, соответствие человека которой тесно связано с уровнем сформированности у него психологической структуры этой деятельности. В данной структуре важное место принадлежит психическим образованиям, обеспечивающим результативное взаимодействие с другими людьми. Согласно этим требованиям военнослужащий внутренних войск МВД России должен обладать общим уровнем профессиональной компетентности, предполагающей:

- знание моральных и законных норм, регулирующих отношение человека к обществу;
- знание методов управления, умение формировать труд исполнителей;
- уметь формулировать и аргументировать собственные взгляды по различным вопросам;
- умение обеспечивать связи между личностью и средой, детьми и взрослыми, семьёй и обществом;

– владение навыками осуществления современных общественных отношений, взаимосвязей с правительственными и неправительственными институтами.

Кроме того, высокие требования предъявляются к уровню социально-психологических знаний военнослужащих внутренних войск МВД России, предполагающих их уверенную ориентацию в основных видах и функциях общения, его структурных компонентах, факторах формирования коммуникативной культуры личности, роли и месте этикета в ее составе, а также основных принципов и правил взаимоотношений с остальными субъектами социокультурной деятельности. Указанные требования позволяют выделить круг тех ситуаций, профессиональных задач, где значимым фактором успешности профессионального взаимодействия военнослужащих с другими субъектами является его коммуникативная компетентность.

Профессиональная деятельность военнослужащих внутренних войск МВД России имеет ряд особенностей, предъявляющих высокие требования к коммуникативной компетентности личности. А именно:

– во-первых, это деятельность в диапазоне общения, в сфере «человек - человек» и существенной стороной благополучной деятельности военнослужащих является не только повышенный уровень его особой подготовки, общечеловеческой культуры, но и социально-психологические аспекты его личностных возможностей;

– во-вторых, это частое взаимодействие военнослужащих с руководителями и гражданскими специалистами;

– в-третьих, являясь нужным условием результативной деятельности военнослужащих, коммуникативная компетентность обуславливает успешность социально-психологической адаптации молодого специалиста;

– в-четвертых, начинающим специалистам приходится взаимодействовать с самыми разными людьми, которые требуют не только стандартных способов

оценки, но и индивидуализированного подхода к каждому из них, основанного на эмпатийном понимании проблем диалоге с ними.

Таким образом, в структуре профессиональной компетентности военнослужащих значительное место отводится коммуникативной составляющей. Уверенное владение коммуникативными навыками оказывает прямое воздействие на успешность решения ими сугубо профессиональных задач. В процессе исследования проблемы профессионально-ориентированного общения военнослужащих, установлено, что их взаимоотношения в рамках обычной для внутренних войск схемы «по вертикали» и «по горизонтали» складываются по-особенному. Здесь речь идёт о взаимодействии военнослужащих с начальниками, подчинёнными и равными по служебному положению.

Проблему взаимоотношений начальника с подчинённым поднимают многие авторы. В частности, Ф.П. Тонких и Ю.Г. Фокин рекомендуют: «любые распоряжения начальника нужно рассматривать как приказания, даже если они не содержат слово «приказываю». В ряде случаев, надеясь на ответственность младшего, начальник может заменить это слово на более нейтральное» [218]. Кроме этого укреплению взаимопонимания и бесконфликтного взаимодействия способствуют интерес и уважение к опыту начальника.

Говоря о взаимоотношениях по горизонтали, то есть равных по служебному положению, отметим, что они строятся, в основном, на взаимном уважении, взаимном доверии, понимании необходимости сотрудничества, осознании необходимости объединения усилий для совместной деятельности. Как правило, многие из них будут старше по возрасту, воинскому званию и с каждым необходимо уметь устанавливать эффективный контакт, подбирать индивидуальный стиль общения. Итак, профессиональная компетентность военнослужащего внутренних войск МВД России неразрывно связана с его коммуникативной компетентностью, которая понимается нами как интегральная способность личности оценивать ситуацию, партнера по общению и собственный коммуникативный потенциал в контексте решаемой профессиональной задачи и в соот-

ветствии с этим выбирать неконфликтные способы ее решения и приемы коммуникативного взаимодействия. Под структурой понимается совокупность устойчивых связей между множеством элементов, обеспечивающих его целостность и тождество самому себе [60]. Опираясь на такое определение, структура служебно-ролевого общения военнослужащих может быть рассмотрена с учетом ее основных аспектов: динамического (этапы общения), функционального и операционального. Объединение данных аспектов в единой модели позволяет в дальнейшем экстраполировать её содержание на структуру коммуникативной компетентности. Итак, общение имеет определенную структуру, объединяющую в логической последовательности следующие этапы:

а) этап входа в коммуникативную ситуацию (включает ориентировку в ситуации общения, восприятие и оценку личности собеседника, программирование содержания и средств общения пристройку к субъекту – партнеру по взаимодействию, т.е. занятие определенной позиции по отношению к партнеру по общению);

б) этап управления общением (взаимоинформирование, обмен речевыми или контактными действиями, восприятие и оценка ответных реакций собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи, корректировка направления, стиля, методов общения);

в) этап выхода из общения и оценки его эффективности [59].

Как уже было показано, в психологических исследованиях представлены различные классификации стилей общения. Наиболее приемлемой для нашего анализа является классификация признаков, положенных в основу выделения стилей общения у военнослужащих, предложенная А.И. Гончаровым [51]. Автор в качестве средства характеристики ситуативного стиля общения предлагает следующую схему:

1) избираемая социальная дистанция (бесцеремонный, открытый, закрытый);

2) интенсивность контактов – общительность (экстравертированный, общительный, замкнутый, интровертированный);

3) эмоциональный тон - валентность обращений (льстивый, елейный, доброжелательный, негативный, агрессивный);

4) разнообразие способов общения – мобильность (изменчивый, гибкий, стереотипный);

5) демонстрация властности – доминантность: (властный, деспотичный, доминантный зависимый, мягкий);

6) эмоционально-волевой самоконтроль (скованный, уравновешенный, неустойчивый);

7) ведущая направленность высказываний (зацикленный, деловитый, беспредметный);

8) функциональность речи – ответственность (гиперфункциональность речи, речь функциональна, речь невыразительна) [51]. Данные признаки позволяют при соответствующей дифференциации и типологизации эмпирических показателей выявить основные стратегии (содействие, противодействие, уход) и избираемые позиции в ролевом общении (монологическая, диалогическая) профессиональных военных. Соответствие результатов общения первоначально поставленным целям является важным критерием, позволяющим соотнести уровень притязаний, основанный на самооценке своих возможностей, и реальных навыков и умений специалиста, позволяющих достичь данных целей. Следует отметить, что в обыденной практике данные цели не являются предметом специальной рефлексии специалиста, могут часто не осознаваться в своей совокупности и иерархической взаимосвязи. Кроме того, следует разграничивать цели общения и цели совместной профессиональной деятельности. Достижение (или не достижение) последних зависит, но не определяется в полной мере эффективностью общения.

Изложенное выше теоретическое понимание сущности, критериев и форм проявления коммуникативной компетентности, а также факторов, влияющих на

успешность ее совершенствования, позволяет на этой основе разработать методический замысел и программу эмпирического исследования данного феномена применительно к военнослужащим по контракту внутренних войск МВД России.

Выводы по главе

1. Коммуникативная компетентность — это интегральная личностная способность, обеспечивающая ситуационную адаптивность и свободу владения вербальными и невербальными средствами общения, возможность адекватного отражения психических состояний и личностного склада другого человека, адекватной оценки его поступков, прогнозирование на их основе особенностей поведения воспринимаемого лица.

2. Структура коммуникативной компетентности содержит когнитивные (ориентированность, психологические знания и перцептивные способности), эмоциональные (социальные установки, опыт, система отношений личности) и поведенческие (умения и навыки) компоненты. Развитие познавательного компонента коммуникативной компетентности возможно через социально-психологические тренинги, в которых одним из первых этапов является раскрытие индивидуальных особенностей, расширение и углубление самопознания и познания партнеров в общении, а также приобретение необходимых знаний, касающихся психологии общения во всем многообразии его форм и ситуаций. Вторым элементом является создание благоприятной атмосферы для общения. Это возможно через реализацию эмоционального компонента, который включает в себя элементы, "окрашивающие" компетентность в общении в целом, а именно опыт разнообразного общения, позитивное самоотношение и настрой на партнера по общению. Поведенческий компонент компетентности проявляется через освоение умений, необходимых для эффективного общения. Отдельно стоит обратить внимание на вербальные, невербальные и паралингвистические аспекты коммуникативной компетентности.

3. На основе проведенного анализа теоретических подходов к изучаемой проблеме можно утверждать, что на развитие и проявление коммуникативной компетентности оказывает влияние широкий спектр различных факторов: черты характера (конфликтность, общительность, эмпатия), мотивационные тенденции (избегания конфликта - сотрудничества – подавления; направленность на людей, на дело, на себя; продуктивная или прагматическая направленность и др.); локус контроля (интернальность/экстернальность), эмоциональная устойчивость, характеристики личности, трактуемые различными авторами как психологическая проницательность, социально-перцептивная компетентность, уровень развития социального интеллекта, соотносимые со способностью правильно распознавать социальный контекст ситуации, ориентироваться в ней, правильно интерпретировать особенности поведения и личности людей и т.п.; социально-психологические знания, особенно в области межличностного общения и взаимодействия людей; имеющийся опыт ролевого общения в различных ситуациях и пр.

Необходимо отметить значимую роль опыта межличностного общения, который с одной стороны, социален и включает интериоризованные нормы и ценности конкретной общественной среды, с другой стороны – индивидуален, поскольку основывается на индивидуальных особенностях и психологических событиях личной жизни.

Процессы социализации и индивидуализации, составляющие динамический аспект данного опыта, обеспечивают социальное развитие человека, а также адекватность его реакций на ситуацию общения и их своеобразие.

4. Особое значение развитая коммуникативная компетентность приобретает в условиях затрудненного общения. Основной функцией коммуникативной компетенции становится преодоление барьеров общения. Барьеры общения выступают:

– в качестве социально-психологического феномена, проявляющегося в ситуации взаимодействия, социального общения.

– как объективное явление, выражающееся в несоответствии цели и результата, выбранной модели общения и реально протекающего процесса.

– как субъективное явление, заставляющее о себе в различного рода переживаниях человека, в основе которых могут быть неудовлетворенные потребности, мотивационный, когнитивный, эмоциональный диссонансы, внутриличностные конфликты и т.д.

Наиболее распространенная точка зрения, что различные затруднения в общении являются следствием особенностей развития социально-перцептивной сферы личности (неадекватные восприятие, понимание, оценка, самооценка и т.д.). Есть основания предполагать, что в профессиях типа «человек-человек» феномены затрудненного общения приобретают характер профессионально важных и требуют внимательного и глубокого изучения.

5. Теоретический анализ факторов и условий продуктивного развития коммуникативной компетентности позволяет выделить наиболее значимые факторы формирования и развития коммуникативной компетентности военнослужащих по контракту внутренних войск МВД России. Данные объективные и субъективные факторы могут быть объединены в рамках социальной ситуации развития. Взаимодействие данных факторов представляет механизм функционирования психического ресурса, обеспечивающего переход потенциальных возможностей военнослужащих в актуальные проявления коммуникативной компетентности. При этом коммуникативная компетентность, являясь составной частью компетентности социальной и социально-психологической, будет в значительной степени определяться уровнем их развития.

Глава 2. Проблема социально-психологической адаптации

2.1. Понятие социально-психологической адаптации

Необходимым условием нормальной, плодотворной жизнедеятельности человека является оптимальная его сбалансированность с окружающей социальной средой, то есть возможность удовлетворения человеком своих значимых потребностей и целей посредством такого поведения, которое соответствует нормам морали и не противоречит требованиям общества. Для поддержания равновесия имеется психический механизм адаптации. С позиции современных авторов, адаптация понимается как активное взаимодействие человека с социальной средой. Эффективность стратегий поведения в значимых ситуациях обуславливается адаптивными возможностями личности, особенностями восприятия и оценки ею значимой для нее ситуации [147]. Анализ литературы показывает, что изучение проблемы адаптации исторически началось с момента возникновения и развития биологии (Ж. Бюффон, Ж.Б. Ламарк, Ж. Сент-Иглер и др). В биологии понятие адаптации используется для обозначения степени выживаемости особей и популяций, соорганизации органов и частей тела. Современное представление об адаптации основывается на работах И.П. Павлова, И.М. Сеченова, П.К. Анохина, Г. Селье и др. Основоположником разработки адаптационной проблематики принято считать Г. Селье (H.Selye) [200]. Во второй половине XX века эти исследования были активно продолжены П.К. Анохиным [9], Р.М. Баевским, Ф.З. Меерсоном [138, 139], В.П. Казначеевым [87], В.И. Медведевым [135, 136, 137], А.А. Реаном [180, 181, 182], А.Ж. Юревиц [250], М.С. Яницким [252] и других ученых [11, 94, 97, 110, 141, 161]. Большое разнообразие теоретических подходов к проблеме адаптации связано, прежде всего, со спецификой задач проводимых исследований, а также с различием подходов, принятых в отдельных научных школах. Явление адаптации в психологии рассматривается на различных уровнях: групповом и личностном, с позиции «человек – среда», с точки зрения социального окружения человека,

взаимодействия и взаимопроникновения различных культурных общностей и т.д.

Многочисленные исследования как отечественных, так и зарубежных психологов направлены на изучение личности как ведущего регулятора жизненной активности и выявление интегрирующей роли личности в адаптации (С.Л. Рубинштейн, Б.Г. Ананьев, Л.И. Божович, А.В. Брушлинский, Ю. Козелецкий); на анализ личностного адаптационного потенциала (Л.Н. Гумилев, Е.К. Завьялова, А.Г. Маклаков, Г. Селье); способности личности к регуляции собственной активности во взаимодействии с окружающей реальностью (Л.Г. Дикая, А.Г. Ковалев, С.Т. Посохова, Я. Стреляу); на выявление особенностей адаптивной личности (М. Киртон, К. Роджерс, Э. Шостром, Л. Филипс); на изучение агрессивности как источника жизненной активности адаптивной личности (Г. Аммон, Л.Н. Гумилев, Э. Фромм).

История развития психологии показывает, что практически все основные психологические школы внесли свою лепту в исследование адаптации.

Термин «адаптация» происходит от латинского «adaptatio» (прилаживание, приспособление) и понимается как «приспособление организма к изменяющимся условиям среды» [15]. Таким образом, взаимная связь развития индивида (организма) и условий среды заложена изначально в самом термине. Зависимость организмов от условий жизни отмечали еще древнегреческие ученые Анаксагор, Демокрит, Аристотель [10]. Современная трактовка адаптации опирается на междисциплинарный статус этого понятия, а изучение самого явления осуществляется с позиций комплекса дисциплин (Г. Селье, 1960; Д.А. Андреева, 1975; К.Е. Тарасов, 1976; А.Л. Мацкевич, 1987; В.Г. Бушурова, 1985; Т.И. Саксакум, 1983; С.В. Овдей, Л.М. Радова, А.Л. Робалде). Понятие адаптации пришло в психологию из биологии. Н.Г. Ярошевский [176] определяет адаптацию как центральное понятие биологии. Г. Селье вывел понятие «адаптационный синдром» как неспецифическую реакцию организма на требования среды. Исследователи адаптации Л. Филипс, Т. Шиботани, Д.А. Андреева,

С.Ф. Артемов, Н.Г. Потапов, В.В. Новиков, И.А. Милославова, Ш. Плешко, А.А. Налчаджан, Ф.Б. Березин, Ю.А. Александровский и др. рассматривали ее как самоуправляемую систему, позволяющую человеку в рамках определенного «оперативного поля» формировать деятельность, оптимально соответствующую условиям окружения, или преобразующую эти условия в наиболее благоприятную для себя форму. [26, 27]. Прежде всего, это выражается в социально-адекватных способах реализации эмоций. О.И. Зотова и И.К. Кряжева [83] подчеркивают субъектную направленность адаптации. Впервые механизм адаптации как регуляция поведения личности в социальной среде описан в психоаналитической теории. В рамках психоаналитического направления адаптация характеризуется как результат, выражающийся в гомеостатическом равновесии личности с требованиями внешнего окружения (среды). Содержание процесса адаптации описывается обобщенной формулой: конфликт – тревога – защитные реакции (З. Фрейд, Э. Эриксон) [227, 249, 262].

Целесообразно учитывать взаимный характер адаптации человека и той среды, с которой он вступает в регулятивные адаптационные связи в труде и жизни [178]. Психическая адаптация - процесс установления оптимального соответствия личности и окружающей среды в ходе активной деятельности. Таким образом, адаптация это, прежде всего, формы поведения, позволяющие личности максимально реализовать свои собственные потребности и склонности. Для обозначения состояния, которое является результатом процесса адаптации, используют понятия адаптированности и комплиментарное понятие дезадаптированности. Социально-психологическая дезадаптированность личности в первую очередь выражается в неспособности ее адаптации к собственным потребностям и притязаниям.

Устойчивая психическая адаптация – это уровень психической деятельности (комплекс регуляторных психических реакций), определяющий адекватное заданным условиям среды поведение человека, его эффективное взаимодействие со средой и успешную деятельность без значительного нервно-

психического напряжения. Адаптивность, в самом широком смысле, - это соответствие результата деятельности индивида принятой им цели. Есть два типа адаптации – *активный и пассивный*. Активная адаптация – это преобладание собственного воздействия индивида на социальную среду. Пассивная адаптация – это конформное принятие индивидом целевых и ценностных ориентаций внешней социальной среды [147].

Основным критерием эффективности адаптационного процесса является максимально возможное удовлетворение актуальных потребностей индивида в условиях соответствия его поведения и деятельности условиям среды. Важный аспект социально-психологической адаптации – принятие индивидом своей социальной роли. Эффективность адаптации существенно зависит от того, насколько адекватно индивид воспринимает себя и свои социальные связи. Искаженное или недостаточно развитое представление о себе ведет к возникновению внутриличностных или межличностных конфликтов и, как следствие, к деструктивным моделям поведения.

Несмотря на наличие многочисленных определений феномена адаптации, объективно существует несколько ее проявлений, которые позволяют утверждать, что адаптация – это, во-первых, свойство организма, во-вторых, процесс приспособления к изменяющимся условиям среды, суть которого состоит в достижении одновременного равновесия между средой и организмом, в-третьих, результат взаимодействия в системе «человек – среда», в-четвертых, цель, к которой стремиться организм [131]. Существуют следующие два типа взаимосвязанных адаптационных механизмов, аналогичным двум основным типам адаптации: 1) аллопсихический механизм – активизируется для модификации поведенческой активности. Он проявляется в активном изменении ситуации; уходе из нее; изменении отношения к ней; 2) интрапсихический механизм – уменьшает тревогу благодаря переориентации личности. Для этого есть несколько типов защиты, которые используются интрапсихическим механизмом психической адаптации: препятствие осознанию факторов, вызывающих

тревогу; фиксация тревоги на определенных стимулах; снижение уровня побуждения, т.е. обесценивание исходных потребностей; концептуализация [147]. Основная функция адаптации – регуляционная. Ф.Б. Березин считает, что психическая адаптация является центральным звеном в общей адаптации человека, поскольку именно характер психической регуляции определяет характер адаптации в целом [27]. К числу механизмов, обуславливающих успешность адаптации, Березин относит механизмы противостояния тревоге – разнообразные формы психологической защиты и компенсации. Психологическая защита – это специальная регулятивная система стабилизации личности, направленная на устранение или сведение до минимума чувства тревоги, связанного с осознанием какого-либо конфликта. Березин выделяет четыре типа психологической защиты: препятствующие осознанию факторов угрозы, вызывающие тревогу; позволяющие фиксировать тревогу; снижающие уровень побуждений; устраняющие тревогу [214]. Проведенные Ф.Б. Березиным исследования обнаружили закономерную смену механизмов интрапсихической адаптации и позволили говорить о том, что различные формы психологической защиты обладают различными возможностями противостоять тревоге и другим негативным состояниям. Нарушение механизмов психической адаптации или использование неадекватной формы защиты могут приводить к соматизации тревоги, т.е. направлению тревоги на формирование предболезненных состояний, или к окончательному срыву адаптации. Использование индивидом неадекватной формы психологической защиты и возникновение гипертравмы всегда сопровождается сверхнапряжением, более значительным по своей интенсивности, чем обычное мотивационное. Как правило, в этой ситуации возникает состояние, обусловленное блокадой мотивационного поведения, известное как фрустрация [130].

Особенные требования к адаптации возникают при попадании человека в незнакомую социальную среду (например, в новый коллектив). Эти обстоятельства требуют от человека продуцирования новых моделей поведения связанных с адаптацией, переоценки привычных представлений относительно роли собст-

венной активности в процессе повышения уровня его социального и материального благополучия. При этом развитие процесса адаптации неоднозначно по своему конечному результату и значению с точки зрения успешности его завершения. Достижение того или иного уровня адаптации в ситуации взаимодействия, выбор модели адаптационного поведения осуществляется благодаря деятельности механизмов регуляции, прежде всего личностных механизмов.

Наличие механизмов сознательного саморегулирования является принципиальным отличием функционирования психической адаптации. Адаптация, как процесс взаимодействия личности со средой, разворачивается в виде продуктивной активности, способствующей преобразованию среды в соответствии с новыми условиями и целями деятельности.

Признаками нарушения психической адаптации являются деформации самоотношения, снижение уровня самоконтроля в эмоциональной сфере, деятельности и в поведении, повышенная тревожность, агрессивность, асоциальное поведение. *Регулятивная* и *адаптивная* функции тесно взаимосвязаны и являются производными состояния тревожности. Таким образом, на уровне функционирования двух систем: психологической защиты и адаптации формируется поведение личности в фрустрационной ситуации. Пересечение указанных систем наглядно демонстрируется в классификациях адаптации.

Г.А. Балл [20] выделяет следующие виды адаптации:

Нормальная адаптация – адаптивный процесс, который приводит личность к устойчивой адаптированности в типичных проблемных ситуациях. Нормальная социально-психологическая адаптация бывает двух видов: защитная и незащитная. Нормальная защитная адаптация осуществляется с помощью известных защитных механизмов. Незащитная нормальная адаптация типична для нефрустрационных ситуаций и требует от личности рациональных решений.

Девиантная адаптация – адаптация, связанная с удовлетворением личностью потребностей в данной социальной среде, таким образом, который в рам-

ках своих ожиданий не оправдывают другие участники социального процесса.

Патологическая адаптация полностью или частично осуществляется с помощью патологических защитных механизмов и форм поведения.

Одним из базовых видов адаптации является социально-психологическая, включающая приспособление человека к системе взаимоотношений в конкретной группе, групповым нормам, встраивание в конкретный коллектив, отражающееся в переживании психологического комфорта (М.П. Будякина, И.Г. Васильев, В.В. Козлов, В.В. Новиков, А.Л. Свенцицкий, В.Д. Шадриков). Современный мир настолько динамичен, что оценки и представления человека о нем нередко не успевают за происходящими изменениями. Поэтому остро встает вопрос об адаптации к этому миру и, прежде всего, к социальной среде. Адаптация к социальной группе – это адаптация к нормам социальной группы (нормам большинства). Эти нормы определяют, какое поведение ожидается от человека, какими характеристиками он должен обладать, какие у него должны быть взгляды и ценности, чтобы жить в гармонии с социумом. В контексте подхода А.А. Смирнова [207] адаптация понимается как естественная повседневная активность личности, провоцирующая постоянный лабильный навык социального поведения.

Механизм адаптационного процесса разворачивается в поле напряжения системы «личность – социальная среда». Изменения в этом поле взаимодействия приводят к дисбалансу отношений и повышению напряжения. В ответ происходит перестройка поведения личности в направлении большей приспособляемости к динамике среды, т.е. адаптации к этим изменениям. Основной целью такого взаимодействия является некоторая координация между социальной системой и личностью, степень и характер которой варьируются в весьма широких пределах. Таким образом, социально-психологическая адаптация связана с вхождением человека в новую среду, с ознакомлением и принятием норм, установок, требований данной среды, ценностей нового коллектива, освоением

новых социальных ролей и формирования собственной позиции по отношению всех вышеуказанных моментов.

Перестройка отношений в системе «личность – социальная среда» может быть связана с «косметическими» изменениями, когда нарушены некоторые не-существенные составляющие знакомой ситуации, не выводящие ее за типичные рамки, и радикальными изменениями, требующие адаптации к принципиально новым, нередко конфликтным ситуациям.

В последнем случае вырабатываются и принципиально новые адаптационные модели поведения человека в рамках процесса взаимоадаптации человека и среды.

Сложность процесса социальной адаптации заключается в том, что у личности происходит перестройка всех систем: ценностно-познавательной, операциональной, регуляционной, социальных отношений. В основе адаптации лежит противоречие между требованиями новой социальной среды и готовностью и возможностью личности их выполнить. Соблюдение социальных норм обеспечивает комфортное состояние человека, а их нарушение приводит к психосоциальному диссонансу (Ю.М. Юсупов, Р.Г. Халитов) [228]. Психосоциальный диссонанс – это несоответствие представлений субъекта в оценках и поведении нормам социальной группы, выражающееся в избыточном психическом напряжении или стрессе. Механизм этого состояния сходен с механизмом когнитивного диссонанса, описанным в соответствующей теории Л. Фестингера (L. Festinger, 1957), согласно которой когнитивная структура человека характеризуется столкновением противоречивых знаний об объекте. Такое состояние переживается человеком как напряжение, дискомфорт, от которого субъект стремится избавиться. Для этого он изменяет субъективный смысл одного из компонентов с целью «уравновесить» информацию и снять очевидное противоречие и, таким образом, субъективный дискомфорт. При совпадении когнитивных характеристик личности и группы происходит идентификация с группой. При несовпадении представлений о норме – психосоциальный диссонанс.

Таким образом, можно сделать вывод, что социально-психологическая адаптация – процесс сложный, связанный с повышенным напряжением личности и нередко требующий проработки конфликтных отношений.

Разные уровни приспособления человека к группе можно в самой грубой дифференцировке обозначить как адаптация и дезадаптация.

Проблема адаптации – одна из важнейших в обеспечении существования человека. Детерминантой актуализации адаптации является восприятие своего места в мире как неудовлетворяющего экзистенциальные потребности, а, следовательно, необеспеченность желаемого уровня притязаний, социальной оценки, признания.

Рассматривая проблему адаптации, нельзя обойти вопрос о критериях адаптации. В психологической теории выделяют объективные и субъективные критерии адаптации (С.Д. Артемов, Н.А. Ермоленко, А.В. Карпов, В.Е. Орел, А.Л. Свенцицкий, А.И. Ходаков). В социально-психологической адаптации объективными критериями будет степень согласованности взаимодействия с коллегами и начальством, высокая оценка личности со стороны руководства. Субъективными – удовлетворенность своей деятельностью и коллективом, осознание ценности своих возможностей и способностей, желание существовать в данной группе, удовлетворенность своим социальным статусом, позитивная рефлексия себя в конкретной группе.

Для оценки адаптивного стиля поведения можно использовать критерии удовлетворенности экзистенциальной потребности и используемой формы коммуникации. Для неадаптивного стиля соответствующими критериями будут непродуктивный стиль общения и наличие негативных установок у личности. Направленная на социум ориентация взаимодействия личности может продуцировать модель поведения как ответ на угрозу внешней среды и иметь негативные последствия для окружающих, но может выражаться и в модели поведения, которая максимально соответствует требованиям социума и поэтому благоприятна в большей степени именно для окружения.

2.2. Системно-структурный анализ социально-психологической адаптации

Личность определяется как субъект социальных отношений и обладает системной организацией. Современный взгляд на методологию системного подхода требует анализа явлений на метасистемном уровне [95]. С этой точки зрения личность может быть рассмотрена как подсистема социума, однако в силу высокой энтропии личность не всегда способна сохранять устойчивость, и «растворяется» в социуме. Система требований и правил расширяет личность до уровня социального норматива и относительно нивелирует личностную уникальность. Таким образом, происходит идентификация и слияние с группой. Но законы существования личности утверждают: внутренний мир человека эволюционирует и функционирует по вероятностным законам и нельзя предсказать величину воздействия на внутренний мир любых возмущений начальных условий [238]. Для того чтобы обеспечить гармоничное существование личности, она должна обладать собственным потенциалом сохранения устойчивости и целостности во взаимоотношении с миром. Решение этой задачи достигается с помощью универсального личностного состояния и механизма – адаптации.

Б.Ф. Ломов определил структуру личности как состоящую из трех сфер: интеллектуальной, коммуникативной и регулятивной [123]. Если рассматривать процесс адаптации с точки зрения данной структуры, то интеллектуальная сфера обеспечивает содержательную сторону адаптации, коммуникативная – форму этого содержания, а регулятивная – механизм пристройки содержания и формы к требованиям среды.

А.А. Налчаджян [149] указал на связь способности к адаптации с внутренним разнообразием личности. Важным аспектом адаптивных резервов является высокий уровень дифференцированности познавательных способностей и процессов, мотивационных подструктур и особенно адаптивных механизмов, их комплексов и стратегий адаптивного поведения.

Адаптация по мнению Ю.А. Александровского [4] имеет системно-структурное строение с элементом самоуправления. Самоуправляемость предусматривает сохранение «подвижного равновесия» составляющих адаптацию подсистем, обеспечивая их регуляцию [149].

Ведущее место принадлежит подсистемам: поиск, восприятие и переработка информации; эмоциональная регуляция и оценка; социально-психологические контакты; бодрствование, сон; эндокринная регуляция. Названные подсистемы связаны между собой и обеспечивают адаптационное при-способление, как в общесистемном воздействии, так и в собственном функциональном значении. Подсистемы адаптации активизируют высшие психические процессы: внимание, память, мышление, волю и т.д.

Системный механизм актуализации социально-психологической адаптации представлен в исследовании Р.Б. Халитова [228]. Этот механизм раскрывается через компонентно-уровневую организацию адаптации. Он пишет: «человек вступает в контакт (психосоциальная характеристика – присоединение), а уже затем происходит сопереживание, вчувствование (характеристика – эмпатия) и оценка, критика происходящего (характеристика – чувствительность к критике); при этом человек контролирует свое окружение, т.е. берет ответственность за свои действия (характеристика – волевой компонент)» [228, с.4]. По мнению Ю.А. Александровского, адаптированная психическая деятельность является важнейшим фактором, обеспечивающим человеку состояние здоровья. Обобщая различные точки зрения на данную проблему, он пришел к выводу, что система механизмов психической адаптации многокомпонентна и состоит из ряда подсистем: 1) подсистема социально-психологических контактов; 2) подсистема поиска, восприятия и переработки информации; 3) подсистема обеспечения бодрствования и сна; 4) подсистема эмоционального реагирования; 5) подсистема эндокринно-гуморальной регуляции и др. Адаптация будет протекать нормально, пока требования внешней среды не достигнут определенного адаптационного барьера [4].

Обобщая все вышесказанное в контексте социально-психологической адаптации ее системную организацию можно представить следующей схемой (см. табл. 3).

Таблица 3

Схема системно-структурной организации адаптации

Уровни реализации адаптивного процесса	Базовые психологические компоненты структуры	Исполнительские подсистемы	Личностные компонентно-структурные подсистемы
Вступление в контакт	Восприятие	Социальное взаимодействие Коммуникация	Перцептивная подсистема Интеллектуальная подсистема
Вчувствование в ситуацию	Эмпатия	Социальное взаимодействие Коммуникация	Эмоциональная подсистема Подсистема интериоризации
Оценка ситуации	Интеллект Высшие когнитивные способности	Социальное взаимодействие Коммуникация	Подсистема социального отношения к ситуации Интеллектуальная подсистема Подсистема интериоризации
Приспособление (изменение себя или ситуации)	Воля Самоактуализация Самореализация	Социальное взаимодействие Коммуникация	Подсистема самоуправления Подсистема волевого регулирования Интеллектуальная подсистема

Анализ данной таблицы показывает, что социально-психологическая адаптация захватывает все уровни личности и выступает глобальной системой регуляции социально-личностного поведения. Кроме этого главной исполнительной системой выступает коммуникация. Это очень важный момент в свете решения нашей проблемы.

Итак, стимулом активизации состояния адаптации выступает внешнее воздействие, нарушающее гармонию взаимоотношений личности с социумом (но это может быть и внутриличностный конфликт). Цель – стремление к вос-

становлению баланса и стабилизации отношений. Источником напряжения выступает экзистенциальная потребность создать или сохранить гармоничные отношения с социумом. Объектом социально-психологической адаптации выступает система социальных отношений и собственное активное поведение по их установлению. Наконец, локализационный статус – система внутреннего и внешнего пространства личности, в котором реализуется процесс адаптации.

Недостаточный уровень социально-психологической адаптации может быть связан с возникновением психологического барьера. Психологический барьер – это особое психическое состояние субъекта, препятствующее выполнению им тех или иных действий. Эмоциональный механизм психологического барьера состоит в усилении негативных переживаний и установок: стыда, страха, тревоги, чувства вины, заниженной самооценки и т.п. Часто он выражается в коммуникативных нарушениях, отсутствии гибкости межличностных социальных установок, смысловых недопониманиях и противоречиях. Субъективно психологический барьер переживается как застенчивость, некоммуникабельность, трудности в общении и взаимодействии, заниженной самооценке, конфликтности.

Инструментальный аспект адаптации раскрыт в ряде исследований. А.А. Налчаджян [149] выделяет два пути реализации адаптации:

- адаптация путем преобразования или устранения проблемной ситуации (мобилизация ресурсов личности на реконструкцию ситуации);
- адаптация с сохранением ситуации (включение защитных механизмов, изменяющих внутреннее «поле» личности для приспособления к внешним условиям).

В любом случае результатом адаптации является баланс системы «человек – среда». Второй путь адаптации чреват возникновением интрапсихического конфликта. Под интрапсихическим конфликтом понимается актуализация у личности потребностей, сравнимых по силе, но противоположных по направленности, одна из которых неизбежно должна быть заблокирована [27]. Воз-

возможность нарушения психической адаптации в результате интрапсихического конфликта тем выше, чем больше значимость конкурирующих потребностей. Связь нарушения стабильности психической адаптации с интрапсихическим конфликтом отражает зависимость между эффективностью психической адаптации и степенью интегрированности поведения. Первичный уровень интеграции – интеграция потребностей. Рассогласование на этом уровне ведет к возникновению конкурирующей мотивации и, как следствие, рассогласованию поведения. Однако фактор мотивационного согласования не является единственной предпосылкой интегрированного поведения. Уровни интеграции поведения (для формирования адаптации) включают установки, отношения, ролевые структуры, и т.п.

Нарушение интеграции поведения на уровне установки (Узнадзе) включает рассогласование положительных ожиданий в актуальной деятельности с отрицательными переживаниями по поводу отдельных элементов ситуации деятельности. Рассогласование между социальными ролями также представляет собой интрапсихический конфликт и сказывается на психической адаптации. «Приводом» от потребностей к формам поведения служат эмоции. Поэтому интеграции «подлежат» и эмоции. Таким образом, реализация потребности в системе интегрированного поведения представлена в схеме: мотивационный уровень – эмоции – установки – отношения – ролевые структуры – «Я-концепция». Если мотивация реализуется с учетом всех указанных звеньев, то поведение хорошо интегрировано. Если баланс звеньев нарушен, то затрудняется и стабильное взаимоотношение индивида и среды. Следовательно, фактор интеграции является определяющим для психической адаптации. А.А. Налчаджян выделяет в едином процессе адаптации три аспекта:

- социально-психический;
- собственно психический;
- психофизиологический.

За счет собственно психической адаптации обеспечивается состояние

здоровья человека. Социально-психологическая адаптация – это бесконфликтное взаимоотношение личности с членами группы, соответствие ролевым ожиданиям, состояние самореализации. При нарушении процесса адаптации наступает дезадаптированность. А.А. Налчаджян [149] выделяет три основных разновидности социально – психологической дезадаптированности:

- Устойчивая ситуативная дезадаптированность.
- Временная дезадаптированность.
- Общая устойчивая дезадаптированность (состояние перманентной фрустрированности, наличие которой активирует защитные механизмы).

По аналогии дается классификация и социально-психологической адаптированности:

- временная ситуативная;
- устойчивая ситуативная;
- общая адаптированность (потенциальная способность адаптироваться в широком спектре типичных социальных ситуаций).

Существуют большие индивидуальные различия в способностях к адаптации. Совокупность этих способностей и называют адаптивностью личности.

До настоящего времени существует относительно мало конкретных исследований, посвященных выявлению связи тех или иных личностных качеств, других субъектных свойств с эффективностью процесса профессиональной адаптации. Те исследования, в которых эта проблема все же ставится, приводят обычно к очень неоднозначным и часто-противоречивым результатам [97].

Адаптация работников к профессиональным и организационным условиям современного производства является одним из важнейших факторов повышения эффективности трудовой деятельности. Она представляет собой процесс приспособления субъекта к задачам, условиям и традициям организации, формирование положительного отношения к профессиональной деятельности, вхождения в систему межличностных отношений, определения условий для самореализации личности и удовлетворения ее потребностей. В работах М.П. Бу-

дякиной [40], А.А. Русалиновой [194], Т.И. Саксакулма [196] под производственной адаптацией понимается процесс приспособления человека к конкретному виду труда. Соответственно меняется и содержание понятия адаптация. Под производственной адаптацией понимается процесс включения индивида в новую для него производственную среду; усвоение новых профессиональных ролей, различных производственных норм, господствующих в данной конкретной производственной группе [97, 36, 153, 162, 170, 198, 233]. Особое значение имеет изучение профессиональной адаптации в русле организационной психологии и теории менеджмента. В нем рассматривается процесс профессиональной адаптации по отношению не к «субъект – объектным», а к «субъект – субъектным» видам деятельности. При этом адаптационные процессы обычно рассматриваются либо как непрерывные, сопровождающие весь период деятельности личности в организации, либо как отдельные стратегии преодоления кризисных периодов, которые в различное время могут возникать в ходе профессионализации личности.

Профессиональная адаптация может вызвать у вновь пришедшего в организацию специалиста свои сложности, затруднения, проблемы (Ю.П. Поваренков).

Причинами затруднений, как правило, выступают:

- недостаток или несвоевременность получения необходимой информации, позволяющей сориентироваться в новой ситуации и найти правильное решение;
- отсутствие необходимого профессионального опыта и квалификации;
- необходимость решать одновременно несколько очень важных задач: изучать ситуацию, принимать решения, выполнять свои новые обязанности, устанавливать полезные контакты, осваивать новые элементы деятельности, особенно тщательно строить своё поведение;
- недостаточное предоставление о нормах профессионального поведения и неумение презентовать себя как специалиста;

– необходимость формировать определённое позитивное мнение о себе, постоянное пребывание в зоне оценивания, иногда необходимость изменить неблагоприятное мнение других о себе [170].

Профессиональная адаптация зависит от уровня психологической готовности, соответствия реальных условий трудовой деятельности знаниям и представлениям, полученным в процессе обучения, от соответствия возможностей специалиста предъявленной сумме производственных и социальных требований, уровня его мастерства, от его качеств и морально-психологической атмосферы коллектива [68].

Л.М. Митина [146] выделила две модели (или стратегии) профессиональной адаптации: модель профессионального функционирования (адаптивное поведение) и модель профессионального развития (творчество, личностный и профессиональный рост). В первой модели у человека доминирует пассивная тенденция, проявляющаяся в приспособлении, а отчасти, и в подчинении профессиональной деятельности внешним обстоятельствам. Во второй модели – модели профессионального развития – доминирует активная тенденция, проявляющаяся в стремлении к профессиональному самовыражению, самореализации.

При адаптивном поведении (I модель) в самосознании человека доминирует тенденция к подчинению профессиональной деятельности внешним обстоятельствам в виде предписанных требований, правил, норм. В деятельности специалист, как правило, руководствуется постулатом экономии собственных энергетических затрат (физических, эмоциональных, интеллектуальных и др.). При этом он пользуется, в основном, наработанными ранее алгоритмами решения профессиональных задач, проблем, ситуаций, превращенных в штампы, шаблоны, стереотипы.

При поведении профессионального саморазвития (II модель) человек характеризуется способностью выйти за пределы непрерывного потока повседневности, увидеть свой труд в целом и превратить его в предмет практическо-

го преобразования. Этот прорыв дает ему возможность стать хозяином положения, конструирующим свое настоящее и будущее, что позволяет внутренне принимать, осознавать и оценивать трудности и противоречия разных сторон профессиональной деятельности, самостоятельно и конструктивно разрешать их в соответствии со своими ценностными ориентациями, рассматривать трудности как стимул дальнейшего развития, как преодоление собственных пределов, возможность «приподнять потолки». Таким образом, вторая модель адаптации, по Л.М. Митиной, ориентирована на активное использование и развитие имеющегося у человека индивидуального ресурса.

При выборе стратегии профессиональной адаптации человек оценивает: а) требования, предъявляемые к нему со стороны профессиональной среды; б) собственно индивидуальный ресурс профессионального развития в плане возможности изменения профессиональной среды или изменения себя как профессионала; в) цену усилий (физические и психологические затраты) при выборе стратегии изменения профессиональной среды или самокоррекции себя как профессионала. Оценка всех этих параметров в большинстве случаев происходит на неосознаваемом уровне [65].

Проблема адаптации на личностном социально-психологическом уровне чрезвычайно широкая по спектру включенных в нее закономерностей, механизмов, феноменов.

В настоящее время при решении задач психологического обеспечения профессиональной деятельности недостаточно разработанным является ситуативный подход к управлению профессиональными стрессами и адаптацией. Основное внимание уделяется установлению соответствия профессионально важных качеств субъекта труда требованиям профессиональной деятельности.

2.3. Специфика процесса адаптации в воинских коллективах

Военная служба является видом человеческой деятельности, обладающим не только высокой социальной значимостью, но выходящим за пределы традиционной деятельности, т.к. связана с особыми условиями. «Военная деятельность – это процесс выполнения военными задачами задач воинской службы, изучения боевой техники и оружия, несение боевого дежурства, ведение боевых действий против противника» [22, с. 150]. Адаптация сотрудников к воинской службе имеет свою специфику. Она начинается с формирования целей и мотивов выполнять воинскую деятельность на профессиональном уровне, овладеть соответствующими знаниями умениями и навыками, освоение и соблюдение норм общежития воинского коллектива, сближение личностных ценностей с ценностями своей группы, принятие на себя норм взаимопомощи, взаимоподдержки как в служебной так и в бытовой жизни (И.А. Андреева, В.А. Бакеев, И.Н. Бобровнический, Е.А. Вертягина, А.А. Волков, С.А. Голобородько, Н.А. Горбач, Ю.В. Драчева, А.В. Дулов, Ю.А. Кравцова, И.А. Латкова, И.А. Папкин, А.М. Столяренко, В.С. Ткаченко). Некоторые вопросы социально-психологической адаптации личности и переработки травматического опыта участниками боевых действий рассматривались В.В. Знаковым и М.Ш. Магомед-Эминовым и др.

Большое влияние на процесс адаптации оказывает внешняя социально-психологическая среда обусловленная состоянием общественного мнения и ожиданий (экспектаций) относительно роли и функций военных в обществе, качеством функционирования всей военной структуры, системой взаимоотношений профессиональных военных и населения (статуса военной профессии, материальной конкуренции, доступности освоения военной специальности). Второй активной сферой выступает внутренняя социально-психологическая среда. Это атмосфера воинского коллектива, его нормы и традиции. Наконец, не меньшее значение оказывает внутренняя субъектно-личностная сфера,

включающая профессиональную идентификацию, профессиональное общение, ориентация на внутригрупповое взаимодействие.

Прежде чем переходить к специфике адаптации в воинской группе целесообразно кратко охарактеризовать воинскую деятельность. Ее основной особенностью является строгая регламентация и четкая структура. Последняя включает:

- служебно-боевую;
- деятельность по несению повседневной службы;
- бытовую деятельность.

В совокупности это охватывает все сферы жизнедеятельности человека, поэтому военная деятельность глубоко влияет на личность воина, формирование его психических свойств.

Под результатом воинской деятельности следует понимать только те изменения, которые предполагались, ставились в качестве цели или задачи. Результативность деятельности, в авторском понимании – это выполнение бойцами возложенных на них командованием целей и задач, выражающаяся при этом адекватными эмоциональными, поведенческими, социально-приемлемыми реакциями, действиями. А.В. Барабанщиков отмечает, что основной особенностью военной деятельности является «постоянная готовность выполнить свое профессиональное предназначение в любое время и в любых условиях при непосредственном риске для жизни, что само по себе вызывает определенное психологическое напряжение» [22, с. 152].

Поступление на военную службу связано с резкой ломкой старых стереотипов, ограничением личной свободы, жесткой регламентацией жизни, увеличение физической нагрузки, существенные изменения бытовой жизни (питание, внешний вид и т.д.). Все это является источником психоэмоционального напряжения в процессе адаптации к военной деятельности и представляет определенные трудности для части служащих. Служебные отношения в новой социальной среде осуществляются на основе принципа единоначалия и

предполагают осознанное подчинение своей воли и желаний воле другого человека – командира, т.е. существование в принципиально новой социальной среде [90, 91, 131]. Такая иерархия отношений для многих становится существенным психологическим барьером в процессе адаптации.

Ряд наиболее специфических особенностей воинской службы выделил А.Г. Маклаков [131]. Они представлены в табл. 4.

Таблица 4

Классификация специфических факторов военной службы, воздействующих на субъект деятельности

Уровень воздействия	Специфические группы факторов	Характер проявления
Биологический	Особенности удовлетворения физиологических потребностей Закономерность значительных физических нагрузок	Ограничение времени сна; ограничения в разнообразии пищи Неограниченное пребывание в неблагоприятных климатических условиях Физическая подготовка: утренняя и регулярная физическая зарядка Физическая деятельность при выполнении служебных обязанностей
Психологический	Ограничение степени личной свободы (активности) Особенности межличностного общения и коммуникации	Служебная иерархия Регламентация служебной деятельности и норм поведения Ограниченная реализация потребностей и интересов Ограничение в получении информации Ограничения в общении с родителями и друзьями Необходимость построения контактов с незнакомыми людьми
Деятельностный	Специфика деятельности	Выполнение специфических заданий и специфической деятельности (несение нарядов, караул, военные учения) Элемент риска для жизни в служебной деятельности

А.Г. Маклаков добавляет к особенностям военной службы те, которые могут сложиться в боевой обстановке: опасность (осознание угрозы своим здоровьем и жизни), внезапность (изменение обстановки в ходе выполнения задачи), неопределенность (отсутствие, недостаток или противоречивость информации об условиях выполнения задачи или о противнике), увеличение темпа работы и дефицит времени (сокращение времени на выполнение действий в условиях, когда не только уменьшается времявыполнения, но и необходимо изменить содержание структуры деятельности [131]).

Учитывая все выше сказанное, следует отметить, что процесс адаптации к военной службе связан с мощной психологической нагрузкой.

Военная профессия диктует жесткие требования к личностным характеристикам, которые определяют пригодность к кадровой военной службе. Профессиональные военные чаще всего проявляют себя как сильные, стабильные уверенные личности, но в тоже время прослеживается тенденция психологической зависимости от группы. Для данной группы характерно возрастание уровня агрессивности, что определяет стиль взаимодействия с другими людьми. Это также отражает специфику социально-психологической адаптации в воинском коллективе. Современная военная профессия, это не только овладение сложной техникой и оружием, но и требование от воинов способности ориентироваться в широком объеме информации, которая может обладать дестабилизирующей силой. В связи с этим можно говорить, что современная воинская служба связана с информационными стрессорами и требует адаптации к информационным перегрузкам.

2.4. Теоретическое обоснование коммуникативной компетентности как фактора адаптации

Научная потребность в исследовании коммуникативного фактора и его роли в адаптационном процессе обусловлена малой изученностью эффектов психосоциального взаимодействия в социальных группах (Г.М. Андреева) и

значимостью коммуникативно – волевых качеств субъектов для продуктивного социального взаимодействия (Г.А. Андреева, Е.П. Ильин, В.К. Калинин, А.А. Леонтьев, Б.Ф. Ломов, К. Муздыбаев, Дж. Роттер, Е.П. Щербаков, Т.И. Шульга и др.) В современной социальной психологии слабо разработанным остается вопрос о личностных детерминантах социально-психологической адаптации воинских коллективов.

Любое взаимодействие людей друг с другом не обходится без общения. Особое значение в общении имеют индивидуальные контакты. Устные контакты лицом к лицу особенно важны и ценны в том случае, когда необходимо изменить точку зрения собеседника или скорректировать неправильную информацию [226]. Через общение командир организует совместную деятельность группы и исполнителей.

Общение облегчается при развитии такой личностной черты как общительность [2, 24, 32, 81]. Общительность это легкость вхождения в контакт с другими людьми, отсутствие замкнутости, самоизоляции.

Общительность можно охарактеризовать рядом признаков, по которым можно оценить степень ее проявления:

1. Количество или частота контактов с другими людьми, совершаемых личностью за определенный период времени.
2. Эмоциональный тон этих контактов (может быть положительным, нейтральным или отрицательным). По данному признаку следует различать такие качества личности как контактность и общительность. Если человек легко вступает в контакт с другими людьми, но при этом вызывает у партнера эмоционально-отрицательный тон общения, то такой человек является контактными. Общительность как качество личности обязательно сопровождается эмоционально положительным тоном общения. По нашим исследованиям при развитой общительности на основе восприятия поведенческих реакций человек на эмоциональном уровне оценивает партнера и решает, будет он продолжать общение или нет.

3. Глубина общения – это эффект взаимного социально-информационного обогащения личности. Глубину общения можно оценить через сумму переданной друг другу информации в каждом из актов общения. Глубина общения имеет количественное и качественное измерения.

В основе общительности как личностной черты лежат характеристики темперамента. Чем выше экстраверсия, тем выше и уровень общительности. Большое значение имеет наличие опыта общения и профессиональная деятельность. Представители профессионального типа «человек – человек», как правило, демонстрируют более высокий и гармоничный уровень общения. На общительности отражаются национальные характеристики, социальное положение человека, установки.

Для оценки адаптивного стиля поведения можно использовать критерии удовлетворенности экзистенциальной потребности и используемой формы коммуникации. Для неадаптивного стиля соответствующими критериями будут непродуктивный стиль общения и наличие негативных установок у личности. Направленная на социум ориентация взаимодействия личности может продуцировать модель поведения как ответ на угрозу внешней среды и иметь негативные последствия для окружающих, но может выражаться и в модели поведения, которая максимально соответствует требованиям социума и поэтому благоприятна в большей степени именно для окружения.

Особая форма общительности наблюдается у субъектов с повышенной эмпатией. Сочувственность чужому настроению позволяет таким людям демонстрировать очень деликатную общительность в соответствии с ситуацией [23]. В зависимости от уровня общительности можно выделить «замкнутых» (необщительных), «адекватных» (оптимальный уровень) и «навязчивых» (повышенная общительность).

Адекватный уровень общения позволяет человеку эффективно реализовать свой личностный потенциал во взаимодействии с другими людьми. Общительность обеспечивает возможность оптимального сотрудничества, как в про-

фессиональной, так и в бытовой жизни. Одной из особенностей общительных людей является адекватное восприятие и понимание другого человека [33, 49, 84, 214]. Эта «пристройка» к другой личности осуществляется через интерпретацию внешности и поведения человека. Каждый человек в своей повседневной жизни сталкивается с необходимостью быстро оценить, что за личность перед ним находится. Для этого он вынужден делать заключения на основе внешнего облика и поведения другого человека, т.е. на основе того впечатления, которое складывается у него в течение первых секунд восприятия. Первое впечатление – это сложный психологический феномен, ограниченный во времени, включающий в свое содержание чувственный, логический и эмоциональный компоненты и обусловленный не только особенностями облика и поведения человека, ставшего объектом восприятия, но и личностными качествами субъекта восприятия, и характеристиками ситуации познания другого человека. На формирование первого впечатления наибольшее влияние оказывают такие факторы, как внешний вид человека, складывающийся из восприятия особенностей и выражений лица, особенностей телосложения, голоса, позы, особенностей поведения в ситуации, в которой происходит познание субъекта. Образ первого впечатления оказывает влияние на эмоциональное отношение к партнеру по общению и на общую атмосферу общения [39, 116].

Как выяснилось, психологические, личностные и психофизиологические параметры, которые влияют на успешность общения, формируются в функциональные системы и симптомокомплексы. В ситуацию общения вовлечена личность в целом. Для профессий типа «человек – человек» такие симптомокомплексы могут быть отнесены к профессионально-важным качествам.

Выявлен ряд устойчивых типов личностей, отличающихся по своим способностям оценивать партнеров и формам адаптации к общению. Первую группу составляют лица с низкой способностью адекватно оценивать других. Они склонны подходить к другим людям с предубеждением и видеть в них только то, что сами хотят видеть. Вторую группу составляют люди, способные адек-

ватно оценивать других по поведенческим признакам и составлять по ним собственное представление. Однако у таких лиц превалирует эмоциональный компонент оценки, и они иногда склонны либо идеализировать других, либо подходить к ним с предубеждением. Третью группу составляют личности с высокой способностью адекватно оценивать других. Их оценки характеризуются точностью и объективностью, что обуславливает высокую степень адаптации к ситуации общения.

Итак, исследование личностных составляющих механизмов оценки и адаптации в ситуации общения позволяет выявить ряд феноменов, принципиально определяющих его эффективность. Одним из таких принципиальных оснований является коммуникативная компетентность. С.А. Дружилов [65, 66] выделял следующие компоненты профессиональной компетентности профессионала: мотивационно-волевой, функциональный, коммуникативный и рефлексивный.

Мотивационно-волевой компонент включает в себя: мотивы, цели, потребности, ценностные установки, стимулирует творческое проявление личности в профессии; предполагает наличие интереса к своей деятельности. Функциональный компонент в общем случае проявляется в виде знаний о способах описываемой деятельности, необходимых специалисту для проектирования и реализации той или иной профессиональной технологии. Коммуникативный компонент компетентности включает умения ясно и четко излагать мысли, убеждать, аргументировать, строить доказательства, анализировать, высказывать суждения, передавать рациональную и эмоциональную информацию, устанавливать межличностные связи, согласовывать свои действия с действиями сослуживцев, выбирать оптимальный стиль общения в различных ситуациях, организовывать и поддерживать диалог. Рефлексивный компонент проявляется в умении сознательно контролировать результаты своей деятельности и уровень собственного развития, личностных достижений; сформированность таких качеств и свойств, как креативность, инициативность, нацеленность на сотруд-

ничество, сотворчество, склонность к самоанализу. Рефлексивный компонент является регулятором личностных достижений, поиска личностных смыслов в общении с людьми, самоуправления, а также побудителем самопознания, профессионального роста, совершенствования мастерства, смысловтворческой деятельности и формирования индивидуального стиля деятельности.

Таким образом, мы видим, что коммуникативная компетентность в рамках компонентов более высокого уровня профессиональной компетентности влияет на процесс адаптации личности.

Исследования, проводимые нами в 2009-2010 гг., личностно-психологических характеристик, актуализированных в процессе профессиональной адаптации выявили наличие среди них общих свойств с коммуникативной деятельностью. Для успешности адаптации к конкретной профессиональной деятельности требуются определенные качества. По результатам проведенного нами пилотажного исследования мы выделили следующие характеристики адаптации (использовалась методика Роджерса-Даймонда, выборка 87 человек).

1. Общительность, способность находить общий язык с разными людьми. Коммуникабельность (способность быстро устанавливать контакт).
2. Способность понимать настроение людей, их намерения, особенности.
3. Высокий уровень интеллектуального развития.
4. Уверенность
5. Самообладание.
6. Гибкость, оригинальность мышления.
7. Наблюдательность.
8. Устойчивость внимания, памяти.
9. Ответственность.
10. Гуманность, чувствительность.
11. Стрессоустойчивость.
12. Способность быстро решать проблемы.

13. Хорошие вербальные способности.
14. Высокая работоспособность.
15. Решительность.
16. Самостоятельность.
17. Самоконтроль, умение управлять своими эмоциями.
18. Креативность.
19. Оптимизм, вера в успех.
20. Энергичность.
21. Целеустремленность.
22. Терпеливость.
23. Быстрая смена установок и взглядов.
24. Умение быстро реагировать на внезапно возникшую ситуацию.
25. Высокая положительная самооценка.
26. Высокий уровень эмоциональных и волевых характеристик.
27. Умение прогнозировать поступки людей.

Качества, приводящие к дезадаптации:

1. Необщительный.
2. Низкая самооценка.
3. Низкий уровень интеллектуального развития.
4. Ранимость.
5. Неуверенность в себе, в своих собственных силах.
6. Легко драматизирует ситуацию.
7. Робость, застенчивость.
8. Пессимизм.
9. Неумение быстро реагировать на внезапно возникшую ситуацию.
10. Нерешительность.
11. Неумение управлять своими эмоциями.
12. Повышенная тревожность.
13. Несдержанность и склонность к конфликтам.

14. Несамостоятельность.
15. Низкая работоспособность.
16. Низкая стрессоустойчивость.
17. Неспособность быстро решать проблемы.
18. Низкая устойчивость внимания.
19. Низкий уровень креативности.
20. Низкий уровень эмоциональных и волевых характеристик.
21. Высокая напряженность, взвинченность.
22. Низкие способности к абстракциям, к выявлению связи между явлениями, к прогнозированию развития событий.

Сам по себе список как необходимых так нежелательных для успешной адаптации личностных характеристик включает такие как «общительность» и «необщительность». Но детальный анализ выявил наличие в структуре адаптационного потенциала частных свойств и качеств, которые характеризуют именно коммуникативную компетентность (способность понимать людей, гибкость мышления, самоконтроль, положительная самооценка, низкий эмоциональный контроль, несамостоятельность, вербальные способности и т.п.). А, следовательно, свидетельствуют о связи (взаимоперекрытии) на личностном уровне адаптационного комплекса и коммуникативной компетентности.

По мнению А.В. Петровского [167] , адаптация является первым этапом вхождения личности в стабильную социальную среду, и с помощью которой, человек осваивает действующие в группе нормы, усваивает приемы и средства деятельности, которыми владеют все члены группы. Логично предположить, что следующий этап связан с активным формированием коммуникативной компетентности.

Общение как форма коммуникации имеет системную организацию. Коммуникативная компетентность, как владение сложными коммуникативными навыками и умениями, формирование адекватных умений в новых социальных структурах, знание культурных норм и ограничений в общении, знание обыча-

ев, традиций, этикета в сфере общения, соблюдение приличий, воспитанность, ориентация в коммуникативных средствах, присущих национальному, сословному менталитету и выражающихся в рамках данной профессии [112], может быть определена как ядро этой системы и форма адаптации к социуму и профессии. Роль общения в адаптации к социальной среде подчеркивал Л.С. Выготский [46], по мнению которого ребенок через освоение навыков общения приспосабливается и одновременно формирует новую социальную ситуацию развития. Адаптационную роль коммуникативной компетентности подчеркивают и современные ученые. Ю.Н. Емельянов (КК – это ситуативная активность и обученность успешному функционированию в обществе) [73]; Е.В. Руденский (КК – готовность и умение строить контакт на разной психологической дистанции) [192]; А.В. Карпов (КК – качество, синтезирующее общую культуру и специфические возможности в профессиональной деятельности) [96]; Л.М. Митина [146]; Л.А. Петровская [165] и др.

Таким образом, можно сделать вывод, что коммуникативная компетентность – это сложная интегральная система, включающая в свою структуру наряду со способностями и навыками общения и характеристики, обуславливающие адаптацию к социальной среде.

Теоретический анализ функционально-регулятивной структуры коммуникативной компетентности позволяет сделать предположение, что в единой системе «адаптация – это коммуникативная компетентность». Последняя играет важную роль.

Выводы по главе

1. Анализ проблемы социально-психологической адаптации свидетельствует о большом разнообразии и различии подходов в ее изучении. Различны статусные определения социально-психологической адаптации, оценки ее масштабности в общей психической организации, взаимоотношения с личностными свойствами и компонентами, понимание онтологической структуры и феноменологии. Суть адаптации — во взаимном приспособлении человека и окру-

жающей среды, как предметно-вещественной, так и социальной. На протяжении жизненного пути человек часто сталкивается с чем-то новым и неизвестным. И для дальнейшего существования необходимо приспособление или изменение в соответствии с условиями. В данном понимании адаптация как процесс очень широка и для более детального изучения, стоит сузить этот процесс до адаптации субъекта в группе, то есть адаптации на уровне микросреды.

2. Структура социально-психологической адаптации сложна и тесно связана с одной стороны, с личностными качествами субъекта, с другой – с особенностями его вхождения в группу и условиями ее существования. Адаптация имеет системно-структурное строение с элементом самоуправления. Важным аспектом адаптивных резервов является высокий уровень дифференцированности познавательных способностей и процессов, мотивационных подструктур и особенно адаптивных механизмов, их комплексов и стратегий адаптивного поведения. Интеллектуальная сфера обеспечивает содержательную сторону адаптации, коммуникативная – форму этого содержания, а регулятивная – механизм пристройки содержания и формы к требованиям среды. Подсистемы адаптации активизируют высшие психические процессы: внимание, память, мышление, волю и т.д.

3. Процесс адаптации субъекта в группе — это сложнейшее групповое явление, которое включает в себя различные стороны взаимодействия человека и группы и особенно форму активного коммуникационного приспособления. Следовательно, вопрос о коммуникативной компетентности стоит в числе важнейших. Вместе с тем, указанные выше характеристики профессиональной компетентности нельзя рассматривать изолированно, поскольку они носят интегративный, целостный характер, являются продуктом профессиональной подготовки в целом.

4. Процесс адаптации к военной службе является нагрузкой, проверяющей приспособительные и компенсаторные возможности организма личности, надежность ее психической деятельности. Насколько успешно пройдет этот

процесс определяет много факторов и один из них – коммуникативная компетентность бойцов.

Глава 3. Эмпирическое исследование влияния коммуникативной компетентности на социально-психологическую адаптацию военнослужащих внутренних войск МВД России, проходящих внутреннюю службу по контракту на должностях солдат и сержантов

3.1. Теоретический конструкт эмпирического исследования

Исследование проблемы коммуникативной компетентности в контексте ее регулятивной роли, в частности влияния на адаптацию, связано с определенными трудностями и необходимостью сформулировать определенный теоретический конструкт. В теоретической части работы мы выяснили специфику коммуникативной компетентности и потенциальную возможность данного феномена выполнять регулирующую роль социального поведения.

Коммуникативная компетентность характеризует сложные коммуникативные навыки и умения, позволяющие личности формировать адекватные модели общения в новых социальных структурах, отражает знание культурных норм и ограничений в общении, обычаев и традиций данного социума. Коммуникативная компетентность включена в структуру общения, имеющего системную организацию. Следовательно, коммуникативная компетентность может быть рассмотрена с системных позиций. Как система коммуникативная компетентность должна иметь свою базовую функцию.

Б.Ф. Ломов [123] определяет общим системным основанием свойств личности общественные отношения. Исходя из этого коммуникативный уровень выполняет операциональную функцию связи социальных отношений и свойств в общей структуре личности. И чем адекватнее будут эти связи, тем целостнее и гармоничнее будет личность. Как фундаментальное свойство индивидуальности адаптация неизменно входит в формы активности всех сторон личности. Следовательно, одной из основных функций коммуникативного уровня выступает адаптация к окружающему социуму. Однако взаимосвязь процесса адаптации и коммуникативной компетентности не однозначна. Существует ряд лич-

ностных характеристик, которые, выступая структурно-функциональными компонентами коммуникативной компетентности, одновременно являются значимыми для осуществления адаптационного процесса. Например, принятие других, когнитивная оценка ситуации, самоконтроль и т.п. Единство ряда актуальных компонентов позволяет предположить, что при определенных условиях возможно формирование единой системы «коммуникативная компетентность – адаптация». Такими условиями может выступать специфика профессиональной военной деятельности: жесткая иерархия и регламентация, стандартизация требуемого поведения, секретность, трансформация коммуникативных контактов в форму приказа и т.п. Включение коммуникативной компетентности в систему адаптации приводит к формированию новой структуры свойств, которые выступают производными от общих компонентов адаптации и коммуникативной компетентности.

Процесс адаптации военнослужащих характеризуется существованием структуры факторов влияния, ведущим из которых является коммуникативная компетентность. С точки зрения определения коммуникативной компетентности ее логично рассмотреть как ядро коммуникативного уровня. Адаптационная функция выступает одной из базовых в коммуникативной компетентности. Поскольку общение выступает основным способом формирования межличностных отношений, то логично предположить, что от того, как организовано общение, зависит установление отношений между участниками взаимодействия и, следовательно, адаптация к этому взаимодействию.

В свою очередь социальная адаптация как процесс активного приспособления субъекта к условиям социальной среды, предусматривает наличие определенных факторов, обуславливающих реализацию данного процесса (С.Д. Артемов, И.А. Баева, Н.А. Ермоленко, В.Я. Тернопол). Адаптация включает в себя коммуникативную компетентность как внутренний фактор, ее обуславливающий. На адаптацию военнослужащих влияет несколько факторов. В рамках нашего исследования ведущим фактором выступает коммуникативная компе-

тентность. Ее роль выражается в обеспечении высокого уровня адаптации военнослужащих. Кроме этого существуют и другие факторы влияния, которые являются продуктом активного взаимодействия в реальном процессе деятельности адаптации и активности (и уровня) коммуникативной компетентности.

На основании данных теоретических построений можно выдвинуть первое предположение, что коммуникативная компетентность выступает фактором адаптации и оказывает на нее существенное влияние не только как автономный процесс в контексте результирующего эффекта, но и значимое внутреннее воздействие на структуру адаптационного процесса. В итоге происходит изменение существенных структурных связей адаптации как фундаментальной личностной способности. При этом структура адаптации через воздействие коммуникативной компетентности может иметь как адаптивную, так и реадаптивную направленность.

Такое положение коммуникативной компетентности позволяет сделать второе предположение о ее регуляторной роли в процессе адаптации личности. Системный анализ коммуникативной компетентности и адаптации позволяет предположить наличие какой-то связующей структуры, которая обеспечивает эффективность процесса адаптации через активность коммуникативной компетентности. Такой структурой может выступать когнитивная оценка деятельности, но на ее высшем метакогнитивном уровне. Следовательно, можно говорить о метасистемном уровне регуляции адаптационного процесса. Возникает вопрос о способностях личности, позволяющих осуществлять метакогнитивную регуляцию адаптационного процесса и о степени включенности в коммуникативную деятельность данного уровня.

Адаптация – это процесс, сопровождающий человека всю жизнь и позволяющий гармонизировать его отношения со средой. В ситуации группового взаимодействия адаптация может носить реактивный характер, когда человек «подстраивается» под требования социального окружения и активный – когда человек активно влияет на социальное окружение, с целью перестройки соци-

альных отношений в наиболее благоприятную для себя форму. Во взаимодействии военнослужащих присутствует как тот, так и другой тип адаптации. Однако если в обычной жизни человек сам инициирует выбор типа адаптации, то в военной среде реактивный тип регламентируется в системе отношений иерархией должностного подчинения и формой приказа. Эта профессиональная специфика отражается на структуре адаптации и механизмах ее осуществления. Важнейшим механизмом, обеспечивающим адаптацию, выступает коммуникация. Но этот механизм становится детерминационным при формировании адаптации, обуславливая ее уровень. Следовательно, исследование коммуникационных воздействий становится для анализа адаптации в воинском коллективе определяющим моментом. Коммуникативный механизм, в свою очередь, обусловлен уровнем развития коммуникативной компетентности военнослужащего. Поэтому ее изучение актуально для выяснения специфики коммуникативных и адаптационных отношений в группе военнослужащих.

3.2. Организация и методы исследования

Согласно данному теоретическому построению, наше эмпирическое исследование соответствовало следующей логике.

Определить степень адаптивности участников выборки.

Выяснить представленность характеристик коммуникативной компетенции, определенной на теоретическом уровне, в выборке военнослужащих по контракту в связи с уровнем их адаптивности.

Выяснить уровень метакогнитивной регуляции коммуникативной и адаптационной деятельности в выборке военнослужащих.

Выявить взаимосвязи характеристик коммуникативной компетенции с параметрами адаптации в группе военнослужащих.

Определить направленность данных взаимосвязей в общей системе «коммуникативная компетентность – социальная адаптация».

Итак, **целью** нашего эмпирического исследования является выяснение структуры коммуникативной компетенции военнослужащих по контракту в системе МВД и ее роли в процессе социальной адаптации внутри воинской группы.

Соответственно **объектом** исследования выступила социально-психологическая адаптация военнослужащих, проходящих военную службу по контракту на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России.

Предметом эмпирического исследования явилось влияние коммуникативной компетентности на эффективность социально-психологической адаптации военнослужащих, проходящих военную службу по контракту на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России.

База исследования: в исследовании принимали участие военнослужащие по контракту.

Гипотеза исследования. Коммуникативная компетентность в процессе социальной адаптации образует с последней единую интегративную систему «коммуникативная компетентность – адаптация». Общая гипотеза конкретизируется в частных.

1. На адаптацию военнослужащих оказывает влияние качественная специфика коммуникативной компетентности.

2. При изменении качественного и количественного уровня адаптации перестраиваются взаимосвязи в структуре коммуникативной компетенцией.

Исследование включало следующие **этапы**.

Первый этап исследования (2012 - 2013 гг.) – поисково-аналитический: историко-теоретический, сравнительно-сопоставительный, анализ литературных источников; изучение степени разработанности проблемы, определение исходных методологических принципов, параметров и методов исследовательского поиска.

Второй этап (2013 - 2014 гг.) – экспериментальный: накопление, обобщение, классификация и интеграция теоретического и эмпирического материалов, экспериментальная апробация фактора коммуникативной компетентности в процессе психологической адаптации военнослужащих, проходящих военную службу по контракту, на должностях солдат и сержантов во внутренних войсках МВД России, коррекция, уточнение логики и результатов исследования.

Третий этап (2014 – 2016 гг.) – обобщающий: обработка, анализ, и синтез полученной информации, выявление прогностического потенциала исследования, оформление его результатов в виде кандидатской диссертации.

Для реализации цели и логики исследования были использованы следующие **методики**.

Диагностика коммуникативной и социальной компетенции. Для решения этой задачи использовалась методика «Диагностика коммуникативной социальной компетентности (КСК)» [106]. Данная методика предназначена для получения более полного представления о личности, составления вероятностного прогноза успешности ее профессиональной деятельности. Опросник включает в себя 100 утверждений, расположенных в циклическом порядке. Для каждого вопроса предусмотрены три альтернативных ответа. Методика рассчитана на изучение отдельных личностных факторов у лиц со средним и высшим образованием. Таких факторов в методике выделено семь.

Фактор А оценивает «общительность-замкнутость».

Фактор В – уровень развития логического мышления, внимательность.

Фактор С – уровень эмоциональной устойчивости, зрелости и спокойствия во взаимодействии с другими.

Фактор Д – «жизнерадостность, беспечность – молчаливость, серьезность».

Фактор К – уровень чувствительности и художественного восприятия и рациональности.

Фактор М – уровень «независимости – конформности».

Фактор Н – умение контролировать себя, организованность, импульсивность.

Таким образом, с точки зрения авторов методики охватывается базовый компонентный состав коммуникативной компетентности.

Поскольку коммуникативная компетентность это, прежде всего, формирование сложных моделей общения в системах отношений и одновременно отражает системный уровень регуляции, то ее анализ должен включать и оценку субъективного контроля над разными ситуациями.

Для оценки *субъективного контроля* мы использовали опросник «Уровень субъективного контроля» (Бажин Е.Ф., Эткинд А.М.) [175]. Люди различаются по тому, как и где они локализуют контроль над значимыми для них событиями. Возможны два варианта такой локализации: экстернальный и интернальный. При экстернальном типе, человек предполагает, что все происходящие с ним события являются результатом внешних сил. При интернальном типе человек интерпретирует происходящие с ним события как результат собственной активности. Интерналы и экстерналы отличаются по способам интерпретации разных социальных ситуаций, в частности по способам получения информации и по механизмам их каузального объяснения. Интерналы активно ищут необходимую информацию и как правило, более осведомлены о ситуации чем экстерналы. Исследования связывают показатели экстернальности/интернальности с межличностными отношениями. Интерналы более благожелательны, более уверены в себе и проявляют большую терпимость. Следовательно, они более коммуникативно комфортны. Экстерналы более тревожны, депрессивны, считают, что во всех событиях, происходящих с ними виноваты внешние силы (случай, другие люди, окружающие обстоятельства). Следовательно, их коммуникативный контроль пассивен, а регулятивная роль коммуникативной компетенции понижена.

Показатели опросника УСК организованы в соответствии с принципом иерархической структуры системы регуляции деятельности таким образом, что

включают в себя обобщенный показатель индивидуального УСК, инвариантный к частным ситуациям деятельности, два показателя среднего уровня общности и ряд ситуационных показателей. Данный опросник особенно ценен для целей нашего исследования, потому что он измеряет интенальность-экстернальность в межличностных отношениях.

Опросник включает 44 пункта, ответ на которые предусматривают дихотомическую оценку «согласен-несогласен» (вариант Б).

Диагностика адаптации. Для оценки адаптации использовались опросник «Диагностика социально-психологической адаптации» (К. Роджерс, Р. Даймонд) [207]. Методика предназначена для диагностики приспособленности человека к условиям взаимодействия с окружающими его людьми в системе межличностных отношений. Она отражает умение личности ориентироваться в социальных ситуациях, выбирать адекватные способы общения, понимать эмоциональное состояние других людей.

Опросник включает 101 утверждение, разделенное на следующие шкалы:

- Самопринятие (любовь к себе такому, каков я есть; вера в себя и свои возможности, доверие собственной природе, организму. Экстраперсональный критерий личностного роста).

- Принятие других (способность к принятию других такими, какие они есть, к уважению их своеобразия и права быть собой. Интраперсональный критерий личностного роста).

- Эмоциональная комфортность (эмоциональная напряженность связана с противоречиями между высоким уровнем притязаний и недостаточным развитием базовых психических свойств. Затрудняет планирование, предвидение результатов и оценку последствий, что обуславливает низкие результаты в учебной деятельности).

- Социальная адаптированность (интегральная шкала).

По результатам данных шкал делается вывод об адаптации личности к условиям социального взаимодействия.

Методика Смирнова – Юркиной по выявлению типа адаптации [251].

Опросник позволяет выявить структуру адаптации по трем ее типам: социальная, дидактическая и профессиональная адаптация.

Хотя данная методика была разработана на студенческой выборке, но мы сочли возможным использовать ее для определения уровня социальной профессиональной адаптации, т.к. возрастной и социальный состав нашей выборки достаточно приближен к студенческой. Исходя из конструкта данной методики, социальная адаптация определяется как процесс установления оптимального соответствия личности и окружающей среды в ходе осуществления свойственной человеку деятельности, который позволяет индивидууму удовлетворять актуальные потребности и реализовывать связанные с ними значимые цели (при сохранении психического и физического здоровья). Профессиональная адаптация заключается в процессе формирования профессионально-важных качеств, психологической готовности к условиям будущей профессиональной деятельности. Эти понятия, заключенные в шкалах методики вполне согласуются с задачами нашего исследования, что и позволило нам воспользоваться данным диагностическим инструментом.

Опросник включает 33 утверждения, разделенные на три шкалы по типам адаптации. Результатом является определение уровней адаптации по каждому типу по включенным в методику нормативным таблицам.

Для оценки взаимосвязи общения и адаптации мы использовали методику «Шкала принятия других» Фейя [115]. Данная методика направлена на изучение интенсивности отношения принятия других людей. В нашем исследовании мы исходили из того, что коммуникативная компетентность выполняет свою адаптивную функцию только в случае ориентации субъекта на людей, принятия других как желаемых или, по крайней мере, допустимых партнеров по общению. С этой точки зрения использование методики Фейя вполне оправдано.

Методика представляет собой восемнадцать утверждений, которые необходимо оценить с помощью шкалы имеющей пять градаций («всегда», «часто»,

«иногда», «редко», «никогда»). Показателем интенсивности отношения принятия выступает сумма баллов, полученная по соответствующему ключу.

Поскольку степень принятия других на феноменологическом уровне отражается в стиле общения, необходимо провести его диагностику. Для этой цели мы посчитали возможным воспользоваться методикой Ассингера «Стиль общения», позволяющей дать характеристику стилей общения в континууме «агрессия – миролюбие» [174]. Так как мы исходим из идеи о системном характере коммуникативной компетентности, то логично рассматривать ее связи с общением на уровне общестилевых характеристик.

Для понимания взаимосвязей коммуникативной компетенции и общения в целом, необходимо рассмотреть функциональные взаимосвязи всех характеристик компетентности, адаптации и общения с общими когнитивными способностями, т.к. они выступают основой регулятивной деятельности. Наличие связей указанных феноменов с метакогнитивными характеристиками позволит нам сделать заключение о степени их включенности в регуляцию деятельности.

Для решения указанной задачи нами использовалась методика А.В. Карпова «Опросник метакогнитивной включенности в деятельность» [98] для оценки структурного уровня коммуникативной компетенции. Результаты по данной методике свидетельствуют о степени включенности в деятельность на метакогнитивном уровне. В рамках нашего теоретического конструкта связь общего балла этой методики с характеристиками коммуникативной компетентности будет свидетельствовать о ее регулятивной роли в поведении личности.

Методика включает 52 утверждения, которые необходимо оценить по 5-балльной шкале от совершенного несогласия с данным утверждением до полного его принятия («совершенно согласен»). Результат выражен в простой сумме баллов, отражающей в прямой зависимости степень развития способности к метакогнитивной регуляции деятельности.

Для математической обработки полученных данных использовались методы описательной статистики [202]. Для фиксации различий между выборками

был использован U-критерий Манна-Уитни для сравнения двух независимых выборок по непараметрическим данным. Оценка взаимосвязи различных характеристик между собой проводилась с помощью рангового коэффициента корреляции r-Спирмена. Для определения общих факторов, а также специфических характеристик в зависимости от уровня их выраженности был применен факторный анализ. Структурный анализ матриц интеркорреляций по А.В. Карпову – применяется для определения степени структурной организованности изучаемых феноменов. Группа показателей включает в себя индекс интегрированности структуры (ИИС), иногда его называют «Индекс когерентности структуры» (ИКС), индекс дифференцированности структуры (ИДС) и индекс организованности структуры (ИОС), представляющий алгебраическую сумму первых двух показателей. Для подтверждения влияния коммуникативной компетентности на адаптацию был использован регрессионный анализ. Визуализация данных осуществлялась с помощью пакетов: Excel 7.0; STATISTICA 8.0, CorelDraw X4.

Характеристика выборки. Для решения поставленных эмпирических задач была обследована выборка лиц мужского пола, служащие по контракту во внутренних войсках МВД России в общем количестве 600 человек. Из них 400 военнослужащих участвовали в пилотажном исследовании при подборе методик для диагностики коммуникативной компетенции и 200 человек в итоговом исследовании влияния коммуникативной компетенции на социальную адаптацию.

3.3. Характеристика специфики социально-психологической адаптации военнослужащих

Исследование уровня адаптированности военнослужащих по методике Роджерса-Даймонда позволило нам разделить всю выборку на две группы: высоко-адаптивные и средне-адаптивные. Низко-адаптивных во всей выборке было выявлено всего три человека, причем их результаты были на границе со

средней нормой. Поэтому мы сочли возможным отнести их к группе среднеадаптивных.

Вся выборка по уровням адаптации разделена на две группы (см. Приложение 1). Различия между выделенными группами обнаружены по большинству учитываемых показателей (критерий Манна-Уитни) (см. Приложение 2).

Профиль выраженности компонентов адаптации в обеих группах испытуемых сходен. Но на уровне статистических различий выявлена интенсивность этих компонентов (см. рис. 3).

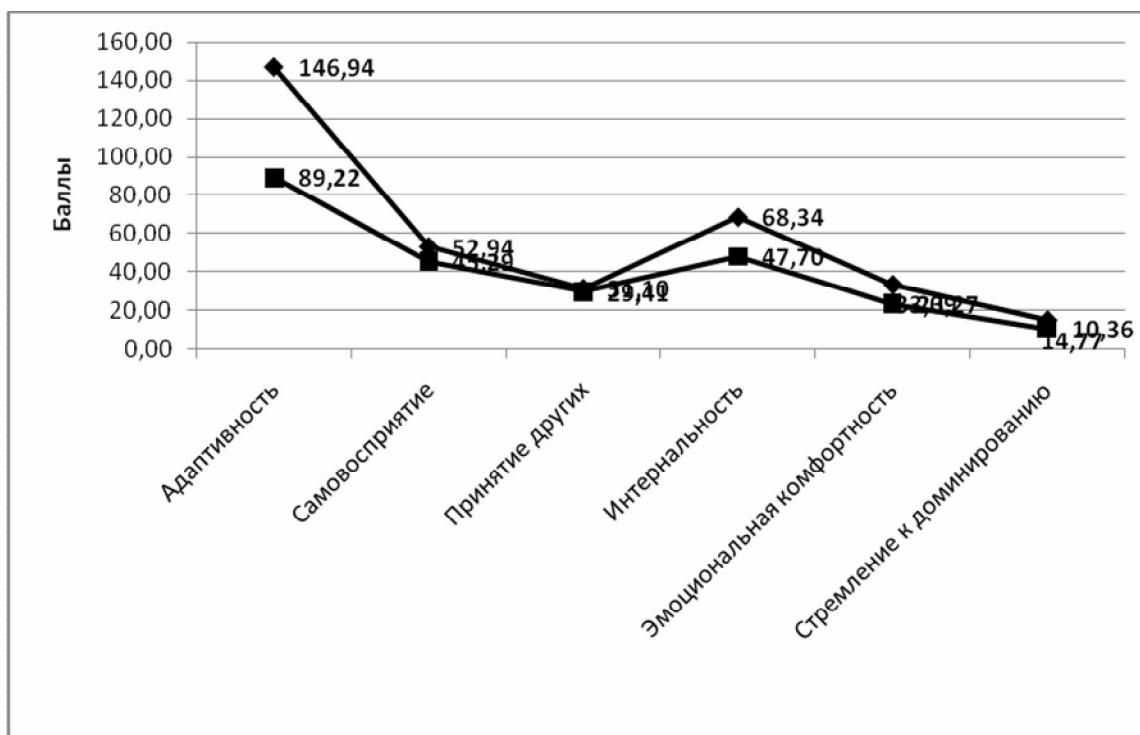


Рис. 3. Различия в выраженности адаптивности по методике Роджера Даймонда

Наиболее выраженные различия наблюдаются по показателям общей адаптивности, самовосприятию и интернальности. При этом у среднеадаптивных испытуемых на среднем уровне выраженности находятся кроме показателя общей адаптивности еще показатели интернальности и стремления к доминированию. Остальные компоненты характеризуются высоким уровнем выраженности. В целом это свидетельствует о структурном сходстве адаптации в обеих группах.

Опросник Роджерса-Даймонда диагностирует адаптацию по ряду параметров, которые одновременно являются, с точки зрения нашего исследования, и параметрами коммуникативной компетентности. В частности, это самопринятие, принятие других, самоконтроль, внутренний контроль (интернальность). Пересечение диагностических маркеров методик коммуникативной компетентности и адаптации является конструктивным моментом для нашего исследования.

Для изучения уровня типов адаптации в группе военнослужащих по контракту во внутренних войсках МВД России мы использовали методику Смирнова – Юркиной.

Результаты исследования по методике адаптации Смирнова-Юркиной представлены на рис. 4.

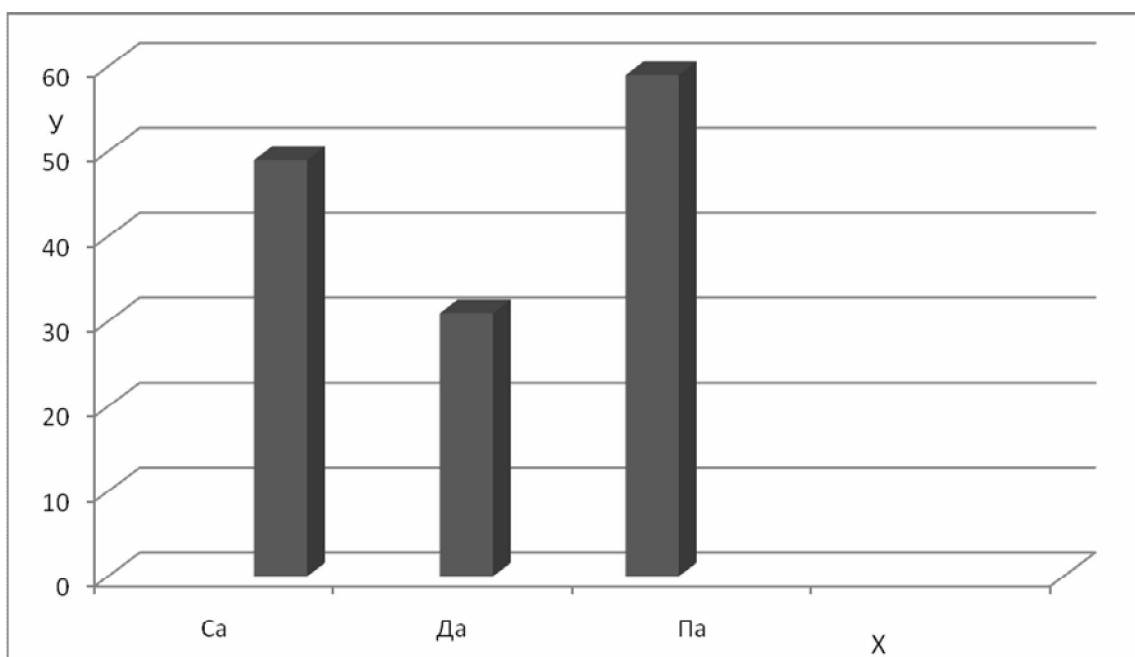


Рис. 4. Типы адаптации

Где – Х – отображает типы адаптации: Са- социальная адаптация, Да- дидактическая адаптация, Па – профессиональная., У – количество баллов.

Как уже было сказано выше, мы использовали данную методику для оценки уровня социальной и профессиональной адаптации в целом. Анализ полученных результатов говорит о том, что все испытуемые имеют высокие пока-

затели по социальной и профессиональной адаптации, что свидетельствует о высоком уровне их развития.

Итак, наша группа испытуемых отличается именно по уровню адаптации. Вместе с тем, остается неясным вопрос о личностных системах включенности адаптации и о факторах, влияющих на этот процесс. Почему при единстве входящих условий у бойцов-контрактников различен уровень адаптации? Какова структура адаптированности как личностного свойства у представителей разного уровня? И какую роль, в свете нашей гипотезы, играет коммуникативная компетентность в достижении высокого уровня адаптации?

Результаты нашего исследования позволяют сделать ряд выводов о специфике адаптации военнослужащих.

Во-первых, для исследуемой выборки характерен высокий уровень социальной и особенно, профессиональной адаптации.

Во-вторых, структурный профиль адаптации также представлен высокими значениями. Наш военнослужащий обладает средним и высоким уровнем общей адаптированности к окружающему миру. Он достаточно уверен в себе, склонен к принятию людей, одобрению их жизни и ожидает позитивного отношения к себе окружающих. Он стремится к доминированию, берет ответственность за свою деятельность, эмоционально позитивен.

В-третьих, сравнение адаптационного профиля и характеристики коммуникативной компетентности в пределах нашей выборки свидетельствует о близости уровня развития целого ряда показателей. В частности это просматривается на показателях принятия других, эмоциональной стабильности, интернальности, самовосприятия.

3.4. Анализ компонентов коммуникативной компетентности военнослужащих

Результаты пилотажного исследования отражены в публикации [216] по теме диссертации, а данной главе приводится анализ результатов итогового исследования.

Для базовой оценки коммуникативной социальной компетенции была использована методика КСК. В качестве параметров диагностики коммуникатив-

ной компетентности в ней используются характеристики личности, входящие в структуру коммуникативной компетентности как компоненты. Каждый протокол был проверен на фактор «лжи». «Фактор Л» имеет значение 6 баллов из допустимых 12, что говорит о правдивости результатов.

Результаты методики КСК по группам испытуемых представлены на рис. 5.

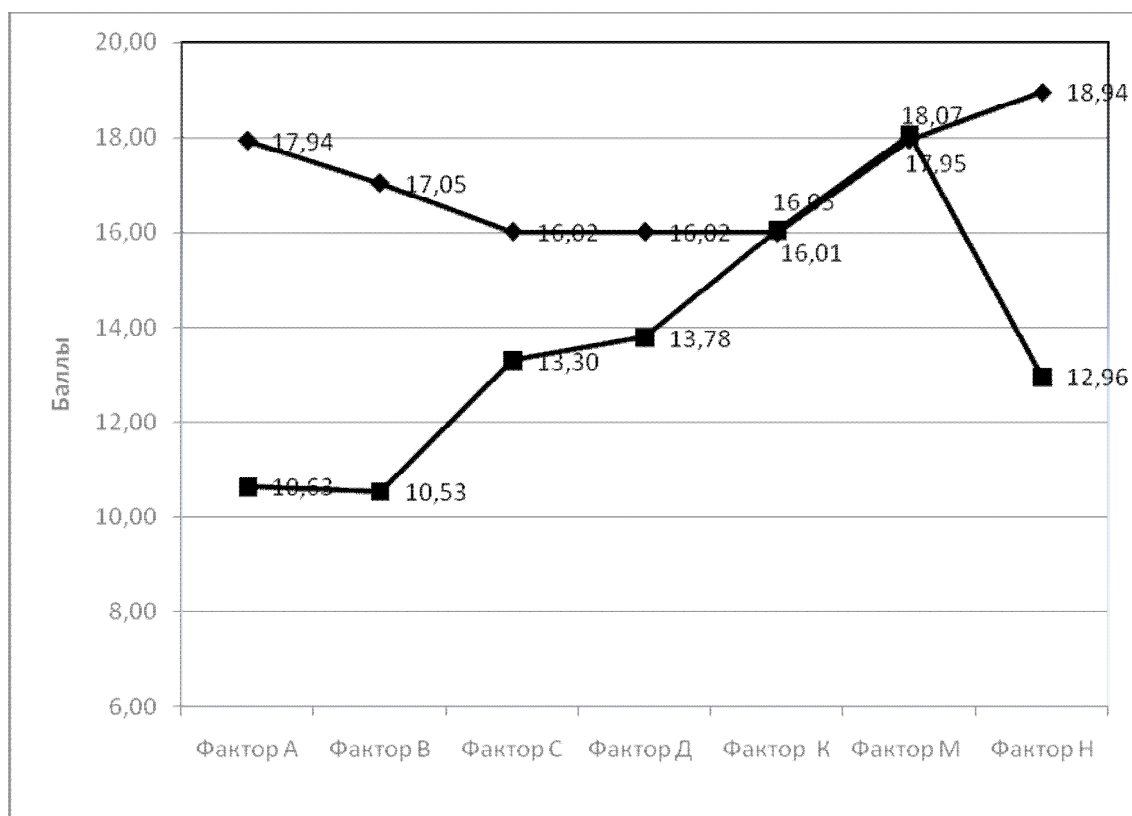


Рис. 5. Коммуникативная социальная компетентность по группам высоко и средне-адаптивных военных

А – общительность; В - уровень логического мышления; Д – жизнерадостность; К - чувствительность и ориентация на других; С - зрелость и эмоциональная устойчивость; М - независимость и самостоятельность в решениях; Н – самоконтроль.

Наибольшие различия мы наблюдаем по факторам общительности, уровня логического мышления, зрелости (эмоциональной устойчивости), жизнерадостности, самоконтроля.

По всем этим показателям группа высокоадаптивных военнослужащих имеет преимущественные позиции. По показателям чувствительности и независимости результаты у представителей разных групп практически совпадают.

Качественный анализ данных результатов позволяет сделать вывод, что у группы высокоадаптивных военнослужащих преобладают открытость, легкость в общении, сообразительность, развитость логического мышления, эмоциональная устойчивость, зрелость, жизнерадостность, чувствительность к другим людям, определенная независимость, ориентировка на собственные решения и хороший самоконтроль.

Группа среднеадаптивных военнослужащих характеризуется определенным балансом по характеристикам «общительности – замкнутости» и «сообразительности – невнимательности» («логичности-алогичности» мышления). Показатели зрелости, жизнерадостности и самоконтроля в данной группе по своему уровню выраженности преобладают над противоположными характеристиками. Показатели независимости и чувствительности к другим людям отличаются высоким уровнем выраженности, совпадающим с группой высокоадаптивных.

Таким образом, с точки зрения феноменологического анализа группа высокоадаптивных военнослужащих имеет высокий уровень выраженности коммуникативной компетентности, а группа среднеадаптивных военных – средне-высокий уровень коммуникативной компетентности.

Кроме того, данный опросник позволяет выявить склонность к асоциальному поведению (фактор П), что может характеризоваться пренебрежением к принятым общественным нормам, моральным и этическим ценностям, установленным правилам поведения и обычаям. Данная выборка испытуемых характеризуется по фактору «склонность к асоциальному поведению» 11,94 и 12,03 соответственно баллов из 20 возможных. Это можно оценить как допустимый уровень. Военная профессия отличается жесткостью, а требуемый профессиональный функционал включает действия, ассоциированные с асоциальным поведением (борьба, агрессия и т.п.). Поэтому результат по данному фактору находится в рамках специфики профессии и не свидетельствует о проблемах в различных сферах жизни испытуемых.

Вместе с тем данный уровень проявления показателя в рамках методики КСК предполагает дополнительную проверку агрессивности личности. Мы

проверили степень агрессивности у наших военнослужащих с помощью методики Ассингера. Результаты представлены на рис. 6.

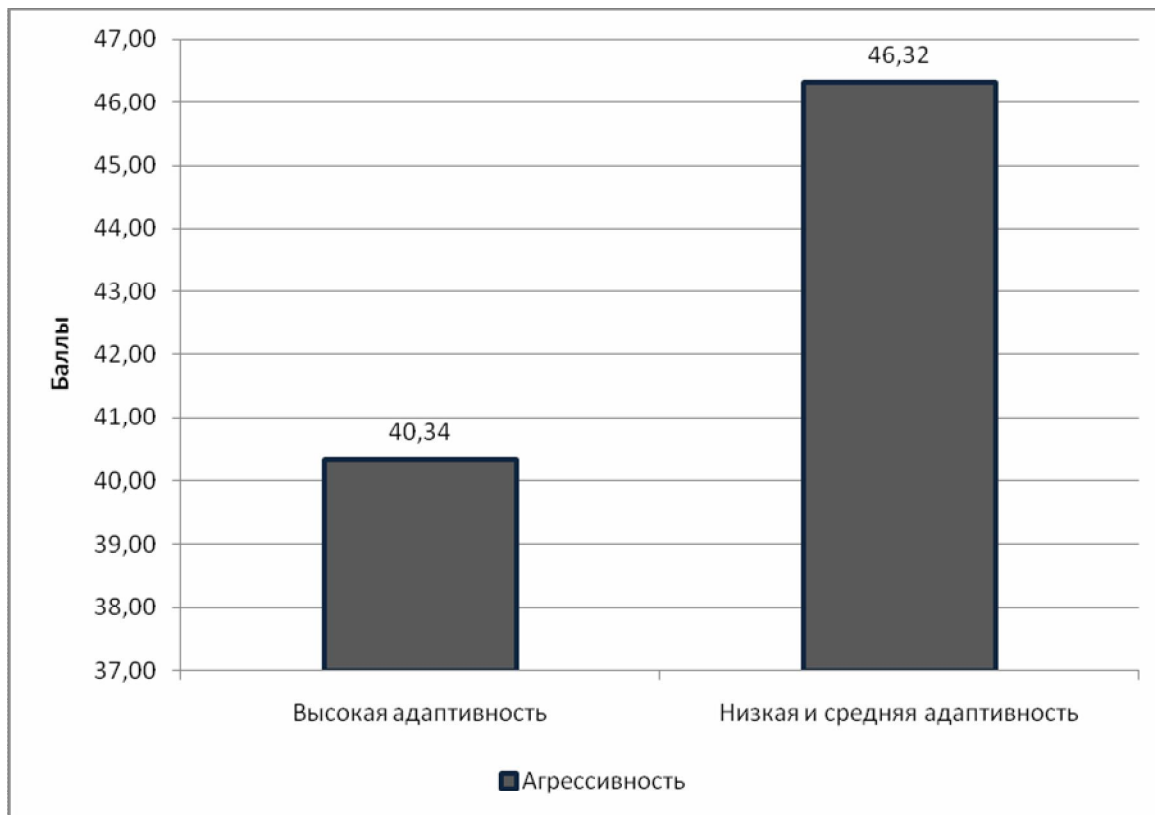


Рис. 6. Результаты по выраженности агрессивности в группах высоко-адаптивных и средне-адаптивных военнослужащих

По данной методике результат до 44 баллов оценивается как уровень умеренной агрессивности, которая реализуется в здоровом честолюбии и уверенности в себе. Высокоадаптивные военнослужащие характеризуются именно такой формой агрессивности. Результат выше 45 баллов свидетельствует об избыточной агрессивности и нередко жесткости по отношению к другим людям. Это может сопрягаться и с определенной неуравновешенностью в экстремальных ситуациях. Группа среднеадаптивных военнослужащих в своей агрессивности практически находится на границе нормы и увеличения агрессивности в сторону повышенной. Следовательно, среднеадаптивные военнослужащие более склонны к жесткому поведению по сравнению с высокоадаптивными. В целом представленная картина свидетельствует об умеренной агрессивности с достаточно выраженным здоровым честолюбием и некоторой самоуверенностью. Данный результат логичен в рамках рассматриваемой выборки и отража-

ет внутригрупповые взаимоотношения, при этом он вполне приемлем с точки зрения профессиональных особенностей деятельности военных.

Таким образом, характеристика агрессивности включается в коммуникативную компетентность и отражает специфику профессионального поведения военнослужащих по контракту.

Достаточно хорошо с данными результатами сочетаются и результаты по методике «Принятия других» Фейя. (рис. 7).

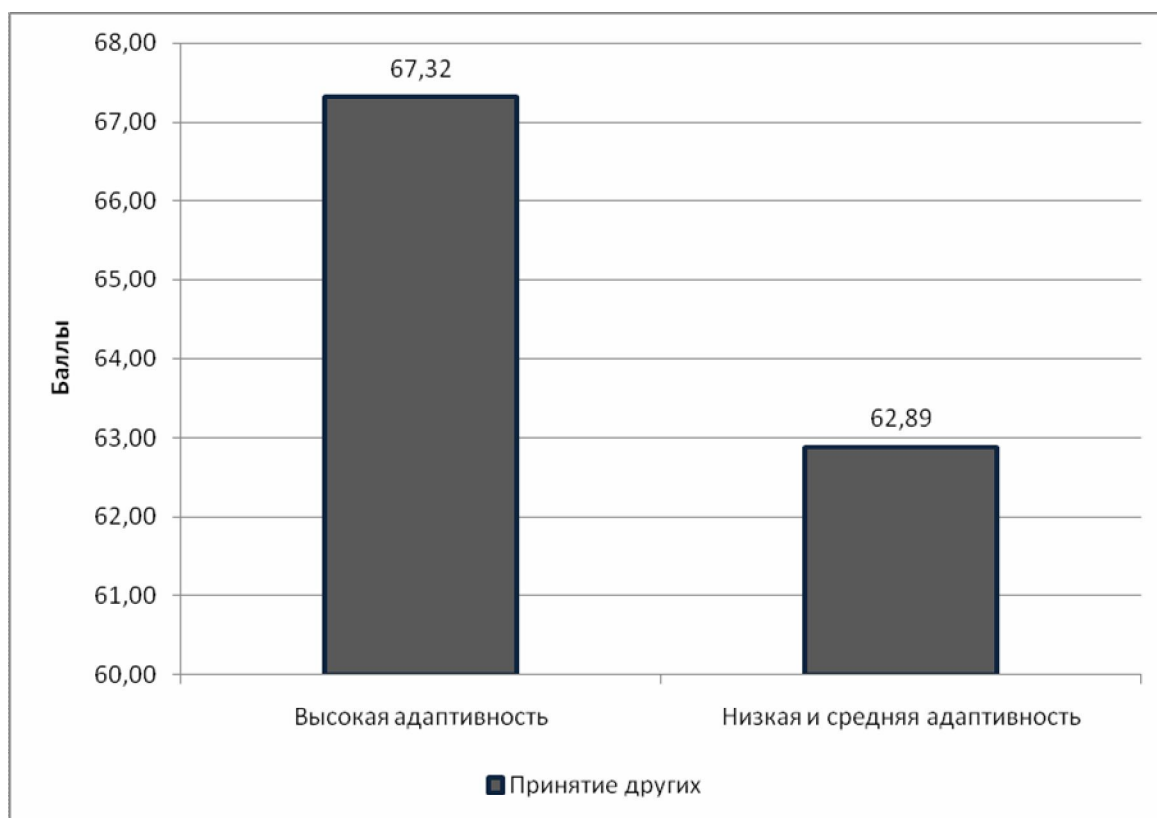


Рис. 7. Уровень выраженности «принятия других» у высоко- и средне-адаптивных военнослужащих.

Сходный показатель «ориентации на других» по методике КСК был представлен высоким уровнем и практически одинаков у обеих групп. Однако результаты по методике Фейя свидетельствуют о значимых различиях этого показателя у представителей разных групп. Хотя обе группы попадают в категорию «высокой выраженности принятия других», однако если группа высокоадаптивных занимает в ней устойчивое положение, то средне-адаптивные находятся на границе среднего и высокого уровня принятия других.

В целом уровень принятия других у наших испытуемых определяет преобладание проактивности – свободы выбора, умения реагировать на то или иное событие, над реактивностью. Это отражает позитивный момент в формировании социальных отношений и адаптации.

Для деятельности военных профессионально необходимым качеством выступает самоконтроль. В процессе адаптации самоконтроль позволяет личности оценить насколько успешно и комфортно осуществляется приспособление к внешней среде. Самоконтроль тесно связан с локусом контроля. Мы предположили, что эффективность приспособления военнослужащих к внешнему окружению и профессиональной деятельности связана с интернальностью – экстернальностью. Для оценки данного параметра мы использовали результаты методики «Уровень субъективного контроля» (УСК).

Полученные результаты представлены на рис. 8.

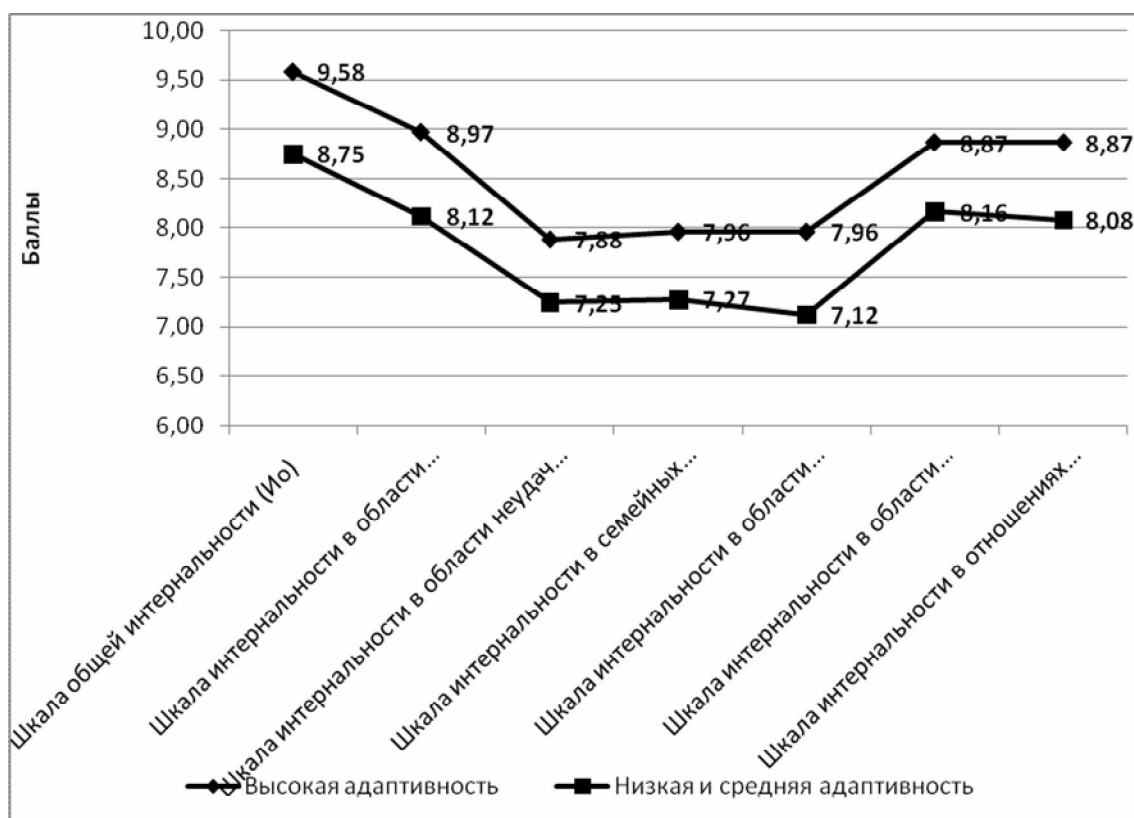


Рис. 8. Результаты военнослужащих с высокой и средней адаптированностью по локусу контроля

Для всей нашей выборки, независимо от уровня адаптированности, характерен интернальный локус контроля. Однако в группе высокоадаптивных интернальность статистически выше, чем в группе среднеадаптивных.

В целом военнослужащие считают, что большинство важных событий в их жизни есть результат их собственных действий, что они могут ими управлять, и, таким образом, они чувствуют свою собственную ответственность за эти события и за то, как складывается их жизнь в целом. Они уверены в себе, спокойны и благожелательны. Для них характерна определенность жизненных целей. Такая характеристика следует из высокого показателя общей интернальности. Внутригрупповой сравнительный анализ свидетельствует о высокой выраженности интернальности в области достижений, межличностных отношений и здоровья. В рамках нашего исследования это имеет определяющее значение относительно профессиональной деятельности военнослужащих. Поскольку деятельность сопряжена с тесным взаимодействием с другими людьми, то ответственность за это профессионально выходит на передний план. Вместе с тем эта деятельность опасна, поэтому личный контроль в области здоровья становится приоритетным. И, наконец, военнослужащие видят возможности достижений как личностную перспективу, зависящую только от них.

3.5. Исследование взаимосвязи адаптации и коммуникативной компетентности военнослужащих

Анализ взаимосвязи коммуникативной компетентности и адаптации военнослужащих проводился с помощью корреляционного (ранговый коэффициент корреляции Спирмена), факторного и регрессионного анализа.

Анализ результатов по общей выборке военнослужащих позволяет сделать вывод о наличии множества взаимосвязей между исследуемыми компонентами адаптации и коммуникативной компетентности. Результаты взаимосвязи параметров адаптации и коммуникативной компетентности представлены в приложении (см. Приложение 3). Так общий показатель адаптивности связан

с большинством показателей коммуникативной компетентности: «общительностью» (0,76 $p < 0,001$), «логическим мышлением» (0,74 $p < 0,001$), «эмоциональной устойчивостью» (0,70 $p < 0,001$), «жизнерадостностью» (0,66 $p < 0,001$), «самоконтролем» (0,69 $p < 0,001$) по методике КСК. Адаптивность связана со всеми показателями интернальности на уровне $p < 0,001$. С «принятием других» (0,24 $p < 0,001$), «метакогнитивной включенностью в деятельность» (0,65 $p < 0,001$) и отрицательно с «агрессивностью» (- 0,35 $p < 0,001$).

Также обнаружены тесные внутрискруктурные связи между компонентами адаптации по методике Роджерса-Даймонда на уровне $p < 0,001$. Наиболее значимые связи представлены в структурограмме (см. рис. 10). Наличие такого количества и такой тесноты связей между исследуемыми параметрами позволяет сделать вывод о существовании единой системы «адаптация - коммуникативная компетентность». Учитывая, что регистрируемые показатели относились к разным уровням психического регулирования (способность к логическому мышлению – общепсихологический уровень, общительность, агрессивность – личностный уровень, принятие других – социально-личностный уровень, интернальность – уровень индивидуальности), и они все находятся в тесной значимой связи, то есть основания говорить об интегральной характеристике выделенной системы «адаптация – коммуникативная компетентность». Однако подтверждение данного вывода будет сделано в форме факторного и регрессионного анализа.

Анализ системной организации рассматриваемых характеристик в выборках различного уровня адаптированности военнослужащих выявил качественную специфику рассматриваемой системы.

Результаты военнослужащих с высокой степенью адаптированности представлены в приложении 4 и на рисунке 9.

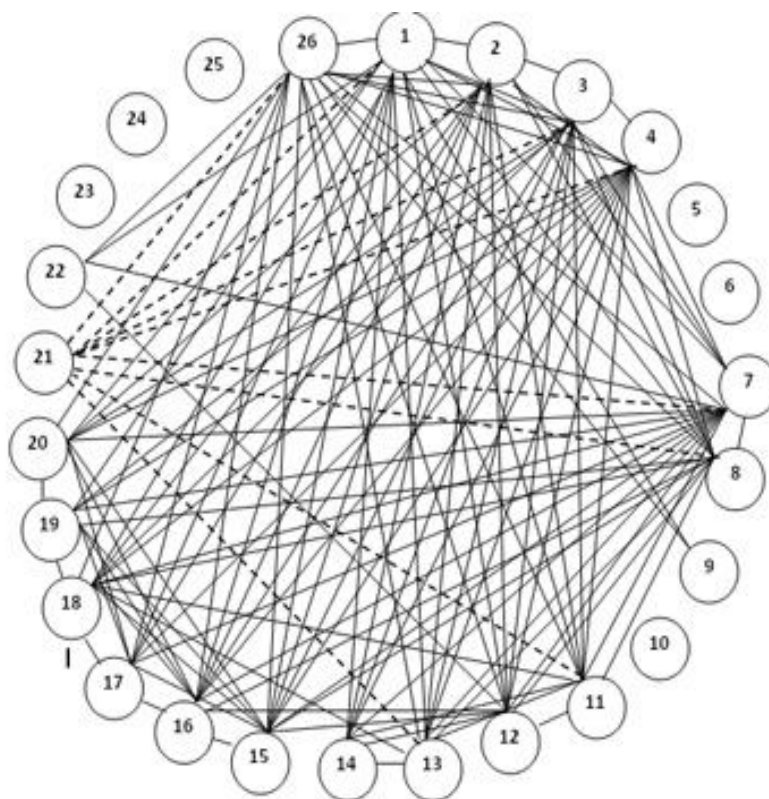


Рис. 9. Структура взаимосвязей показателей системы «адаптация-коммуникативная компетентность» по всей выборке военнослужащих

1. Общительность 2. Логическое мышление 3. Эмоциональная устойчивость, зрелость 4. Жизнерадостность 5. Чувствительность 6. Независимость 7. Самоконтроль 8. Общая адаптивность 9. Самовосприятие 10. Принятие других в процессе адаптации 11. Интернальность в процессе адаптации 12. Эмоциональная комфортность 13. Стремление к доминированию 14. Общая интернальность 15. Интернальность в области достижений 16. Интернальность в области неудач 17. Интернальность в семейных отношениях 18. Интернальность в межличностных отношениях 19. Интернальность в производственных отношениях 20. Интернальность в области здоровья 21. Агрессивность 22. Принятие других 23. Социальная адаптация 24. Дидактическая адаптация 25. Профессиональная адаптация 26. Метакогнитивная включенность в деятельность.

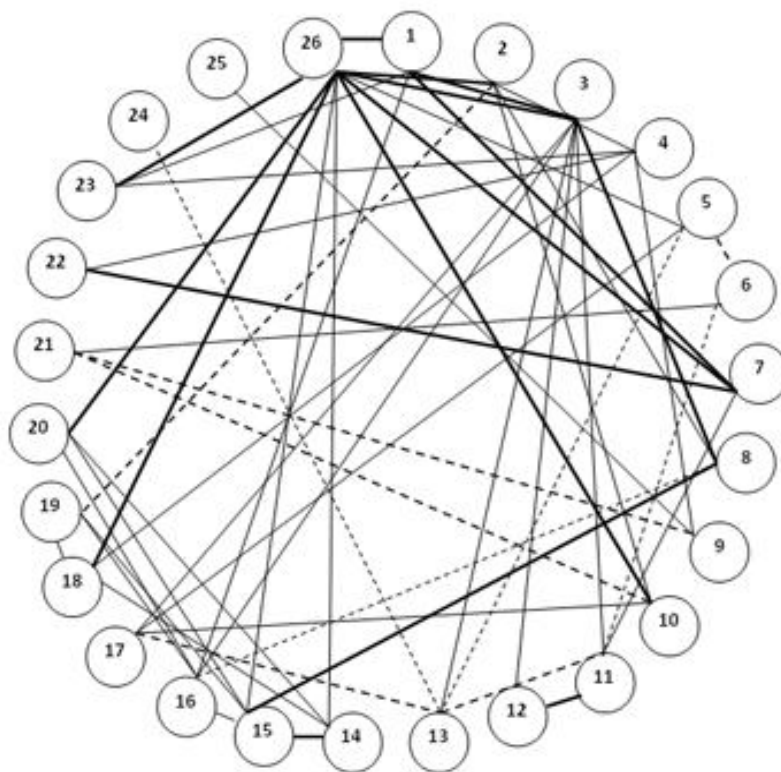


Рис. 10. Структурограмма взаимосвязей коммуникативной компетентности и адаптации высокоадаптивных военнослужащих

1. Общительность 2. Логическое мышление 3. Эмоциональная устойчивость, зрелость 4. Жизнерадостность 5. Чувствительность 6. Независимость 7. Самоконтроль 8. Общая адаптивность 9. Самовосприятие 10. Принятие других в процессе адаптации 11. Интернальность в процессе адаптации 12. Эмоциональная комфортность 13. Стремление к доминированию 14. Общая интернальность 15. Интернальность в области достижений 16. Интернальность в области неудач 17. Интернальность в семейных отношениях 18. Интернальность в межличностных отношениях 19. Интернальность в производственных отношениях 20. Интернальность в области здоровья 21. Агрессивность 22. Принятие других 23. Социальная адаптация 24. Дидактическая адаптация 25. Профессиональная адаптация 26. Метакогнитивная включенность в деятельность.

Анализ данной структурограммы подтверждает тесную структурную взаимосвязь показателей коммуникативной компетентности и адаптации. В группе высокоадаптивных количество связей снижается, по сравнению с общей выборкой и определяются устойчивые комплексы. Первый комплекс «коммуникативная компетентность – метакогнитивная включенность», второй «интернальность». Оба комплекса тесно связаны практически со всеми показателями адаптивности.

Рассмотрим их более подробно. Наличие комплекса «коммуникативная компетентность – метакогнитивная включенность в деятельность» очень важ-

ный факт, свидетельствующий что система «коммуникативная компетентность – адаптация» приобретает черты интегрированного системного образования, в котором часть системы – метакогнитивные процессы - становится наиболее чувствительна к воздействиям среды и занимает определяющие позиции во всей системе. Таким образом, в изучаемой системе мы обнаружили встроенный в нее метасистемный уровень. То есть коммуникативное поведение и адаптация находятся под своеобразным постоянным «внутренним» (т. е. встроенным в саму систему) контролем. Данная структура обеспечивает регуляционную функцию системы в целом и ее эффективное функционирование. Метакогнитивная включенность в деятельность становится структурнообразующей характеристикой в общей системе коммуникативной компетентности и адаптации в группе высокоадаптивных военнослужащих.

Комплекс «интернальности» отражает приоритет внутреннего локуса контроля в данной группе. Военные в исследуемой выборке однозначно определяют себя ответственными за собственную жизнь, за свои успехи и неудачи. Для выборки высокоадаптивных это второй по значимости структурообразующий комплекс с выраженной интернальной направленностью во всех жизненных сферах. Наличие этого комплекса свидетельствует об эффективной социализации данной группы, и соответственно адаптации. Вместе с тем, умеренная выраженность данного комплекса в общей структуре, наличие прочных позитивных связей с показателями коммуникативной компетентности и адаптации, свидетельствует о внутренней ответственности военных за свое поведение и в целом более позитивном отношении к окружающим (исходя из теории Д. Роттера).

В целом структурограмма высокоадаптивных свидетельствует о положительном отношении к окружающим (отрицательная связь «агрессии» с «принятием других») и достаточно гармоничное положение в социуме (положительные связи показателей «жизнерадостности», «эмоциональной комфортности» и «принятия других»).

Результаты группы среднеадаптивных военнослужащих представлены в Приложении 5 и на рис. 11.

Анализ показывает, что плотность связей и их значимость в группе среднеадаптивных уменьшается. Возрастает количество отрицательных связей, что свидетельствует о некоторой дезинтеграции структуры. В качестве определяющего комплекса выступает комплекс «интернальности». Сохраняется структурная связь между показателями коммуникативной компетентности и адаптации. При этом наиболее сильные позиции у показателей общительности, логического мышления, общей адаптации. Кроме этого на роль системных показателей, но с отрицательным влиянием претендуют чувствительность и самовосприятие.

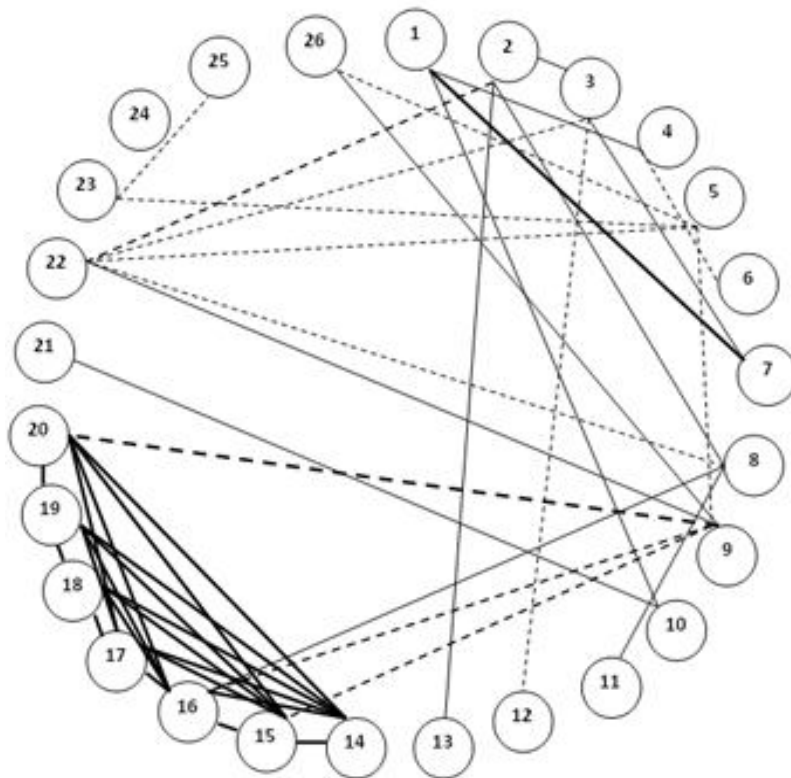


Рис.11. Структурограмма взаимосвязей коммуникативной компетентности и адаптации среднеадаптивных военнослужащих

1. Общительность 2. Логическое мышление 3. Эмоциональная устойчивость, зрелость 4. Жизнерадостность 5. Чувствительность 6. Независимость 7. Самоконтроль 8. Общая адаптивность 9. Самовосприятие 10. Принятие других в процессе адаптации 11. Интернальность в процессе адаптации 12. Эмоциональная комфортность 13. Стремление к доминированию 14. Общая интернальность 15. Интернальность в области достижений 16. Интернальность в

области неудач 17. Интернальность в семейных отношениях 18. Интернальность в межличностных отношениях 19. Интернальность в производственных отношениях 20. Интернальность в области здоровья 21. Агрессивность 22. Принятие других 23. Социальная адаптация 24. Дидактическая адаптация 25. Профессиональная адаптация 26. Метакогнитивная включенность в деятельность.

Анализ структурограммы среднеадаптивных военнослужащих показывает наличие мощного структурообразующего комплекса «интернальности» при слабо выраженном комплексе «коммуникативная компетентность». Данная структурограмма демонстрирует в некоторой степени «зеркальную» структуру по сравнению с структурограммой высокоадаптивных военнослужащих. То есть представители данной группы также характеризуются мощной интернальной направленностью, при этом считают себя ответственными за свое поведение сейчас и в будущем. Однако они менее адаптивны и социализированы, чем представители группы высокоадаптивных военнослужащих, что входит в противоречие с общей теорией локуса контроля. Объяснение этому парадоксу мы видим в специфике других связей системы «коммуникативная компетентность – адаптация». Слабо выраженный комплекс коммуникативной компетентности и практически отсутствие связей с показателем метакогнитивной включенности в деятельность обуславливают своеобразное социальное поведение представителей данной группы. В силу их низкой конформности (что характерно для выраженной интернальности) они целенаправленно и последовательно отстаивают свою независимость и индивидуальность поведения. С точки зрения личностного развития это перспективная стратегия. Однако с учетом специфики воинской деятельности (жесткое подчинение Уставу и приказу) такое поведение создает человеку дополнительные сложности и конфликты. Это отражается на уровне адаптированности данных личностей. Такой вывод подкрепляется и выраженным структурообразующим положением «принятия других». Этот показатель в данной группе отрицательно связан с показателями коммуникативной компетентности и адаптации. Стремление к самоутверждению в воинском коллективе нередко сопряжено с демонстрацией агрессивности в большей степени, чем в светской (гражданской) жизни. Это подтверждается значимой положительной связью параметра «агрессивности» с «принятием других» в процессе адаптации. Следовательно, более низкая адаптированность характерна для военнослужащих с низким уровнем чувствительности (наличие отрицательных

связей с целым рядом показателей) к окружающей социальной среде и дисгармоничным восприятием в ней своего «места». Таким образом, структурограмма отражает специфику адаптации именно в профессиональной военной среде.

Структурный сравнительный анализ группы высоко и среднеадаптивных военнослужащих приведен в табл. 5.

Таблица 5

Структурные индексы группы высоко и среднеадаптивных
военнослужащих

	Высокоадаптивные	Среднеадаптивные
ИКС (ИИС)	85	64
ИДС	16	18
ИОС	69	46

Результаты показывают, что группа высокоадаптивных военнослужащих характеризуется большей интегрированностью и организованностью структуры коммуникативной компетентности и адаптации, чем группа среднеадаптивных. Соответственно дивергентность структуры больше у среднеадаптивных. Наличие указанных связей свидетельствует о системной общности характеристик коммуникативной компетентности и адаптации. В этой системе приоритет оказывается за характеристиками коммуникативной компетентности, метакогнитивной включенности в деятельность, агрессивностью и интернальностью. В зависимости от комбинации и выраженности этих показателей человек характеризуется высокой или средней адаптированностью. Отсутствие значимого влияния метакогнитивного включения в деятельность в группе среднеадаптивных военнослужащих уменьшает возможности достичь более высокого уровня адаптации и формирования единой системы «коммуникативная компетентность – адаптация», что и выражается в снижении структурных индексов.

Структурные различия дополняются функциональными различиями, что подтверждается факторным и регрессионным анализом.

Проведя факторный анализ характеристик коммуникативной компетентности и адаптации военнослужащих, мы выяснили, что на процесс адаптации влияет система факторов, один из которых базовый (коммуникативная компетентность) и ряд вторичных. Вторичные факторы формируются на базе структурных компонентов коммуникативной компетентности и адаптации при объединении последних в единую систему (см. Приложение 6). Выделены факторы влияния в целом по группе и по отдельным группам (см. табл. 6).

Первый, наиболее мощный общий фактор, который мы обозначили как базовый, это «коммуникативная компетентность». Он включает общительность, логическое мышление, эмоциональную устойчивость, жизнерадостность, умение контролировать себя, организованность, общая адаптация, интернальность в аспекте адаптации, стремление к доминированию, миролюбие, метакогнитивную включенность в деятельность. Вторым базовым фактором, исходя из наибольшей факторной нагрузки, мы назвали «интернальность». Он включает в себя интернальность в области достижений, интернальность в области неудач, интернальность в области межличностных и семейных отношений, интернальность в области производственных отношений и интернальность в области здоровья. Третий фактор «принятия», включающий самовосприятие, принятие других и социальную адаптацию. Четвертый фактор «адаптивности» включает профессиональную и дидактическую адаптацию.

При рассмотрении разного уровня адаптации мы видим принципиальное изменение вторичной факторной структуры. Из общих факторов зону влияния сохраняет только фактор интернальности. У группы высокоадаптивных военных в плане весовой нагрузки он выходит на первое место и включает общую интернальность, интернальность в области достижений и неудач, интернальность в области производственных отношений и интернальность в области здоровья (см. Приложение 6). Вторым фактором мы назвали «антидоминирование». Он имеет отрицательную направленность влияния и включает снижающуюся метакогнитивную активность, низкий уровень логического мышления, эмоцио-

нальную неустойчивость. Третий фактор «рациональность». Он структурно связан с дидактической адаптацией, эмоциональной комфортностью, экстернальностью, подчинением. Четвертый фактор условно назван «конформность - независимость». Это наименьший по влиянию фактор в группе высокоадаптивных военных. Он включает эмоциональную комфортность, общительность, эмоциональную устойчивость, интернальность в области неудач.

Группа среднеадаптивных военнослужащих имеет в качестве доминирующего фактор «интернальности», который включает все параметры интернальности и самовосприятие. Весовая структура данного фактора настолько высока (см. Приложение 6), что он практически подчиняет себе весь детерминанционный потенциал. Второй по значимости фактор – «принятие». Представители этой группы не принимают окружающих. Структурно этот фактор включает отрицательную направленность самовосприятия и метакогнитивной включенности. То есть непринятие других сочетается с критической оценкой самого себя и отказ от метакогнитивной оценки своего поведения. При этом выражена мыслительная активность и эмоциональная чувствительность в области эстетического и художественного восприятия. Третий фактор, представленный в этой группе – это фактор «коммуникативный». Структурно он включает общительность (наибольшее влияние), эмоциональную устойчивость, жизнерадостность, умение себя контролировать и известную долю агрессивности. Четвертый фактор – «доминирование». Структурно он включает интернальность в аспекте адаптации, определенную жизнерадостность, дидактическую адаптацию. При этом отрицательные отношения имеет с социальной адаптацией и агрессивностью. Таким образом, моделирует относительно независимое и легкое поведение, слабо агрессивное, но при этом данная позиция доставляет человеку немало неудобств и поэтому характеризуется эмоциональной некомфортностью, что отражается в отрицательных связях с эмоциональной комфортностью. Наглядно вышеизложенные результаты представлены в табл. 6.

Факторный анализ зависимости адаптации от характеристик
коммуникативной компетентности

	Общая адаптив- ность	Высокоадаптивные	Среднеадаптивные
Базовый фактор	Вторичные факторы		
Коммуникативная компетентность	<p><i>Первый фактор</i> «Коммуникативная компетентность» (общительность (0,90 $p<0,001$), логическое мышление (0,87 $p<0,001$), эмоциональную устойчивость (0,84 $p<0,001$), жизнерадостность (0,77 $p<0,001$), умение контролировать себя, организованность (0,88 $p<0,001$), общая адаптация (0,85 $p<0,001$), интернальность в аспекте адаптации (0,72 $p<0,001$), стремление к доминированию (0,61 $p<0,01$), агрессивность (- 0,50 $p<0,01$), метакогнитивную включенность в деятельность (0,80 $p<0,001$))</p> <p><i>Второй фактор</i> «интернальность» (интернальность в области достижений (0,79 $p<0,001$), интернальность в области неудач (0,84 $p<0,001$), интернальность в области межличностных (0,76 $p<0,001$) и семейных (0,71</p>	<p><i>Первый фактор</i> «Интернальность» (общая интернальность (0,67 $p<0,01$), интернальность в области достижений (0,65 $p<0,01$) и неудач (0,67 $p<0,01$), интернальность в области производственных отношений (0,69 $p<0,01$) и интернальность в области здоровья (0,59 $p<0,01$))</p> <p><i>Второй фактор</i> «Анти-доминирование» (стремление к доминированию (-0,54 $p<0,01$) метакогнитивная включенность (- 0,49 $p<0,05$), логическое мышление (-0,34 $p<0,05$), эмоциональная неустойчивость (- 0,37 $p<0,05$), чувствительность восприятия (0,34 $p<0,05$), интернальность в аспекте адаптации (0,48 $p<0,05$))</p> <p><i>Третий фактор</i> «Рациональность» (рациональность (0,50 $p<0,01$), дидактическая адаптация (0,61 $p<0,01$), эмоциональная ком-</p>	<p><i>Первый фактор</i> «Интернальность» (общая интернальность (0,85 $p<0,001$), интернальность в области достижений (0,88 $p<0,001$) и неудач (0,88 $p<0,001$), интернальность в области семейных (0,77 $p<0,001$) производственных (0,95 $p<0,001$) отношений, интернальность в межличностных отношениях (0,87 $p<0,001$), интернальность в области здоровья (0,86 $p<0,001$), самовосприятие (- 0,30 $p<0,05$))</p> <p><i>Второй фактор</i> «Принятие» (принятие других (-0,75 $p<0,001$), самовосприятие (-0,61 $p<0,01$), метакогнитивная включенность (-0,52 $p<0,01$), логическое мышление (0,45 $p<0,05$), эмоциональная устойчивость (0,42 $p<0,05$), чувствительность (0,45 $p<0,05$))</p> <p><i>Третий фактор</i> «Коммуникативный» (общительность (0,72 $p<0,001$), эмо-</p>

	<p>p<0,001) отношений, интернальность в области производственных отношений (0,86 p<0,001) и интернальность в области здоровья (0,81 p<0,001))</p> <p><i>Третий фактор</i> «Принятие» (самовосприятие (0,58 p<0,01), принятие других (0,68 p<0,01) и социальная адаптация (0,57 p<0,01))</p> <p><i>Четвертый фактор</i> «Адаптивный» (профессиональная (-0,66 p<0,01) и дидактическая адаптация (0,57 p<0,01))</p>	<p>фортность (0,35 p<0,05), интернальность (- 0,40 p<0,05), стремление к доминированию (-0,32 p<0,05))</p> <p><i>Четвертый фактор</i> «Конформность-независимость» (эмоциональная комфортность (-0,53 p<0,01), общительность (0,47 p<0,05), эмоциональная устойчивость (0,34 p<0,05), самовосприятие (0,42 p<0,05), стремление к доминированию (0,55 p<0,01) интернальность в области неудач (0,31 p<0,05))</p>	<p>циональная устойчивость (0,60 p<0,01), жизнерадостность (0,61 p<0,01), умение себя контролировать (0,67 p<0,01), агрессивность (0,33 p<0,05))</p> <p><i>Четвертый фактор</i> «Доминирование» (доминирование (0,51 p<0,01), интернальность в аспекте адаптации (0,66 p<0,01), жизнерадостность (0,37 p<0,05), дидактическая адаптация (0,42 p<0,05), агрессивность (-0,42 p<0,05), социальная адаптация (-0,34 p<0,05))</p>
--	---	--	---

Полученные результаты дают основание считать, что факторная структура различна у разных групп испытуемых. Причем эти различия касаются качественного содержания факторов и межфакторной структуры.

Для более детального анализа были просчитаны отношения взаимовлияния по отдельным показателям (см. Приложение 7). Анализ позволяет сделать вывод, что выделенные показатели коммуникативной компетентности и адаптации находятся в тесном взаимовлиянии и представляют единую систему.

Практически все показатели коммуникативной компетентности в большой степени влияют на другие показатели системы и непосредственно на адаптивность. Мощным влиянием обладает показатель общительности. Он влияет на общую интернальность - весовые отношения 0,48/0,37, интернальность в области межличностных 0,50/0,42 и производственных 0,44/0,34 отношений, на дидактическую адаптацию 0,21/0,06. Логическое мышление влияет на выраженность интернальности по всем показателям, на независимость поведения 0,24/0,13, самовосприятие 0,44/0,29, социальную 0,29/0,22 и дидактическую

0,17/0,07 адаптацию, метакогнитивную включенность в деятельность 0,82/0,72. Эмоциональная устойчивость влияет на самовосприятие 0,35/0,29, эмоциональный комфорт 0,55/0,47, агрессивность 0,50/0,38. Параметр чувствительности и жизнерадостности влияет на принятие других 0,27/0,21, интернальность в аспекте адаптации 0,25/0,18. Самовосприятие влияет на интернальность в области межличностных 0,26/0,11 и производственных 0,24/0,17 отношений, на дидактическую 0,13/0,03 и профессиональную 0,22/0,14 адаптацию. Принятие других на дидактическую 0,23/0,11 и профессиональную 0,18/0,11 адаптацию. В свою очередь адаптационные показатели оказывают значимое влияние на отдельные характеристики системы коммуникативной компетентности. В частности, большее влияние на интернальность в области неудач и семейных отношений оказывает дидактическая адаптация 0,19/0,07 и 0,24/0,18, профессиональная адаптация влияет на чувствительность в отношении к людям 0,20/0,10, общая адаптация на независимость 0,20/0,15. Однако таких связей направленного влияния намного меньше, чем у показателей коммуникативной компетентности. Вместе с тем наличие двунаправленных связей подтверждает наш вывод о системном и структурном единстве исследуемых характеристик.

Таким образом, доказано положение, что в общей системе «коммуникативная компетентность – адаптация» коммуникативная компетентность выступает фактором влияния на адаптационный процесс во всех его проявлениях.

Анализ корреляционных отношений указывает на наличие множественных связей показателей коммуникативной компетентности и адаптации (см. Приложение 3).

Влияние коммуникативной компетентности на адаптивность подтверждается и регрессионным анализом. (Приложение 8).

Исходя из регрессионного анализа, наибольший вклад в формирование адаптированности вносят характеристики самоконтроля, организованности и метакогнитивной включенности в деятельности. В несколько меньшей степени влияние оказывают: способность логическому мышлению, эмоциональная ус-

тойчивость и с обратным влиянием зафиксирована агрессивность. Таким образом, возможности быстрой и качественной адаптации обеспечивается развитием данных психологических характеристик (агрессивность со знаком минус). Это базовые характеристики.

Регрессионный анализ по группам позволил выявить специфику вклада компонентов системы «коммуникативная компетентность - адаптация».

Для группы высокоадаптивных военных сохраняют свой вклад базовые характеристики самоконтроля и метакогнитивной включенности, а также логическое мышление и агрессивность со знаком минус. Эмоциональная устойчивость сохраняет свое влияние на уровне тенденции.

Среднеадаптивные военнослужащие имеют в качестве весовых детерминант самоконтроль, в несколько меньшей степени логическое мышление и на уровне тенденции эмоциональную устойчивость.

Данные результаты позволяют сделать следующий вывод.

Адаптация является психическим феноменом, включающим комплекс характеристик коммуникативной компетентности и метакогнитивной включенности в деятельность. Причем, последняя выступает решающим условием для формирования высокого уровня адаптированности. Это подтверждается и диагностикой степени метакогнитивной включенности в деятельность (методика Карпова-Пономаревой). Данные представлены на рис. 12.

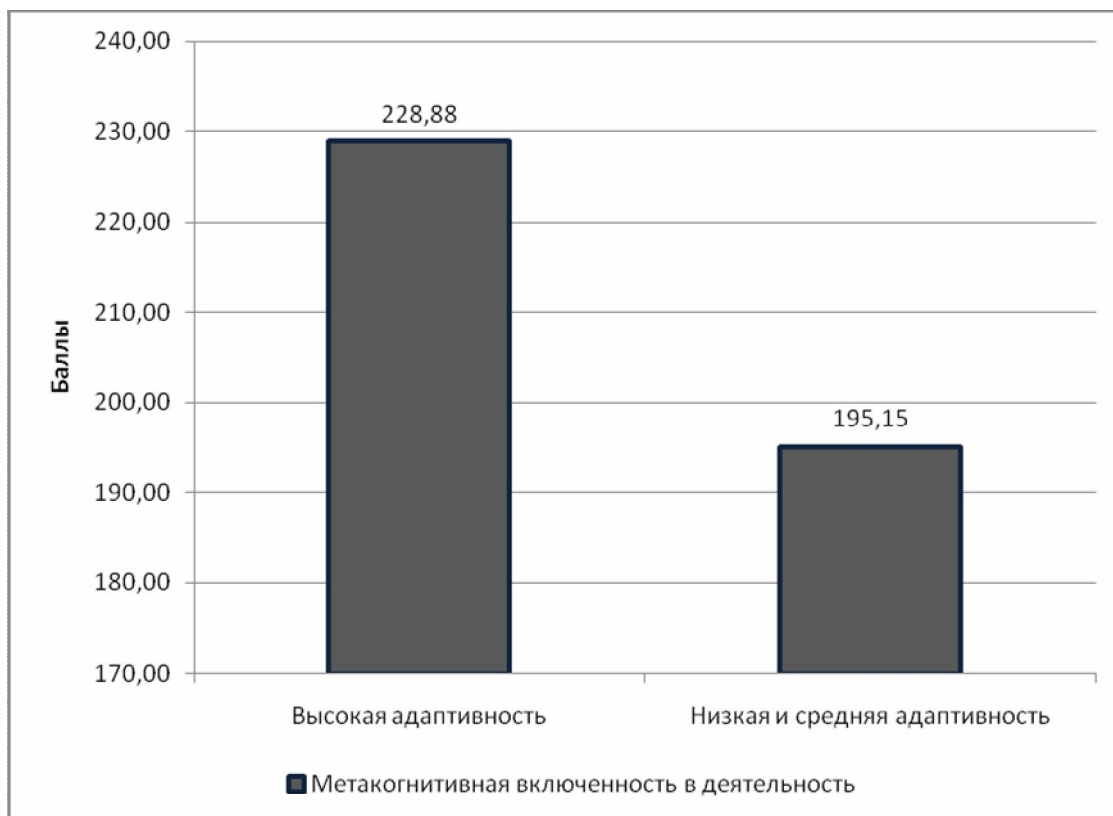


Рис. 12. Результаты метакогнитивной включенности в деятельность у группы высокоадаптивных и среднеадаптивных военнослужащих

Различия между группами по критерию Манна-Уитни (см. Приложение 2) зафиксированы на $p < 0,001$ значимости.

Исходя из всех наших результатов, правомочно сделать вывод об особой роли метакогнитивной включенности в деятельность в контексте формирования единой системы «коммуникативная компетентность – адаптация». Метакогнитивная регуляция опосредует связь между коммуникативной компетенцией и адаптацией, выступая фактором формирования когнитивного опыта коммуникативных знаний и умений. Коммуникативные знания и умения позволяют более эффективно осуществлять взаимодействие в воинском коллективе и успешно адаптироваться в нем. Таким образом, метакогнитивная включенность находясь «внутри» психологической системы «коммуникативная компетентность – адаптация» несет в себе «внешний» относительно системы регуляционный потенциал. Она обеспечивает регуляцию, координацию и организацию содержа-

ния коммуникативной компетентности и осознанный контроль за процессом адаптации (значимая связь с самоконтролем, самовосприятием, общей адаптивностью и принятием других) (см. рис. 10).

Агрессивность выступает анти-фактором для формирования адаптации в группе военнослужащих, но данный результат вступает в некоторое противоречие со спецификой деятельности. Как показывают наши результаты, агрессивность значимо отличается в группах высоко и среднеадаптивных, при этом корреляционный анализ показывает, что и в той и в другой группе она включена в структуру системы «коммуникативная компетентность – адаптация». Однако если в группе высокоадаптивных она имеет отрицательные связи (аналогично общей выборке), то в группе среднеадаптивных имеется и положительная связь. Однако анализ профессиональной деятельности и уровень выраженности агрессивности (средний) военнослужащих (см. рис. 12) свидетельствует о ее необходимости для выполнения профессиональных задач. Поэтому мы имеем психологический конфликт между требованиями профессии и требованиями эффективной адаптации в профессиональной группе.

Подводя общий итог изучению взаимосвязи коммуникативной компетентности и адаптации, мы подтвердили факторное влияние коммуникативной компетенции и системную организацию показателей коммуникативной компетентности и адаптации. При этом можно говорить об интеграции комплекса показателей «коммуникативная компетентность» в систему «коммуникативная компетентность – адаптация». Данная система имеет иерархическое строение, включающее метасистемный уровень в виде метакогнитивного включения в деятельность, компонентный уровень в виде факторов влияния: коммуникативная компетентность, интернальность, принятие (включающий принятие других и самопринятие) и коммуникативную адаптацию. Структура системы «коммуникативная компетентность – адаптация» отличается у групп высоко и среднеадаптивных военнослужащих и связана со спецификой профессии. Регулятивную роль в системе выполняет метакогнитивная включенность в деятельности.

Ослабление данного компонента приводит к повышению дезинтеграции системы и ослаблению возможностей адаптации. Это доказано на группе средне-адаптивных военнослужащих. Низкий уровень когнитивной включенности в деятельность приводит к снижению адаптационного потенциала субъекта, но не разрушает систему «коммуникативная компетентность – адаптация». Компенсационным основанием в этом случае служит более активное влияние интернальности. В итоге адаптация сохраняется на среднем уровне выраженности.

На основании всего вышеизложенного мы делаем вывод, что возможна определенная корректировка процесса адаптации военнослужащих через формирование адекватной коммуникативной компетентности и стимулирования метакогнитивного включения в деятельность.

Выводы по главе

1. Коммуникативная компетентность представляет собой системное личностное образование, включающее характеристики общие с адаптационным комплексом, образуя единую систему социально-личностного уровня «коммуникативная компетентность – адаптация».

2. Система «коммуникативная компетентность - адаптация» обладает ведущим свойством метакогнитивной включенности в деятельность, следовательно, включает метакогнитивный уровень регулирования поведения личности.

3. В системе «коммуникативная компетентность – адаптация» коммуникативная компетентность выступает ведущим фактором, влияющим на адаптацию. В комплекс вторичных факторов входит «интернальный», «принятие» и «адаптивный», которые можно классифицировать как вторичные. Вторичные факторы формируются из структурных компонентов коммуникативной компетентности.

4. Структура системы «коммуникативная компетентность – адаптация» отличается по уровню адаптированности в разных группах военнослужащих. При этом определяющим фактором для высокоадаптированных военных вы-

ступает коммуникативная компетентность и интернальность, а у среднеадаптивных остается интернальность.

5. Основными весовыми характеристиками, определяющими формирование уровня адаптивности, являются самоконтроль, логическое мышление, метакогнитивная включенность в деятельность и эмоциональная устойчивость. Кроме этого «обратным» весом обладает агрессивность. При этом на прогноз успешности адаптации в наибольшей мере влияет когнитивная включенность в деятельность.

6. Агрессивность как структурный компонент системы «коммуникативная компетентность – адаптация» занимает противоречивое положение. Формирование высокой адаптированности связано с низкой агрессивностью, но выполнение профессиональной деятельности требует как минимум средней агрессивности. Поэтому для военнослужащих характерен внутренний конфликт между профессиональными требованиями и социально-личностными, связанными с адаптацией. Частично он снимается развитием здорового честолюбия и некоторой самоуверенности.

7. Основной прогноз адаптационных возможностей военнослужащих обеспечивается контролем факторов самоконтроля, организованности и метакогнитивной включенности в деятельность.

Заключение

Изучив проблему роли коммуникативной компетентности в процессе психологической адаптации военнослужащих, мы пришли к ряду заключений.

Современный компетентностный подход продуктивен и позволяет увидеть системные связи в реализации психической активности в деятельности. Коммуникативная компетентность характеризует сложные коммуникативные навыки и умения, позволяющие личности формировать адекватные модели общения в новых социальных структурах, отражает знание культурных норм и ограничений в общении, обычаев и традиций данного социума. Коммуникативная компетенция включена в структуру общения, имеющего системную организацию. Следовательно, коммуникативная компетентность может быть рассмотрена с системных позиций. С точки зрения определения коммуникативной компетентности ее логично рассмотреть как ядро коммуникативного уровня.

Теоретический анализ факторов и условий продуктивного развития коммуникативной компетентности позволил выделить наиболее значимые факторы формирования и развития коммуникативной компетентности военнослужащих по контракту внутренних войск МВД России. Взаимодействие данных факторов представляет механизм функционирования психического ресурса, обеспечивающего переход потенциальных возможностей военнослужащих в актуальные проявления коммуникативной компетентности. При этом коммуникативная компетентность, являясь составной частью компетентности социальной и социально-психологической, будет в значительной степени определяться уровнем их развития.

Структура коммуникативной компетентности содержит когнитивные, эмоциональные и поведенческие компоненты. Показателем коммуникативной компетентности и толерантности личности является ее нравственный статус, определяемый как степень готовности следовать морали. В рамках нравственного статуса формируется и адаптационная функция коммуникативной компе-

тентности. В определении коммуникативной компетентности целесообразно использовать понятие «интегральная способность». Оценивать ситуацию, партнера по общению и собственный коммуникативный потенциал в контексте решаемой задачи и в соответствии с этим выбирать неконфликтные способы ее решения и приемы коммуникативного взаимодействия способна только личность в целом.

Таким образом, коммуникативная компетентность — это интегральное личностное качество, обеспечивающее ситуационную адаптивность и свободу владения вербальными и невербальными средствами общения, возможность адекватного отражения психических состояний и личностного склада другого человека, верной оценки его поступков, прогнозирование на их основе особенностей поведения воспринимаемого лица.

На основе проведенного анализа теоретических подходов к изучаемой проблеме можно утверждать, что на развитие и проявление коммуникативной компетентности оказывает влияние широкий спектр различных факторов: черты характера (конфликтность, общительность, эмпатия), мотивационные тенденции (избегания конфликта - сотрудничества – подавления; направленность на людей, на дело, на себя; продуктивная или прагматическая направленность и др.); локус контроля, эмоциональная устойчивость, характеристики личности, трактуемые различными авторами как психологическая проницательность, социально-перцептивная компетентность, уровень развития социального интеллекта, соотносимые со способностью правильно распознавать социальный контекст ситуации, ориентироваться в ней, адекватно интерпретировать особенности поведения и личности людей и т.п.; социально-психологические знания, особенно в области межличностного общения и взаимодействия людей; имеющийся опыт ролевого общения в различных ситуациях и пр.

Исследование проблемы коммуникативной компетенции в контексте ее регулятивной роли, в частности как фактор влияния на адаптацию связано с определенными трудностями и необходимостью сформулировать определенный

теоретический конструкт. В рамках теоретической части работы мы выяснили специфику коммуникативной компетенции и потенциальную возможность данного феномена выполнять регулирующую роль социального поведения.

Поскольку общение выступает основным способом формирования межличностных отношений, то логично предположить, что от того, как организовано общение, зависит установление отношений между участниками взаимодействия и, следовательно, адаптация к этому взаимодействию. А, следовательно, адаптационная функция выступает одной из базовых коммуникативной компетенции.

На основании данных теоретических построений можно выдвинуть предположение, что коммуникативная компетентность оказывает существенное влияние на адаптацию не только как автономный процесс в контексте результирующего эффекта, но и значимое воздействие на динамику структуры адаптационного процесса. В итоге происходит изменение существенных структурных связей адаптации как основной личностной способности. При этом структура адаптации через воздействие коммуникативной компетенции может иметь как адаптивную, так и реадаптивную направленность.

Сегодня проблема адаптации принадлежит к группе фундаментальных междисциплинарных научных проблем. Это обусловлено высокой теоретической и практической значимостью данной проблемы в широком общенаучном плане и психологическом – в частности.

Многогранность проблемы адаптации определяет комплексность, многосторонность ее разработки в исследованиях отечественных и зарубежных психологов. В результате этого, к настоящему времени, по проблеме адаптации накоплено достаточно большое количество исследовательских данных, известны различные теоретические подходы к изучению данного феномена; в зависимости от выбора объекта исследования предложены классификации видов адаптации, описаны этапы адаптации и др. Однако анализ литературы по проблемам адаптации говорит о том, что несмотря на достаточное количество исследова-

ний в данной области, круг вопросов, требующих более детальной разработки и изучения, остается довольно широким.

Процесс адаптации субъекта в группе – это сложнейшее групповое явление, которое включает в себя различные стороны взаимодействия человека и группы и особенно форму активного коммуникационного приспособления. Следовательно, вопрос о коммуникативной компетентности в контексте адаптации стоит в числе важнейших.

Научный анализ коммуникативной компетенции позволяет сделать второе предположение о ее регуляторной роли в процессе адаптации личности. Этот момент подчеркивается в исследованиях Ю.Н. Емельянова, Л.А. Петровской, И.Р. Алтуниной, в рамках профессиональной деятельности – А.В. Карповым и Л.М. Митиной. Возникает вопрос о способностях личности, позволяющих осуществлять регуляцию адаптационного процесса. Л. Сассман выделяет мета-уровень коммуникации, обеспечивающий когнитивный прогноз о поведении партнеров по общению. Следовательно, можно говорить о метакогнитивной включенности в общение определенных характеристик, обеспечивающих регуляцию адаптации в специфических видах профессиональной деятельности, в частности, военной.

Итак, проблема фокусируется на эмпирическом исследовании взаимовлияния коммуникативной компетентности и адаптации в условиях воинской группы.

На адаптацию военнослужащих влияет несколько факторов. В рамках нашего исследования ведущим фактором выступает коммуникативная компетентность. Ее роль выражается в обеспечении высокого уровня адаптации военнослужащих. Однако факторный анализ позволил выделить и ряд других факторов, которые целесообразно назвать вторичными, т.к. они формируются из структурных компонентов коммуникативной компетентности. Результаты проведенного нами исследования свидетельствуют, что принадлежащие коммуникативной компетентности качества личности значимо связаны с адаптаци-

ей, при этом ряд качеств, являются общими для коммуникативной компетентности и адаптации. Таких факторов выявлено четыре, но наибольшее влияние оказывает комплекс качеств собственно коммуникативной компетентности и комплекс интернальности. Компоненты коммуникативной компетентности имеют многочисленные связи с психологическими составляющими адаптационного потенциала личности, в результате можно говорить о формировании сложной системы «коммуникативная компетентность – адаптация». Тем самым подтверждается первое положение на защиту: коммуникативная компетентность представляет собой системное образование, воплощающее в себе основные атрибуты структурно-функциональной системы, а именно наличие связей, их значимость, и т.д. Коммуникативная компетентность включает характеристики, объединенные с адаптационным комплексом единую систему социально-личностного уровня.

Регрессионный анализ позволяет сделать вывод о принципиальном влиянии на формирование определенного уровня адаптации метакогнитивной включенности в деятельность и связанного с ним фактора самоконтроля. В условиях формирования группы и процесса взаимной адаптации коммуникативная компетентность обеспечивает оценку и регуляцию поведения на метакогнитивном уровне, что подтверждает второе положение на защиту: система «коммуникативная компетентность адаптация» включает метакогнитивный уровень регулирования поведения личности.

В структуре коммуникативной компетентности выявлены комплексы, выполняющие роль факторов влияния на процесс адаптации. Процесс адаптации военнослужащих характеризуется существованием структуры факторов влияния, ведущим из которых является коммуникативная компетентность. Факторами вторичного порядка выступают интернальность, принятие, самоконтроль, логическое мышление, метакогнитивная включенность в деятельность и эмоциональная устойчивость. Теснота связи и взаимообусловленность личностных параметров адаптационного комплекса и коммуникативной компе-

тентности выступает аргументом доказательства третьего положения на защиту: в системе «коммуникативная компетентность – адаптация» роль фактора влияния выполняет коммуникативная компетентность.

Таким образом, социальная адаптация военнослужащих, имеет взаимосвязь с их личностными качествами, при этом, качества коммуникативной компетентности имеют наибольшую выраженность связей, соответственно коммуникативная компетентность выступает важным фактором социальной адаптации военнослужащих.

Итогом анализа могут являться следующие **выводы**.

1. Коммуникативная компетентность является важнейшей характеристикой деятельности личности. Это сложное психологическое структурно-функциональное образование, включающее характеристики личностного и социально-личностного уровня.

2. Существуют множественные связи между коммуникативной компетентностью и социально-психологической адаптацией личности. Выявлены связи между отдельными компонентами коммуникативной компетентности и уровнем адаптации личности. Все это позволяет сделать вывод о существовании единой системы «коммуникативная компетентность – адаптация».

3. В системе «коммуникативная компетентность – адаптация» базовым свойством выступает метасистемная включенность в деятельность, обеспечивающая регуляцию процесса адаптации. Как следствие, основной функцией данной системы является регуляция социального взаимодействия и общения.

4. В системе «коммуникативная компетентность – адаптация» коммуникативная компетентность является ведущим фактором влияния на процесс и результат адаптации. Специфика внутрисистемного взаимодействия отражается в направленном влиянии характеристик коммуникативной компетентности на адаптационный процесс. При этом вторичными факторами сильного влияния выступают интернальность, принятие, самоконтроль, логическое мышление, метакогнитивная включенность в деятельность и эмоциональная устойчивость.

Кроме этого «обратным» весом обладает агрессивность. При этом на прогноз успешности адаптации в наибольшей мере влияет метакогнитивная включенность в деятельность.

5. Для представителей разного уровня адаптированности характерна различная структура и качественных показателей и вторичных факторов влияния. При этом определяющим факторами для высокоадаптированных военнослужащих выступает коммуникативная компетентность и интернальность, а у среднеадаптированных – остается интернальность.

6. Для военнослужащих по контракту внутренних войск МВД показатели коммуникативной компетентности и социальной адаптации находятся на высоком и среднем уровнях, что свидетельствует о достаточно благополучном психологическом состоянии личности.

7. Противоречивое положение из всех факторов влияния занимает агрессивность. Она достаточно ярко выражена в группе военнослужащих, но вместе с тем в структуре системы «коммуникативная компетентность – адаптация» выступает негативным фактором влияния. Частично данное противоречие снимается развитием здорового честолюбия и некоторой самоуверенности.

8. Глубинным основанием динамики системы «коммуникативная компетентность – адаптация» является интернальность. Ответственность за себя и свою деятельность, военнослужащие связывают только с собственной активностью. Это подкрепляется факторным влиянием самоконтроля и метакогнитивной включенностью в деятельность.

9. Основной прогноз адаптационных возможностей военнослужащих обеспечивается оценкой самоконтроля, организованности и метакогнитивной включенности в деятельность. Возможность улучшения адаптации военнослужащих в системе профессиональных отношений обеспечивается наряду с формированием навыков общения и через развитие и совершенствование названных характеристик.

10. Предлагаемый тренинг «Формирование коммуникативной компетентности может быть использован в подготовке военнослужащих-контрактников на первых этапах их адаптации к новой деятельности в условиях военной группы (см. Приложение 9).

Литература

1. Аверченко, Л. К. Психология управления: курс лекций / Л.К. Аверченко, Г.М. Залесов, Р.И. Мокшанцев, В.М. Николаенко. Новосибирск: ИГАЭиУ; Н.: ИНФРАН, 2012. - 150 с.
2. Агеев, В. С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы: монография / В.С. Агеев. М., 1990. – 198 с.
3. Александрова, Н. В. Коммуникативная компетентность - эффективность в профессии (когнитивно-поведенческая модель социально-психологического тренинга менеджеров и врачей) / Н.В. Александрова, В.А. Тарабанова Э.Г. Эйдмиллер // Журнал практического психолога, июль-август, 2011, № 7-8. – С. 28-31.
4. Александровский, Ю. А. Состояния психической дезадаптации и их компенсация (пограничные нервно-психические расстройства): монография / Ю. А. Александровский. М., 1976. - 272 с.
5. Алтунина, И. Р. Развитие коммуникативной компетентности старшеклассников и взрослых людей с помощью видео тренинга: автореф. дис. ...канд. психол. наук. М., 1999.- 25 с.
6. Альбуханова-Славская, К. А. Личность в процессе деятельности // Психология личности: хрестоматия. Т. 2 / К.А. Альбуханова-Славская. Самара: Изд. Дом «Бахрах», 2012. – 240 с.
7. Андреева, Г. М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. М.: Аспект Пресс, 2011. – 376 с.
8. Аникеева, Н. П. Психологический климат в коллективе: монография / Н.П. Аникеева. М.: Просвещение, 2011. – 224 с.
9. Анохин, П. К. Очерки по физиологии функциональных систем [Текст] / П. К. Анохин. - М.: Медицина, 1975. – 407 с.
10. Антология мировой философии. В 4-х т. Т. 1. М.: Мысль, 1970. – 776 с.
11. Антонов, А. В. Системный анализ: учебник для вузов. 2-е изд., стер. / А. В. Антонов. М.: Высшая школа, 2006. – 454 с.

12. Анцупов, А. Я. Словарь конфликтолога / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. М.: Эксмо, 2010. – 656 с.

13. Анцыферова, Л. И. Личность в трудных жизненных условиях: переосмысливание, преобразование ситуаций и психологическая защита / Л. И. Анцыферова // Психологический журнал. 1994. Т. 15. № 1. С. 34 – 49.

14. Артемов, С. Д. Проблемы социальной адаптации молодого рабочего на социалистическом промышленном предприятии: автореф. дис....канд. фил. наук. Свердловск, 1970. – 24с. Портал психологических изданий PsyJournals.ru — http://psyjournals.ru/sgu_socialpsy/issue/30306_full.shtml

15. Асеев, В. Г. Теоретические аспекты проблемы адаптации: сб. научных трудов / В.Г. Асеев // Адаптация учащихся и молодежи к трудовой и учебной деятельности. Иркутск, 1986. – С. 3-17.

16. Ахмадулин, Е. В. Моделирование процессов массовой коммуникации. [Электронное пособие] <http://ahmadulin.hop.ru/mass-f.htm>

17. Ахутина, Т. В. Теория речевого общения в трудах М. М. Бахтина и Л. С. Выготского / Т. В. Ахутина // Вестник МГУ. Серия 14. Психология. 2010. № 3. – С. 14-19.

18. Баева, И. А. Психологическая безопасность образовательной среды школы и ее психолого-педагогическое сопровождение / Баева, И. А. // Электронный журнал «Психологическая наука и образование». 2012, № 3. - http://psyedu.ru/files/articles/psyedu_ru_2012_3_3015.pdf

19. Бакли, Л. Теория и практика тренинга / Л. Бакли, Дж. Кейпл. СПб.: Питер, 2002. – 352 с.

20. Балл, Г. А. Понятие адаптации и его значение для психологии личности / Г. А. Балл // Вопросы психологии. 1989. №1. С. 19-23.

21. Бандурка, А. М. Психология управления: учебник / А.М. Бандурка, С.П. Бочарова, Е.В. Землянская. Харьков: ООО «Фортуна-пресс», 2012. – 287 с.

22. Барабанщиков, А. В. Основы военной психологии и педагогики / А.В. Барабанщиков, В.П. Давыдов, Н.Ф. Феденко / Под ред. А.В. Барабанщикова. М.: Просвещение, 1988 – 252 с.
23. Баринаова, Л. М. К проблеме исследования феномена первого впечатления о другом человеке: сб. науч. трудов Кубанского ун-та «Вопросы психологии межличностного познания и общения» / Л. М. Баринаова. – Краснодар, 1983. – С. 16-22.
24. Батаршев, А. В. Диагностика способности к общению. Серия: Практическая психология / А.В. Батаршев. – СПб.: Питер, 2011. – 175 с.
25. Белик, А. А. Теория «Я» Дж. Г. Мида и психологическая антропология http://psyjournals.ru/social_psy/2011/n1/39645_full.shtml
26. Березин, Ф. Б. Некоторые механизмы интрапсихической адаптации и психосоматическое соотношение / Ф. Б. Березин // Бессознательное: природа, функции, методы исследования. Тбилиси, 1978. Т. 2. - С. 281-291.
27. Березин, Ф. Б. Психическая и психофизиологическая адаптация человека: монография / Ф. Б. Березин. Л., 1988. – 270 с.
28. Берестова, Л. И. Социальная политика: учебник для вузов / Л. И. Берестова, В. Н. Бобков / Под ред. Н.А. Волгина. М.: Экзамен, 2009. – 736 с.
29. Берн, Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Э. Берн. – СПб.: Лениздат, 1992. – 400 с.
30. Бобнева, М. И. Социальные нормы и регуляция поведения: монография / М. И. Бобнева. – М.: Наука, 1978. – 311 с.
31. Богданова, Е. Е. Личностные ограничения социально-коммуникативной компетентности: динамика первичной профессиональной социализации / Е.Е. Богданова // Человек. Сообщество. Управление: Научно-информационный журнал. 2012. Спецвыпуск №1. – С. 21–34.
32. Бодалев, А. А. Личность и общение: избранные труды / А. А. Бодалев. М.: Педагогика, 1983. – 271 с.
33. Бодалев, А. А. Психологическое общение / А.А. Бодалев. – М.: Изд-во

«Институт практической психологии», Воронеж: НПО, «Модек», 1996.-256 с.

34. Бодалев, А. А. Психология о личности: монография / А.А. Бодалев. - М.: МГУ, 1988. - 188 с.

35. Бодалев, А. А. Психология общения / А.А. Бодалев. «Издательство института практической психологии», Воронеж: НПО «МОДЭК» - М.: 2010. – 256 с.

36. Бодров, В. А. Профессиональная пригодность и личность профессионала / Практикум по дифференциальной психодиагностике профессиональной пригодности: учебное пособие / Под общ. ред. В.А. Бодрова. – М.: ПЕР СЭ, 2011.- 511 с.

37. Бойко, В. В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других / В.В. Бойко. – М.: ИИД «Филин», 2011. - 140 с.

38. Большой психологический словарь / Под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – М.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2012.

39. Бороздина, Г. В. Психология делового общения: монография / Г.В. Бороздина. – М.: ИНРА-М, 1998. – 224 с.

40. Будякина, М. П. Некоторые аспекты социально-психологической адаптации новичков на предприятиях / М. П. Будякина, А.А. Русалинова / Сборник «Социальная психология и социальное планирование». – Л.: Экономика, 1973. – С. 95-98.

41. Буртовая, Н. Б. Коммуникативная компетентность личности и социально-психологические факторы ее развития: на примере студентов – будущих педагогов-психологов: дис. ... канд. психол. наук. – Томск, 2004. – 176 с.

42. Василюк, Ф. Е. Методологический смысл психологического схизиса / Ф.Е. Василюк // Вопросы психологии, 1996, №6. – С. 25-40.

43. Вердербер, Р. Психология общения: учебник / Р. Вердербер, К. Вердербер. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 320 с.

44. Верещагин, В. Ю. Философские проблемы теории адаптации человека: монография / В. Ю. Верещагин. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного ун-та, 1988. – 164 с.
45. Восемнадцать программ тренингов: руководство для профессионалов / Под науч. ред. В.А. Чикер. – СПб.: Речь, 2011. – 368 с.
46. Выготский, Л. С. Педагогическая психология / Л. С. Выготский / Под ред. В.В. Давыдова. – М.: Педагогика. 2012. – 672 с.
47. Выготский, Л. С. Собрание сочинений в шести томах. – М.: Изд-во Педагогика, 1982-1984.
48. Гаврилова, Т. П. Понятие эмпатии в зарубежной психологии / Т. П. Гаврилова // Вопросы психологии. 2011. - № 2. – С. 147-157.
49. Генев, Ф. Психология управления: монография / Ф. Генев. – М.: Прогресс, 2012.- 422 с.
50. Гойхман, О. Я.. Основы речевой коммуникации: учебник для вузов / О. Я. Гойхман, Т.М. Надеина. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 272 с.
51. Гончаров, А. И. Стиль общения военного руководителя: его развитие и формирование у курсантов: дис. ... канд. психол. наук. – М., 1991.
52. Горянина, В. А. Психология общения: учебное пособие / В. А. Горянина. – М.: Академия, 2004. – 416 с.
53. Гришина, Н. В. Психологические конфликты и совершенствование взаимоотношений в коллективе / Н. В. Гришина / Социально-психологические проблемы производственного коллектива / Под ред. Е.В. Шороховой. – М., 2011. – С. 115-123.
54. Гуриев, С. З. Универсальные тенденции в межкультурных отношениях / С. З. Гуриев // Вестник СПбГУ. Серия 6. Вып. 3. – 2004. – С. 141 – 152.
55. Давыдов, В. В. Проблемы развивающего обучения: Опыт теоретического и экспериментального психологического исследования: учебник / В. В. Давыдов. – М.: Педагогика, 1986. – 240 с.

56. Данияров, С. Б., Взаимосвязь физиологических и психологических показателей в процессе адаптации у студентов / С. Б. Данияров, В. В. Соложенкин, И. Г. Краснов // Психологический журнал. – 1989. – №1. – С. 99-105.

57. Дворецкий, М. И. Социально-психологические проблемы в деятельности офицера / М.И. Дворецкий. – Новосибирск: НВВОКУ, 1993. – 87 с.

58. Денисенко, Г. А. Диалоговое общение, условия и факторы его эффективности: дис. ююю канд. психол. наук. – М., 1992.

59. Денисов, О. И. Развитие конфликтологической компетентности руководителей: автореф. дис...канд. психол. наук. – М.: РАГС, 2001. –25 с.

60. Деркач, А. А. Акмеология: личностное и профессиональное развитие человека: учебник / А. А. Деркач. Кн. 1–5. Акмеологические основы управленческой деятельности. Кн. 2. – М.: РАГС, 2000. –536 с.

61. Дерманова, И. Б. Типы социально-психологической адаптации и комплекс неполноценности / И.Б. Дерманова // Вестник СПб. ун-та. Сер. 6. Вып.1. – №6. – С. 59-67.

62. Дж. Мид. Современная буржуазная философия / Дж. Мид. – М., 2011. – С. 63.

63. Дикая, Л. Г. Отношение человека к неблагоприятным жизненным событиям и факторы его формирования / Л. Г Дикая, А. В. Махнач // Психологический журнал, 1996. Т. 17. № 3. – С. 137-146.

64. Донцов, А. И. Психология коллектива / А.И. Донцов. - М., 2012. – 208 с.

65. Дружилов, С. А Становление профессионализма человека как реализация индивидуального ресурса профессионального развития / С.А. Дружилов. – Новокузнецк: Изд-во ИПК, 2002. – 242 с.

66. Дружилов, С. А. Профессиональная компетентность и профессионализм педагога: психологический подход / С.А. Дружилов / // Сибирь. Философия. Образование: научно-публицистический альманах. – Новокузнецк: СО РАО, ИПК. – 2005. – Вып. 8. – С. 26-44.

67. Дружинин, В. Н. Экспериментальная психология: учебник / В.Н. Дружинин. – СПб.: ПИТЕР, 2000. – 320 с.

68. Дьяченко, М. И. Психологические проблемы готовности к деятельности / М. И. Дьяченко, Л.А. Кандыбович. – Минск: изд-во БГУ, 1976. – 176 с.

69. Езова, С. А. Коммуникативная компетенция / С. А. Езова // Научные и технические библиотеки. 2008. № 4. – С. 28 -33.

70. Емелин, А. И. Формирование коммуникативной компетентности у будущих офицеров-финансистов средствами СПТ: дис. ...канд. психол. наук. – Ярославль, 1999. – 222 с.

71. Емельянов, Ю. Н. Активное социально-психологическое обучение / Ю.Н. Емельянов. – Л.: изд. ЛГУ, 1985. – 166 с.

72. Емельянов, Ю. Н. Обучение паритетному диалогу: учебное пособие / Ю. Н. Емельянов. – Л.: ЛГУ, 1991. – 106 с.

73. Емельянов, Ю. Н. Теория формирования и практика совершенствования коммуникативной компетентности: дис. ... докт. психол. наук – Л., 1990. – 408 с.

74. Емельянов, Ю. Н. Эффект трансситуационного научения // Психология социальных ситуаций / Сост. и общая редакция Н.В. Гришиной. – СПб.: Питер, 2001.- С. 268-279.

75. Ершов, А. А. Личность и коллектив (межличностные конфликты в коллективе и их разрешение) / А. А. Ершов. – Л.: Знание, 1976. – 40 с.

76. Жмыриков, А. Н. Диагностика социально-психологической адаптированности личности в новых условиях жизнедеятельности и общения: дис. ... канд. психол. наук. – М., 1989. – 249 с.

77. Жуков, Ю. М. Диагностика и развитие компетентности в общении / Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 123 с.

78. Жуков Ю.М. Диагностика и развитие компетентности в общении / Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская, П.В. Растянников. – М., 1991. – 96 с.

79. Жуков Ю.М. Введение в практическую и социальную психологию: учебник / Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская, О.В. Соловьёва. – М.: Смысл, 1996. – 373 с.

80. Захаров, В.П. Социально-психологический тренинг: учебное пособие / В.П. Захаров, Н.Ю. Хрящева. – Л.: ЛГУ, 1989. –56 с.

81. Знаков, В. В. Понимание в познании и общении: монография / В.В. Знаков. – М.: Наука, 1994. – 223 с.

82. Зотова, И. Н. Коммуникативная компетентность как аспект социализации личности студента в условиях информатизации общества // Актуальные социально – психологические проблемы развития личности в образовательном пространстве XXI века: сборник научных работ / И. Н. Зотова. – Кисловодск: 2006.- С. 109.

83. Зотова, О. И. Методы исследования социально-психологических аспектов адаптации личности // Методология и методы социальной психологии [Текст] / О. И. Зотова, И. К. Кряжева / Под ред Е.В. Шороховой. – М.: Наука, 1977. – С. 173 – 188.

84. Зотова, О. И. Некоторые аспекты социально-психологической адаптации личности // Психологические механизмы регуляции социального поведения / О. И. Зотова, И. К. Кряжева. – М. , 1979. – С. 219-232.

85. Ильин Е.П. Некоторые проблемы психологии общения / Е.П. Ильин // Вопросы психологии. 2010. № 5.

86. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений: монография / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2011. – 576 с.

87. Казначеев, В. П. Адаптация и конституция человека / В. П. Казначеев, С. В. Казначеев. – Новосибирск, 1986. – 120 с.

88. Кайдалов, Д. П. Психология единоначалия и коллегиальности: монография / Д. П. Кайдалов, Е. И. Суименко. – М., 2012. – 254 с.

89. Калмыкова Е. И. Компетентностный подход к оценке деятельности преподавателя / Инновационные подходы в обучении иностранным языкам /

Е. И. Калмыкова // Вестник Московского государственного лингвистического ун-та. Вып. 12(591). Серия Педагогические науки. – М.: МГЛУ, 2010. – С . 159–168.

90. Капустин, С. Н. Развитие личностной самоорганизации у курсантов высших военно-инженерных учебных заведений: автореф. дис. ...канд. психол. наук: 19.00.03. – М., 2005, - 24 с.

91. Караяни, А. Г. Прикладная военная психология: учебное пособие / А. Г. Караяни, И. В. Сыромятников.– СПб.: Питер, 2005, 480 с.

92. Карвасарский Б. Д. (общая редакция): Психотерапевтическая энциклопедия. – СПб.: Питер Ком, 2012. – 894 с.

93. Карпов, А. В. Возможности использования индексов конвергенции и дивергенции системы / А.В. Карпов, В.К. Солондаев // Ярославский психологический вестник. – Вып. 27. М.-Ярославль: ЯРО РПО, 2012.- С . 37-43.

94. Карпов, А. В. Методологические основы психологии принятия решения: монография / А.В. Карпов. – Ярославль: ЯрГУ, 1999. – 232 с.

95. Карпов, А. В. Принцип метасистемности в структурно-уровневой организации психических процессов / А.В. Карпов // Ярославский психологический вестник.- Вып. 13. – М.-Ярославль: ЯРО РПО, 2004. – С. 5 – 11.

96. Карпов, А. В. Психология менеджмента: учебное пособие / А.В. Карпов. – М.: Гардарики, 2005. – 584 с.

97. Карпов, А. В. Психология профессиональной адаптации: монография / А. В. Карпов, В.Е. Орел, В.Я. Тернопол. – Ярославль: Институт «Открытое Общество», 2003. – 161 с.

98. Карпов, А. В. Психология рефлексивных механизмов управления: монография / А. В. Карпов, В. В. Пономарева. – М.: Институт психологии РАН, 2000. – 283 с.

99. Карпов, А.В. Психология метакогнитивных процессов личности: монография / А. В. Карпов, И. М. Скитяева. – М.: Институт психологии РАН, 2005. – 352 с.

100. Кашапов, М. М. Психология конфликтной компетентности: учебное пособие / М. М. Кашапов, М.В. Башкин. – Ярославль: ЯрГУ, 2010. – 128 с.

101. Кашницкий, В. И. Коммуникативность личности как предмет научного изучения / В.И. Кашницкий // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. Серия Гуманитарные науки: Педагогика. Психология. Социальная работа. Акмеология. - 2008. - № 4.- Т. 14. – С. 26-34.

102. Келих, В. Р. Игры и упражнения для проведения занятий по профессионально-психологической подготовке сотрудников органов внутренних дел: Методические материалы / В. Р. Келих, Н. А. Токарев. – СПб.: ИПК МВД РФ, 1997. – 27 с.

103. Келих, В. Р. Психологическое консультирование руководителей подразделений органов внутренних дел по методике видеоотбора / В. Р. Келих, Н. А. Токарев // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2002. - №2. <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskoe-konsultirovanie-rukovoditeley-podrazdeleniy-organov-vnutrennih-del-po-metodike-videootbora>).

104. Кидрон, А. А. Коммуникативная способность и ее совершенствование: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05. – Л., 1981. - 25 с.

105. Ключева, Н. В. Организационное консультирование: учебное пособие / Н.В. Ключева. – Ярославль: ЯрГУ, 2008. – 136 с.

106. Козлов, В. В. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп: учебное пособие / В. В. Козлов, Г.М. Мануйлов, Н.П. Фетискин. – М.: изд-во Института психотерапии, 2009. – 362 с.

107. Кочеткова, В. Г. Развитие коммуникативной компетенции у студентов в условиях информации образования / В. Г. Кочеткова // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия информатика и информатизация образования– 2006. - № 6. – С. 117-121.

108. Кричевский, Р. Л. Проблема межличностной совместимости в зарубежной социальной психологии / Р.Л. Кричевский // Вопросы психологии. – 2011. - №5. – С. 34 -41.

109. Кричевский, Р. Л. Социальная психология малой группы: учебное пособие / Р. Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 318 с.
110. Кузнецов, П. С. Концепция социальной адаптации / П.С. Кузнецов. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2000. – 170 с.
111. Куликов Л.В. (сост.). Хрестоматия по психологии. – СПб.: Питер, 2001 – 512 с.
112. Куница, В. Н. Трудности межличностного общения: автореф. дис. ... докт. психол наук. – СПб., 1991. – 26 с.
113. Куницына, В. Н. Межличностное общение: учебник для вузов / В.Н. Куница, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
114. Лабунская, В. А. От проблемы затрудненного общения к постановке проблемы «субъект затрудненного общения» / В.А. Лабунская // Психологический вестник». – Ростов-на-Дону, 2012. – С. 24-40.
115. Лабунская, В. А. Психология затрудненного общения: монография / В. А. Лабунская, Ю. А. Менджерицкая, Е. Д. Бреус. – М.: Издательский центр Академия, 2001 – 288 с.
116. Лавриненко, В. Н. Психология и этика делового общения: учебник / В. Н. Лавриненко. – М.: ЮНИТИ, 2005.- 415 с.
117. Лебедева, Н. М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию: учебное пособие / Н. М. Лебедева. – М.: Ключ-С, 1999. – 191 с.
118. Леонов, Н. И. Психология делового общения: учебное пособие / Н. И. Леонов. – Ижевск: Удмуртский университет, 2012. – 210 с.
119. Леонтьев, А. А. Философия психологии: Из научного наследия / А.А. Леонтьев / Под ред. А. А. Леонтьева, Д. А. Леонтьева. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1994.— 228 с.
120. Леонтьев, А. А. Психология общения: учебное пособие / А.А. Леонтьев. – М.: Смысл. 1999. – 365 с.
121. Ливехуд, Б. Кризисы жизни – шансы жить / Б. Ливехуд. – М.: Духовное познание, 1994 . – 224 с.

122. Лисина М.И. Проблемы онтогенеза общения: монография / М. И. Лисина. – М.: Педагогика. 1986. – 144 с.
123. Ломов, Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии: монография / Б.Ф. Ломов. – М.: Наука, 1984.- 444 с.
124. Ломов, Б. Ф. Проблема общения в психологии: монография / Б. Ф. Ломов. – М.: Владос, 2001. – 245 с.
125. Ломов, Б. Ф. Совместная (групповая) деятельность людей, формирование трудовых коллективов и психологические аспекты управления ими / Б. Ф. Ломов // Правовые и социально-психологические аспекты управления / Под ред. Б. Ф Ломова. – М., 1972. – С. 211-240.
126. Лупьян, Я. А. Барьеры общения, конфликты, стресс: монография / Я. А. Лупьян. – Минск: Вышэйшая школа, 1988. – 223 с.
127. Лурия, А. Р. Лекции по общей психологии / А.Р. Лурия. – СПб.: Питер, 2006. – 320 с.
128. Льюис Д. Тренинг эффективного общения / Д. Льюис. – М.: Академический проект, 2002. – 113 с.
129. Мазилев, В. А. Перспективы парадигмального синтеза в современной психологии / В.А. Мазилев // Ярославский педагогический вестник. – 2013. - № 3. Т. II. – С. 186-194.
130. Маклаков, А. Г. Личностный адаптационный потенциал: его мобилизация и прогнозирование в экстремальных условиях / А. Г. Маклаков // Психологический журнал. – 2001. - N 1. – С. 16 - 24.
131. Маклаков, А. Г. Общая психология: учебник / А. Г. Маклаков. - СПб.: Питер, 2000. – 442 с.
132. Маклаков, А.Г. Психология и педагогика // Военная психология: учебник для вузов / А. Г. Маклаков. – СПб.: Питер, 2005 – 464 с.
133. Макшанов, С.И. Психогимнастика в тренинге / С.И. Макшанов, Н.Ю. Хрящева. - СПб.: Речь. - 2000. - 256 с. / А. К. Маркова. – М., 1996. – 309 с.

134. Маркова, А. К. Психология профессионализма: монография / А. К. Маркова. – М., 1996. - 312 с.
135. Медведев, В. И. О проблеме адаптации. Компоненты адаптационного процесса / В. И. Медведев. – Л.: Наука, 1984. – 119 с.
136. Медведев, В. И. Компоненты адаптационного процесса: монография / В. И. Медведев. - Л.: Наука, 1984. – 111 с.
137. Медведев, В. И. Учение об адаптации и его значение для военной медицины / В. И. Медведев. – Л., 1983.- 24 с.
138. Меерсон Ф.З. Механизмы и защитные эффекты адаптации / Ф.З. Меерсон. – М.:СП Интер. Союз, 1993. –331 с.
139. Меерсон, Ф. З. Адаптация, стресс и профилактика: монография / Ф. З. Меерсон. – М.: Наука, 1981. – 279 с.
140. Мелибурда, Е. Л. Ты-мы: Психологические возможности улучшения общения / Е. Л. Мелибурда. – М.: Прогресс, 1986.- 265 с.
141. Мельникова, Н. Н. Социально-психологическая адаптация личности: методические указания / Н. Н. Мельникова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2002. – 34 с.
142. Мешков, Н. И. Становление учебно-профессиональной мотивации студентов в процессе подготовки педагогических кадров в университете: автореф. дис. ... докт. психол. наук: 13.00.08. – СПб.: СПбГУ, 1993. – 31 с.
143. Мид, Дж. От жеста к символу // В кн.: «Американская социологическая мысль» / Дж. Мид. – М.: МГУ 1994. – С. 216-241.
144. Милославова, И. А. Адаптация как социально-психологическое явление / И. А. Милославова // Социальная психология и философия / Под. ред. Б. Ф. Парыгина. – Л., 1973. Вып. 2. – С. 111 – 120.
145. Милославский Ю.А. Адаптация социальная / Ю. А. Милославский // Российская социологическая энциклопедия / Под ред. Г. В. Осипова. – М.: Изд. гр. НОРМА-ИНФРА, 1998. – С. 3.

146. Митина, Л. М. Психология труда и профессионального развития учителя: учебное пособие / Л. М. Митина. – М.: Академия, 2004. – 320 с.
147. Мокшанцев, Р. И. Социальная психология: учебное пособие для вузов / Р. И. Мокшанцев, А. В. Мокшанцева. – Новосибирск: ИНФРА-М, 2001. – 408 с.
148. Мясищев, В. Н. Психология отношений: избранные психологические труды / В. Н. Мясищев / Под ред. А.А. Бодалева. – М.-Воронеж, 1995. – 356 с.
149. Налчаджян, А. А. Социально-психологическая адаптация личности. (Формы, механизмы и стратегии) / А. А. Налчаджян. – Ереван: изд-во АН Армянской ССР, 1988. – 264 с.
150. Новиков, В. В., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Психологическое управление в кризисных социальных сообществах: монография / В. В. Новиков, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – Ярославль: изд-во МАПН, 2009. – 435 с.
151. Немов, Р. С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива / Р. С. Немов. – М.: Просвещение, 2011. – 482 с.
152. Никифорова, Н.А. Психологические основы социальной перцепции в управлении: учебное пособие / Н. А. Никифорова, Л. Ю. Субботина. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2011. – 112 с.
153. Обозов, Н. Н. Психология межличностных отношений: монография / Н. Н. Обозов. – Киев: Вища школа, 2010.- 312 с.
154. Обозов, Н. Н. Три подхода к исследованию психологической совместимости / Н. Н. Обозов, А. Н. Обозова // Вопросы психологии общения и познания людьми друг друга. – Краснодар, 1979. – С. 62 – 69.
155. Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г. М. Андреевой. – М.: МГУ, 1987.- 297 с.
156. Орел, В. Е. Синдром психического выгорания. Мифы и реальность: монография / В.Е. Орел. – Харьков: изд-во «Гуманитарный Центр», 2014. – 296 с.

157. Основы социально-психологической теории / Под ред. А. А. Бодалева, А. Н. Сухова. – М.: Международная педагогическая академия, 1995.- 412 с.
158. Пантилеев, С. Р. Методика исследования самоотношения / С. Р. Пантилеев. – М.: Смысл, 1993.- 32 с.
159. Панфилова, А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: учебное пособие / А. П. Панфилова. – СПб.: Знание ИВЭСЭП, 2011. – 495 с.
160. Панфилова, А. П. Теория и практика общения: учебное пособие для студентов средних учебных заведений / А. П. Панфилова. – М.: Издательский центр Академия, 2007 – 288 с.
161. Паршина, Т. О. Структурная модель социально-психологической адаптации человека / Т. О. Паршина // Социс. – 2008. - № 8. – С. 102 – 108.
162. Парыгин, Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории: монография / Б. Д. Парыгин. – СПб.: ИГУП, 2011. – 592 с.
163. Педагогическая энциклопедия. В 2-х т. / Гл. ред. И. А. Каиров и Ф. П. Петров. – М., 2011.
164. Петровская, Л. А. Компетентность в общении: Социально – психологический тренинг / Л. А. Петровская. – М.: Издательство МГУ, 1989. – 216 с.
165. Петровская, Л. А. Компетентность в общении. Социально – психологический тренинг / Л. А. Петровская. – М.: Издательство МГУ, 2012. – 221 с.
166. Петровская, Л. А. Общение – компетентность – тренинг / Л. А. Петровская. – М., Смысл, 2007 – 688 с.
167. Петровский, А. В. Личность. Деятельность. Коллектив / А. В. Петровский. – М.: Изд-во политической литературы, 1982. – 256 с.
168. Петровский, А. В. Основы теоретической психологии / А. В. Петровский, М. Г. Ярошевский. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 528 с.
169. Платонов, Ю. П. Психология коллективной деятельности: Теоретико-методологический аспект / Ю. П. Платонов. – М., 2011. – 181 с.

170. Поваренков, Ю. П. Психологическое содержание профессионального становления человека / Ю. П. Поваренков. – М.: Изд-во УРАО, 2002. – 160 с.
171. Пономарев, И. Б. Введению в специальность и обучение практического психолога ОВД / В. П. Трубочкин. – М., 1995. – 31 с.
172. Проблемы коммуникативной и познавательной деятельности личности: межвузовский сборник / Под ред. А. В. Петровского. – Ульяновск, 1981.- 165 с.
173. Прохоров, А. О. Функциональные структуры психических состояний / А. О. Прохоров // Психологический журнал. – 1996. – Т. 17. - №3. – С. 9–17.
174. Психологические тесты / Под ред. А. А. Карелина. – В 2-х т. – Т. 2 – М.: Владос, 2000. – 248 с.
175. Психологические тесты /сост. Э. Р. Ахмеджанов. – М.: «Лист», 1996. – 320 с.
176. Психология. Словарь / Под ред. Н. Г. Ярошевского. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.
177. Психология развивающейся личности / Под ред. А.В. Петровского. – М.: Педагогика, 2011. – 234 с.
178. Рабочая книга практического психолога: Технология эффективной профессиональной деятельности: пособие для специалистов, работающих с персоналом. – М.: Красная площадь, 1996. – 85 с.
179. Ражина, Н. Ю. Коммуникативная компетентность как фактор, обуславливающий успешность профессиональной деятельности специалистов / Н. Ю. Ражина // Формирование профессиональной компетенции будущих специалистов в области физической культуры и спорта в процессе производственной практики: Материалы региональной научно-практической конференции / Под общей редакцией С. Г. Куртева. – Омск: Изд-во СибГУФК, 2004. – С.14 – 16.
180. Реан, А. А. К проблеме социальной адаптации личности / А. А. Реан // Вестник СПбГУ. Серия 6.- Вып. 3. – 1995. - №20. - С. 74-79.

181. Реан, А. А., Социальная педагогическая психология / Я. Л. Коломинский. – СПб.: Питер, 2012. – 416 с.
182. Реан, А. А. Психология адаптации личности. Анализ. Теория. Практика / А. А. Реан, А. Р. Кудашев, А. А. Баранов. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2006. – 479 с.
183. Рейд, М. Как развить навыки успешного общения: Практическое руководство. – М.: Эксмо, 2003. – 352 с.
184. Рогов, Е. И. Психология общения / Е. И. Рогов. – М.: Владос, 2004. – 335 с.
185. Рогоу, А. Власть, коррупция и честность / Г. Лассуэл. – М.: РАГС, 2005 – 176 с.
186. Романова, Е. С. Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика / Е. С. Романова, Л. Р. Гребенников. М. – Мытищи: Талант, 1996. – 144 с.
187. Ромм, М. В. Теория социальной работы: учебное пособие / М. В. Ромм, Т.А. Ромм. – Новосибирск, 1999. – 57 с.
188. Российская социологическая энциклопедия / Под ред. Г.В. Осипова – М.: Норма-Инфа. – М, 1998. – 672 с.
189. Ростовцева, Е. Е. Динамика изменений уровня адаптации современных школьников / Е. Е. Ростовцева, Л.Ф. Казначеева, Н.В. Шиляева // Материалы Региональной научно-практической конференции «Психофизиологические аспекты адаптации и реабилитации». Екатеринбург, 30-31 марта 2000 г. – Екатеринбург, 2000. – С. 151- 153.
190. Ротенберг, В. С., Поисковая активность и адаптация / В. С. Ротенберг, В.В. Аршавский. – М., 1984. – 192 с.
191. Рубинштейн, С. Л. Бытие и сознание: монография / С. Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2012 – 288 с.
192. Руденский, Е. В. Социальная психология: Курс лекций / Е. В. Руденский. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. – 224 с.

193. Рудестам, К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика / К. Рудестам. – М.: Прогресс, 2012. – 220 с.
194. Русалинова, А. А. Социальное самочувствие как критерий психического и духовного здоровья населения: дис. ... канд. социол. наук. – Ростов-на Дону, 1995. – 177 с.
195. Савиньон С. Коммуникативная компетенция: теория и практика обучения / С. Савиньон. – М.: Прогресс, 2003. – 286 с.
196. Саксакулм, Т. И. Психолог на предприятии / Т. И. Саксакулм. – М.: Экономика, 1983. – 64 с.
197. Сафьянов, В. И. Этика общения: учебное пособие / В. И. Сафьянов. – М.: Изд-во МГУП «Мир книги», 1998. – 164 с.
198. Свенцицкий, А. Л. Социально-психологический климат первичного производственного коллектива как объект исследования / А. Л. Свенцицкий // Социальная психология и социальное планирование. – М., 2011. – С. 46-62.
199. Свиридов, Н. А. Социальная адаптация личности в трудовом коллективе / Н. А. Свиридов // Социологические исследования. – 1980. – №3. – С. 47 – 48.
200. Селье, Г. Очерки об адапционном синдроме / Г. Селье. – М.: Медгиз, 1960. – 225 с.
201. Серегина, Т. П. Коммуникативная компетентность как профессиональная ценность современного педагога. – http://studopedia.ru/12_112445_model-razvitiya-kommunikativnoy-kompetentnosti-uchitelya.html
202. Сидоренко, Е. В. Методы математической обработки в психологии: практическое руководство / Е. В. Сидоренко. – СПб.: Речь, 2003. – 345 с.
203. Сидоренко, Е. В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии / Е. В. Сидоренко. – СПб.: Речь, 2008. – 208 с.
204. Сиомичев, А. В. Психологические особенности адаптации студентов в сфере познания и общения в вузе: автореф. дис. ... кандидат. психол. наук. – Л.:

ЛГУ, 1985. – 24 с.

<http://lib.mgppu.ru/OpacUnicode/index.php?url=/auteurs/view/28545/source:default>

205. Скаженик, Е. Н. Практикум по деловому общению: учебное пособие / Е. Н. Скаженик. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2011. – 78 с.

206. Скитяева, И. М. Закономерности структурно-функциональной организации рефлексии и их роль в формировании личности: автореф. дис. ... канд. психол. наук. – Ярославль, 2002 – 23 с.

207. Смирнов, А. А. Психология вузовской адаптации: учебное пособие / А. А., Смирнов, Н. Г. Живаев. – Ярославль, ЯрГУ, 2009. – 115 с.

208. Собчик, Л. Н. Введение в психологию индивидуальности / Л. Н. Собчик. – М.: ИПП ИСП, 2000. – 512 с.

209. Спиваковская, А. С. Социально-психологический тренинг и повышение компетентности в общении / А. С. Спиваковская // Вопросы психологии. – 1989. - № 6. – С. 152-156.

210. Станкин, М. И. Психология общения: курс лекций / М. И. Станкин. – М. - Воронеж, 2011. – 61 с.

211. Стернин, И. А.. О понятии коммуникативного поведения // Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung. – Halle, 2012. – S. 279-282.

212. Столин, В. В. Самосознание личности: монография / В. В. Столин. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1983. – 284 с.

213. Столяренко, Л. Д. Основы психологии: учебное пособие / Л. Д. Столяренко. – Ростов на Дону: Изд-во Феникс, 2000. – 736 с.

214. Субботина, Л. Ю. Психология защитного поведения: монография / Л.Ю. Субботина. – Ярославль: ЯрГУ, 2006. – 219 с.

215. Субботина, Л. Ю. Учебная мотивация при освоении профессии / Japanese Educational and Scientific Review, 2015, No.1. (9) (January-June). Volume XI. «Tokyo University Press», 2015. – 621 p. // Proceedings of the Journal are located in the Databases. – С. 403-407. (ISSN: 0368-2611. Source Normalized Impact per Paper (SNIP): 3.248.

216. Субботина, Л. Ю. Неэффективность общения при деформации коммуникативной компетентности / Л. Ю. Субботина, М. В. Чихачев // Ярославский Педагогический Вестник. – 2015. – № 3. – С. 200 – 204.

217. Суприянович, М. В. Формирование коммуникативной компетентности у будущих специалистов по социальной работе: дипломная работа / М. В. Суприянович. – Минск, 2007.

http://otherreferats.allbest.ru/sociology/00110715_0.html

218. Тонких В.П., Фокин Ю.Г. Как вы управляете? / В. П. Тонких, Ю. Г. Фокин. – М.: Воениздат, 1984. – 190 с.

219. Толстых, Ю. А. Современные подходы к категории «адаптационный потенциал» / Ю.А. Толстых // Известия Тульского Государственного Университета Гуманитарные науки. 2011. – № 1. – С. 84 – 90.

220. Толочек, В. А. Адаптация субъекта к социальной среде: парадоксы, парадигмы, психологические механизмы / В. А. Толочек // Мир психологии. – 2006. – №3. – С. 131-145.

221. Ушачева, Ю. В. Формирование в ВУЗе коммуникативной культуры будущих преподавателей средствами тренинга педагогического общения: автореф. дис. ... канд. педагог. наук. – Орел, 2009. – 24 с.

<http://www.dissercat.com/content/formirovanie-v-vuze-kommunikativnoi-kultury-budushchikh-prepodavatelei-sredstvami-treninga-p>.

222. Фетискин, Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп: монография / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2002. – 490 с.

223. Филипс, Л. Дж. Дискурс-анализ. Теория и метод / Л. Дж. Филипс, М.В. Йоргенсен. – Харьков: Изд-во Гуманитарный Центр, 2004. – 336 с.

224. Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Республика, 2001. – 719 с.

225. Философский энциклопедический словарь / ред. – сост. Е. Ф. Губский [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 574 с.

226. Фишер, Р. Путь к согласию или переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юрии. – М.: Наука, 1992. – 158 с.

227. Фрейд, З. Психология бессознательного: сборник / Сост., науч. ред., авт. вступ. ст. М. Г. Ярошевский / З. Фрейд. – М.: Просвещение, 1989. – 448 с.

228. Халитов, Р. Г., Юсупов, И. М. Психосоциальный диссонанс: понятие и модель / Халитов, Р. Г., Юсупов, И. М. // Экспериментальная психология в России: традиции и перспективы / Под ред. В.А. Барабанщикова. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2010. – С. 743-747.

229. Хорни, К. Самоанализ / К. Хорни. – М.: Айрис-пресс, 2004. – 541 с.

230. Хрестоматия по социальной психологии: учебное пособие для студентов / Под ред. Т. Л. Кутасовой. – М.: Международная педагогическая академия, 1994. – 222 с.

231. Хьелл, Л. Теории личности: Основные положения, исследования и применение / Л. Хьелл, Д. Зиглер. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 607 с.

232. Цветаев, В. М. Управление персоналом / В. М. Цветаев. – СПб. 2010. – 36 с.

233. Чайка, В. Г. Особенности социально-психологической адаптации студентов / В. Г. Чайка // Инновации в образовании. – 2002. – № 2. – С. 35 - 41.

234. Чередниченко, И. П. Психология управления: учебник / И. П. Чередниченко, Н. В. Тельных. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 608 с.

235. Чеснокова, И. И. Проблемы самосознания в психологии / И. И. Чеснокова. – М.: Наука, 1977. – 144 с.

236. Чистякова, М. И. Психогимнастика: учебное пособие / М.И. Чистякова. – М.: Просвещение: Владос, 1995. – 160 с.

237. Шабанов, Л. В. Методологические подходы к исследованию личностных аспектов социальной адаптации молодежи в современном обществе / Л. В. Шабанов, И. Л. Шелехов, Е. В. Мороденко // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2011. – Вып. 6. – С. 165-169.

238. Шадриков, В. Д. О предмете психологии (мир внутренней жизни человека) / В. Д. Шадриков // Психология. Журнал высшей школы экономики. – 2004. – № 1. – С.5 – 19.

239. Шапкин, С. А. Деятельность в особых условиях: компонентный анализ структуры и стратегий адаптации / С.А. Шапкин // Психологический журнал. – 1996.– Т. 17. – № 1. – С. 19 – 34.

240. Шепель, В. М. Управленческая психология / В.М. Шепель. – М.: Экономика, 2011 – 284 с.

241. Шеркович, Ю. А. Идеологическое воздействие как фактор влияния на социально-психологический климат / Социально-психологический климат коллектива / Ю.А. Шеркович. – М., 2011. – С . 41-48.

242. Шибутани, Т. Социальная психология: учебно-методическое пособие / Т. Шибутани. / Пер. с англ. В. Б. Ольшанского. – Ростов – на Дону, 1998. – 384 с.

243. Шипилов, А. И. Алгоритм переговоров с преступниками / А. И. Шипилов <http://www.univer5.ru/konfliktologiya/konfliktologiya-v-shemah-i-kommentariyah-antsupov-a.ya/Page-102.html>

244. Шихи, Г. Психология зрелости / Г. Шихи. – М., 2004. – 24 с.

245. Штак, С. В. Анализ проблемы социально-психологической адаптации в условиях трансформации Российского общества / С.В. Штак // Сибирская психология сегодня. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2004. – С. 267-273.

246. Шрейдер, Ю. А. Этика: учебное пособие для вузов / Ю.А. Шрейдер. – М.: Центр, 2012. – 271 с.

247. Шустова, Н. Е. Социально-психологическая адаптация молодежи и отношение к социальным нормам / Н. Е. Шустова, В. В. Гриценко // Психологический журнал. – 2007. – Т. 28. - № 1. – С . 46-57.

248. Эльконин, Б. Д. Введение в психологию развития (в традиции культурно-исторической теории Л. С. Выготского) / Б. Д. Эльконин. – М.: Тривола, 2012. – 168 с.

249. Эриксон, Э. Детство и общество / Э. Эриксон. Пер. с англ. – СПб.: Ленато, 1996. – 592 с.
250. Юревиц, В. С. Адаптация к профессиональной деятельности / В. С. Юревиц, О. В. Аверьянов, А.Ж. Виноградова // Физиология трудовой деятельности (Основы современной физиологии) / Под ред. В.И. Медведева. – СПб., 1993. – С. 209-284.
251. Юркина, М. С. Разработка методики для диагностики адаптации студентов к ВУЗу / М. С. Юркина, Н. Г. Живаев // Седьмая волна психологии: Сборник по материалам II Международной научно-практической конференции «Интегративная психология: теория и метод» / Под. ред. В.В. Козлова, Н.А. Качановой. – Ярославль: МАПН, ЯрГУ, 2012. – С. 99-104.
252. Яницкий, М. С. Адаптационный процесс: психологические механизмы и закономерности динамики: учебное пособие / М.С. Яницкий. – Кемерово: Кемеровский гос. ун-т, 1999. – 84 с.
253. Ajzen, I. Attitude-behavior relations theoretical analysis and review of empirical reseats / I. Ajzen, M.A. Fishbein // Psychological Bulletin. – 1997. – V. 84. – P. 888-918.
254. Anderson, C. R. Locus of control, coping behavior and performance in stress setting: a longitudinal study / C. R. Anderson // Journal of Personality and Social Psychology. - APA, 1989. - V. 56. - P. 267-283.
255. Antony, G. Athos Behavior in Organizations / Athos G. Antony, Coffey E. Robert: Multidimensional View. Englewood Cliffs/ New Jersey, Prentice - Hall, Inc., 1968. – 197 p.
256. Barrett, F. L. Mental representations of affect knowledge / F. L. Barrett, T. Fossum // Cognition and Emotion. – 2007. – Vol. 15, № 3/1. – P. 333-363.
257. Beverly, A. Student as Customer: Factors Affecting Satisfaction and Assessments of Institutional Quality / A. Beverly, D. O. Kaldenberg, W. S. Browne, D J. Brown // Journal of Marketing for Higher Education. – 1998. – Vol. 8, Issue 3. - P. 1 – 14.

258. Brown, A. L. Metacognition, executive control, self-regulation, and other more mysterious mechanisms / A. L. Brown // F. E. Weinert, R. H. Kluwe (Eds.). – Metacognition, motivation, and understanding. – Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 1987. – p. 65-116.

259. Buelens, V. B., Herman, M. An Analysis of Differences in Work Motivation between Public and Private Sector Organizations / V. B. Buelens, M. Herman. - Public Administration Review, January-February, 2007, p. 65-74

260. Carver, C. S. Assessing coping strategies: a theoretically based approach / C. S. Carver, M. F. Scheier, J. K. Weintraub // Journal of Personality and Social Psychology. -APA, 1989. - Vol. 56. - P. 267-283.

261. Character strengths among youth [Text] / Steen Tracy A., Kachorek Lauren V., Peterson Christopher // J. Youth and Adolescence. - 2003. - № 1 - P.5-16

262. Erickson M. The contusion technique in hypnotic, 1964, № 6, p. 269 – 271

263. Farmer, T. W., Xie H. Aggression and school social dynamics: The good, the bad, and the ordinary. Journal of School Psychology. – 2007. – Vol. 45. 461–478.

264. Jones P.E. False consensus in social context: Differential projection and perceived social distance // British Journal of Social Psychology. 2004. Vol.43. – P. 417-429.

265. Khodacov A.I. Psychology of successful sales. – Saint- Petersburg. Piter. 2001. Pp. 181-189.

266. Mead G.H. Selected Writings / Ed. By Reck A.J. Indianapolis, 1964

267. Mead G.H. Self and Society. Chicago. 1963;

268. Pekerti A.A., Thomas D.C. Communication in intercultural interaction. An empirical investigation of idiocentric and sociocentric communication styles // Journal of Cross-Cultural Psychology. –2003. – Vol.34. – P.139-154.

269. Reeves, J., Forde, C. The social dynamics of changing practice – Cambridge Journal of Education, 34 (1), 2004. – p. 85–102.

270. Ruscher J.B. Prejudiced communication: a social Psychological perspective. N.-Y.-L. – 2001. – P. 32-39.

271. Sussman L. Managers: On the defensive. Business Horizons, January – February 1991.p.81-87.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Матрица «сырых» результатов высокоадаптивных военнослужащих

№	КСК							СПА						УСК							СО	ПД	ТА			МАІ
	А	Б	С	Д	К	М	Н	АД	СА	ПР	ИН	ЭМ	СД	1	2	3	4	5	6	7	АГ	ПРд	Са	Да	Па	Σ
1.	18	17	15	16	17	18	19	161	66	30	75	18	17	15	16	17	18	19	161	66	30	75	18	17	15	35
2.	18	17	16	16	17	19	18	136	56	32	85	18	17	16	16	17	19	18	136	56	32	85	18	17	16	34
3.	17	17	16	16	17	18	20	142	45	27	62	17	17	16	16	17	18	20	142	45	27	62	17	17	16	26
4.	17	18	16	15	17	17	19	152	48	36	84	17	18	16	15	17	17	19	152	48	36	84	17	18	16	45
5.	18	17	16	16	17	18	20	81	36	36	76	18	17	16	16	17	18	20	81	36	36	76	18	17	16	34
6.	18	17	15	16	17	18	20	80	57	37	64	18	17	15	16	17	18	20	80	57	37	64	18	17	15	35
7.	18	17	16	16	16	17	19	138	65	26	75	18	17	16	16	16	17	19	138	65	26	75	18	17	16	45
8.	19	17	16	16	16	17	18	153	65	26	78	19	17	16	16	16	17	18	153	65	26	78	19	17	16	45
9.	16	17	17	16	16	19	18	137	56	28	64	16	17	17	16	16	19	18	137	56	28	64	16	17	17	38
10.	17	16	16	15	18	19	20	136	55	28	78	17	16	16	15	18	19	20	136	55	28	78	17	16	16	45
11.	18	16	15	16	18	18	18	140	47	27	55	18	16	15	16	18	18	18	140	47	27	55	18	16	15	36
12.	16	18	17	16	18	18	19	171	66	27	66	16	18	17	16	18	18	19	171	66	27	66	16	18	17	44
13.	18	18	16	17	17	18	19	152	46	32	67	18	18	16	17	17	18	19	152	46	32	67	18	18	16	26
14.	18	17	16	16	17	18	20	142	56	31	85	18	17	16	16	17	18	20	142	56	31	85	18	17	16	35
15.	19	17	16	16	16	19	18	138	54	31	74	19	17	16	16	16	19	18	138	54	31	74	19	17	16	34
16.	17	17	15	16	17	19	19	138	45	27	76	17	17	15	16	17	19	19	138	45	27	76	17	17	15	36
17.	18	18	16	16	18	17	19	136	47	36	64	18	18	16	16	18	17	19	136	47	36	64	18	18	16	45
18.	18	16	17	15	18	17	20	152	65	28	79	18	16	17	15	18	17	20	152	65	28	79	18	16	17	32
19.	18	17	17	17	16	18	19	145	66	28	76	18	17	17	17	16	18	19	145	66	28	76	18	17	17	44
20.	18	16	16	17	17	18	19	146	66	36	75	18	16	16	17	17	18	19	146	66	36	75	18	16	16	34
21.	18	18	16	16	17	17	20	137	65	37	69	18	18	16	16	17	17	20	137	65	37	69	18	18	16	45
22.	19	17	16	16	17	20	18	149	67	37	66	19	17	16	16	17	20	18	149	67	37	66	19	17	16	39
23.	18	17	15	16	17	16	19	142	56	26	76	18	17	15	16	17	16	19	142	56	26	76	18	17	15	25
24.	18	17	16	16	17	18	18	137	67	27	65	18	17	16	16	17	18	18	137	67	27	65	18	17	16	23
25.	17	17	16	16	17	18	19	160	66	26	78	17	17	16	16	17	18	19	160	66	26	78	17	17	16	36
26.	18	18	16	16	16	19	19	138	66	38	55	18	18	16	16	16	19	19	138	66	38	55	18	18	16	36
27.	18	16	16	16	18	17	20	138	56	37	62	18	16	16	16	18	17	20	138	56	37	62	18	16	16	36
28.	18	17	15	16	17	18	19	148	37	26	65	18	17	15	16	17	18	19	148	37	26	65	18	17	15	34
29.	18	16	16	16	17	18	18	150	45	28	66	18	16	16	16	17	18	18	150	45	28	66	18	16	16	34
30.	18	16	17	16	17	19	19	139	66	27	66	18	16	17	16	17	19	19	139	66	27	66	18	16	17	35
31.	20	18	17	17	17	17	19	166	56	31	78	20	18	17	17	17	19	166	56	31	78	20	18	17	45	
32.	18	17	16	15	16	17	18	145	57	26	81	18	17	16	15	16	17	18	145	57	26	81	18	17	16	21
33.	17	17	15	16	18	18	18	138	67	35	62	17	17	15	16	18	18	18	138	67	35	62	17	17	15	35

34.	18	18	16	16	17	18	20	171	35	37	72	18	18	16	16	17	18	20	171	35	37	72	18	18	16	25
35.	18	16	17	16	17	16	20	169	45	27	79	18	16	17	16	17	16	20	169	45	27	79	18	16	17	26
36.	20	17	16	17	16	18	19	137	46	33	36	20	17	16	17	16	18	19	137	46	33	36	20	17	16	24
37.	18	16	16	16	17	18	19	136	57	38	56	18	16	16	16	17	18	19	136	57	38	56	18	16	16	32
38.	18	16	15	15	18	17	19	141	55	26	74	18	16	15	15	18	17	19	141	55	26	74	18	16	15	44
39.	18	17	16	15	16	17	20	142	56	27	84	18	17	16	15	16	17	20	142	56	27	84	18	17	16	25
40.	16	17	16	16	17	19	18	141	66	25	65	16	17	16	16	17	19	18	141	66	25	65	16	17	16	34
41.	18	17	16	16	18	19	19	163	66	24	65	18	17	16	16	18	19	19	163	66	24	65	18	17	16	36
42.	17	18	16	16	18	18	20	137	36	35	77	17	18	16	16	18	18	20	137	36	35	77	17	18	16	26
43.	19	17	16	16	16	18	19	170	66	21	75	19	17	16	16	16	18	19	170	66	21	75	19	17	16	35
44.	18	17	15	16	17	17	19	140	56	37	76	18	17	15	16	17	17	19	140	56	37	76	18	17	15	24
45.	19	17	17	16	17	19	19	145	66	36	54	19	17	17	16	17	19	19	145	66	36	54	19	17	17	28
46.	19	17	16	16	16	19	18	145	65	36	74	19	17	16	16	16	19	18	145	65	36	74	19	17	16	29
47.	18	17	16	17	17	16	18	137	66	28	74	18	17	16	17	17	16	18	137	66	28	74	18	17	16	35
48.	18	18	17	16	17	16	19	168	66	21	65	18	18	17	16	17	16	19	168	66	21	65	18	18	17	37
49.	18	17	15	15	18	18	20	155	55	37	75	18	17	15	15	18	18	20	155	55	37	75	18	17	15	23
50.	18	17	16	15	17	18	19	151	56	37	66	18	17	16	15	17	18	19	151	56	37	66	18	17	16	35
51.	18	18	16	17	17	17	19	148	46	37	76	18	18	16	17	17	17	19	148	46	37	76	18	18	16	24
52.	17	16	16	16	17	17	19	151	55	33	76	17	16	16	16	17	17	19	151	55	33	76	17	16	16	16
53.	19	16	16	16	17	18	19	164	55	27	74	19	16	16	16	17	18	19	164	55	27	74	19	16	16	25
54.	18	18	17	17	17	19	19	136	37	27	65	18	18	17	17	17	19	19	136	37	27	65	18	18	17	35
55.	18	18	17	17	17	17	19	136	44	33	74	18	18	17	17	17	17	19	136	44	33	74	18	18	17	45
56.	18	17	15	16	16	20	20	138	66	34	65	18	17	15	16	16	20	20	138	66	34	65	18	17	15	32
57.	18	17	16	16	18	18	18	165	46	35	75	18	17	16	16	18	18	18	165	46	35	75	18	17	16	22
58.	18	17	16	15	16	18	18	136	66	28	76	18	17	16	15	16	18	18	136	66	28	76	18	17	16	31
59.	16	17	16	16	18	18	20	138	65	36	64	16	17	16	16	18	18	20	138	65	36	64	16	17	16	25
60.	18	17	15	17	17	18	19	141	26	35	55	18	17	15	17	17	18	19	141	26	35	55	18	17	15	25
61.	18	18	15	16	16	18	19	150	33	34	55	18	18	15	16	16	18	19	150	33	34	55	18	18	15	34
62.	17	16	16	15	16	18	19	141	49	31	45	17	16	16	15	16	18	19	141	49	31	45	17	16	16	44
63.	20	17	17	16	12	18	19	151	67	31	77	20	17	17	16	12	18	19	151	67	31	77	20	17	17	36
64.	18	17	16	16	11	17	18	140	65	28	71	18	17	16	16	11	17	18	140	65	28	71	18	17	16	46
65.	18	17	16	15	15	19	19	160	67	28	65	18	17	16	15	15	19	19	160	67	28	65	18	17	16	25
66.	16	18	16	17	17	18	20	108	56	27	76	16	18	16	17	17	18	20	108	56	27	76	16	18	16	29
67.	18	17	16	16	15	20	19	137	49	37	64	18	17	16	16	15	20	19	137	49	37	64	18	17	16	17
68.	18	17	17	15	16	20	19	140	58	27	74	18	17	17	15	16	20	19	140	58	27	74	18	17	17	37
69.	18	18	16	16	17	18	19	171	57	35	80	18	18	16	16	17	18	19	171	57	35	80	18	18	16	35
70.	19	18	16	16	17	16	20	168	55	31	76	19	18	16	16	17	16	20	168	55	31	76	19	18	16	45
71.	19	17	16	16	14	18	18	161	51	29	55	19	17	16	16	14	18	18	161	51	29	55	19	17	16	25

72.	17	17	16	16	17	18	18	139	43	23	55	17	17	16	16	17	18	18	139	43	23	55	17	17	16	36
73.	18	17	17	17	17	17	19	138	56	25	76	18	17	17	17	17	19	138	56	25	76	18	17	17	26	
74.	17	16	16	17	16	18	20	172	55	26	74	17	16	16	17	16	18	20	172	55	26	74	17	16	16	34
75.	18	17	16	15	16	18	18	139	67	37	55	18	17	16	15	16	18	18	139	67	37	55	18	17	16	29
76.	18	18	17	17	12	18	18	152	67	38	55	18	18	17	17	12	18	18	152	67	38	55	18	18	17	35
77.	18	17	16	17	15	19	19	136	66	31	64	18	17	16	17	15	19	19	136	66	31	64	18	17	16	27
78.	16	17	16	17	18	17	19	140	35	36	76	16	17	16	17	18	17	19	140	35	36	76	16	17	16	28
79.	18	16	15	16	16	16	19	138	47	26	79	18	16	15	16	16	16	19	138	47	26	79	18	16	15	34
80.	18	17	15	16	16	18	19	171	56	37	76	18	17	15	16	16	18	19	171	56	37	76	18	17	15	14
81.	17	17	16	17	12	20	19	137	46	33	56	17	17	16	17	12	20	19	137	46	33	56	17	17	16	24
82.	18	18	16	17	12	18	18	172	46	31	74	18	18	16	17	12	18	18	172	46	31	74	18	18	16	31
83.	18	16	17	16	17	19	20	159	65	37	66	18	16	17	16	17	19	20	159	65	37	66	18	16	17	35
84.	16	17	16	15	17	17	18	152	47	28	74	16	17	16	15	17	17	18	152	47	28	74	16	17	16	30
85.	18	17	16	15	16	18	18	136	66	32	55	18	17	16	15	16	18	18	136	66	32	55	18	17	16	17
86.	18	18	16	15	13	17	19	137	58	37	55	18	18	16	15	13	17	19	137	58	37	55	18	18	16	35
87.	20	18	17	16	17	18	20	137	46	36	55	20	18	17	16	17	18	20	137	46	36	55	20	18	17	38
88.	19	16	17	15	16	18	19	142	46	27	77	19	16	17	15	16	18	19	142	46	27	77	19	16	17	39
89.	18	17	15	16	14	18	19	162	58	35	55	18	17	15	16	14	18	19	162	58	35	55	18	17	15	35
90.	18	17	16	15	14	20	19	151	62	26	72	18	17	16	15	14	20	19	151	62	26	72	18	17	16	25
91.	19	16	16	16	17	18	18	141	62	34	76	19	16	16	16	17	18	18	141	62	34	76	19	16	16	22
92.	18	17	16	16	16	17	18	170	47	26	56	18	17	16	16	16	17	18	170	47	26	56	18	17	16	34
93.	18	17	16	16	16	17	20	138	58	27	74	18	17	16	16	16	17	20	138	58	27	74	18	17	16	34
94.	18	16	15	16	16	19	20	171	55	37	64	18	16	15	16	16	19	20	171	55	37	64	18	16	15	36
95.	17	17	16	16	11	18	19	141	55	28	74	17	17	16	16	11	18	19	141	55	28	74	17	17	16	26
96.	19	18	16	16	11	18	19	142	67	26	75	19	18	16	16	11	18	19	142	67	26	75	19	18	16	34
97.	17	17	16	16	15	17	19	147	58	33	44	17	17	16	16	15	17	19	147	58	33	44	17	17	16	35
98.	16	18	16	16	17	19	19	145	66	35	65	16	18	16	16	17	19	19	145	66	35	65	16	18	16	25
99.	18	18	16	17	18	19	18	167	56	35	35	18	18	16	17	18	19	18	167	56	35	35	18	18	16	39
100.	18	17	15	16	16	18	18	156	56	24	55	18	17	15	16	16	18	18	156	56	24	55	18	17	15	36
101.	19	17	16	16	16	18	20	162	36	33	74	19	17	16	16	16	18	20	162	36	33	74	19	17	16	44
102.	18	17	16	16	12	19	18	139	56	27	58	18	17	16	16	12	19	18	139	56	27	58	18	17	16	32
103.	18	17	16	15	15	17	19	160	46	34	76	18	17	16	15	15	17	19	160	46	34	76	18	17	16	38
104.	17	17	16	15	12	18	20	138	25	28	65	17	17	16	15	12	18	20	138	25	28	65	17	17	16	35
105.	18	17	16	17	16	18	18	145	61	36	74	18	17	16	17	16	18	18	145	61	36	74	18	17	16	34
106.	18	17	16	17	15	18	19	143	47	25	67	18	17	16	17	15	18	19	143	47	25	67	18	17	16	34
107.	19	18	15	16	15	20	20	154	26	29	75	19	18	15	16	15	20	20	154	26	29	75	19	18	15	25
108.	18	17	15	15	16	18	20	171	37	27	78	18	17	15	15	16	18	20	171	37	27	78	18	17	15	35
109.	18	17	17	16	16	18	18	152	56	36	79	18	17	17	16	16	18	18	152	56	36	79	18	17	17	34

110	20	18	17	16	12	16	19	166	65	38	65	20	18	17	16	12	16	19	166	65	38	65	20	18	17	37
111	18	17	16	16	13	17	19	136	36	37	66	18	17	16	16	13	17	19	136	36	37	66	18	17	16	31
112	18	17	16	16	11	19	19	147	25	27	76	18	17	16	16	11	19	19	147	25	27	76	18	17	16	36
113	16	17	16	15	12	18	19	152	36	33	76	16	17	16	15	12	18	19	152	36	33	76	16	17	16	33
114	16	16	16	17	14	18	18	151	43	37	65	16	16	16	17	14	18	18	151	43	37	65	16	16	16	35
115	18	18	17	16	14	18	18	145	46	36	75	18	18	17	16	14	18	18	145	46	36	75	18	18	17	35
116	18	17	17	16	15	19	20	138	55	27	76	18	17	17	16	15	19	20	138	55	27	76	18	17	17	40
117	18	17	15	17	18	16	18	136	55	35	64	18	17	15	17	18	16	18	136	55	35	64	18	17	15	38
118	19	16	16	17	17	17	20	167	26	26	55	19	16	16	17	17	17	20	167	26	26	55	19	16	16	36
119	18	17	16	15	17	18	18	164	36	28	75	18	17	16	15	17	18	18	164	36	28	75	18	17	16	34
120	19	17	16	16	17	18	18	154	37	26	55	19	17	16	16	17	18	18	154	37	26	55	19	17	16	44
121	18	17	16	16	11	18	20	139	46	27	76	18	17	16	16	11	18	20	139	46	27	76	18	17	16	25
122	18	17	16	16	17	19	18	138	37	34	65	18	17	16	16	17	19	18	138	37	34	65	18	17	16	39
123	20	17	15	16	16	18	20	138	56	36	75	20	17	15	16	16	18	20	138	56	36	75	20	17	15	36
124	17	16	17	16	17	18	18	138	37	27	64	17	16	17	16	17	18	18	138	37	27	64	17	16	17	28
125	18	17	17	16	15	18	19	160	35	31	66	18	17	17	16	15	18	19	160	35	31	66	18	17	17	35
126	18	18	16	17	17	18	19	161	46	39	65	18	18	16	17	17	18	19	161	46	39	65	18	18	16	35
127	18	17	16	16	17	18	19	148	56	27	55	18	17	16	16	17	18	19	148	56	27	55	18	17	16	38
128	18	17	15	16	17	18	19	161	66	30	75	18	17	15	16	17	18	19	161	66	30	75	18	17	15	35
129	18	17	16	16	17	19	18	136	56	32	85	18	17	16	16	17	19	18	136	56	32	85	18	17	16	34
130	17	17	16	16	17	18	20	142	45	27	62	17	17	16	16	17	18	20	142	45	27	62	17	17	16	26
131	17	18	16	15	17	17	19	152	48	36	84	17	18	16	15	17	17	19	152	48	36	84	17	18	16	45
132	18	17	16	16	17	18	20	81	36	36	76	18	17	16	16	17	18	20	81	36	36	76	18	17	16	34
133	18	17	15	16	17	18	20	80	57	37	64	18	17	15	16	17	18	20	80	57	37	64	18	17	15	35
134	18	17	16	16	16	17	19	138	65	26	75	18	17	16	16	16	17	19	138	65	26	75	18	17	16	45
135	19	17	16	16	16	17	18	153	65	26	78	19	17	16	16	16	17	18	153	65	26	78	19	17	16	45
136	16	17	17	16	16	19	18	137	56	28	64	16	17	17	16	16	19	18	137	56	28	64	16	17	17	38
137	17	16	16	15	18	19	20	136	55	28	78	17	16	16	15	18	19	20	136	55	28	78	17	16	16	45
138	18	16	15	16	18	18	18	140	47	27	55	18	16	15	16	18	18	18	140	47	27	55	18	16	15	36
139	16	18	17	16	18	18	19	171	66	27	66	16	18	17	16	18	18	19	171	66	27	66	16	18	17	44
140	18	18	16	17	17	18	19	152	46	32	67	18	18	16	17	17	18	19	152	46	32	67	18	18	16	26
141	18	17	16	16	17	18	20	142	56	31	85	18	17	16	16	17	18	20	142	56	31	85	18	17	16	35
142	19	17	16	16	16	19	18	138	54	31	74	19	17	16	16	16	19	18	138	54	31	74	19	17	16	34
143	17	17	15	16	17	19	19	138	45	27	76	17	17	15	16	17	19	19	138	45	27	76	17	17	15	36
144	18	18	16	16	18	17	19	136	47	36	64	18	18	16	16	18	17	19	136	47	36	64	18	18	16	45
145	18	16	17	15	18	17	20	152	65	28	79	18	16	17	15	18	17	20	152	65	28	79	18	16	17	32
146	18	17	17	17	16	18	19	145	66	28	76	18	17	17	17	16	18	19	145	66	28	76	18	17	17	44
147	18	16	16	17	17	18	19	146	66	36	75	18	16	16	17	17	18	19	146	66	36	75	18	16	16	34

186	16	17	16	16	18	18	20	138	65	36	64	16	17	16	16	18	18	20	138	65	36	64	16	17	16	25
187	18	17	15	17	17	18	19	141	26	35	55	18	17	15	17	17	18	19	141	26	35	55	18	17	15	25
188	18	18	15	16	16	18	19	150	33	34	55	18	18	15	16	16	18	19	150	33	34	55	18	18	15	34
189	17	16	16	15	16	18	19	141	49	31	45	17	16	16	15	16	18	19	141	49	31	45	17	16	16	44
190	20	17	17	16	12	18	19	151	67	31	77	20	17	17	16	12	18	19	151	67	31	77	20	17	17	36
191	18	17	16	16	11	17	18	140	65	28	71	18	17	16	16	11	17	18	140	65	28	71	18	17	16	46
192	18	17	16	15	15	19	19	160	67	28	65	18	17	16	15	15	19	19	160	67	28	65	18	17	16	25
193	16	18	16	17	17	18	20	108	56	27	76	16	18	16	17	17	18	20	108	56	27	76	16	18	16	29
194	18	17	16	16	15	20	19	137	49	37	64	18	17	16	16	15	20	19	137	49	37	64	18	17	16	17
195	18	17	17	15	16	20	19	140	58	27	74	18	17	17	15	16	20	19	140	58	27	74	18	17	17	37
196	18	18	16	16	17	18	19	171	57	35	80	18	18	16	16	17	18	19	171	57	35	80	18	18	16	35
197	19	18	16	16	17	16	20	168	55	31	76	19	18	16	16	17	16	20	168	55	31	76	19	18	16	45
198	19	17	16	16	14	18	18	161	51	29	55	19	17	16	16	14	18	18	161	51	29	55	19	17	16	25
199	17	17	16	16	17	18	18	139	43	23	55	17	17	16	16	17	18	18	139	43	23	55	17	17	16	36
200	18	17	17	17	17	17	19	138	56	25	76	18	17	17	17	17	19	138	56	25	76	18	17	17	26	

Примечания: СО – Методика Ассингера на агрессивность. ПД – «Шкала принятия других» Фейя. ТА – Методика на выявление типа адаптации Смирнова-Юркиной. МАІ – Опросник метакогнитивной включенности в деятельность. Методика СПА (шкалы): Ад – адаптивность, Са – самовосприятие, Пр – принятие других, ИН – интернальность, ЭМ – эмоциональная комфортность, СД – стремление к доминированию. Методика УСК (шкалы): 1 – общая интернальность, 2 – интернальность достижений, 3 – интернальность в области неудач, 4 – интернальность в области семейных отношений, 5 – интернальность в области межличностных отношений, 6 – интернальность в области производственных отношений, 7 – интернальность в области здоровья. Методика ТА (шкалы): СА – социальная адаптация, ДА – дидактическая адаптация, ПА – профессиональная адаптация. Методика КСК – шкалы описаны в тексте диссертации (3.2.).

Матрица «сырых» результатов высокоадаптивных военнослужащих

№	КСК							СПА						УСК							СО	ПД	ТА			МАІ
	А	Б	С	Д	К	М	Н	АД	СА	ПР	ИН	ЭМ	СД	1	2	3	4	5	6	7	АГ	ПРд	Са	Да	Па	Σ
1	12	6	12	15	16	18	12	79	67	28	45	15	9	5	5	7	8	7	5	4	51	70	49	31	59	221
2	10	6	10	15	8	18	12	99	56	28	56	25	9	8	8	7	7	8	9	8	38	69	49	31	60	210
3	13	15	15	15	15	18	13	85	67	37	55	36	12	8	6	7	7	6	7	7	54	68	49	32	58	218
4	10	11	14	12	15	18	12	89	66	38	35	16	9	8	7	6	6	6	7	6	59	65	49	31	59	182
5	11	12	14	11	17	18	14	79	65	26	46	24	8	7	7	6	5	6	7	7	39	69	49	31	59	198
6	14	12	11	15	17	18	15	87	67	27	55	26	8	8	7	6	8	6	7	8	44	59	49	31	59	202
7	10	15	15	15	7	18	12	79	43	25	45	25	8	7	6	5	5	5	6	6	55	61	49	31	59	210
8	14	8	15	15	12	19	15	99	45	26	55	35	7	8	7	7	6	6	7	6	48	71	48	31	59	181
9	12	7	13	14	14	18	16	75	57	37	24	25	11	8	7	5	5	6	7	7	52	59	49	29	59	201
10	13	7	14	15	14	18	16	82	55	38	36	18	9	10	9	8	8	8	9	9	49	61	49	31	59	191
11	15	8	12	13	17	18	17	71	34	27	44	46	12	10	9	8	8	8	10	8	58	68	49	32	59	192
12	14	12	12	13	17	18	15	75	55	27	44	24	11	9	8	7	7	8	8	8	49	68	49	31	59	184
13	12	11	15	15	16	17	13	87	36	34	65	26	12	9	8	8	8	8	8	9	56	66	48	31	59	202
14	12	11	12	12	17	19	12	102	46	29	44	24	9	8	7	8	8	7	9	8	39	61	49	31	58	193
15	13	12	13	15	15	19	13	125	55	28	43	35	7	10	9	8	8	8	9	9	48	63	50	31	59	218
16	10	13	12	11	10	18	12	79	55	31	65	15	9	10	9	7	7	8	9	8	38	70	49	31	59	187
17	9	15	11	13	17	20	11	80	57	37	34	17	13	8	7	5	6	6	7	8	51	66	49	31	59	188
18	10	7	15	12	17	18	12	119	66	37	55	16	8	8	7	6	7	6	7	7	49	57	49	29	59	190
19	8	15	14	15	17	18	14	109	27	22	55	15	10	10	9	8	8	7	9	9	59	54	49	31	59	199
20	11	14	14	15	15	18	14	99	35	32	56	14	8	9	9	8	8	8	9	9	45	60	49	31	59	198
21	12	11	15	15	17	17	14	80	56	34	46	16	12	8	6	7	6	6	7	7	37	55	48	32	61	207
22	8	12	15	14	17	18	13	102	43	27	66	15	9	9	8	7	7	8	8	8	37	49	49	31	59	199
23	10	13	13	13	12	20	13	70	47	25	74	25	12	7	5	6	6	6	5	5	59	59	49	31	59	200
24	10	10	12	12	18	20	14	61	44	27	35	16	8	6	6	5	7	3	4	6	37	61	50	31	57	181
25	8	10	10	12	18	18	12	79	66	24	28	34	7	8	7	6	6	7	8	7	38	57	48	32	59	201
26	11	7	13	14	18	18	12	81	56	36	38	16	9	6	7	6	5	5	6	7	44	71	49	31	59	188
27	12	7	13	14	16	18	15	66	67	31	45	24	8	10	9	7	8	8	9	8	53	68	49	31	59	210
28	11	12	14	12	16	19	14	112	26	33	46	26	8	9	8	8	9	8	9	8	44	49	49	31	59	179
29	9	14	15	12	17	16	12	81	55	27	46	16	8	9	8	8	7	7	8	8	42	58	49	31	59	209
30	11	15	12	15	15	18	13	79	66	28	55	16	7	10	9	8	8	8	9	10	38	69	49	31	59	210
31	10	6	12	15	15	18	12	92	56	27	44	14	18	9	8	7	7	7	8	8	39	70	49	31	59	180
32	11	10	13	14	14	18	13	87	57	27	46	24	15	8	7	6	6	5	7	7	48	67	50	31	59	198
33	12	12	14	15	15	18	14	85	36	36	25	35	9	9	9	7	7	7	7	8	51	69	49	31	59	181
34	10	6	12	14	17	17	12	85	47	38	54	25	14	10	9	7	8	8	9	9	39	59	49	32	59	185
35	11	9	13	13	17	18	14	81	54	35	65	25	12	8	8	6	6	5	7	7	43	62	49	32	59	210
36	9	9	11	13	17	19	11	79	59	24	45	37	10	10	9	8	8	8	9	8	39	71	49	31	59	192
37	12	7	12	14	17	18	14	79	65	26	46	19	18	9	8	8	8	8	9	9	51	68	49	31	59	219

38	11	12	14	15	17	16	15	99	33	28	44	31	11	8	9	8	7	8	9	10	42	70	49	31	59	180
39	10	12	15	14	18	18	15	112	35	33	45	24	13	8	9	8	8	7	9	9	37	55	49	31	59	182
40	8	15	15	14	17	19	11	115	45	25	56	15	11	10	9	7	8	8	9	9	50	48	49	31	59	199
41	8	7	12	15	17	18	11	101	26	27	45	25	8	10	9	8	9	7	9	10	41	79	49	31	59	201
42	8	8	12	14	17	18	14	81	27	26	39	24	9	9	8	8	9	8	9	9	55	60	49	29	61	202
43	10	13	14	14	17	18	12	76	36	28	25	34	12	8	9	6	8	7	8	7	58	59	48	32	59	198
44	11	7	15	15	17	17	13	68	36	28	35	15	9	10	9	9	8	8	9	9	49	69	49	31	59	187
45	10	14	13	13	17	17	12	80	56	26	36	35	8	9	9	8	8	8	9	9	48	61	49	31	59	184
46	11	11	14	14	16	19	12	65	46	27	44	16	7	10	8	8	9	8	9	10	40	70	49	31	59	208
47	8	6	11	12	16	19	10	79	65	27	45	16	17	10	9	8	8	8	9	8	38	72	49	31	58	191
48	10	12	14	12	16	18	14	128	35	27	55	26	7	8	9	7	6	8	9	9	46	48	49	31	59	191
49	12	12	15	15	15	18	15	80	32	27	34	17	9	9	9	8	7	8	8	9	53	74	51	31	59	200
50	11	14	15	14	17	18	15	128	36	28	76	24	13	10	9	9	9	8	9	9	48	67	49	31	59	180
51	8	7	12	14	17	19	12	110	37	26	74	25	10	9	9	8	7	8	9	7	41	67	49	31	59	182
52	10	11	13	12	18	18	12	79	25	26	45	15	11	10	8	8	8	8	10	9	55	51	47	31	59	195
53	11	12	13	15	17	18	12	86	28	27	75	16	15	8	7	6	5	6	7	8	39	71	49	31	59	201
54	12	14	14	13	17	16	12	118	51	28	66	25	12	8	7	6	6	6	7	7	49	55	49	31	59	188
55	9	11	12	11	17	19	13	79	32	27	55	35	7	9	8	7	7	7	8	9	47	71	49	31	59	190
56	8	10	12	12	12	18	12	81	48	27	42	37	8	10	9	8	8	8	9	9	49	70	49	31	59	201
57	8	6	15	12	17	18	13	111	56	27	25	29	8	9	9	8	7	8	10	8	59	69	51	31	59	210
58	7	9	13	15	17	17	10	99	36	36	66	37	12	10	10	8	8	7	9	9	44	71	49	31	59	218
59	10	11	14	14	18	18	12	69	36	28	29	15	14	9	9	6	8	8	7	8	48	51	47	31	61	180
60	10	12	14	14	17	18	12	86	25	37	35	16	18	9	9	8	8	7	9	10	39	69	49	32	59	192
61	12	11	15	15	17	18	13	81	27	37	36	25	10	10	10	8	9	8	9	9	38	50	49	31	59	171
62	11	11	14	15	17	17	12	109	36	27	32	16	8	9	8	7	8	7	8	8	55	49	49	31	57	191
63	10	10	12	13	18	18	12	70	27	36	24	35	9	9	8	7	7	6	7	8	42	69	49	29	59	175
64	11	6	13	13	16	19	11	91	66	26	66	26	13	10	9	8	7	8	9	9	45	71	49	31	59	187
65	12	6	15	15	16	18	12	79	56	27	55	16	11	8	9	8	8	8	10	9	52	70	49	31	59	199
66	11	12	15	15	17	18	12	69	27	28	65	15	15	7	6	5	4	5	6	5	53	47	49	31	59	187
67	12	12	15	14	17	20	14	87	27	26	34	14	11	9	9	8	8	8	9	9	49	55	49	31	59	198
68	10	11	13	14	16	18	12	79	36	28	44	26	9	10	9	9	8	8	10	9	47	61	49	29	60	198
69	12	13	14	15	17	18	13	102	56	37	75	16	9	9	8	8	7	7	8	8	38	63	49	31	59	185
70	13	15	14	14	17	17	12	69	35	27	34	19	7	8	8	7	7	6	8	8	40	68	49	31	59	198
71	11	8	12	16	16	16	14	119	26	25	55	18	8	9	9	8	7	8	9	9	39	56	49	31	59	189
72	10	10	15	15	18	20	16	129	25	29	75	24	12	9	9	9	8	8	9	9	39	59	47	31	59	195
73	10	11	11	12	17	18	12	101	26	29	35	37	12	9	9	8	8	7	9	8	49	49	49	29	59	199

Примечания: СО – Методика Ассингера на агрессивность. ПД – «Шкала принятия других» Фейя. ТА – Методика на выявление типа адаптации Смирнова-Юркиной. МАИ – Опросник метакогнитивной включенности в деятельность. Методика СПА (шкалы): Ад – адаптивность, Са – самовосприятие, Пр – принятие других, ИН – интернальность, ЭМ – эмоциональная комфортность, СД – стремление к доминированию. Методика УСК (шкалы): 1 – общая интер-

нальность, 2 – интернальность достижений, 3 – интернальность в области неудач, 4 – интернальность в области семейных отношений, 5 – интернальность в области межличностных отношений, 6 – интернальность в области производственных отношений, 7 – интернальность в области здоровья. Методика ТА (шкалы): СА – социальная адаптация, ДА – дидактическая адаптация, ПА – профессиональная адаптация. Методика КСК – шкалы описаны в тексте диссертации (3.2.).

Сравнение групп по U-критерию Манна-Уитни

Показатели	Диагностические методики	Средние значения		U	Z	Уровень значимости p	Кол-во		
		Высокая адаптивность	Низкая и средняя адаптивность				Высокая адаптивность	Низкая и средняя адаптивность	
Диагностика коммуникативной социальной компетентности (КСК)	Фактор А	17,94	10,63	0	12,16	0,000	127	73	***
	Фактор В	17,05	10,53	0	12,15	0,000	127	73	***
	Фактор С	16,02	13,30	209	11,70	0,000	127	73	***
	Фактор Д	16,02	13,78	373	11,29	0,000	127	73	***
	Фактор К	16,01	16,05	4390,5	-0,65	0,512	127	73	
	Фактор М	17,95	18,07	4300,5	-0,93	0,350	127	73	
	Фактор Н	18,94	12,96	0	12,01	0,000	127	73	***
Диагностика социально-психологической адаптации К. Роджерс, Р. Даймонд	Адаптивность	146,94	89,22	99	11,52	0,000	127	73	***
	Самовосприятие	52,94	45,29	3166,5	3,74	0,000	127	73	***
	Принятие других	31,10	29,41	3740,5	2,29	0,022	127	73	*
	Интернальность	68,34	47,70	1179,5	8,79	0,000	127	73	***
	Эмоциональная комфортность	33,09	23,27	1761,5	7,32	0,000	127	73	***
	Стремление к доминированию	14,77	10,36	1569	7,82	0,000	127	73	***
Уровень субъективного контроля» (Бажин Е.Ф., Эткинд А.М.)	Шкала общей интернальности (Ио)	9,58	8,75	2486,5	6,03	0,000	127	73	***
	Шкала интернальности в области достижений (Ид)	8,97	8,12	2606,5	6,04	0,000	127	73	***
	Шкала интернальности в области неудач (Ин)	7,88	7,25	3038	4,59	0,000	127	73	***
	Шкала интернальности в семейных отношениях (Ис)	7,96	7,27	2970	4,82	0,000	127	73	***
	Шкала интернальности в области межличностных отнош (Им)	7,96	7,12	2582,5	6,19	0,000	127	73	***
	Шкала интернальности в области производственных отношений Ип	8,87	8,16	3167,5	4,28	0,000	127	73	***
	Шкала интернальности в отношениях здоровья и болезни (Из)	8,87	8,08	2764,5	5,40	0,000	127	73	***
Методика Ассингера «Стиль общения»	Агрессивность	40,34	46,32	2347,5	-5,86	0,000	127	73	***
«Шкала принятия других» Фейя	Принятие других	67,32	62,89	3015	4,13	0,000	127	73	***
Методика Смирнова – Юркиной по выяв-	Социальная адаптация	49,04	48,95	4330,5	1,06	0,288	127	73	
	Дидактическая адаптация	30,94	30,95	4623	-0,05	0,963	127	73	

лению типа адаптации	Профессиональная адаптация	59,01	59,01	4628	-0,03	0,980	127	73	
Опросник метакогнитивной включенности в деятельность	Метакогнитивная включенность в деятельность	228,88	195,15	245	11,15	0,000	127	73	***

* - различия на уровне значимости $p < 0,05$

** - различия на уровне значимости $p < 0,01$ *** - различия на уровне значимости $p < 0,001$

Матрица корреляции показателей высокоадаптивных военнослужащих (ранговый коэффициент корреляции Спирмена)

		КСК						ДСПА						УСК						СО	ШПД	ТА			МВД		
		Фактор А	Фактор В	Фактор С	Фактор Д	Фактор К	Фактор М	Фактор Н	Адаптивность	Самовосприятие	Принятие других	Интернальность	Эмоциональная комфортность	Стремление к доминированию	Ои	Ид	Ин	Ис	Им	Ип	Из	Агрессивность	Принятие других	Социальная адаптация	Дидактическая адаптация	Профессиональная адаптация	Метакогнитивная деятельность
КСК	Фактор А	1,00	0,06	0,21	0,36	-0,24	-0,12	0,51	-0,12	0,15	0,24	-0,03	0,02	-0,01	-0,18	-0,20	-0,03	-0,05	-0,07	-0,17	-0,10	0,13	0,05	0,03	0,13	-0,11	0,00
	Фактор В	0,06	1,00	0,31	0,00	0,02	-0,05	0,08	0,24	-0,20	-0,03	0,11	-0,08	0,31	-0,11	-0,08	-0,11	-0,09	-0,16	-0,19	0,04	0,06	-0,33	-0,01	0,10	-0,07	-0,02
	Фактор С	0,21	0,31	1,00	0,28	0,00	-0,17	0,25	0,22	-0,22	0,14	0,11	-0,24	0,02	-0,10	0,04	0,11	-0,04	-0,02	-0,07	0,05	0,22	-0,27	-0,10	0,07	0,02	-0,06
	Фактор Д	0,36	0,00	0,28	1,00	-0,22	-0,27	0,20	0,16	-0,15	0,11	0,16	-0,16	0,09	0,03	0,12	0,16	0,13	0,04	-0,04	0,21	0,02	0,07	-0,07	0,08	0,14	0,17
	Фактор К	-0,24	0,02	0,00	-0,22	1,00	-0,07	-0,08	-0,01	-0,29	-0,03	-0,13	-0,09	0,17	-0,05	0,02	0,02	0,12	-0,11	0,01	0,05	-0,21	-0,27	-0,24	0,08	-0,02	-0,24
	Фактор М	-0,12	-0,05	-0,17	-0,27	-0,07	1,00	-0,02	-0,02	0,04	-0,19	0,05	0,00	0,00	0,02	-0,08	-0,03	0,06	0,03	0,01	-0,10	-0,04	0,10	0,09	-0,10	-0,18	-0,07
	Фактор Н	0,51	0,08	0,25	0,20	-0,08	-0,02	1,00	0,07	-0,13	0,06	0,02	0,07	-0,11	-0,09	0,01	0,11	-0,01	0,10	0,00	0,06	0,10	-0,17	0,06	0,04	0,06	-0,03
ДСПА	Адаптивность	-0,12	0,24	0,22	0,16	-0,01	-0,02	0,07	1,00	-0,17	0,08	0,37	0,08	-0,01	0,06	0,21	0,27	0,09	0,12	0,23	0,21	-0,11	-0,24	0,10	-0,07	-0,07	-0,09
	Самовосприятие	0,15	-0,20	-0,22	-0,15	-0,29	0,04	-0,13	-0,17	1,00	0,05	0,05	0,00	-0,07	-0,19	-0,34	-0,34	-0,28	-0,16	-0,27	-0,40	-0,02	0,25	0,13	0,10	-0,11	0,26
	Принятие других	0,24	-0,03	0,14	0,11	-0,03	-0,19	0,06	0,08	0,05	1,00	-0,10	0,01	0,19	-0,04	0,02	-0,07	0,02	-0,17	-0,14	-0,04	0,24	-0,03	-0,03	0,03	0,00	-0,17
	Интернальность	-0,03	0,11	0,11	0,16	-0,13	0,05	0,02	0,37	0,05	-0,10	1,00	-0,09	0,17	0,01	-0,07	0,07	-0,10	0,04	0,02	0,01	-0,20	-0,01	-0,11	0,09	0,04	0,12
	Эмоциональная комфортность	0,02	-0,08	-0,24	-0,16	-0,09	0,00	0,07	0,08	0,00	0,01	-0,09	1,00	-0,13	0,04	0,14	0,07	0,01	0,00	0,10	-0,01	0,10	0,17	0,02	0,04	0,00	0,06
Стремление к доминированию	-0,01	0,31	0,02	0,09	0,17	0,00	-0,11	-0,01	-0,07	0,19	0,17	-0,13	1,00	0,00	0,05	-0,02	-0,01	-0,05	-0,03	-0,04	0,08	-0,03	-0,15	0,20	0,05	-0,14	
УСК	Ои	-0,18	-0,11	-0,10	0,03	-0,05	0,02	-0,09	0,06	-0,19	-0,04	0,01	0,04	0,00	1,00	0,74	0,67	0,65	0,70	0,71	0,67	-0,04	0,13	0,03	-0,06	0,07	-0,03
	Ид	-0,20	-0,08	0,04	0,12	0,02	-0,08	0,01	0,21	-0,34	0,02	-0,07	0,14	0,05	0,74	1,00	0,67	0,58	0,72	0,77	0,71	-0,08	0,09	0,06	0,00	0,12	-0,14
	Ин	-0,03	-0,11	0,11	0,16	0,02	-0,03	0,11	0,27	-0,34	-0,07	0,07	0,07	-0,02	0,67	0,67	1,00	0,69	0,71	0,81	0,73	-0,09	0,14	0,03	-0,11	0,05	0,01
	Ис	-0,05	-0,09	-0,04	0,13	0,12	0,06	-0,01	0,09	-0,28	0,02	-0,10	0,01	-0,01	0,65	0,58	0,69	1,00	0,62	0,66	0,64	0,02	-0,05	-0,07	-0,06	0,01	0,05
	Им	-0,07	-0,16	-0,02	0,04	-0,11	0,03	0,10	0,12	-0,16	-0,17	0,04	0,00	-0,05	0,70	0,72	0,71	0,62	1,00	0,80	0,67	-0,03	0,03	-0,04	-0,05	0,20	-0,03
	Ип	-0,17	-0,19	-0,07	-0,04	0,01	0,01	0,00	0,23	-0,27	-0,14	0,02	0,10	-0,03	0,71	0,77	0,81	0,66	0,80	1,00	0,73	-0,06	0,04	0,04	-0,03	0,10	0,04
Из	-0,10	0,04	0,05	0,21	0,05	-0,10	0,06	0,21	-0,40	-0,04	0,01	-0,01	-0,04	0,67	0,71	0,73	0,64	0,67	0,73	1,00	-0,12	0,12	0,04	-0,08	0,14	0,02	
СО	Агрессивность	0,13	0,06	0,22	0,02	-0,21	-0,04	0,10	-0,11	-0,02	0,24	-0,20	0,10	0,08	-0,04	-0,08	-0,09	0,02	-0,03	-0,06	-0,12	1,00	-0,11	0,03	-0,12	0,00	0,20
ШПД	Принятие других	0,05	-0,33	-0,27	0,07	-0,27	0,10	-0,17	-0,24	0,25	-0,03	-0,01	0,17	-0,03	0,13	0,09	0,14	-0,05	0,03	0,04	0,12	-0,11	1,00	0,23	0,03	-0,09	0,09
ТА	Социальная адаптация	0,03	-0,01	-0,10	-0,07	-0,24	0,09	0,06	0,10	0,13	-0,03	-0,11	0,02	-0,15	0,03	0,06	0,03	-0,07	-0,04	0,04	0,04	0,03	0,23	1,00	-0,21	-0,27	0,08
	Дидактическая адаптация	0,13	0,10	0,07	0,08	0,08	-0,10	0,04	-0,07	0,10	0,03	0,09	0,04	0,20	-0,06	0,00	-0,11	-0,06	-0,05	-0,03	-0,08	-0,12	0,03	-0,21	1,00	-0,16	0,11
	Профессиональная адаптация	-0,11	-0,07	0,02	0,14	-0,02	-0,18	0,06	-0,07	-0,11	0,00	0,04	0,00	0,05	0,07	0,12	0,05	0,01	0,20	0,10	0,14	0,00	-0,09	-0,27	-0,16	1,00	0,10
МВД	Метакогнитивная вкл. в деятельность	0,00	-0,02	-0,06	0,17	-0,24	-0,07	-0,03	-0,09	0,26	-0,17	0,12	0,06	-0,14	-0,03	-0,14	0,01	0,05	-0,03	0,04	0,02	0,20	0,09	0,08	0,11	0,10	1,00

0,24	- корреляции на уровне значимости $p < 0,05$
0,31	- корреляции на уровне значимости $p < 0,01$
0,39	- корреляции на уровне значимости $p < 0,001$

Матрица корреляции показателей средне и низкоадаптивных военнослужащих (ранговый коэффициент корреляции Спирмена)

	ВСЕ	КСК						ДСПА						УСК						СО	ШПД	ТА			МВД		
		Фактор А	Фактор В	Фактор С	Фактор Д	Фактор К	Фактор М	Фактор Н	Адаптивность	Самовосприятие	Принятие других	Интернальность	Эмоциональная комфортность	Стремление к доминированию	Общая интернальность	Ид	Ин	Ис	Им			Ип	Из	Агрессивность		Принятие других	Социальная адаптация
КСК	Фактор А	1,00	0,76	0,74	0,73	-0,13	-0,09	0,76	0,74	0,28	0,19	0,54	0,48	0,50	0,33	0,36	0,34	0,32	0,39	0,27	0,32	-0,36	0,29	0,17	-0,05	0,03	0,70
	Фактор В	0,76	1,00	0,76	0,73	-0,06	-0,08	0,74	0,72	0,20	0,21	0,54	0,47	0,45	0,32	0,34	0,31	0,27	0,31	0,21	0,34	-0,39	0,16	0,02	0,01	0,02	0,70
	Фактор С	0,74	0,76	1,00	0,70	-0,07	-0,07	0,71	0,70	0,22	0,14	0,56	0,46	0,52	0,36	0,36	0,36	0,22	0,37	0,25	0,35	-0,34	0,17	0,06	-0,03	0,00	0,67
	Фактор Д	0,73	0,73	0,70	1,00	-0,05	-0,10	0,68	0,66	0,15	0,17	0,47	0,39	0,43	0,37	0,42	0,31	0,29	0,38	0,26	0,40	-0,33	0,20	0,15	0,07	-0,02	0,63
	Фактор К	-0,13	-0,06	-0,07	-0,05	1,00	-0,12	-0,02	-0,07	-0,11	0,00	-0,02	-0,01	-0,13	0,03	0,06	0,12	0,16	-0,01	0,05	0,07	0,03	-0,13	-0,15	0,09	0,07	-0,14
	Фактор М	-0,09	-0,08	-0,07	-0,10	-0,12	1,00	-0,08	-0,09	0,05	-0,03	-0,13	-0,08	0,06	-0,04	0,00	-0,07	-0,04	0,01	-0,01	0,00	0,02	0,05	-0,04	0,03	0,01	-0,09
Фактор Н	0,76	0,74	0,71	0,68	-0,02	-0,08	1,00	0,69	0,15	0,17	0,59	0,45	0,42	0,36	0,38	0,31	0,31	0,42	0,27	0,36	-0,35	0,24	0,12	0,04	0,00	0,65	
ДСПА	Адаптивность	0,74	0,72	0,70	0,66	-0,07	-0,09	0,69	1,00	0,18	0,09	0,59	0,44	0,45	0,37	0,37	0,33	0,29	0,36	0,27	0,32	-0,36	0,20	0,08	-0,03	-0,02	0,70
	Самовосприятие	0,28	0,20	0,22	0,15	-0,11	0,05	0,15	0,18	1,00	0,08	0,14	0,15	0,10	0,05	0,01	-0,01	-0,05	0,02	-0,06	-0,05	0,11	0,19	0,08	0,00	0,08	0,25
	Принятие других	0,19	0,21	0,14	0,17	0,00	-0,03	0,17	0,09	0,08	1,00	0,01	0,03	0,11	0,08	0,12	0,01	0,09	0,03	0,07	0,04	-0,17	0,08	0,01	0,04	0,06	0,13
	Интернальность	0,54	0,54	0,56	0,47	-0,02	-0,13	0,59	0,59	0,14	0,01	1,00	0,27	0,32	0,32	0,20	0,16	0,19	0,30	0,12	0,19	-0,33	0,21	-0,02	-0,01	0,02	0,47
	Эмоциональная комфортность	0,48	0,47	0,46	0,39	-0,01	-0,08	0,45	0,44	0,15	0,03	0,27	1,00	0,19	0,23	0,35	0,25	0,21	0,18	0,15	0,17	-0,11	0,24	0,07	0,04	-0,01	0,43
Стремление к доминированию	0,50	0,45	0,52	0,43	-0,13	0,06	0,42	0,45	0,10	0,11	0,32	0,19	1,00	0,24	0,22	0,22	0,08	0,24	0,18	0,21	-0,29	0,17	0,02	-0,06	-0,01	0,49	
УСК	Общая интернальность	0,33	0,32	0,36	0,37	0,03	-0,04	0,36	0,37	0,05	0,08	0,32	0,23	0,24	1,00	0,60	0,45	0,42	0,51	0,48	0,49	-0,19	0,12	0,10	-0,05	0,08	0,31
	Ид	0,36	0,34	0,36	0,42	0,06	0,00	0,38	0,37	0,01	0,12	0,20	0,35	0,22	0,60	1,00	0,54	0,40	0,48	0,54	0,53	-0,20	0,21	0,12	0,03	0,03	0,30
	Ин	0,34	0,31	0,36	0,31	0,12	-0,07	0,31	0,33	-0,01	0,01	0,16	0,25	0,22	0,45	0,54	1,00	0,44	0,44	0,57	0,54	-0,18	0,09	0,04	-0,11	0,11	0,29
	Ис	0,32	0,27	0,22	0,29	0,16	-0,04	0,31	0,29	-0,05	0,09	0,19	0,21	0,08	0,42	0,40	0,44	1,00	0,44	0,45	0,46	-0,11	0,09	0,02	0,01	0,04	0,23
	Им	0,39	0,31	0,37	0,38	-0,01	0,01	0,42	0,36	0,02	0,03	0,30	0,18	0,24	0,51	0,48	0,44	0,44	1,00	0,54	0,42	-0,22	0,16	0,01	-0,02	0,08	0,32
	Ип	0,27	0,21	0,25	0,26	0,05	-0,01	0,27	0,27	-0,06	0,07	0,12	0,15	0,18	0,48	0,54	0,57	0,45	0,54	1,00	0,45	-0,12	0,13	0,14	0,02	0,07	0,29
Из	0,32	0,34	0,35	0,40	0,07	0,00	0,36	0,32	-0,05	0,04	0,19	0,17	0,21	0,49	0,53	0,54	0,46	0,42	0,45	1,00	-0,11	0,15	0,03	0,00	0,12	0,31	
СО	Агрессивность	-0,36	-0,39	-0,34	-0,33	0,03	0,02	-0,35	-0,36	-0,11	-0,17	-0,33	-0,11	-0,29	-0,19	-0,20	-0,18	-0,11	-0,22	-0,12	-0,11	1,00	-0,16	0,03	0,02	0,02	-0,31
ШПД	Принятие других	0,29	0,16	0,17	0,20	-0,13	0,05	0,24	0,20	0,19	0,08	0,21	0,24	0,17	0,12	0,21	0,09	0,09	0,16	0,13	0,15	-0,16	1,00	0,04	-0,02	0,01	0,24
ТА	Социальная адаптация	0,17	0,02	0,06	0,15	-0,15	-0,04	0,12	0,08	0,08	0,01	-0,02	0,07	0,02	0,10	0,12	0,04	0,02	0,01	0,14	0,03	0,03	0,04	1,00	0,02	-0,06	0,05
	Дидактическая адаптация	-0,05	0,01	-0,03	0,07	0,09	0,03	0,04	-0,03	0,00	0,04	-0,01	0,04	-0,06	-0,05	0,03	-0,11	0,01	-0,02	0,02	0,00	0,02	-0,02	0,02	1,00	-0,12	-0,02
	Профессиональная адаптация	0,03	0,02	0,00	-0,02	0,07	0,01	0,00	-0,02	0,08	0,06	0,02	-0,01	-0,01	0,08	0,03	0,11	0,04	0,08	0,07	0,12	0,02	0,01	-0,06	-0,12	1,00	0,00
МВД	Метакогнитивная вкл. в деят-ть	0,70	0,70	0,67	0,63	-0,14	-0,09	0,65	0,70	0,25	0,13	0,47	0,43	0,49	0,31	0,30	0,29	0,23	0,32	0,29	0,31	-0,31	0,24	0,05	-0,02	0,00	1,00

0,14	- корреляции на уровне значимости $p < 0,05$
0,18	- корреляции на уровне значимости $p < 0,01$
0,23	- корреляции на уровне значимости $p < 0,001$

Матрицы факторных нагрузок (для извлечения факторов использовался метод главных компонент с последующим варимаксным вращением)
(Общая выборка)

Диагностика коммуникативной социальной компетентности (КСК)	Фактор А		0,22	0,20	0,03
	Фактор В		0,17	0,02	0,07
	Фактор С		0,19	0,00	0,06
	Фактор Д		0,25	0,08	0,08
	Фактор К	-0,04	0,23	-0,43	0,08
	Фактор М	-0,10	-0,06	0,11	-0,25
	Фактор Н		0,26	0,14	0,05
Диагностика социально-психологической адаптации К. Роджерс, Р. Даймонд	Адаптивность		0,28	0,06	0,05
	Самовосприятие	0,24	-0,09	0,58	-0,17
	Принятие других	0,21	0,02	0,05	-0,26
	Интернальность		0,11	0,04	-0,01
	Эмоциональная комфортность	0,48	0,21	0,26	0,24
	Стремление к доминированию	0,61	0,09	0,00	-0,15
Уровень субъективного контроля» (Бажин Е.Ф., Эткинд А.М.)	Шкала общей интернальности (Ио)	0,22		0,04	-0,06
	Шкала интернальности в области достижений (Ид)	0,24		0,05	0,07
	Шкала интернальности в области неудач (Ин)	0,21		-0,04	-0,03
	Шкала интернальности в семейных отношениях (Ис)	0,20		-0,07	0,08
	Шкала интернальности в области межличностных отнош (Им)	0,29		-0,01	-0,08
	Шкала интернальности в области производственных отношений Ип	0,12		0,03	0,00
	Шкала интернальности в отношениях здоровья и болезни (Из)	0,22		-0,04	-0,03
Методика Ассингера «Стиль общения»	Агрессивность	-0,50	-0,17	0,01	0,15
«Шкала принятия других» Фейя	Принятие других	0,19	0,17	0,68	-0,11
Методика Смирнова – Юркиной по выявлению типа адаптации	Социальная адаптация	-0,05	0,10	0,57	0,36
	Дидактическая адаптация	-0,01	0,02	0,06	0,57
	Профессиональная адаптация	-0,04	0,15	0,04	-0,66
Опросник метакогнитивной включенности в деятельность	Метакогнитивная включенность в деятельность		0,18	0,24	-0,01
Собственные значения		6,87	4,99	1,54	1,21
Доля объясненной дисперсии		0,26	0,19	0,06	0,05

Высокоадаптивные (n=127)

Диагностика коммуникативной социальной компетентности (КСК)	Фактор А	0,23	-0,16	-0,01	0,47
	Фактор В	-0,04	-0,34	0,13	0,16
	Фактор С	0,11	-0,37	-0,16	0,34
	Фактор Д	0,18	-0,27	0,50	-0,05
	Фактор К	0,34	0,34	0,12	0,05
	Фактор М	0,11	-0,26	-0,08	-0,53
	Фактор Н	0,11	0,39	-0,01	0,03
Диагностика социально-психологической адаптации К. Роджерс, Р. Даймонд	Адаптивность	0,00	-0,26	-0,14	0,42
	Самовосприятие	0,04	0,00	-0,01	0,24
	Принятие других	0,18	-0,11	0,09	-0,28
	Интернальность	-0,14	0,48	-0,40	0,26
	Эмоциональная комфортность	-0,12	0,02	0,35	0,55
	Стремление к доминированию	0,04	-0,54	-0,32	-0,13
Уровень субъективного контроля» (Бажин Е.Ф., Эткинд А.М.)	Шкала общей интернальности (Ио)	0,67	0,13	-0,03	0,01
	Шкала интернальности в области достижений (Ид)	0,65	0,04	0,23	-0,04
	Шкала интернальности в области неудач (Ин)	0,67	-0,16	0,01	0,31
	Шкала интернальности в семейных отношениях (Ис)	0,26	0,45	0,14	0,09
	Шкала интернальности в области межличностных отнош (Им)	0,43	0,16	-0,26	-0,18
	Шкала интернальности в области производственных отношений Ип	0,69	-0,05	0,09	-0,09
	Шкала интернальности в отношениях здоровья и болезни (Из)	0,59	0,03	0,10	-0,04
Методика Ассингера «Стиль общения»	Агрессивность	-0,04	0,16	0,43	0,02
«Шкала принятия других» Фейя	Принятие других	-0,01	0,27	-0,15	0,01
Методика Смирнова – Юркиной по выявлению типа адаптации	Социальная адаптация	0,16	-0,03	0,46	0,24
	Дидактическая адаптация	0,00	0,14	0,61	-0,26
	Профессиональная адаптация	0,27	0,05	-0,15	0,10
Опросник метакогнитивной включенности в деятельность	Метакогнитивная включенность в деятельность	0,02	-0,49	-0,08	0,18
	Собственные значения	2,81	1,94	1,71	1,66
	Доля объясненной дисперсии	0,11	0,07	0,07	0,06

Средне и низкоадаптивные (n=73)

		1	2	3	4
Диагностика коммуникативной социальной компетентности (КСК)	Фактор А	-0,14	-0,21		-0,14
	Фактор В	-0,14	0,45	0,20	0,02
	Фактор С	-0,01	0,42	0,60	0,12
	Фактор Д	0,15	-0,11	0,61	0,37
	Фактор К	0,15	0,45	-0,16	0,04
	Фактор М	-0,13	-0,01	-0,29	-0,11
	Фактор Н	0,05	0,05	0,67	-0,27
Диагностика социально-психологической адаптации К. Роджерс, Р. Даймонд	Адаптивность	0,29	0,34	0,10	0,20
	Самовосприятие	-0,30	-0,63	-0,12	0,05
	Принятие других	-0,12	0,05	0,17	0,02
	Интернальность	0,02	-0,01	0,08	0,66
	Эмоциональная комфортность	0,15	-0,18	-0,03	-0,47
	Стремление к доминированию	-0,02	-0,01	-0,08	0,51
Уровень субъективного контроля» (Бажин Е.Ф., Эткинд А.М.)	Шкала общей интернальности (Ио)		0,03	-0,09	-0,02
	Шкала интернальности в области достижений (Ид)		0,12	-0,06	-0,06
	Шкала интернальности в области неудач (Ин)		0,00	0,10	0,03
	Шкала интернальности в семейных отношениях (Ис)		0,05	-0,03	-0,10
	Шкала интернальности в области межличностных отнош (Им)		-0,04	0,03	0,02
	Шкала интернальности в области производственных отношений Ип		0,01	-0,05	-0,02
	Шкала интернальности в отношениях здоровья и болезни (Из)		0,10	0,01	0,04
Методика Ассингера «Стиль общения»	Агрессивность	-0,12	0,01	0,33	-0,42
«Шкала принятия других» Фейя	Принятие других	0,12		-0,09	-0,02
Методика Смирнова – Юркиной по выявлению типа адаптации	Социальная адаптация	-0,02	-0,32	0,01	-0,34
	Дидактическая адаптация	-0,02	-0,20	0,18	0,42
	Профессиональная адаптация	0,17	0,02	0,11	0,14
Опросник метакогнитивной включенности в деятельность	Метакогнитивная включенность в деятельность	-0,01	-0,52	0,14	0,09
	Собственные значения	5,59	2,20	2,13	1,73
	Доля объясненной дисперсии	0,22	0,08	0,08	0,07

Приложение 7

1 2	0.07	2 1	0.23
1 3	0.18	3 1	0.21
1 4	0.15	4 1	0.14
1 5	0.26	5 1	0.13
1 6	0.16	6 1	0.16
1 7	0.03	7 1	0.17
1 8	0.27	8 1	0.23
1 9	0.24	9 1	0.13
1 10	0.30	10 1	0.21
1 11	0.31	11 1	0.14
1 12	0.25	12 1	0.14
1 13	0.20	13 1	0.18
1 14	0.27	14 1	0.17
1 15	0.14	15 1	0.12
1 16	0.26	16 1	0.24
1 17	0.13	17 1	0.18
1 18	0.11	18 1	0.16
1 19	0.24	19 1	0.21
1 20	0.10	20 1	0.08
1 21	0.23	21 1	0.14
1 22	0.29	22 1	0.13
1 23	0.31	23 1	0.30
1 24	0.19	24 1	0.17
1 25	0.05	25 1	0.22
1 26	0.23	26 1	0.12
2 3	0.11	3 2	0.23
2 4	0.18	4 2	0.23
2 5	0.22	5 2	0.21
2 6	0.06	6 2	0.17
2 7	0.13	7 2	0.20
2 8	0.20	8 2	0.18
2 9	0.25	9 2	0.07
2 10	0.33	10 2	0.26
2 11	0.24	11 2	0.04
2 12	0.19	12 2	0.19
2 13	0.19	13 2	0.10
2 14	0.18	14 2	0.10
2 15	0.16	15 2	0.05
2 16	0.17	16 2	0.18
2 17	0.12	17 2	0.13
2 18	0.18	18 2	0.16
2 19	0.18	19 2	0.03
2 20	0.03	20 2	0.09
2 21	0.20	21 2	0.10
2 22	0.27	22 2	0.19
2 23	0.11	23 2	0.17
2 24	0.09	24 2	0.05
2 25	0.26	25 2	0.10
2 26	0.23	26 2	0.10
3 4	0.12	4 3	0.09
3 5	0.23	5 3	0.16
3 6	0.16	6 3	0.03
3 7	0.08	7 3	0.14
3 8	0.13	8 3	0.10
3 9	0.30	9 3	0.14
3 10	0.35	10 3	0.08

3 11	0.14	11 3	0.05
3 12	0.22	12 3	0.19
3 13	0.27	13 3	0.20
3 14	0.19	14 3	0.08
3 15	0.17	15 3	0.07
3 16	0.22	16 3	0.18
3 17	0.18	17 3	0.23
3 18	0.14	18 3	0.08
3 19	0.11	19 3	0.10
3 20	0.16	20 3	0.12
3 21	0.33	21 3	0.14
3 22	0.20	22 3	0.20
3 23	0.03	23 3	0.03
3 24	0.19	24 3	0.16
3 25	0.19	25 3	0.05
3 26	0.24	26 3	0.07

4 5	0.24	5 4	0.04
4 6	0.13	6 4	0.09
4 7	0.11	7 4	0.07
4 8	0.21	8 4	0.04
4 9	0.22	9 4	0.12
4 10	0.25	10 4	0.12
4 11	0.31	11 4	0.14
4 12	0.21	12 4	0.05
4 13	0.21	13 4	0.03
4 14	0.22	14 4	0.07
4 15	0.40	15 4	0.22
4 16	0.18	16 4	0.09
4 17	0.02	17 4	0.10
4 18	0.19	18 4	0.11
4 19	0.18	19 4	0.10
4 20	0.22	20 4	0.23
4 21	0.24	21 4	0.10
4 22	0.25	22 4	0.12
4 23	0.24	23 4	0.22
4 24	0.20	24 4	0.22
4 25	0.26	25 4	0.11
4 26	0.25	26 4	0.08

5 6	0.16	6 5	0.27
5 7	0.14	7 5	0.21
5 8	0.14	8 5	0.18
5 9	0.28	9 5	0.18
5 10	0.25	10 5	0.29
5 11	0.20	11 5	0.23
5 12	0.19	12 5	0.17
5 13	0.26	13 5	0.39
5 14	0.24	14 5	0.27
5 15	0.26	15 5	0.29
5 16	0.33	16 5	0.29
5 17	0.15	17 5	0.31
5 18	0.19	18 5	0.37
5 19	0.20	19 5	0.27
5 20	0.21	20 5	0.34
5 21	0.21	21 5	0.41
5 22	0.18	22 5	0.16
5 23	0.07	23 5	0.25
5 24	0.08	24 5	0.25
5 25	0.14	25 5	0.22
5 26	0.23	26 5	0.36

6 7	0.05	7 6	0.12
6 8	0.16	8 6	0.15
6 9	0.24	9 6	0.21
6 10	0.26	10 6	0.13
6 11	0.26	11 6	0.19
6 12	0.34	12 6	0.22
6 13	0.28	13 6	0.20
6 14	0.26	14 6	0.16
6 15	0.19	15 6	0.13
6 16	0.12	16 6	0.12
6 17	0.14	17 6	0.26
6 18	0.10	18 6	0.17
6 19	0.14	19 6	0.20
6 20	0.12	20 6	0.15
6 21	0.13	21 6	0.16
6 22	0.27	22 6	0.19
6 23	0.11	23 6	0.16
6 24	0.12	24 6	0.13
6 25	0.14	25 6	0.23
6 26	0.15	26 6	0.34

7 8	0.27	8 7	0.10
7 9	0.30	9 7	0.15
7 10	0.20	10 7	0.09
7 11	0.22	11 7	0.19
7 12	0.31	12 7	0.04
7 13	0.29	13 7	0.25
7 14	0.16	14 7	0.09
7 15	0.12	15 7	0.06
7 16	0.07	16 7	0.07
7 17	0.22	17 7	0.11
7 18	0.11	18 7	0.11
7 19	0.12	19 7	0.10
7 20	0.11	20 7	0.10
7 21	0.21	21 7	0.03
7 22	0.23	22 7	0.11
7 23	0.16	23 7	0.14
7 24	0.19	24 7	0.14
7 25	0.11	25 7	0.05
7 26	0.23	26 7	0.10

8 9	0.11	9 8	0.11
8 10	0.27	10 8	0.17
8 11	0.14	11 8	0.16
8 12	0.13	12 8	0.13
8 13	0.26	13 8	0.42
8 14	0.09	14 8	0.25
8 15	0.06	15 8	0.21
8 16	0.13	16 8	0.17
8 17	0.16	17 8	0.14
8 18	0.12	18 8	0.21
8 19	0.21	19 8	0.20
8 20	0.11	20 8	0.11
8 21	0.19	21 8	0.18
8 22	0.18	22 8	0.11
8 23	0.06	23 8	0.11
8 24	0.16	24 8	0.12
8 25	0.21	25 8	0.16
8 26	0.49	26 8	0.43

9 10	0.25	10 9	0.14
9 11	0.12	11 9	0.34
9 12	0.15	12 9	0.15
9 13	0.22	13 9	0.30
9 14	0.21	14 9	0.24
9 15	0.06	15 9	0.28
9 16	0.10	16 9	0.27
9 17	0.08	17 9	0.24
9 18	0.15	18 9	0.34
9 19	0.25	19 9	0.14
9 20	0.06	20 9	0.11
9 21	0.31	21 9	0.27
9 22	0.21	22 9	0.22
9 23	0.10	23 9	0.14
9 24	0.09	24 9	0.14
9 25	0.18	25 9	0.24
9 26	0.22	26 9	0.22
10 11	0.19	11 10	0.30
10 12	0.30	12 10	0.20
10 13	0.22	13 10	0.32
10 14	0.15	14 10	0.23
10 15	0.24	15 10	0.25
10 16	0.03	16 10	0.21
10 17	0.12	17 10	0.33
10 18	0.15	18 10	0.27
10 19	0.18	19 10	0.28
10 20	0.08	20 10	0.19
10 21	0.24	21 10	0.32
10 22	0.28	22 10	0.20
10 23	0.08	23 10	0.18
10 24	0.13	24 10	0.24
10 25	0.21	25 10	0.16
10 26	0.19	26 10	0.31
11 12	0.24	12 11	0.13
11 13	0.32	13 11	0.20
11 14	0.13	14 11	0.17
11 15	0.17	15 11	0.23
11 16	0.21	16 11	0.19
11 17	0.07	17 11	0.20
11 18	0.19	18 11	0.17
11 19	0.24	19 11	0.20
11 20	0.16	20 11	0.20
11 21	0.37	21 11	0.18
11 22	0.34	22 11	0.31
11 23	0.19	23 11	0.36
11 24	0.15	24 11	0.15
11 25	0.14	25 11	0.17
11 26	0.16	26 11	0.18
12 13	0.24	13 12	0.21
12 14	0.08	14 12	0.28
12 15	0.12	15 12	0.34
12 16	0.23	16 12	0.30
12 17	0.06	17 12	0.20
12 18	0.17	18 12	0.23
12 19	0.17	19 12	0.28
12 20	0.11	20 12	0.38
12 21	0.31	21 12	0.28
12 22	0.25	22 12	0.14

12 23	0.11	23 12	0.30
12 24	0.09	24 12	0.38
12 25	0.14	25 12	0.23
12 26	0.18	26 12	0.33
13 14	0.10	14 13	0.15
13 15	0.14	15 13	0.21
13 16	0.10	16 13	0.18
13 17	0.26	17 13	0.32
13 18	0.11	18 13	0.25
13 19	0.22	19 13	0.28
13 20	0.14	20 13	0.26
13 21	0.28	21 13	0.28
13 22	0.20	22 13	0.23
13 23	0.04	23 13	0.27
13 24	0.22	24 13	0.31
13 25	0.19	25 13	0.18
13 26	0.32	26 13	0.21
14 15	0.55	15 14	0.56
14 16	0.46	16 14	0.48
14 17	0.19	17 14	0.24
14 18	0.28	18 14	0.33
14 19	0.53	19 14	0.45
14 20	0.41	20 14	0.41
14 21	0.26	21 14	0.15
14 22	0.21	22 14	0.18
14 23	0.16	23 14	0.23
14 24	0.20	24 14	0.29
14 25	0.22	25 14	0.19
14 26	0.20	26 14	0.10
15 16	0.47	16 15	0.46
15 17	0.14	17 15	0.25
15 18	0.37	18 15	0.41
15 19	0.56	19 15	0.51
15 20	0.56	20 15	0.53
15 21	0.22	21 15	0.17
15 22	0.23	22 15	0.16
15 23	0.23	23 15	0.23
15 24	0.29	24 15	0.22
15 25	0.20	25 15	0.09
15 26	0.20	26 15	0.06
16 17	0.15	17 16	0.13
16 18	0.15	18 16	0.19
16 19	0.43	19 16	0.38
16 20	0.42	20 16	0.39
16 21	0.33	21 16	0.11
16 22	0.24	22 16	0.15
16 23	0.16	23 16	0.14
16 24	0.26	24 16	0.11
16 25	0.29	25 16	0.30
16 26	0.21	26 16	0.13
17 18	0.25	18 17	0.21
17 19	0.17	19 17	0.23
17 20	0.20	20 17	0.15
17 21	0.18	21 17	0.07
17 22	0.17	22 17	0.19
17 23	0.07	23 17	0.07

17 24	0.08	24 17	0.05
17 25	0.21	25 17	0.18
17 26	0.29	26 17	0.18
18 19	0.39	19 18	0.37
18 20	0.41	20 18	0.31
18 21	0.14	21 18	0.12
18 22	0.14	22 18	0.18
18 23	0.04	23 18	0.20
18 24	0.10	24 18	0.39
18 25	0.11	25 18	0.08
18 26	0.29	26 18	0.13
19 20	0.58	20 19	0.49
19 21	0.23	21 19	0.16
19 22	0.19	22 19	0.25
19 23	0.27	23 19	0.22
19 24	0.12	24 19	0.15
19 25	0.20	25 19	0.10
19 26	0.22	26 19	0.18
20 21	0.28	21 20	0.23
20 22	0.25	22 20	0.02
20 23	0.05	23 20	0.17
20 24	0.19	24 20	0.25
20 25	0.21	25 20	0.16
20 26	0.12	26 20	0.02
21 22	0.19	22 21	0.30
21 23	0.17	23 21	0.18
21 24	0.18	24 21	0.24
21 25	0.09	25 21	0.23
21 26	0.29	26 21	0.25
22 23	0.10	23 22	0.27
22 24	0.33	24 22	0.18
22 25	0.20	25 22	0.22
22 26	0.25	26 22	0.12
23 24	0.15	24 23	0.17
23 25	0.19	25 23	0.10
23 26	0.09	26 23	0.17
24 25	0.18	25 24	0.18
24 26	0.20	26 24	0.17
25 26	0.12	26 25	0.18
1 2	0.94	2 1	0.89
1 3	0.83	3 1	0.83
1 4	0.83	4 1	0.82
1 5	0.28	5 1	0.21
1 6	0.13	6 1	0.15
1 7	0.95	7 1	0.95
1 8	0.92	8 1	0.88
1 9	0.40	9 1	0.36
1 10	0.28	10 1	0.28
1 11	0.65	11 1	0.67
1 12	0.59	12 1	0.60
1 13	0.58	13 1	0.58
1 14	0.37	14 1	0.48

1 15	0.40	15 1	0.50
1 16	0.39	16 1	0.43
1 17	0.40	17 1	0.43
1 18	0.42	18 1	0.50
1 19	0.34	19 1	0.44
1 20	0.41	20 1	0.44
1 21	0.47	21 1	0.54
1 22	0.44	22 1	0.39
1 23	0.26	23 1	0.28
1 24	0.06	24 1	0.21
1 25	0.19	25 1	0.17
1 26	0.84	26 1	0.82

2 3	0.82	3 2	0.84
2 4	0.74	4 2	0.80
2 5	0.23	5 2	0.28
2 6	0.13	6 2	0.24
2 7	0.89	7 2	0.95
2 8	0.86	8 2	0.88
2 9	0.29	9 2	0.44
2 10	0.26	10 2	0.25
2 11	0.66	11 2	0.69
2 12	0.52	12 2	0.60
2 13	0.55	13 2	0.57
2 14	0.37	14 2	0.45
2 15	0.38	15 2	0.49
2 16	0.33	16 2	0.43
2 17	0.34	17 2	0.44
2 18	0.36	18 2	0.54
2 19	0.33	19 2	0.42
2 20	0.40	20 2	0.47
2 21	0.44	21 2	0.55
2 22	0.32	22 2	0.47
2 23	0.22	23 2	0.29
2 24	0.07	24 2	0.17
2 25	0.18	25 2	0.14
2 26	0.77	26 2	0.82

3 4	0.74	4 3	0.74
3 5	0.29	5 3	0.23
3 6	0.17	6 3	0.17
3 7	0.83	7 3	0.84
3 8	0.82	8 3	0.80
3 9	0.29	9 3	0.35
3 10	0.26	10 3	0.21
3 11	0.61	11 3	0.63
3 12	0.47	12 3	0.51
3 13	0.52	13 3	0.56
3 14	0.36	14 3	0.39
3 15	0.42	15 3	0.39
3 16	0.39	16 3	0.41
3 17	0.34	17 3	0.38
3 18	0.38	18 3	0.43
3 19	0.33	19 3	0.32
3 20	0.41	20 3	0.38
3 21	0.38	21 3	0.50
3 22	0.31	22 3	0.29
3 23	0.17	23 3	0.15
3 24	0.05	24 3	0.19
3 25	0.17	25 3	0.11
3 26	0.72	26 3	0.74

4 5	0.24	5 4	0.19
4 6	0.15	6 4	0.16
4 7	0.79	7 4	0.81
4 8	0.77	8 4	0.76
4 9	0.28	9 4	0.27
4 10	0.27	10 4	0.21
4 11	0.61	11 4	0.60
4 12	0.42	12 4	0.48
4 13	0.50	13 4	0.47
4 14	0.36	14 4	0.37
4 15	0.47	15 4	0.44
4 16	0.42	16 4	0.38
4 17	0.42	17 4	0.39
4 18	0.42	18 4	0.43
4 19	0.36	19 4	0.35
4 20	0.47	20 4	0.45
4 21	0.41	21 4	0.43
4 22	0.33	22 4	0.37
4 23	0.21	23 4	0.19
4 24	0.12	24 4	0.13
4 25	0.17	25 4	0.19
4 26	0.73	26 4	0.71

5 6	0.14	6 5	0.22
5 7	0.17	7 5	0.26
5 8	0.21	8 5	0.23
5 9	0.19	9 5	0.19
5 10	0.28	10 5	0.24
5 11	0.18	11 5	0.25
5 12	0.18	12 5	0.20
5 13	0.21	13 5	0.28
5 14	0.21	14 5	0.25
5 15	0.17	15 5	0.26
5 16	0.27	16 5	0.29
5 17	0.20	17 5	0.31
5 18	0.19	18 5	0.28
5 19	0.23	19 5	0.29
5 20	0.28	20 5	0.30
5 21	0.23	21 5	0.20
5 22	0.18	22 5	0.18
5 23	0.09	23 5	0.17
5 24	0.04	24 5	0.24
5 25	0.10	25 5	0.20
5 26	0.30	26 5	0.24

6 7	0.23	7 6	0.11
6 8	0.20	8 6	0.15
6 9	0.25	9 6	0.14
6 10	0.13	10 6	0.16
6 11	0.17	11 6	0.17
6 12	0.25	12 6	0.23
6 13	0.22	13 6	0.13
6 14	0.19	14 6	0.19
6 15	0.15	15 6	0.10
6 16	0.13	16 6	0.21
6 17	0.08	17 6	0.15
6 18	0.15	18 6	0.14
6 19	0.19	19 6	0.17
6 20	0.17	20 6	0.12
6 21	0.20	21 6	0.18

6 22	0.16	22 6	0.05
6 23	0.09	23 6	0.11
6 24	0.09	24 6	0.06
6 25	0.11	25 6	0.15
6 26	0.17	26 6	0.16

7 8	0.90	8 7	0.88
7 9	0.31	9 7	0.35
7 10	0.27	10 7	0.26
7 11	0.67	11 7	0.68
7 12	0.59	12 7	0.59
7 13	0.55	13 7	0.60
7 14	0.40	14 7	0.49
7 15	0.44	15 7	0.50
7 16	0.41	16 7	0.41
7 17	0.40	17 7	0.42
7 18	0.47	18 7	0.49
7 19	0.38	19 7	0.40
7 20	0.45	20 7	0.47
7 21	0.47	21 7	0.53
7 22	0.41	22 7	0.43
7 23	0.23	23 7	0.25
7 24	0.04	24 7	0.21
7 25	0.17	25 7	0.11
7 26	0.81	26 7	0.82

8 9	0.34	9 8	0.37
8 10	0.25	10 8	0.27
8 11	0.68	11 8	0.67
8 12	0.55	12 8	0.55
8 13	0.56	13 8	0.64
8 14	0.40	14 8	0.43
8 15	0.45	15 8	0.50
8 16	0.43	16 8	0.45
8 17	0.42	17 8	0.38
8 18	0.46	18 8	0.50
8 19	0.44	19 8	0.44
8 20	0.45	20 8	0.47
8 21	0.52	21 8	0.52
8 22	0.36	22 8	0.46
8 23	0.22	23 8	0.17
8 24	0.11	24 8	0.16
8 25	0.23	25 8	0.19
8 26	0.82	26 8	0.84

9 10	0.27	10 9	0.23
9 11	0.27	11 9	0.32
9 12	0.19	12 9	0.25
9 13	0.20	13 9	0.28
9 14	0.19	14 9	0.24
9 15	0.14	15 9	0.19
9 16	0.11	16 9	0.23
9 17	0.17	17 9	0.20
9 18	0.11	18 9	0.26
9 19	0.17	19 9	0.24
9 20	0.16	20 9	0.17
9 21	0.28	21 9	0.26
9 22	0.39	22 9	0.40
9 23	0.23	23 9	0.28
9 24	0.03	24 9	0.13
9 25	0.14	25 9	0.22

9 26	0.42	26 9	0.38
10 11	0.23	11 10	0.22
10 12	0.12	12 10	0.18
10 13	0.29	13 10	0.22
10 14	0.17	14 10	0.24
10 15	0.18	15 10	0.25
10 16	0.05	16 10	0.19
10 17	0.11	17 10	0.16
10 18	0.14	18 10	0.21
10 19	0.19	19 10	0.22
10 20	0.15	20 10	0.24
10 21	0.26	21 10	0.27
10 22	0.19	22 10	0.27
10 23	0.13	23 10	0.18
10 24	0.11	24 10	0.23
10 25	0.11	25 10	0.18
10 26	0.32	26 10	0.26
11 12	0.43	12 11	0.39
11 13	0.50	13 11	0.42
11 14	0.34	14 11	0.33
11 15	0.29	15 11	0.32
11 16	0.26	16 11	0.32
11 17	0.26	17 11	0.27
11 18	0.35	18 11	0.38
11 19	0.31	19 11	0.28
11 20	0.32	20 11	0.32
11 21	0.45	21 11	0.44
11 22	0.36	22 11	0.30
11 23	0.24	23 11	0.28
11 24	0.06	24 11	0.16
11 25	0.11	25 11	0.20
11 26	0.59	26 11	0.58
12 13	0.34	13 12	0.34
12 14	0.26	14 12	0.31
12 15	0.35	15 12	0.40
12 16	0.30	16 12	0.34
12 17	0.27	17 12	0.29
12 18	0.28	18 12	0.33
12 19	0.26	19 12	0.31
12 20	0.28	20 12	0.34
12 21	0.29	21 12	0.28
12 22	0.37	22 12	0.35
12 23	0.23	23 12	0.20
12 24	0.09	24 12	0.21
12 25	0.17	25 12	0.20
12 26	0.52	26 12	0.51
13 14	0.25	14 13	0.30
13 15	0.23	15 13	0.33
13 16	0.22	16 13	0.25
13 17	0.24	17 13	0.28
13 18	0.26	18 13	0.27
13 19	0.23	19 13	0.26
13 20	0.27	20 13	0.32
13 21	0.36	21 13	0.41
13 22	0.25	22 13	0.31
13 23	0.14	23 13	0.17
13 24	0.05	24 13	0.30

13 25	0.24	25 13	0.17
13 26	0.57	26 13	0.57
14 15	0.75	15 14	0.74
14 16	0.63	16 14	0.66
14 17	0.56	17 14	0.62
14 18	0.64	18 14	0.67
14 19	0.73	19 14	0.72
14 20	0.70	20 14	0.71
14 21	0.35	21 14	0.30
14 22	0.26	22 14	0.20
14 23	0.11	23 14	0.14
14 24	0.11	24 14	0.11
14 25	0.19	25 14	0.18
14 26	0.34	26 14	0.33
15 16	0.66	16 15	0.71
15 17	0.61	17 15	0.65
15 18	0.72	18 15	0.79
15 19	0.79	19 15	0.80
15 20	0.78	20 15	0.81
15 21	0.36	21 15	0.31
15 22	0.31	22 15	0.25
15 23	0.14	23 15	0.18
15 24	0.15	24 15	0.19
15 25	0.08	25 15	0.09
15 26	0.41	26 15	0.35
16 17	0.64	17 16	0.62
16 18	0.68	18 16	0.70
16 19	0.74	19 16	0.73
16 20	0.70	20 16	0.68
16 21	0.37	21 16	0.29
16 22	0.24	22 16	0.18
16 23	0.11	23 16	0.13
16 24	0.19	24 16	0.07
16 25	0.23	25 16	0.28
16 26	0.35	26 16	0.35
17 18	0.70	18 17	0.68
17 19	0.63	19 17	0.61
17 20	0.64	20 17	0.63
17 21	0.33	21 17	0.26
17 22	0.20	22 17	0.29
17 23	0.10	23 17	0.11
17 24	0.03	24 17	0.16
17 25	0.18	25 17	0.14
17 26	0.39	26 17	0.36
18 19	0.81	19 18	0.77
18 20	0.74	20 18	0.68
18 21	0.32	21 18	0.30
18 22	0.26	22 18	0.18
18 23	0.09	23 18	0.22
18 24	0.06	24 18	0.26
18 25	0.18	25 18	0.22
18 26	0.42	26 18	0.38
19 20	0.78	20 19	0.79
19 21	0.33	21 19	0.34
19 22	0.20	22 19	0.16

19 23	0.15	23 19	0.21
19 24	0.08	24 19	0.09
19 25	0.11	25 19	0.22
19 26	0.33	26 19	0.36
20 21	0.41	21 20	0.34
20 22	0.27	22 20	0.25
20 23	0.06	23 20	0.14
20 24	0.10	24 20	0.13
20 25	0.17	25 20	0.15
20 26	0.35	26 20	0.37
21 22	0.29	22 21	0.29
21 23	0.20	23 21	0.22
21 24	0.04	24 21	0.21
21 25	0.16	25 21	0.20
21 26	0.45	26 21	0.38
22 23	0.25	23 22	0.35
22 24	0.20	24 22	0.19
22 25	0.15	25 22	0.22
22 26	0.35	26 22	0.41
23 24	0.08	24 23	0.14
23 25	0.09	25 23	0.13
23 26	0.20	26 23	0.26
24 25	0.18	25 24	0.19
24 26	0.22	26 24	0.06
25 26	0.20	26 25	0.23
1 2	0.32	2 1	0.26
1 3	0.23	3 1	0.39
1 4	0.40	4 1	0.47
1 5	0.28	5 1	0.28
1 6	0.11	6 1	0.22
1 7	0.57	7 1	0.55
1 8	0.27	8 1	0.29
1 9	0.31	9 1	0.27
1 10	0.33	10 1	0.37
1 11	0.18	11 1	0.22
1 12	0.44	12 1	0.38
1 13	0.20	13 1	0.21
1 14	0.25	14 1	0.29
1 15	0.22	15 1	0.24
1 16	0.14	16 1	0.25
1 17	0.11	17 1	0.24
1 18	0.31	18 1	0.25
1 19	0.28	19 1	0.26
1 20	0.15	20 1	0.21
1 21	0.28	21 1	0.23
1 22	0.33	22 1	0.26
1 23	0.16	23 1	0.28
1 24	0.14	24 1	0.24
1 25	0.11	25 1	0.20
1 26	0.21	26 1	0.39
2 3	0.40	3 2	0.35
2 4	0.20	4 2	0.28
2 5	0.25	5 2	0.32

2 6	0.25	6 2	0.21
2 7	0.31	7 2	0.48
2 8	0.24	8 2	0.24
2 9	0.31	9 2	0.48
2 10	0.20	10 2	0.25
2 11	0.19	11 2	0.36
2 12	0.23	12 2	0.40
2 13	0.34	13 2	0.20
2 14	0.32	14 2	0.19
2 15	0.19	15 2	0.20
2 16	0.14	16 2	0.19
2 17	0.14	17 2	0.17
2 18	0.20	18 2	0.21
2 19	0.28	19 2	0.20
2 20	0.23	20 2	0.24
2 21	0.15	21 2	0.25
2 22	0.36	22 2	0.40
2 23	0.09	23 2	0.37
2 24	0.19	24 2	0.26
2 25	0.14	25 2	0.20
2 26	0.28	26 2	0.28

3 4	0.37	4 3	0.31
3 5	0.17	5 3	0.33
3 6	0.20	6 3	0.28
3 7	0.32	7 3	0.29
3 8	0.34	8 3	0.23
3 9	0.33	9 3	0.33
3 10	0.35	10 3	0.23
3 11	0.23	11 3	0.24
3 12	0.35	12 3	0.29
3 13	0.28	13 3	0.23
3 14	0.25	14 3	0.12
3 15	0.25	15 3	0.16
3 16	0.21	16 3	0.24
3 17	0.18	17 3	0.32
3 18	0.22	18 3	0.20
3 19	0.27	19 3	0.08
3 20	0.36	20 3	0.14
3 21	0.29	21 3	0.31
3 22	0.32	22 3	0.35
3 23	0.26	23 3	0.22
3 24	0.15	24 3	0.27
3 25	0.23	25 3	0.23
3 26	0.28	26 3	0.37

4 5	0.36	5 4	0.27
4 6	0.28	6 4	0.33
4 7	0.25	7 4	0.23
4 8	0.33	8 4	0.33
4 9	0.28	9 4	0.27
4 10	0.24	10 4	0.18
4 11	0.24	11 4	0.32
4 12	0.24	12 4	0.34
4 13	0.24	13 4	0.34
4 14	0.16	14 4	0.11
4 15	0.29	15 4	0.20
4 16	0.24	16 4	0.23
4 17	0.28	17 4	0.24
4 18	0.21	18 4	0.14
4 19	0.27	19 4	0.19

4 20	0.33	20 4	0.22
4 21	0.26	21 4	0.22
4 22	0.22	22 4	0.36
4 23	0.10	23 4	0.07
4 24	0.14	24 4	0.19
4 25	0.20	25 4	0.33
4 26	0.29	26 4	0.26

5 6	0.19	6 5	0.23
5 7	0.19	7 5	0.33
5 8	0.34	8 5	0.15
5 9	0.41	9 5	0.31
5 10	0.22	10 5	0.29
5 11	0.22	11 5	0.29
5 12	0.21	12 5	0.30
5 13	0.20	13 5	0.21
5 14	0.36	14 5	0.28
5 15	0.25	15 5	0.31
5 16	0.29	16 5	0.32
5 17	0.27	17 5	0.33
5 18	0.28	18 5	0.34
5 19	0.32	19 5	0.26
5 20	0.37	20 5	0.31
5 21	0.20	21 5	0.26
5 22	0.28	22 5	0.29
5 23	0.13	23 5	0.25
5 24	0.17	24 5	0.19
5 25	0.39	25 5	0.18
5 26	0.33	26 5	0.30

6 7	0.37	7 6	0.32
6 8	0.24	8 6	0.31
6 9	0.45	9 6	0.16
6 10	0.35	10 6	0.31
6 11	0.29	11 6	0.17
6 12	0.25	12 6	0.21
6 13	0.15	13 6	0.14
6 14	0.22	14 6	0.35
6 15	0.23	15 6	0.25
6 16	0.21	16 6	0.31
6 17	0.14	17 6	0.23
6 18	0.26	18 6	0.29
6 19	0.35	19 6	0.34
6 20	0.27	20 6	0.22
6 21	0.22	21 6	0.23
6 22	0.24	22 6	0.20
6 23	0.27	23 6	0.15
6 24	0.16	24 6	0.18
6 25	0.21	25 6	0.27
6 26	0.17	26 6	0.12

7 8	0.30	8 7	0.19
7 9	0.19	9 7	0.21
7 10	0.27	10 7	0.28
7 11	0.23	11 7	0.22
7 12	0.46	12 7	0.24
7 13	0.26	13 7	0.31
7 14	0.20	14 7	0.34
7 15	0.19	15 7	0.25
7 16	0.19	16 7	0.25
7 17	0.11	17 7	0.17

7 18	0.25	18 7	0.20
7 19	0.19	19 7	0.20
7 20	0.20	20 7	0.25
7 21	0.16	21 7	0.20
7 22	0.39	22 7	0.38
7 23	0.16	23 7	0.31
7 24	0.05	24 7	0.14
7 25	0.22	25 7	0.22
7 26	0.26	26 7	0.24
8 9	0.29	9 8	0.36
8 10	0.28	10 8	0.41
8 11	0.40	11 8	0.41
8 12	0.34	12 8	0.24
8 13	0.25	13 8	0.23
8 14	0.32	14 8	0.23
8 15	0.33	15 8	0.29
8 16	0.33	16 8	0.35
8 17	0.26	17 8	0.22
8 18	0.29	18 8	0.35
8 19	0.40	19 8	0.40
8 20	0.32	20 8	0.30
8 21	0.30	21 8	0.20
8 22	0.36	22 8	0.47
8 23	0.13	23 8	0.20
8 24	0.17	24 8	0.22
8 25	0.16	25 8	0.27
8 26	0.27	26 8	0.22
9 10	0.24	10 9	0.23
9 11	0.22	11 9	0.36
9 12	0.14	12 9	0.20
9 13	0.22	13 9	0.22
9 14	0.36	14 9	0.26
9 15	0.42	15 9	0.49
9 16	0.35	16 9	0.41
9 17	0.41	17 9	0.36
9 18	0.26	18 9	0.37
9 19	0.28	19 9	0.36
9 20	0.46	20 9	0.42
9 21	0.28	21 9	0.22
9 22	0.46	22 9	0.40
9 23	0.27	23 9	0.25
9 24	0.13	24 9	0.26
9 25	0.22	25 9	0.31
9 26	0.46	26 9	0.35
10 11	0.33	11 10	0.27
10 12	0.15	12 10	0.20
10 13	0.36	13 10	0.23
10 14	0.27	14 10	0.17
10 15	0.37	15 10	0.21
10 16	0.15	16 10	0.27
10 17	0.12	17 10	0.30
10 18	0.30	18 10	0.29
10 19	0.38	19 10	0.31
10 20	0.22	20 10	0.14
10 21	0.23	21 10	0.22
10 22	0.23	22 10	0.30
10 23	0.15	23 10	0.38
10 24	0.32	24 10	0.32

10 25	0.14	25 10	0.27
10 26	0.39	26 10	0.35
11 12	0.35	12 11	0.35
11 13	0.38	13 11	0.33
11 14	0.24	14 11	0.11
11 15	0.15	15 11	0.10
11 16	0.20	16 11	0.34
11 17	0.21	17 11	0.27
11 18	0.20	18 11	0.22
11 19	0.22	19 11	0.24
11 20	0.34	20 11	0.23
11 21	0.24	21 11	0.20
11 22	0.18	22 11	0.21
11 23	0.25	23 11	0.27
11 24	0.22	24 11	0.15
11 25	0.22	25 11	0.26
11 26	0.21	26 11	0.33
12 13	0.41	13 12	0.24
12 14	0.22	14 12	0.24
12 15	0.25	15 12	0.28
12 16	0.15	16 12	0.28
12 17	0.15	17 12	0.19
12 18	0.17	18 12	0.18
12 19	0.21	19 12	0.33
12 20	0.19	20 12	0.18
12 21	0.34	21 12	0.27
12 22	0.25	22 12	0.27
12 23	0.22	23 12	0.29
12 24	0.29	24 12	0.28
12 25	0.21	25 12	0.16
12 26	0.30	26 12	0.23
13 14	0.15	14 13	0.26
13 15	0.09	15 13	0.36
13 16	0.15	16 13	0.40
13 17	0.34	17 13	0.46
13 18	0.21	18 13	0.46
13 19	0.18	19 13	0.32
13 20	0.31	20 13	0.34
13 21	0.23	21 13	0.30
13 22	0.27	22 13	0.32
13 23	0.19	23 13	0.41
13 24	0.29	24 13	0.34
13 25	0.28	25 13	0.36
13 26	0.26	26 13	0.32
14 15	0.81	15 14	0.82
14 16	0.67	16 14	0.74
14 17	0.63	17 14	0.77
14 18	0.71	18 14	0.81
14 19	0.86	19 14	0.80
14 20	0.80	20 14	0.78
14 21	0.25	21 14	0.24
14 22	0.20	22 14	0.28
14 23	0.21	23 14	0.21
14 24	0.04	24 14	0.17
14 25	0.21	25 14	0.27
14 26	0.16	26 14	0.33

15 16	0.71	16 15	0.74
15 17	0.67	17 15	0.72
15 18	0.79	18 15	0.78
15 19	0.85	19 15	0.83
15 20	0.82	20 15	0.82
15 21	0.25	21 15	0.26
15 22	0.24	22 15	0.16
15 23	0.29	23 15	0.12
15 24	0.09	24 15	0.24
15 25	0.24	25 15	0.16
15 26	0.28	26 15	0.30
16 17	0.74	17 16	0.75
16 18	0.78	18 16	0.78
16 19	0.85	19 16	0.80
16 20	0.77	20 16	0.70
16 21	0.20	21 16	0.17
16 22	0.25	22 16	0.14
16 23	0.26	23 16	0.27
16 24	0.15	24 16	0.24
16 25	0.23	25 16	0.23
16 26	0.21	26 16	0.12
17 18	0.78	18 17	0.67
17 19	0.77	19 17	0.62
17 20	0.74	20 17	0.63
17 21	0.12	21 17	0.28
17 22	0.19	22 17	0.34
17 23	0.21	23 17	0.32
17 24	0.07	24 17	0.29
17 25	0.13	25 17	0.21
17 26	0.28	26 17	0.24
18 19	0.90	19 18	0.83
18 20	0.77	20 18	0.67
18 21	0.16	21 18	0.18
18 22	0.28	22 18	0.02
18 23	0.43	23 18	0.29
18 24	0.13	24 18	0.20
18 25	0.35	25 18	0.44
18 26	0.10	26 18	0.17
19 20	0.81	20 19	0.84
19 21	0.16	21 19	0.47
19 22	0.20	22 19	0.07
19 23	0.31	23 19	0.27
19 24	0.01	24 19	0.18
19 25	0.35	25 19	0.42
19 26	0.28	26 19	0.27
20 21	0.27	21 20	0.43
20 22	0.26	22 20	0.38
20 23	0.26	23 20	0.11
20 24	0.10	24 20	0.16
20 25	0.18	25 20	0.23
20 26	0.16	26 20	0.33
21 22	0.22	22 21	0.24
21 23	0.27	23 21	0.09
21 24	0.11	24 21	0.36
21 25	0.11	25 21	0.19

21 26	0.29	26 21	0.32
22 23	0.32	23 22	0.37
22 24	0.16	24 22	0.20
22 25	0.31	25 22	0.23
22 26	0.35	26 22	0.26
23 24	0.22	24 23	0.27
23 25	0.36	25 23	0.35
23 26	0.21	26 23	0.22
24 25	0.28	25 24	0.27
24 26	0.35	26 24	0.14
25 26	0.30	26 25	0.22

Матрица регрессионного анализа (общая)

	БЕТА	БЕТА	В	of B	t(183)	p-level	
Intercept			-64,53	38,60	-1,67	0,09632085	
Фактор В	0,15	0,07	1,28	0,64	2,00	0,04736309	*
Фактор С	0,14	0,07	2,69	1,31	2,06	0,04062965	*
Фактор Д	0,03	0,06	0,61	1,32	0,46	0,64426327	
Фактор К	0,00	0,04	-0,04	0,64	-0,07	0,94552445	
Фактор М	-0,02	0,04	-0,71	1,28	-0,55	0,58035785	
Фактор Н	0,32	0,08	3,27	0,85	3,85	0,00016163	***
Шкала общей интернальности (Ио)	-0,01	0,06	-0,31	1,86	-0,17	0,86763895	
Шкала интернальности в области достижений (Ид)	0,08	0,06	2,77	2,27	1,22	0,22347835	
Шкала интернальности в области неудач (Ин)	0,04	0,06	1,30	2,02	0,64	0,52220756	
Шкала интернальности в семейных отношениях (Ис)	0,02	0,05	0,83	1,83	0,45	0,65216553	
Шкала интернальности в области межличностных отнош (Им)	0,01	0,06	0,51	2,10	0,24	0,80738771	
Шкала интернальности в области производственных отношений Ип	0,02	0,06	0,66	2,07	0,32	0,74934578	
Шкала интернальности в отношениях здоровья и болезни (Из)	-0,03	0,06	-1,16	1,97	-0,59	0,55534166	
Агрессивность	-0,10	0,04	-0,52	0,22	-2,35	0,01961878	*
Принятие других	-0,06	0,04	-0,30	0,20	-1,53	0,12782550	
Метакогнитивная включенность в деятельность	0,25	0,06	0,39	0,10	4,14	0,00005267	***

Высокоадаптивные

	BETA	BETA	B	of B	t(180)	p-level	
Intercept			27,07	162,71	0,17	0,86803669	
Фактор В	0,15	0,07	1,34	0,65	2,07	0,04031413	*
Фактор С	0,13	0,07	2,55	1,31	1,94	0,05380591	+
Фактор Д	0,04	0,06	0,86	1,34	0,64	0,51980847	
Фактор К	0,00	0,04	0,03	0,64	0,05	0,95786959	
Фактор М	-0,02	0,04	-0,63	1,29	-0,49	0,62803292	
Фактор Н	0,31	0,08	3,23	0,85	3,78	0,00020925	***
Шкала общей интернальности (Ио)	-0,01	0,06	-0,33	1,87	-0,18	0,86071736	
Шкала интернальности в области достижений (Ид)	0,08	0,07	2,75	2,30	1,19	0,23453681	
Шкала интернальности в области неудач (Ин)	0,03	0,06	1,17	2,04	0,57	0,56639093	
Шкала интернальности в семейных отношениях (Ис)	0,02	0,05	0,69	1,85	0,37	0,70959198	
Шкала интернальности в области межличностных отнош (Им)	0,02	0,06	0,65	2,15	0,30	0,76470011	
Шкала интернальности в области производственных отношений Ип	0,02	0,06	0,81	2,09	0,39	0,70061916	
Шкала интернальности в отношениях здоровья и болезни (Из)	-0,03	0,06	-1,12	1,99	-0,56	0,57314467	
Агрессивность	-0,09	0,04	-0,51	0,22	-2,26	0,02488320	*
Принятие других	-0,06	0,04	-0,30	0,20	-1,52	0,13126686	
Метакогнитивная включенность в деятельность	0,24	0,06	0,39	0,10	4,06	0,00007350	***
Социальная адаптация	0,01	0,04	0,75	2,14	0,35	0,72742206	
Дидактическая адаптация	-0,05	0,04	-2,30	1,79	-1,29	0,19989729	
Профессиональная адаптация	-0,02	0,04	-1,03	1,64	-0,63	0,53004062	

Средне и низкоадаптивные

	BETA	of BETA	B	B	t(193)	p-level	
Intercept			-44,69	33,89	-1,32	0,18887623	
Фактор В	0,23	0,07	2,01	0,63	3,16	0,00182117	**
Фактор С	0,15	0,07	2,86	1,33	2,15	0,03301661	*
Фактор Д	0,09	0,06	2,10	1,34	1,57	0,11909821	
Фактор К	0,01	0,04	0,08	0,63	0,13	0,89522564	
Фактор М	-0,02	0,04	-0,76	1,36	-0,56	0,57535142	
Фактор Н	0,45	0,08	4,69	0,81	5,79	0,00000003	***

Программа тренинга
«Формирование коммуникативной компетентности»

Цель тренинга

Познакомить участников с основами технологии этикетного общения, приемами установления контактов, провести самодиагностику и освоить элементы рефлексии в ситуации коммуникации, в рамках деловой игры освоить модель профессионального общения.

Введение

Искусство общения крайне необходимо специалистам, чья деятельность предполагает постоянные контакты типа “человек – человек”. Общение с людьми – это наука и искусство. Здесь важны и природные способности и образование. Именно поэтому тот, кто хочет достичь успеха во взаимодействии с другими людьми, должен учиться этому. Ситуацией общения можно управлять. Управление другими начинается с управления собой. Каждому нужно иметь представление о своих особенностях, способностях, сильных и слабых сторонах. Собственно решению последней задачи и посвящено наше занятие.

Деловое общение – это процесс взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, для принятия совместного решения или достижения общей цели.

Общение, как и любое социальное взаимодействие, требует упорядочивания отношений между людьми. Такое упорядочивание происходит по определенным правилам. *Например, нельзя посягать на чужую жизнь или собственность, нельзя обманывать, нельзя унижать другого человека и т.д.* Любое общество имеет набор таких правил, которые называются моралью. В ней отражается представление общества о добре и зле. Мораль является одним из факторов, регулирующую и нормализующую личную и общественную деятельность людей.

Это общие нормы, из которых вытекает ряд конкретных правил поведения. Собственно эта конкретика и будет создавать нормы профессиональной этики.

Организационные моменты, техническая оснащенность, помещение тренинга

Для проведения тренинга необходимо подобрать группу по желанию. Численность группы – не более 20 человек (число участников должно быть четным, т.к. ряд заданий выполняются в парах). Каждый участник должен иметь бумагу (можно обычную ученическую тетрадь) и ручку для записей, тестовую тетрадь. Все необходимые для работы материалы желательно положить в пластиковую папку, отдельно для каждого участника тренинга.

Проектируемые этапы тренинга

1 этап. Организационный. Ознакомление участников с целями и задачами тренинга. Информация об этикетном общении и его роли в коммуникации (введение).

2 этап. Осознание себя как партнера по общению. Освоение техники рефлексии себя как партнера по общению. Диагностика.

3 этап. Осознание партнера общения. Диагностики системы социальной перцепции. Знакомство с ошибками социального восприятия.

4 этап Освоение коммуникативных техник. Деловая игра на примере ситуативной коммуникации. Моделирование процесса коммуникации. Самооценочная диагностика.

Процедура тренинга

1 ЭТАП. «Организационный»

Ознакомить участников с целями и задачами занятия. Теоретическая информация из введения.

Задание № 1. *Игра “Приветствие”.*

ВАРИАНТ ПЕРВЫЙ. Задача участников вспомнить как можно больше форм приветствий. Каждое кратко зашифровать в тетради. Теперь попросите всех участников улыбнуться друг другу и поприветствовать друг друга самым лучшим с их точки зрения приветствием.

ВАРИАНТ ВТОРОЙ. Участники сидят вокруг стола. Каждый встает по очереди и приветствует всех присутствующих. Нельзя повторять уже использованное приветствие. В крайнем случае, можно его украсить дополнительными “штрихами” пантомимики, которые не использовались раньше.

Задание № 2. *Игра “Знакомство”*. Участникам предлагается познакомиться друг с другом. Для этого участники разбиваются на пары и проводят друг с другом взаимное интервью. Каждый задает своему партнеру 4 – 5 вопросов, выясняет желаемую информацию, которую фиксирует в тренинговой тетради. Затем все по очереди встают и представляют “своего” интервьюируемого.

Умение слушать. Это очень важное умение любого человека. Оно предполагает заинтересованное внимание к тому, что говорит собеседник, сосредоточенность на сути разговора.

Задание № 3. *Сейчас мы попробуем потренировать свое умение слушать партнера. Разделимся на пары. Я предложу Вам тему, которую Вы должны обсудить между собой. Обсуждение будет осуществляться по типу «вопрос – ответ». Однако будет одно условие: прежде, чем отвечать партнеру, необходимо повторить его фразу. И так вести всю беседу (время 5 – 10 минут).*

Темы для обсуждения:

- Как Вы любите проводить досуг?
- Какие позитивные качества Вы привносите в вашу работу?
- Что Вам нравится больше всего?
- Что вам нравится в вас больше всего?
- Что Вы умеете делать лучше, чем большинство людей?

Владение словом. Говорить с партнером необходимо доходчиво, деловито, терпеливо разъясняя неясное. Не рекомендуется использовать специальные термины, или четко пояснять их.

Задание № 4. *«История о...»*. Предложить участникам взять какой-либо предмет (значок, часы, карандаш и т.п.) . Когда вещь выбрана, разделить всех на малые группы (2 – 3 человека) и предложить друг другу рассказать о выбранном предмете. Желательно рассказать таким образом, чтобы партнер почувствовал, что этот предмет для Вас очень значим, дорог, ценен. (Время работы 3 – 4 минуты).

2 ЭТАП. “Осознание себя как партнера по общению”

В ситуации общения «человек – человек» этикетные модели касаются прежде всего ситуации общения. Рассмотрим их конкретнее. Осуществляя процесс общения, мы постоянно решаем три задачи:

- 1) Пытаемся наиболее точно объяснить свою позицию (подать себя).

2) Стараемся понять партнера.

3) Наконец, стараемся найти решение вопроса наиболее полно удовлетворяющее обе стороны.

В ходе общения мы нередко возражаем партнеру. Правила высказывания замечаний партнеру по общению.

Локализация. Тон высказывания должен быть спокойным и дружеским. Раздражительный тон существенно затруднит ситуацию общения. Нетрадиционный подход, доброжелательность, ясные и убедительные интонации особенно важны для нейтрализации сложных замечаний и возражений.

Запрет на грубость. Никогда не следует возражать открыто и грубо, даже если собеседник ведет себя некорректно. *Нельзя употреблять выражения: «Ты абсолютно неправ», «Это не имеет под собой никакой почвы», «Не говори дурь» и т.п.*

Уважение. Позицию собеседника следует принимать с уважением, даже если она ошибочна или для вас неприемлема.

Признание правоты. Если вы заметили, что ваш собеседник очень трепетно относится к своей точке зрения, болезненно принимает возражения, то тактично почаще признавать его правоту. *«То, что ты говоришь интересно. Я об этом подумаю, но сейчас мы уже все согласовали и нужно принять решение».*

Сдержанность в личных оценках. Следует избегать личных оценок. *«Будь я на твоём месте...».*

Лаконичность ответов. Чем более сжато и по-деловому вы ответите на замечание, тем это звучит убедительнее. Чем многословнее ответ, тем больше вероятность недопонимания и раздражения.

Контролирование реакций. Очень полезно контролировать состояние собеседника. *В процессе беседы периодически спрашивайте его, доволен ли он ответом, ходом решения вопроса и т.п.*

Недопущение превосходства. Не следует парировать каждое замечание собеседника, нужно показать, что и вам присущи человеческие слабости. Особенно следует избегать немедленного ответа на каждое замечание. Этим вы косвенно недооцениваете собеседника: то над чем он напряженно думал, вы парируете между делом.

В общении всегда участвуют два и более человека. Каждый реализует себя в общении как личность. Одни общаются легко, свободно, испытывая от этого радость и удовольствие. Для других общение представляет немалую трудность, оно утомительно и вызывает у личности тревожные чувства. Обусловлено это целым рядом обстоятельств, в частности, наличием такого личностного качества, как общительность.

Тест «Ваша коммуникабельность»

На каждый из 16 приведенных ниже вопросов выберите один из альтернативных ответов: «Да», «Иногда», «Нет».

1. Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли Вас из колеи ее ожидание?
2. Не откладываете ли Вы визит к врачу до тех пор, пока не станет невмоготу?
3. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
4. Вам предлагают выехать в командировку в город или село, где Вы никогда не были. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли Вы, когда незнакомый человек на улице обращается к Вам с просьбой показать ему дорогу, назвать время, ответить на какой-либо еще вопрос?

7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл отдать Вам 10 тысяч рублей, которые занял несколько месяцев тому назад?

9. В ресторане или столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была: в магазине, кассе кинотеатра и т.п. Предпочтете ли Вы отказаться от своего намерения, нежели стать в хвост и томиться в ожидании?

12. Бойтесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. Есть ли у Вас сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений Вы не принимаете?

14. Услыхав где-нибудь в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочтете ли Вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение) в письменном виде, чем в устной форме?

Протокол

Ответ	Номера высказываний																Количество	Баллы
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16		
Да																		
Иногда																		
Нет																		
Σ баллов																		

Ключ для подсчета баллов

За каждый ответ «Да» - 2 балла;

За каждый ответ «Иногда» - 1 балл;

За каждый ответ «Нет» - 0 баллов.

Интерпретация результатов тестирования

30-32 балла

Вы явно некоммуникабельны, и это Ваша беда, так как страдаете от этого больше всего Вы сами. Но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Постарайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

25-29 баллов

Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергает Вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность Вашего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только недовольством. В Вашей власти переломить эти особенности Вашего характера. Разве не бывает, что при какой-нибудь сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19-24 балла

Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми Вы сходите с оглядкой, в споры и дискуссии вступаете неохотно.

В Ваших высказываниях порой много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

18-14 баллов

У Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпимы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний, экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

9-13 баллов

Вы весьма общительны, порой даже сверх меры. Вы любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих, охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего Вам не хватает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете заставить себя не отступить.

4-8 баллов

Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из Вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие в дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у Вас мигрень или даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести дело до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этим фактом.

0-3 балла

Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно Вы бываете причиной разных конфликтов в Вашем окружении. Вы вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для Вас. И на работе, и дома людям повсюду трудно с Вами. Вам бы поработать над собой и своим характером. Прежде всего, воспитайте в себе

терпимость и сдержанность, уважительное отношение к людям, наконец, подумайте и о своем здоровье - такой стиль жизни не проходит бесследно.

Задание № 1. Участники в своих тетрадях пишут по 2 – 3 качества, которые, по их мнению, способствуют им в общении и 2 – 3 качества, которые мешают им общаться. Работа индивидуальная, информацией они не обмениваются.

Задание № 2. *Тест “Трудно ли Вас вывести из равновесия?”*. Одно из самых ценных качеств – умение сохранять душевное равновесие. Человек может в силу каких то причин быть раздражителем, или просто быть несдержанным, не обладать внутренней дисциплиной. В первом случае необходимы специальные внешние воздействия - от психотренинговых до лечебных; во втором – работа над самим собой. Ниже мы предлагаем Вам ряд ситуаций , в решении которых вам надо ответить на вопрос: “Раздражает ли Вас?...”. В результате мы выясним, действительно ли вы раздражительны, или просто не хотите сдержаться?”.

Укажите один из возможных вариантов ответа:

- а) очень раздражает;
- б) не особенно раздражает;
- в) ни в коем случае не раздражает.

Ситуации

1. Смятая страница газеты, которую вы хотите почитать.
2. Женщина в годах, одетая как молоденькая девушка.
3. Чрезмерная близость собеседника (допустим, в трамвае в час «пик»).
4. Курящая на улице женщина.
5. Когда какой-то человек кашляет в вашу сторону.
6. Когда кто-то грызет ногти.
7. Когда кто-то смеется невпопад.
8. Когда кто-то пытается учить вас, что и как нужно делать.
9. Когда любимая девушка (юноша) постоянно опаздывает.
10. Когда в кинотеатре сидящий перед вами человек все время вертится и комментирует сюжет фильма.
11. Когда вам пытаются пересказать сюжет интересного романа, который вы только собираетесь прочесть.
12. Когда вам дарят ненужные предметы.
13. Громкий разговор в общественном транспорте.
14. Слишком сильный запах духов.
15. Человек, который слишком сильно жестикулирует во время ‘ разговора.
16. Коллега, который чрезмерно часто употребляет иностранные слова.

Оценка ответов

- 3 балла — вариант «а»;
- 1 балл — вариант «б»;
- 0 баллов — вариант «в».

Интерпретация результатов

Если в сумме вы набрали **30 и более баллов**, то это говорит о том, что вас не отнесешь к числу терпеливых и спокойных людей. Вас раздражает все, даже вещи незначительные. Вы вспыльчивы и легко выходите из себя, чем могут воспользоваться ваши конкуренты. К тому же, это слишком расшатывает вашу

нервную систему, вследствие чего страдают и окружающие вас люди. Вам следует научиться сдерживать себя.

12—29 баллов. Вас можно отнести к самой распространенной группе людей. Вас раздражают вещи только самые неприятные, но из обыденных невзгод вы не делаете драмы. К неприятностям вы умеете поворачиваться спиной, достаточно легко забываете о них.

11 и менее баллов. Вы весьма спокойный человек, реально смотрите на жизнь. По крайней мере, с полной уверенностью о вас можно сказать: вы не тот человек, которого можно легко вывести из равновесия.

3 ЭТАП. “Осознание другого как партнера по общению”

Получение информации об адресате воздействия (партнере) осуществляется разными способами. Наиболее типичен прямой способ. Можно просто спросить его о том что Вас интересует (как например в упражнении «Приветствие»), но в этом случае Вы получите только формальную информацию (имя, работу, конкретные жалобы и т.п.). Причем это будет информация, которую хочет Вам сообщить собеседник. Однако для работы с клиентом гораздо важнее знать его скрытые намерения и желания. Для этого необходимо использовать косвенные (непрямые) методы получения информации. Для использования подобных методов надо знать объективные законы функционирования психики, например, особенности восприятия.

Задание № 1. *Выявление доминирующей системы восприятия.*

Внимательно прочитайте предложенный Вам список слов и словосочетаний и отметьте те, которые в наибольшей степени типичны для Вас.

1. Представьте себе...
2. Интересно...
3. Хотелось бы услышать...
4. У меня мороз по коже...
5. Обратите внимание, это выглядит так...
6. Послушайте...
7. Облился холодным потом...
8. Посмотрите...
9. Следовательно...
10. Знаю...

11. Тяжело понять...
12. Во все глаза...
13. Помимо того...
14. Выслушайте меня...
15. Брать на вооружение...
16. Это звучит так...

КЛЮЧ: Визуал – 1, 5, 8, 12.

Аудиал – 3, 6, 14, 16.

Кинестик – 4, 7, 11, 15.

Дигитал – 2, 9, 10, 13.

По особенностям восприятия всех людей можно разделить на четыре типа.

1. **Визуалы.** Это люди, у которых доминирует зрительная система восприятия. Они характеризуются тем, что беседуя, жестикулируют, как бы изображая то, о чем говорят. В разговоре они часто употребляют выражения: «Представьте себе..., Посмотрите..., Обратите внимание, это выглядит так...» при этом они часто заглядывают в глаза собеседнику.

2. **Аудиалы.** У этих людей доминирует слуховая система восприятия. Они любят употреблять выражения: «Это звучит так..., Послушайте...». При слушании собеседника аудиал часто обращает взор влево, в глаза смотрит редко и стремится сесть к партнеру несколько боком.

3. **Кинестики.** Люди, у которых преобладает кинестетическая (двигательная) система. Они часто употребляют слова, характеризующие ощущения мышц и кожи: «мороз по коже, тяжелая голова, облился холодным потом, руки закаменели...». Что-то вспоминая, кинестик смотрит прямо перед собой или вниз.

4. **Дигиталы.** (от англ. Слова digital – число) . Это своего рода «абстракционисты» восприятия. Они предпочитают из всех образов символы, поэтому проявляются словами, связанными с информацией. Их любимые словечки: «интересно, понимаю, следовательно, знаю...». Он часто в беседе смотрит прямо, но «сквозь» собеседника, т.к. ведет внутренний диалог.

В каждом из нас представлены в определенном соотношении различные типы, но один чаще всего доминирует. Поэтому наиболее привлекательна для человека та информация, которая идет на «его» языке. Если Вы хотите установить хороший контакт с человеком, используйте те же самые слова, что и он. Если хотите сохранить дистанцию, то употребляйте слова из системы представлений, отличной от системы собеседника. **Если Вы безуспешно пытаетесь установить контакт, проверьте, на «языке» ли собеседника Вы говорите.**

Задание № 2. Сейчас мы смоделируем ситуацию общения. Разделитесь на пары и определите, кто будет выступающим, а кто слушателем. Распределили роли?

*Инструкция для выступающего: «Примерно пять минут поговорите с вашим партнером на следующую тему: **преимущества контрактной службы в сравнении со срочной военной службой.** Изложите ваши взгляды так точно и уверенно, как только можете»*

Инструкция для слушателя: «Не показывайте эту инструкцию партнеру. У вашего партнера задание – поделится с вами его взглядами на заданную тему. В целях этого упражнения, участвуя в беседе, постарайтесь использовать негативные невербальные проявления.

Например, вы можете изредка смотреть на своего партнера, но чаще пусть ваш взгляд блуждает по комнате. Если ваш партнер сидит перед вами прямо, займите вальяжную позу. Если его руки или ноги скрещены, избегайте скрещивать свои. Вы можете заниматься элементами вашей одежды (поправлять воротник или ремень, пуговицу, удалять с одежды невидимые пылинки, исследовать свои ногти и т. д.). Стремитесь к тому, чтобы нарочитость Вашего поведения не слишком бросалась в глаза, продолжайте поддерживать Вашу беседу с партнером в таком духе 5 – 7 минут.

Затем резко измените свое поведение. Попробуйте всем видом продемонстрировать свою заинтересованность в разговоре. Изобразите абсолютное внимание и приветливость.

Люди, настроенные на «одну волну» в общении испытывают удовольствие от этого процесса. Они нередко копируют жесты друг друга, бессознательно показывая партнеру свое согласие, общность взглядов. Сейчас мы попыта-

емся промоделировать ситуацию дискомфорта общения, а вы попытайтесь определить: в чем причина вашего дискомфорта.

Запрещенные приемы во время деловой беседы

Ни в коем случае не следует:

- перебивать партнера;
- негативно оценивать его личность;
- подчеркивать разницу между собой и партнером;
- резко убыстрять темп беседы;
- избегать пространственной близости и не смотреть на партнера;
- пытаться обсуждать вопрос рационально, не обращая внимания на то, что партнер возбужден;
- не понимать или не желать понять его психологическое состояние.

Памятка «Виды аргументов»

Аргументы различаются по степени воздействия на ум и чувства: сильные, слабые, несостоятельные.

Сильные. Не вызывают критику, их невозможно опровергнуть, разрушить, не принять во внимание. Их виды:

- точно установленные и взаимосвязанные факты и суждения, которые из них вытекают.
- Законы, уставы, руководящие документы.
- Заключение экспертов.
- Цитаты из публичных заявлений, книг, признанных в этой сфере авторитетов.
- Показания свидетелей и очевидцев событий.
- Статистическая информация.

Слабые. Они вызывают сомнения ваших оппонентов, клиентов, сотрудников. Их виды:

- умозаключения, основанные на двух и более отдельных фактах, связь между которыми неясна без третьего.
- Ссылки на авторитеты, неизвестные или малоизвестные вашим слушателям.
- Доводы личного характера, вытекающие из обстоятельств, диктуемых желанием.

- Доводы, сделанные на основе догадок и ощущений.

Несостоятельные аргументы. Они развенчивают, дискредитируют доводы. Их виды:

- суждения на основе подтасованных фактов.
- Ссылки на основе подтасованных фактов.
- Домыслы, догадки, предположения, измышления.
- Доводы, рассчитанные на предрассудки, невежество.
- Выдаваемые авансом посулы и обещания.
- Ложные заявления и показания.

Задание № 3. Участники объединяются в микрогруппы по 5 человек и составляют “Портрет идеального партнера по общению” (8 – 10 качеств). Работа ведется в течении 10 – 15 минут. Затем каждая группа зачитывает свой список качеств “идеального партнера”. Выбирают качества, входящие в большую часть списков, и из них составляется эталон.

Задание № 4. *Игра “Оригинальное знакомство”*. Развитие оперативной памяти. Все участники встают в круг. Каждый придумывает себе иностранное имя или любой псевдоним и жест, сопровождающий это имя. Затем первый участник называет свое “имя” и демонстрирует жест. Второй – повторяет имя и жест первого и затем представляется сам. Третий – повторяет имя и жест первого, потом второго, затем представляется сам и т.д. Если кто-то ошибется, то он начинает с предыдущего игрока и все идет по кругу. Через 3- 4 круга – выбирают победителя: кто запомнил больше всего имен и жестов в одной цепочке.

4 ЭТАП. “Моделирование процесса коммуникации”

В общении всегда участвуют два и более человек. Одни общаются легко и свободно, испытывая от этого радость и удовольствие. Для других общение представляет немалую трудность, оно утомительно и вызывает у личности тревожные чувства.

Психологами установлено, что оптимальный для здоровья фон устанавливается тогда, когда 60% получаемой человеком информации является нейтральной, 35% - вызывающей положительные эмоции и 5% - отрицательные. Именно такое соотношение в воспринимаемой информации наблюдается у неизлечимых оптимистов, весельчаков и жизнелюбов. Все долгожители из их

числа. Остальные испытывают острую и неутоленную нужду в положительных эмоциях. Таким образом, если Вы явились для своего партнера (клиента) носителем положительных эмоций, то вы уже являетесь для него значимой, необходимой фигурой.

В общении часто используется манипуляция. Манипуляция – скрытое управление человеком, независимое от его воли, приносящее инициатору манипулятивного общения выгоду. Если манипулирование преследует неблагоприятные и эгоистические цели, то мы имеем дело с негативной манипуляцией. Манипулирование может преследовать и вполне благородные цели. Такое манипулирование мы называем **скрытым управлением**. (например, родитель вместо приказа скрыто управляет действиями ребенка).

Задание № 1. Игра «Правда – ложь».

Подумайте несколько минут и сформулируйте описание двух ситуаций из своей жизни. Одна – чистая правда, другая – абсолютная ложь. Разделитесь на пары и расскажите своему партнеру обе ситуации. Теперь пусть он определит, что было правдой, а что ложью. Поменяйтесь ролями и повторите упражнение. Чем более вы будете уверены, тем легче вам «сбить» своего партнера.

Задание № 2. Тест «умеете ли Вы влиять на партнера?»

Процесс общения заключается в обмене информацией по интересующему обоим партнеров вопросу. Задача общения: преодолеть возможные разногласия и найти компромиссное решение проблемы, устраивающее обе стороны. Каждый участник общения стремится так повлиять на других, чтобы получить максимум выгод для своей точки зрения. Следующее задание позволяет выяснить Вашу возможность влияния.

Ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы.

1. Способны ли вы представить себя в роли актера или политического деятеля?
2. Раздражают ли вас люди, одевающиеся и ведущие себя экстравагантно?
3. Способны ли вы разговаривать с другим человеком на тему своих интимных переживаний?
4. Как быстро вы реагируете, когда замечаете малейшие признаки неуважительного отношения к вам?

5. Портится ли у вас настроение, когда кто-то добивается успеха в той области, которую вы считаете для себя самой важной?
6. Любите ли вы делать что-то очень трудное, чтобы продемонстрировать окружающим свои незаурядные возможности?
7. Могли бы вы пожертвовать всем, чтобы добиться действительно выдающегося результата?
8. Стремитесь ли вы к тому, чтобы круг ваших друзей был неизменен?
9. Любите ли вы вести размеренный образ жизни со строгим расписанием всех дел и даже развлечений?
10. Любите ли вы менять обстановку у себя дома или переставлять мебель?
11. Любите ли вы пробовать новые способы решения старых задач?
12. Любите ли вы дразнить слишком самоуверенных и заносчивых людей?
13. Любите ли вы доказывать, что ваш начальник (или кто-то весьма авторитетный) в чем-то не прав?

Оценка ответов. Подсчитайте набранное вами количество баллов, воспользовавшись для этого представленной далее таблицей.

ответ	Номера вопросов												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
да	5	0	5	5	5	5	5	0	0	5	5	5	5
нет	0	5	0	0	0	0	0	5	5	0	0	0	0

Интерпретация результатов

35—65 баллов. Вы человек, который обладает великолепными предпосылками, чтобы эффективно влиять на других, менять их модели поведения, учить, управлять. Вы убеждены, что человек не должен замыкаться в себе, избегать людей, думать только о себе. Вы считаете, что он должен делать что-то для других, руководить ими, указывать на допущенные ошибки, учить их, чтобы они лучше чувствовали себя в окружающей действительности. Вы наделены даром убеждать людей в своей правоте. Однако вам следует быть очень осто-

рожным, чтобы ваша позиция не стала чрезмерно агрессивной. В этом случае вы легко можете превратиться в фанатика или тирана.

35 баллов и менее. Хотя вы часто бываете правы, убедить в этом окружающих вам удается далеко не всегда. Вы считаете, что ваша жизнь и жизнь окружающих должны быть подчинены строгой дисциплине, здравому рассудку и хорошим манерам, а ход ее должен быть вполне предсказуем. Вы не любите ничего делать «через силу». При этом вы часто бываете слишком сдержанны, не достигая из-за этого желанной цели, а часто оказываясь и неправильно понятым.

Задание № 3. *Деловая игра «Вертушка общения».* Эта игра направлена на развитие активных диалогов. В качестве темы диалога принят выбор времени для проведения совещания.

Все участники делятся на мини-группы по 4 человека. Один из них «начальник». Им нужно договориться об интервале времени в два часа на завтра для проведения совещания. Результат договоренности фиксируется на специальном бланке и заверяется подписями всех четырех договаривающихся сторон. Какой бы интервал времени они не выбрали, кто-то получает 4 балла, кто-то 3 балла, а кто-то и 1.

Задача – получить максимальное число баллов. Казалось бы «начальник» просто может назначить время совещания, позволяющее ему получить 4 балла. Но!

- Если кто-то из «подчиненных» отказывается поставить свою подпись на бланке, считая, что он обделен – он получает 0 очков (наказание за отказ прийти на совещание). Но и с начальника снимаются 2 балла (наказание за конфликт в коллективе).

- Если нашелся еще один упрямец (он тоже получает за этот этап 0 баллов), с «начальника» снимается 1 балл.

- Отказ трех подчиненных приводит к тому, что все участники получают по 0 баллов за этот этап.

Далее следует пересадка. Снова диалог, решение, подписи. Каждый однажды сыграет роль «начальника» и три раза роль «подчиненного». За всю игру можно получить от 0 до 12 баллов.

Обычный разброс 4 – 10 баллов.

Технология игры.

Каждый игрок получает маршрутный лист, из которого ясно, какую роль на каком этапе ему играть и в какой команде. Там же указано, сколько баллов он получит за тот или иной интервал.

На обсуждение дается 5 минут. Затем руководитель ставит подпись в протоколе против выбранного интервала и передает его другим участникам группы по очереди.

У каждого из них есть выбор:

1) поставить подпись в той же графе и тем самым согласится с временем совещания. Тогда он получает те баллы, которые стоят в его карточке против данного интервала.

2) не подписать карту или поставить подпись в какой то другой графе (не имеет значения) и получить за этот этап 0 баллов, но одновременно и наказать руководителя на 2 или 1 балл.

После прохождения этапа все игроки подходят к ведущему и он записывает, кто сколько очков получил.

Затем следует пересадка по маршрутному листу. Все повторяется.

По окончании последнего этапа подсчитывается количество очков, набранных каждым участником и выбирается победитель.

Задание № 4. Тест “Моя тактика ведения переговоров”.

Выберите ответы «а» или «б».

1. а. Обычно я настойчиво добиваюсь своего.
б. Чаще я стараюсь найти точки соприкосновения.
2. а. Я пытаюсь избежать неприятностей.
б. Когда я доказываю свою правоту, на дискомфорт партнеров не обращаю внимания.
3. а. Мне неприятно отказываться от своей точки зрения.
б. Я всегда стараюсь войти в положение другого человека.
4. а. Не стоит волноваться из-за разногласий с другими людьми.
б. Разногласия всегда волнуют меня.
5. а. Я стараюсь успокоить партнера и сохранить с ним нормальные отношения.
б. Всегда следует доказывать свою точку зрения.
6. а. Всегда следует искать общие точки зрения.

- б. Следует стремиться к осуществлению своих замыслов.
7. а. Я сообщаю партнеру свою точку зрения и прошу его высказать свое мнение.
б. Лучше продемонстрировать преимущество своей логики рассуждения.
8. а. Я обычно пытаюсь убедить других людей.
б. Чаще я пытаюсь понять точки зрения других людей.
9. а. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
б. Беседуя, я слежу за развитием мысли собеседника.
10. а. Я отстаиваю свою позицию до конца.
б. Я склонен изменить позицию, если меня убедят.

Оценка ответов

Определите совпадения:

П (противоборство): 1а, 2б, 3а, 4а, 5б, 6б, 7б, 8а, 9а, 10а

С (сотрудничество): 1б, 2а, 3б, 4б, 5а, 6а, 7а, 8б, 9б, 10б.

Оцените, что преобладает в вашем собственном поведении (С или П), а также определите, на что вы больше ориентированы на стремление во что бы то ни стало добиться победы, доказать свое (тактика противоборства, конкуренции, конфронтации) или на стремление к совместному решению проблемы (это ориентация на дело на сотрудничество, кооперацию). Естественно, вторая тактика предпочтительнее.

Многие командиры считают, что главной причиной невыполнения их распоряжений, приказов и команд является отсутствие взаимопонимания с подчиненными. Для понимания высказываний, распоряжений и команд необходимо соблюдение следующих условий:

- единство профессионального языка;
- учет уровня интеллекта и компетентности подчиненного;
- полнота изложения информации;
- логичность и краткость изложения информации;
- внимание и заинтересованность слушателя.

Очень важно при осуществлении общения пользоваться различными формами.

Уверенность в себе

Знаете, что сразу выделяет наших предпринимателей, участвующих в работе с зарубежными партнерами? В первую очередь, неумение держаться с достоинством, недостаточная уверенность в себе.

Уверенность в себе, также как и неуверенность - довольно устойчивое качество личности, сформированное, как правило, в детстве, неблагоприятными факторами внешней и внутренней жизни человека.

Уверенный в себе человек обладает следующими качествами, проявляющимися в деятельности, в манере поведения и речи:

- целеустремленность, напористость, готовность рисковать;
- осознание себя хозяином собственной судьбы,
- ответственность за все происходящее с ним,
- самостоятельность в принятии решений;
- активное и беспристрастное восприятие действительности, хорошая ориентация в ней;
- принятие себя и других такими, как они есть;
- открытость и доброжелательность в выражении своих чувств и мыслей;
- эмоциональная уравновешенность, деликатность в отношениях с людьми в сочетании с твердостью по делу,
- гибкость поведения с учетом изменившихся обстоятельств, индивидуальный подход к людям;
- стимулирование других людей путем подбадривания, поддерживания, искреннего восхищения их успехами (не оскорбляет, не унижает других людей);
- оперативная и результативная организация коллективных обсуждений проблем;
- стимулирование и поддерживание благоприятного психологического климата коллектива.

Уверенность в себе можно и нужно тренировать. Для этого используется следующее упражнение.

Задание № 4 *Игра «Я веду себя уверенно, если...»*

1. Пусть каждый из участников напишет в течении 5 – 10 минут перечень ситуаций в которых он ведет себя не уверенно.

2. Раздать участникам список «Позиций уверенности», и предложить на его основании составить свой собственный из пунктов из этого списка.

3. Сравнить количество позиций неуверенности и уверенности и посмотреть, чего больше.

4. Взять первый список «неуверенности» и сформулировать противоположные утверждения.

5. Дополнить свой список «Позиций уверенности» этими пунктами.

6. Использовать полученный список как руководство к действию в своей жизни.

Список Позиций уверенности.

Я веду себя уверенно, если...

- Я чувствую себя самым компетентным в этом вопросе
- Я чувствую себя хорошо
- Я думаю, что другой человек может это принять
- В дело вовлечены принципы
- Это могу сделать только я
- За неприятность отвечает кто-то другой
- Я прав
- Это то, что мне следует испытать
- В отношениях с людьми, равными мне
- Меня не перестанут за это любить
- Время докажет, что я прав
- Никто не разозлится на меня за это
- Я не затрону ничьих чувств
- Я уверен в своих чувствах
- Я не запуган другим человеком
- Я уверен в результате
- Я могу подобрать правильные слова
- Я могу контролировать свой гнев
- Я обладаю всей полнотой информации
- Я уверен, что мой голос не дрожит
- Я верю, что я выиграю

Деловая игра «ХАРАКТЕРИСТИКА».

На основе выделенных достоинств и недостатков себя как партнера по общению, напишите себе «характеристику-рекомендацию» для приема на работу.

Каждое письмо оценивают четыре эксперта, которые выступают в роли нанимателя.

Оценки: 4 – обязательно возьмете на работу.

3 - возьмете с испытательным сроком.

2 - потратите еще много времени на поиск дополнительных кандидатов и постарайтесь найти среди них лучшего, но пока этому не откажете.

1 – категорически не возьмете на работу.

Суммируются оценки всех экспертов, определяется победитель.

Приложение для ведущего тренинга

Методы активизации работы участников группы в процессе игровых заданий.

1. “Метод эстафеты”. По кругу каждый участник группы высказывает свое мнение по предлагаемому вопросу. На высказывание дается 10-15 с.

2. “Метод ретроспективы”. Каждый участник по очереди описывает какой то случай из своей профессиональной практики. Это может быть общение с трудным клиентом, с которым удалось успешно решить вопрос, неудачу, успех, конфликт и т.п.

3. Предложить группе обсудить сложности, с которыми сталкивается каждый. Кто-то из членов группы должен организовать обсуждение. Для этого предложить выбрать из группы ведущего. Если нет желающих начать обсуждение, то ведущий может предложить выступить конкретному участнику, если он не может добиться согласия, то должен выступать сам.

4. Предложить участникам на листочках описать свое выражение лица, которое, по его мнению, видят клиенты.

5. Предложить участникам разделиться на пары и обменяться в течении 5 минут мнением друг о друге по формуле “Я думаю, что ты думаешь обо мне так – то”. Обменяться друг с другом, есть ли какие то расхождения в этих оценках.

6. “Идеальный профессионал”. Предложить участникам группы создать образ “идеального работника” по следующим пунктам.

- Пол, возраст, образование.
- Внешность: манеры, одежда, привычки.
- Взаимоотношения с клиентами, коллегами, начальством.
- Отношение к работе. Соотношение работы и личной жизни, семьи.

Что важнее, в каких пропорциях находится.

- Склонность к риску в поведении, коммуникабельность, конфликтность, терпимость, твердость, упрямство, покладистость, уступчивость. Каждое качество вначале оценить в пределах 1 – 10 баллов. Затем принять общую систему качеств за 100% и определить удельный вес каждого качества.

- Предложить участникам оценить себя по составленному списку. Проранжировать его. Теперь составить ранг данных качеств по представленности у себя лично. Вычислить разницу рангов. Суммировать абсолютную величину. Чем выше сумма, тем больше отдален от эталона.

По окончании тренинга проводится беседа с участниками о его эффективности. Итак, мы познакомились с некоторыми аспектами организации эффективного взаимодействия, узнали свой потенциал в осуществлении коммуникаций и влияния на партнера и потренировали соответствующие навыки. У многих возникает вопрос, как совершенствовать свое личное общение? Упражнения и только упражнения!