

е - списанието за психология
Посока



Брой 10

Юни 2011 г.

О- списанието за психология



Екип:

- Л. Боянова - дизайн, материали, организация
А. Дудина - материали, организация
М. Манолов - материали, организация

Съдържание:

- 3 стр. - Какви сме и къде поставяме себе си в пространството?
5 стр. - Психология на харесването (продължение от брой 9)
7 стр. - Защо децата лъжат... (продължение от брой 9)
8 стр. - Алберт Бандура
9 стр. - Не можеш да промениш хората, можеш да промениш само твоите очаквания спрямо тях
10 стр. - Вицове и занимавки
11 стр. - Конкурс - "Моето възприятие за лято"

Какви сме и къде поставяме себе си в пространството ?

3

Всички субекти и обекти измерения – три времево.

Ситуирани позиция в тези измерения оси непрекъснато се разстояние от други субекти различни взаимодействия

Американският учен затваря в семиотични хаотични отношения и

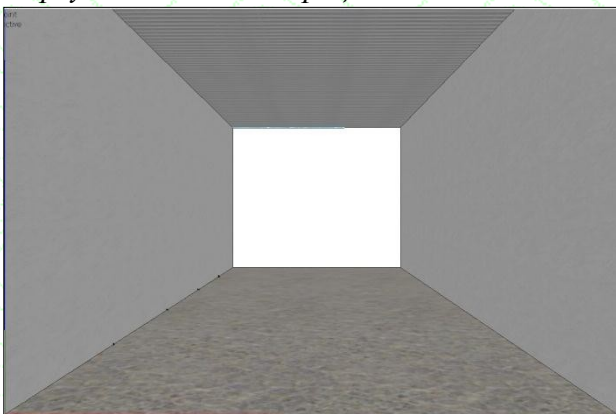
твърдението, че различните разстояния и отношения имат диференцирани значения за участниците в транзакционния процес. Е. Хол изследва проксемичното пространство в изключително широк смисъл, разглеждайки отношенията от контакти, близки до интимност, до организацията на жилищни пространства.

Ние допускаме, че освен пространственото ситуиране на субектите и обектите един спрямо друг, хората ситуират себе си на места, на които се чувстват комфортно. Изхождайки от това пък допускаме, че има и определени критерии на самооценката, които са във връзка с това себепоставяне.

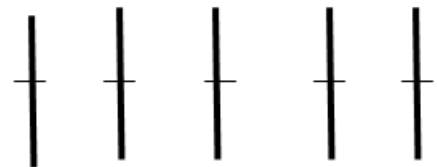
Е. Хол дели пространството на 4 категории с по 2 подмодула (близко/далечно), като ние ще приемем за далечно пространството, което попада в категорията на Социална дистанция, далечен подмодул, което всъщност е дистанция над 2,1 метра. (В работата е използвано разстояние от над 2,4 метра)

Проведох изследване през 2011 г., хипотезата на което е, че съществува връзка между самооценката и себепоставянето в пространството от страна на изследваните лица.

Изследвам самооценката по следните критерии, които намирам за основни „Доброта“, „Ум“, „Характер“, „Щастие“, „Увереност“. Използваме методиката на Рубенщайн, изследвайки това, къде ще поставят себе си в горепосочените скали, инструкцията е : „...Представете си, че на тази черта са разположени всички хора според това, колко добри са те. Най-горе са най-добрите, а най-долу са най-лошите. Отбележете с чертичка върху линията къде преценявате себе си според вашата Доброта“ (Мечков, 1995, р. 211)



Д У Х Щ Ув

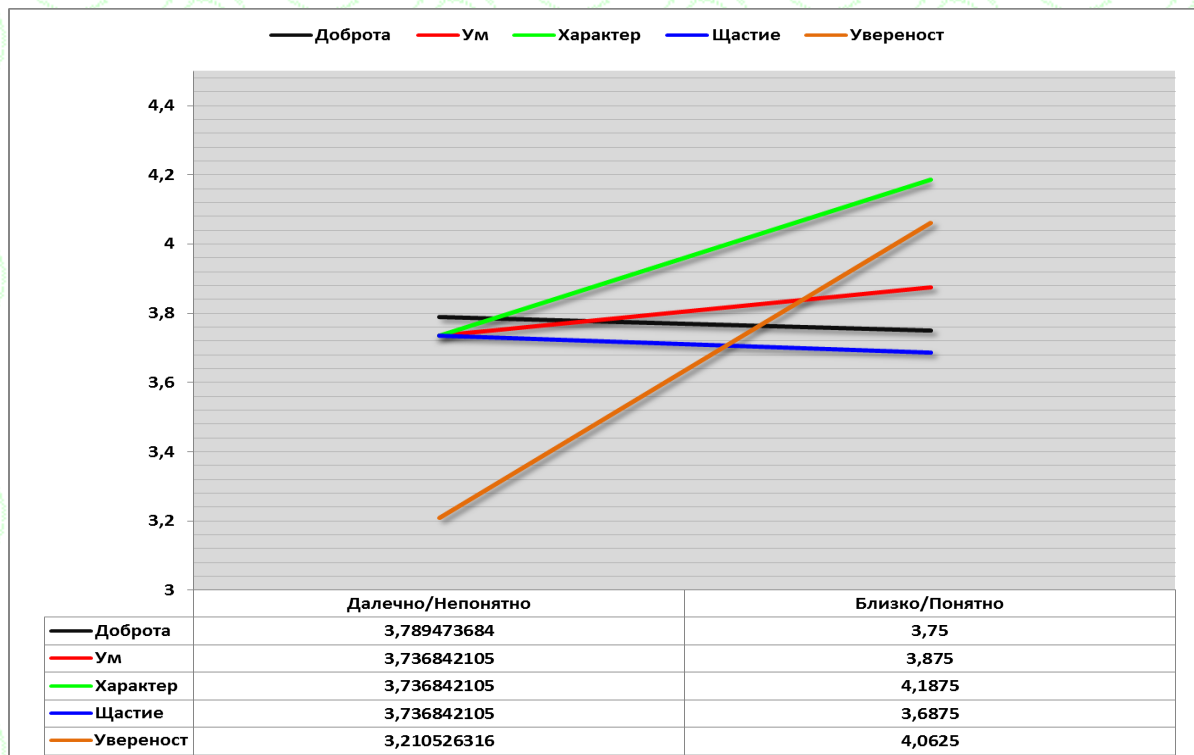


Инструкцията, която бе дадена след това на изследваните лица беше да поставят себе си в симулирана на компютърна програма Google SketchUp перспектива.

Резултатите, които получихме потвърдиха хипотезата, че има връзка между самооценката и себе поставянето в пространството. По-долу са представени резултатите, както и тяхното обяснение.

Какви сме и къде поставяме себе си в пространството? (прод. от стр. 3)

4



Изследваните лица, които поставят себе си в рамките на далечното и непонятно (разстоянието от над 2,4 м.), дават по-високи стойности на Доброта и Щастие. Лицата определят себе си като **добри и щастливи** и поставят себе си в дълбочина. За разлика от тях лицата, които поставят себе си в рамките на понятното и близко дават по-високи стойности на **увереност, характер и ум**.

Това доказва хипотезата ни, че има връзка между самооценката и себепоставянето в пространството, като определящите се като добри и щастливи хора поставят себе си в далечината, което допускаме, че е във връзка със следното – определяйки себе си като добри, тези хора предпочитат да отстъпят, да направят крачка назад, да са в услуга, дори когато това би било в техен ущърб. Ниските стойности на увереност и характер ги карат да поставят себе си в пространството на по-незабележимото, непонятното. Те предпочитат да се слоят с тълпата, пред това да бъдат пред всички, да водят. Ето защо често ставаме свидетели на коментари: „няма добри хора на този свят“. Всъщност има добри хора и то не малко, но те сливат себе си с другите. По-ниските стойности на ум в пространството на далечното е още едно доказателство за по-ниската самооценка и отстъпчивостта в идеята за себе си и своите качества.

От друга страна виждаме, че на предните позиции стоят хората, които са с високи стойности на **характер, увереност и ум**. Пълната противоположност на тези, които са в рамките на далечното и непонятно, те обичат да поставят себе си напред, да бъдат забелязвани, в действителност са уверени в себе си и ситуацията.

С настоящото изследване намираме връзката само между някои черти и ситуирането на хората в пространството... Интересно би било в следващи работи да намерим още такива характеристики, както и в дълбочина да потърсим това, което ни кара да бъдем такива, каквито сме.

Автор: М. Манолов

Психология на харесването (продължение от брой 9)

5



Фактори, от които зависят личните ни предпочитания към даден човек:

2. **Ситуацията** като фактор – с нейна помощ се проследява развитието на едно осъществило се вече запознанство. Най-вече се проследява възникването на едностранна или двустранна (взаимна) симпатия, с оглед на мястото, времето, обстановката, наличието или отсъствието на други хора и параметри на ситуацията. Претъпканият автобус принципно не е подходящо място за ухажване, особено в сравнение с условията на един купон – вечерно време, романтика, лунна светлина, наличие на алкохол или упойващи вещества, специални тоалети, току-що преминал скандал с родителите и т.н.

3. **Формирани личностни характеристики като: алтруизъм, емпатийност, склонност към конформност, нежелание за конфронтация и др.** – този фактор не засяга нито другия, нито ситуацията, а нас самите. Възможно е да харесаме човек, който не прави добро впечатление със своята външност или ум. Възможно е да го харесаме и без наличието на свързващи ни фактори от страна на периметъра „ситуация“.

Възможно е да се получи така, когато е налице готовността да се харесват хората по принцип. Има изграден когнитивен стил на поведение, предопределящ не само възможностите на индивидуалното възприятие, но и на мисловната дейност. Когнитивното обаче, само по себе си не може да обясни процесуалната изразеност на симпатията извън конкретните характеристики на емоционалните състояния.

4. Наличието на **сходство** между членовете на зараждащото се взаимоотношение. Като пример за това често чуваме изрази от типа: „Тези двамата са заедно, защото много си приличат“. Възможен е и другият вариант – **противоположностите** се привличат. В някои случаи се допуска, че механизмът на привличане при противоположните личности е свързан с амбицията на всеки да накара другия да мисли и действа като него. По мое лично мнение може да се посочи и, че хората с противоположни характери се допълват един-друг. (бел. ред.)

5. **„Прави на човека добро и ти ще му станеш приятен.“** – това са думи на известния американски писател и лектор Дейл Карнеги. Същността на този фактор се изразява във факта, че когато човек поласкае, помогне или стори добрина някому, другият е по-склонен да му отговори със симпатия. В България често казваме: „Кажи на човека аго, за да му стане драго“.

6. **Външната привлекателност, ума, ерудицията, високото положение в обществото** – положението, което заемат много красивите хора (понятието „много красиви“ като цяло е субективно и смислово различно за всеки – бел. ред.) спрямо останалите, се свързва с придобиването на известна власт над тях. Тази власт се нарича референтна и е с особени регулативни функции за двете страни. Недотам красивите хора съзнателно или не, се стремят да приличат на своите идоли и започват да им подражават, тъй като в основата на такова поведение лежи харесването, симпатията и желанието чрез доближаване до такава външност да се предизвика и по отношение на тях подобно харесване.

7. **Всички хора (без изключение) желаят да бъдат харесвани** – без значение дали този факт се осъзнава или не, без значение дали се признава или не, той започва да предопределя когнитивната (познавателната) и конативната (установъчната) страни на всяко личностно поведение. Във всяка нова ситуация с много непознати хора, всеки интуитивно търси сред многото „обекти“ образа на онзи или онази, който/която не само ще му хареса, но и ще го хареса. Наличието на симпатия не е достатъчно за възникване на любовни отношения, но със сигурност е предпоставка за приятелство. В процесуален план симпатията се реализира чрез наличието на образ-модел, изграден благодарение

Психология на харесването (продължение от стр. 5)

6

на когнитивната и емотивната страна от дейността на човешката психика. Този образ-модел е психичен механизъм, който регулира междуличностните отношения и е предпоставка за изграждане на установка за действия по предубеденост, дори често за стереотипно (необмислено) поведение. Съществуват различни явления, като това, когато тези, които ни харесват не са обект на харесване от наша страна. В същото време хората, които директно или индиректно са ни показали, че не сме обект на тяхната симпатия, в повечето случаи предизвикват у нас също чувство на неприязън.

8. Много очевидни достойнства, които по принцип са предпоставка за една симпатия, се **оценяват** по различен начин от различните хора. Поради избирателния характер на личностното възприятие и стремежа на всеки да вижда това, което иска да види, възможно е да се открият отрицателни черти у всеки, стига да потърсим. Така напълно „изрядния“ човек също може да не се възприеме като симпатичен. Често конкретен човек не ни е симпатичен, само защото ни превъзхожда по нещо. Това важи с особена сила, когато превъзходството над нас се демонстрира съзнателно. Възможно е обаче и причината да е в нас самите, в следствие на неточна интерпретация.

9. **Ние неволно се сравняваме със събеседника си** – оказва се, че най-добро общуване се осъществява при приблизително равенство на достойнствата и недостатъците. Ако ние явно превъзхождаме своя партньор по ум, ерудиция, интереси, то общуването с него няма да ни бъде интересно и той не предизвиква нашата симпатия. Когато нашият събеседник ни превъзхожда, но не се възгордява от това и сам търси възможности за общуване, то спокойно може да се осъществи такова. Характерно за случая е, че не само ние имаме полза от това познание, но и другият очаква определено възнаграждение от едно бъдещо общуване с нас (т.нар. референтна власт). В случай, че другият демонстрира превъзходството си, той не ни е симпатичен, тъй като защитните механизми започват да действат като регулатори за поддържане на Аз-образа и стабилната ни самооценка. Повечето хора не обичат ближния си само заради неговите достойнства – напротив, много често това е възможно именно поради наличието на недостатъци и слабости, на фона на които изпъкват техният образ.

10. **Двуаспектност** в оценката на „лоши“ или „добри“ личностни особености – пример: щедростта може да се интерпретира както като положително качество, така и като лошо – прахосничество. И все пак получаването на известни облаги, на полза от едни междуличностни отношения е свързано не толкова с личностните свойства, а с определени закономерности, характеризиращи маниерността в поведението. Усмивката е мощен регулатор за управляване на личностното и междуличностното поведение и то в наша полза.

11. Изграден **когнитивен стил на мислене** и свързаното много често с това стереотипно поведение – един от разпространените стереотипи се свежда до интерпретацията: „ако някой е добре, значи е късметлия“ и ние винаги се стремим към този късметлия. Факт е, че ние мислим за него, па макар и в момента негативно. Той е привлякъл вниманието ни, притежава черти, както и психологически умения, чрез които бързо става симпатичен на околните и по този начин придобива референтна власт над тях.

И накрая запомнете, че:

Да се завоюва симпатията на конкретен човек, в повечето случаи е възможно, но на всички хора – това е абсурд!

В голяма степен общуването ни с околните зависи от това как обумаме със самите себе си!

Единственото качество, гарантиращо успех в общуването, това е естествеността!

От лекции по психология на семейните отношения

Редакция: Анелия Дудина

Защо децата лъжат... (продължение от брой 9)

7



Защо е цялата тази лъжа?

Просто така никой не лъже – даже и малките деца. За лъжите винаги има мотив и лъжата винаги донася изгода. Не е обезателно да е материална изгода- възможно е и да е емоционална. И между другото, да се отличи едната от другата не винаги е лесно.

„Ти ял ли си при баба си сладолед? Ако не си, хайде да купим сега.” – казва мама по пътя към дома. Митко поклаща отрицателно глава и става притежател на третия за деня сладолед.

Вечерта тайната му все пак става явна. „Е, ама защо ме излъга? Не ти ли купувам достатъчно сладки неща и сладолед? Как не те е срам? Ако много искаш сладолед, то просто ме помоли. Разбра ли?” – обяснява мама. Разбира се, Митко е разбрал.

Разбрал е, че трябва да помоли, когато иска нещо такова. Но работа всъщност е в това, че той изобщо не е искал сладолед. И когато мама е казала: „Ти ял ли си при баба си сладолед?”, Митко се присетил за по-ранни събития. Той знае, че родителите му и баба ми все спорят по отношение на него. Ако каже: „Да, ядох”, то мама пак ще тръгне да звъни на баба и да и обяснява шумно, че баба всичко прави по своему. Подобно нещо му се случило, когато казал на мама, че у баба си не може да спи толкова, колкото си иска. Митко тогава се почувствал много неловко, че мама и баба се карали. Чувствал все едно е предал баба си.

Така че детската лъжа е устроена по-сложно, отколкото се вижда на пръв поглед. Както и у възрастните, тя може да бъде с благородна цел или с цел спасение. Както и при възрастните, тя може да бъде от завист или за отмъщение. Или пък, за да се избегне наказание, или пък например, за да се повиши самооценката на детето.

Трябва да се позволява понякога на детето да казва неистини. Само така то ще разбере какви са плюсовете и минусите на лъжата и за какво е нужна.

„В детската градина аз бягам най-бързо от всички, а днес заех и първото място и всички ме похвалиха”- разказва 5 годишната Ани. Но мама от известно време такива новини не я радват.

Случайно при разговора с възпитателката се изяснява, че момиченцето си измисля за своите заслуги в бягането. Така си измисля и че нейните рисунки са спечелили в конкурс, а на занятията по танци я дават за пример. И в детската градина тя много често разказва, че баща и е летец, който винаги я взима със себе си в кабината на самолета и даже и дава да го кара.

Майката е притеснена за Ани, но не и се кара. Не знае за какво именно да и се кара. Изглежда и, че разказите на Ани са просто фантазия, която не може да навреди на никого. Не е хубаво, разбира се, да бъдат заблуждавани хората, обаче как да се обясни това на пет годишно дете?

Но и фантазиите също се появяват не просто така – към постоянно фантазиране са склонни децата, които нещо ги притеснява в реалността. Чрез измислените истории те се крият от реалността. Колкото по-неприятна е обкръжаващата обстановка, толкова по-голяма е необходимостта от измисления свят.

Очаквайте продължение в следващия брой.

По материали от чуждестранния печат.
Подготвил: Л. Боянова

Алберт Бандура

8



Алберт Бандура (Albert Bandura) е роден на 04.12.1925г. в Мундаре (Канада), но е с украински произход. Малко са сведенията за неговото детство. През 1949 г. получава бакалавърска степен по хуманитарни науки, а по-късно става доктор по философия. През 1973 г. е избран за президент на Американската психологична асоциация. През 1980 е награден за водещи научни достижения и за "новаторски експерименти в различни направления, включващ нравственото развитие, научаване чрез наблюдение, овладяване на страха, самоконтрол и други".

Бандура публикува множество книги и научни статии за изучаване на личността. Той има огромни заслуги за развитието на психологията.

Известен е със своята работа по теорията за социалното научаване (или социалния когнитивизъм), а също и с експеримента си с куклата Бобо, чрез който доказва, че децата копират видяните от тях на телевизионния екран агресивни действия, следвайки не команди, а просто действия.

Теорията му за социалното научаване дава представа за ученето чрез наблюдение по принцип, за това как хората усвояват разнообразни поведения от социалната среда, как усвояват социалните си роли, как се социализират и развиват, а също така и конкретно за социалното учене чрез рекламата. Според него вероятността да се усвои поведението на даден модел се увеличава, ако:

- 1) моделът е авторитетен;
- 2) моделът притежава власт над другите;
- 3) моделът е подобен, сходен на наблюдаващия;
- 4) моделът и реципиентът са в близки емоционални отношения;
- 5) действията на модела са награждавани;

Въпросният експеримент с куклата Бобо е проведен през 1965 г. Бандура изследва малки деца, като им показва филми с поощрение на агресия. Така достига до извода, че гневът, като проявление, общоприето да предхожда агресията, се проявява само тогава, когато в дадения случай ситуационните условия представят образци на гневни реакции.

В рамките на традицията за изучаването на личността, приносът на Бандура се заключава в това, че той прави експериментални изследвания с обобщените черти на характера на ситуационно-специфичните форми на поведение („Principles of Behavior Modification“, N.Y., 1969).

Бандура отделя внимание на наличието на реципрочна връзка (от лат. Reciprocus – взаимно) между поведението, субектите и промените в средата. Според него хората не се ръководят в действията си изцяло от вътрешни сили, а също така и не са изцяло зависими от външната среда чрез диктуваните от нея сложен набор от обстоятелства. Хората се влияят от околната среда, но също така и оказват влияние върху своето обкръжение.

Трудовете на Бандура изиграват много важна роля в разработването на нови подходи за терапевтично вмешателство. Най-значимо се явява прилагането на процедурите за моделиране на целите за формиране на нови когнитивни и поведенчески компетентности.

Подготвил: Л. Боянова

Не можете да промените хората, можете да промените само твоите очаквания спрямо тях

9



Дразните ли се често на хората около вас? Чувствате ли се неразбрани от тях? Мислите, че се отнасят несправедливо с вас? Разочаровате се, защото сте очаквали нещо друго от тях? Сигурна съм, че на поне един от въпросите сте отговорили положително. А питали ли сте се защо това се случва? Или просто ги обявявате за „лоши хора” и пораженчески ближете раните си? Не съм сигурна, може и да има лоши хора. Всеки човек може да се държи добре или зле. В природата на всеки от нас съществуват доброто и злото – важно е кое от двете подхранваш по-често ти самия. Но всъщност темата ни е друга... Положително много от вас страдат истински, когато се почувстват разочаровани от околните. Има начин, с помощта на който да сведете тези си терзания до минимум. Не вярвате? Четете внимателно тогава – лесно е. Единственото, което трябва да направите, е да сведете очакванията си спрямо тях до минимум. Несериозно и невъзможно е да се иска от вас да нямате никакви очаквания към хората около вас. Всеки малко или много делегира свои очаквания на околните, неизбежно е.

Когато правите нещо за тях, не го правете с мисълта, че те биха направили същото и за вас или нещо друго конкретно. Голяма част от познатите ви може би наистина биха сторили това, но не ги задължавайте (в мислите си), че те ТРЯБВА да бъдат като вас или да действат така, както вие смятате, че трябва. Всеки е уникален по свой начин и не е длъжен да прилича на вас или на мен... Това, че не постъпва като вас или мен, не го прави по-лош от нас. Нито вие, нито аз бихме могли да променим този човек. Но можем да направим нещо друго – можем да променим очакванията си спрямо него. И така, когато той не постъпи по начина, по който постъпваме ние, няма да се появи чувството на предателство, на разочарование, няма да я има и болката. Вършете своите дела, защото така ви идва отвътре, недейте да го правите с каквито и да било очаквания към отсрещния. По този начин не натоварвате него с усещането, че се чувства длъжен към вас, а и правите застраховка за собственото си разочарование, спестявате си негативни емоции и чувства.

Помнете, че хората са такива, каквито са. А нашите очаквания, които имаме към тях, ни карат да се чувстваме разочаровани от тях. В голяма част от случаите, не околните имат вина за това, което изпитваме, а нашето отношение към тях ни кара да усещаме нещата по този начин. А когато първопричината за негативните емоции, които имаме е вътре в нас, то тогава можем да и противостоим, можем да се предпазим от нея.

Бихте могли поне да опитате и сами ще се уверите, че ще се чувствате освободени от негативизъм, ще живеете по-спокойно и ще се разбирате по-добре с околните.

Подготвил: Анелия Дудина

Вицове и занимавки

10

Студент доставял пица в апартамента на един бизнесмен.

- Предполагам, че искаш бакшиш? - навъсено попитал бизнесменът.
- Да - отвърнал студентът, - обаче другото момче, което разнася пици, ми каза да не очаквам много от вас. Щял съм да имам късмет, ако ми дадете двадесет и пет цента.

Бизнесменът се обидил.

- Е, за да докажа, че греша, ще ти дам пет долара.
- Благодаря - казал студентът. - Ще ги вложа в сметката си за университета.
- Какво учиш? - попитал бизнесменът.
- Психология.

Професор по психология изпитва студентите си:

- Какъв е според вас човек, който в един момент се разхожда нервно насам - натам и крещи в пълен глас, в следващия момент седи на стола си и тихо плаче, а после се държи съвсем нормално?
- Футболен треньор?

- Но господин психолог! Вие се подигравате! Това е бутилка!
- Госпожо! Вие искахте да се нарисува психологически портрет на вашия мъж. Това и направих.

Психолог към политик:

- Богат сте, умен сте, какъв психологически проблем имате?
- Ами, страшно много лъжа...

Психолог беседва с родители относно възпитанието на сина им:

- Възпитавате го прекалено строго. - споделя той.
- Защо? - питат учудени родителите.
- Когато го попитах как се казва, той отговори- Иванчо Млъкни.



Невъзможна фигура



Земля/Жена



Welcome

КОНКУРС

11

Моето възприятие за лято



Заснемете и ни изпратете Вашето възприятие за лято. Нека разберем ние, както и останалите, само от една снимка как Вие усещате този сезон. На нея можете да заснемете себе си, Ваш близък или красив пейзаж, можете да ни изпратите животинче или пък градина с цветя. Развихрете фантазията си и действайте!

Изпращайте снимките си на e-mail: spisanie.posoka@gmail.com

Ние ще ги публикуваме в албум, който се намира в групата на списанието във фейсбук. Можете да я откриете ето тук:

<http://www.facebook.com/group.php?gid=145794185442938>

Победителите ще бъдат определени по броя на събраните гласове, които имат под снимката – т.е. хората, които имат най-много събрани гласове чрез бутона „Харесва ми”, са победители в конкурса. За първите три места има изненада, която ще съобщим по-късно, за да не разваляме момента на изненадата...