

SOCIALINIO PSICHOLOGINIO TRENINGO EFEKTYVUMO TYRIMAS

G. Chomentauskas, V. Lepeška

Socialinis psichologinis treningas (SPT) plačiai taikomas psichologinėje praktikoje. Jo metu vyksta ir psichokorekcija, ir mokomasi naujų bendravimo būdų. Šių dviejų komponentų lyginamoji dalis, realizuojant skirtingas SPT formas, yra nevienoda. Kartais SPT priartėja prie grupinės psichoterapijos, kartais – prie grupinio mokymo metodo. Tačiau net tada, kai akcentuojamas tik socialinio elgesio keitimas, neišvengiamai susiduriama su gilesnių asmenybinių darinių korekcija. Galima teigti, kad sunkumai tarpasmeniniuose santykiuose visada susiję su bendraujančiojo vidinėmis, asmeninėmis problemomis [3]. M. Forvergas nurodo, kad bet koks išorinio elgesio pakeitimas išlieka neilgai, jei kartu nevyksta perstruktūravimas ar kraštutiniu atveju stabilizacija asmenybės lygiu [5, p. 203].

Tai, kas pasakyta, yra svarbu formuluojant SPT tikslus ir vertinant jo efektyvumą. Bendriausia prasme kalbant apie SPT tikslus, akcentuojamas bendravimo efektyvumo didinimas. Ieškant šio bendro tikslo realizacijos būdų, susiklostė dvi pagrindinės orientacijos: 1) elgesio, nukreipta į socialinių įgūdžių formavimą, 2) asmenybinė, nukreipta į asmenybės sričių, lemiančių efektyvų bendravimą, korekciją.

Elgesio treningo krypties šalininkai [2, 10] pagrįstai kritikuoja, jog formuoti mechaninius bendravimo įgūdžius nepakanka [6, 13]. Orientuojantis tik į komunikacinio elgesio standartus, ignoruojamas asmenybės, tarpasmeninių santykių giluminis aspektas. Bendravimas tampa manipuliavimu.

Dauguma autorių [6, 8, 12, 17] pabrėžia giles-

nio asmenybės perorientavimo būtinybę, siekiant pakelti bendravimo efektyvumą. Jau S. Rubinšteinas akcentavo, kad brandaus, efektyvaus bendravimo tikslas – partnerių tarpusavio supratimas [14, p. 110], todėl keisti bendravimą įmanoma tik vienos asmenybės, o ne tik įgūdžių lygiu. Tačiau nepakanka vien deklaruoti „asmenybinę“ orientaciją, kaip tai daro V. Loosas [8], reikia konkretizuoti, kas yra korekcijos objektas. M. Forvergas teisingai pažymi, jog SPT tikslas – nevisiškas asmenybės bei tarpasmeninių santykių struktūros pakeitimas, o tik tam tikrų, iš anksto apibrėžtų, konkrečių asmenybės aspektų korekcija [15, p. 59]. Suprantama, kad korekcijos reikalaujantys asmenybės dariniai apibrėžiami priklausomai nuo to, kaip suprantamas pats bendravimas, bendravimo sunkumus lemiantys veiksniai. T. Jacenkos nuomone, bendravimo sunkumus lemia asmenybės struktūros vientisumo, visybiškumo sutrikimas [17, p. 48]. Todėl aktyvus socialinis psichologinis mokymas turi padėti subjektui įsisąmoninti vidinę deformaciją, padėti atsikratyti vidinių kompleksų. J. Jemeljanovas [6] nurodo, kad tarpasmeninio bendravimo sunkumus sąlygoja pernelyg didelis dėmesys pačiam sau, tai trukdo stebėti, išgirsti, suprasti kitą žmogų. Todėl svarbiausia, jo nuomone, padėti žmogui tapti mažiau egocentrišku tarpasmeninėje situacijoje, ugdyti socialinę psichologinę vaizduotę, įgalinančią matyti pasaulį kitų žmonių akimis.

Remdamiesi anksčiau aptartais autoriais bei savo praktinio darbo patirtimi, manome, kad galima išskirti tris svarbiausius SPT tikslus: 1. Santykio su kitais žmonėmis keitimas, akcentuojant bendravimo partnerio unikalumą, šavitumą. Tai – socialinės decentracijos formavimas [9]. Kartu tai ir nepagrįstų socialinių nuostatų atsikratymas, dėmesio kito žmogaus skirtingumu pažadinimas, socialinės percepcijos adekvatumo didinimas ir pan. 2. „Aš vaizdo“ kitimas, jo papildymas ir integravimas. Svarbu sudaryti tokias sąlygas, kuriose žmogus galėtų suprasti ir išspręsti vidinius prieštaravimus, atsakyti sau į klausimą, koks jis yra, kas

jam patinka, o kas ne. Tai asmenybės vientisumo, skambumo siekimas K. Rodžerso sampratoje [4].
3. Bendravimo įgūdžių formavimas. Tai - efektyvesnių bendravimo būdų, formų mokymas.

Šių trijų SPT tikslų įgyvendinimo lygis ir yra SPT efektyvumo matas. Tačiau ar įmanoma jį „užčiuopti“ ne tik intuityviai, bet ir turimomis psichologinio tyrimo priemonėmis?

Kaip pavyko realizuoti trečiąjį SPT tikslą - suformuoti tam tikrus bendravimo įgūdžius, galima spręsti analizuojant ir vertinant komunikacinių veiksmų operacinę sudėtį [7, p. 69]. Tai galima padaryti stebint komunikacinę elgesį natūraliomis sąlygomis ar specialiai organizuotose žaidybinėse situacijose, imituojančiose realios sąveikos situacijas. Tačiau ir šiuo atveju lieka neaišku, kiek pasikeitęs elgesys perkeliamas į kitą socialinį kontekstą [1].

Kur kas problematiškesnis yra pirmųjų dviejų SPT tikslų pasiekimo konstatavimas. Kaip užfiksuoti pasikeitusius santykius su žmonėmis? Su pačiu savimi? Jei atsakant į šiuos klausimus remiamasi tik elgesio pakitimais grupėje, lieka neaišku, kiek pasikeitę gilesni asmenybės dariniai.

Bandant matuoti asmenybės pakitimus psichodiagnostinėmis metodikomis, kurios remiasi bruožų teorijomis (pavyzdžiui, Ketelo 16 AF metodika), kitimus sunku užfiksuoti dėl matuojamų asmenybės faktorių inertiškumo. Be to, tokio pobūdžio tyrimas nepaaiškina ir vykstančių pakitimų turinio.

Adekvatus būdas nustatyti vykstančius santykio su kitais žmonėmis ir pačiu savimi giluminius pakitimus yra semantinio diferencialo principu sudarytos skalės [11, 16]. Kitų ir savęs įvertinimas pagal specialiai sudarytas skalės prieš ir po SPT įgalina ne tik nustatyti atsiradusius kiekybinius kognityvinio ir emocinio santykio komponentų pakitimus, bet ir stabilesnius tų pakitimų efektus. Faktinės analizės matematinė procedūra leidžia išskirti semantines struktūras, asmeninius faktorius, kurie yra saviti kito žmogaus ir savęs suvokimo matavimai.

Remdamiesi šiais samprotavimais, galime daryti prielaidą, kad su semantinio diferencialo principu sudarytų skalių pagalba tiriant subjektyvų – SPT dalyvių semantinių struktūrų dinamiką galima užfiksuoti jų santykio su kitais žmonėmis bei pačiu savimi pakitimus ir kartu SPT efektyvumą.

Tyrimo tikslas – nustatyti, kaip kinta vidinis (kognityvinis–emocinis) santykio su kitais žmonėmis ir pačiu savimi komponentas dėl specifinės socialinio psichologinio treningo formos – videotreningo poveikio.

Tyrimo metodika. Tiriamieji prieš videotreningo užsiėmimus ir po jų su skalių pagalba vertino kitus žmones ir patys save. Kadangi tiriamieji praktiškai negalėjo gerai pažinti tų pačių konkrečių žmonių ir jų įvertinti, jiems buvo pasiūlyta vertinti savo pačių pasirinktus pažįstamus žmones, kurie atitinka tam tikras repertuarines pozicijas. Jos buvo sudarytos, derinant du požymius: 1) tiriamojo santykį su vertinamuoju žmogumi (teigiamas, neigiamas), 2) vertinamojo žmogaus statusinę charakteristiką tiriamojo atžvilgiu (viršininkas lygus užimamomis pareigomis, pavaldinys). Tokiu būdu sudarytos šešios repertuarinės pozicijos: viršininkas, kuris man patinka; viršininkas, kuris man nepatinka; bendradarbis (lygus užimamomis pareigomis), kuris man patinka; bendradarbis (lygus užimamomis pareigomis), kuris man nepatinka; pavaldinys, kuris man patinka; pavaldinys, kuris man nepatinka.

Be to, tiriamasis vertino patį save.

Įvertinti reikėjo pagal 60 būdvardžių, išreiškiančių įvairias asmenybės savybes:

- | | |
|-------------------|------------------|
| 1. Padrus | 11. Valingas |
| 2. Tingus | 12. Suvaržytas |
| 3. Aktyvus | 13. Geras |
| 4. Niekšiškas | 14. Išsiblaškęs |
| 5. Organizuotas | 15. Ryžtingas |
| 6. Letas | 16. Klastingas |
| 7. Sąžiningas | 17. Tvirtas |
| 8. Nerūpestingas | 18. Liūdnas |
| 9. Bendraujantis | 19. Kilnus |
| 10. Veidmainiškas | 20. Silpnadvasis |

- | | |
|--------------------|--------------------|
| 21. Iniciatyvus | 40. Meilikaujantis |
| 22. Pataikaujantis | 41. Niūrus |
| 23. Dalykiškas | 42. Reiklus |
| 24. Nuobodus | 43. Teisingas |
| 25. Nuoširdus | 44. Išlepeš |
| 26. Inertiškas | 45. Drąsus |
| 27. Linksmas | 46. Nedoras |
| 28. Kerštingas | 47. Atkaklus |
| 29. Tikslingas | 48. Sausas |
| 30. Pasiruošęs | 49. Taktiškas |
| padėti | 50. Bejegis |
| 31. Ištikimas | 51. Pavydus |
| 32. Naivus | 52. Gudrus |
| 33. Triukšmingas | 53. Griežtas |
| 34. Piktas | 54. Įtarus |
| 35. Tikslus | 55. Natūralus |
| 36. Drovus | 56. Baikštus |
| 37. Patikimas | 57. Autoritetingas |
| 38. Kaprizingas | 58. Žiaurus |
| 39. Pasitikintis | 59. Pareigingas |
| savimi | 60. Kuklus |

Tyrimo procedūra. Tiriamieji du kartus - prieš videotreningo užsiėmimus ir po jų - turėjo įvertinti, kiek pateiktame sąrašė nurodytos asmenybės savybės būdingos jų vertinamiems žmonėms ir jiems patiems. Abu kartus buvo vertinami tie patys asmenys. Vertinta 7 balų sistema: +3 - tam tikra savybė ryškiai išreikšta, -3 - ryškiai išreikšta priešinga nurodytai sąrašė savybė.

Tiriamieji. Tyrime dalyvavo 39 įvairaus rango respublikos įmonių, organizacijų vadovai, dalyvavę videotreningo užsiėmimuose.

Duomenų apdorojimo procedūra. Pradinės skalių panašumo matricos (sudarytos atskirai pagal kitų žmonių ir savęs vertinimą) buvo apdorojamos faktorinės analizės centroidų metodu su poprograme „VARIMAX“.

Rezultatai ir jų aptarimas. Buvo išskirti semantiniai faktoriai, apibūdinantys psichologinius matavimus, kuriais tiriamieji remiasi suvokdami kitus žmones ir save. Šių matavimų palyginimas prieš vi-

deotrenažą ir po jo įgalina objektyviai užfiksuoti dėl poveikio įtakos atsirandančius psichinius pakitimus, jų turinį.

Iš pradžių paanalizuokime gautus kitų žmonių vertinimo faktorius prieš videotrenažą.

I faktorius paaiškina 11,63% dispersijos. Jo turinį nusako bruožai, įėję į faktorių su didžiausiais krūviais: pavydus (0,67), meilikaujantis (0,66), silpnadvasis (0,64), nedoras (0,63), kaprizingas (0,62), žiaurus (0,61), kerštingas (0,60), klastingas (0,60), piktas (0,60), veidmainiškas (0,59) ir kt. Jų psichologinis turinys – nepasitikėjimas kitais žmonėmis, pikto ekspektacija. Šiame faktoriuje reikšmingo neigiamo krūvio dydžio nepasiekia charakteristikos, kurios yra logine nepasitikėjimą reiškiančių charakteristikų priešybe: teisingas (-0,46), sąžiningas (-0,42), patikimas (-0,45), natūralus (-0,45), nuoširdus (-0,42) ir kt.

Šis faktorius gali būti vadinamas nepasitikėjimo faktoriumi.

II faktorius paaiškina 8,91% dispersijos. Su didžiausiais teigiamais krūviais į jį įeina bruožai: patikimas (0,68), nuoširdus (0,68), kuklus (0,67), teigiamas (0,65), kilnus (0,65), sąžiningas (0,63), geras (0,60), pasiruošęs padėti (0,59), drovus (0,59), taktiškas (0,57), ištikimas (0,56) ir kt. Iš esmės jų turinys atspindi pasitikėjimo santykį su kitais žmonėmis. Įdomu, kad bruožai, atspindintys nepasitikėjimą, įeina į faktorių su neigiamais krūviais, kurie nesiekia statistinio patikimumo ribos: veidmainiškas (-0,41), klastingas (-0,41), nedoras (-0,40), kerštingas (-0,39).

II faktorius yra atsietas nuo I faktoriaus, kuriame su krūviais, nesiekiančiais statistinio patikimumo ribos, yra atspindimos tos pačios charakteristikos (patikimas, nuoširdus, teisingas ir kt.), kurios įeina į II faktorių. Tuo tarpu nereikšmingus krūvius II faktoriuje turi charakteristikos reikšmingos I faktoriuje: veidmainiškas (0,59), klastingas (0,60), nedoras (0,63), kerštingas (0,60). Atrodytų, kad antras nepriklausomas faktorius rodo tendenciją aprašyti žmogų bruožais, reiškiančiais pa-

sitikėjimą juo, o pirmas – nepasitikėjimą. Tai, kad faktoriai išsiskyrė kaip nepriklausomi, rodo, kad individas asmeniui tuo pat metu gali priskirti bruožus, reiškiančius pasitikėjimą ir nepasitikėjimą, t. y. rodo nenuoseklų arba ambivalentišką santykį

III faktorius yra bipoliarinis, paaiškina 11,25% dispersijos. Jo turinys atsiskleidžia opozicijoje: organizuotas (0,74), rūpestingas (0,74), iniciatyvus (0,72), aktyvus (0,71), reiklus (0,70), valingas (0,69) ir kt. – bejėgis (-0,55), naivus (-0,48), išlepęs (-0,47). Jos vienoje pusėje yra kryptingas, energingas, kontroliuojamas veiklos suvokimas, o kitoje – bejėgiškumo, nesugebėjimo tiksliai veikti suvokimas. Šį faktorių galima vadinti ego jėgos faktoriumi.

IV faktorius, bipoliarinis, paaiškina 4,44% dispersijos. Vieną jo polių apibūdina charakteristikos: linksmas (0,74), bendraujantis (0,54), kitą – niūrus (-0,51), sausas (-0,50), liūdnas (-0,45). Šis faktorius atspindi suvokimą kitų žmonių norą-nėnorą bendrauti.

Po videotrenažo išskirti faktoriai skiriasi nuo anksčiau aprašytų. I faktorius, bipoliarinis, apibūdina 15,92% dispersijos. Vienas jo polių apibūdinamas charakteristikomis: teisingas (0,81), patikimas (0,80), nuoširdus (0,79) ir kt., kitas – kerštingas (-0,67), klastingas (-0,66), veidmainiškas (-0,66) ir kt. Vienas jo polių reikščių pasitikėjimą kitu žmogumi, kitas – nepasitikėjimą. Šį faktorių galima vadinti pasitikėjimo-nepasitikėjimo faktoriumi.

Jei palyginsime šį faktorių su faktoriais prieš videotrenažą, tai pamatysime, kad jis tarsi sujungia I ir II faktorių (pasitikėjimo ir nepasitikėjimo faktorius). Tai rodo, kad žmogaus psichikoje dingo prielaida nenuosekliam arba ambivalentiškam santykiui su kitais žmonėmis. Tai galima paaiškinti tuo, kad: a) videotrenaže asmuo akivaizdžiai mato, suvokia savo santykius su kitais ir, matydamas prieštaravimą tarp atskirų savo poelgių, linkęs peržiūrėti savo santykius su kitais, formuoti

nuoseklesnį santykį; b) santykiai su kitais tampa labiau isisąmoninti, įprasminti ir todėl nuoseklesni.

Reikia pasakyti, kad šis pakitimas yra labai reikšmingas, nes santykio nuoseklumas ir vidinis neprieštaringumas gerina vidinę emocinę būseną, stabilizuoja tarpasmeninius santykius.

II faktorius, bipoliarinis, paaiškina 12,51% dispersijos. Jo turinys aiškėja opozicijoje: atkaklus (0,76), ryžtingas (0,73), tvirtas (0,71), aktyvus (0,70), bejėgis (0,57), baikštus (-0,54), tingus (-0,53). Jis atspindi ego jėgą ir yra analogiškas III faktoriui, išskirtam prieš videotrenažą.

III faktorius paaiškina 9,08% dispersijos. Jis jungia įvairias neigiamas charakteristikas, atspindinčias ir valios ypatybes, ir emocinę būseną, ir ne-nuoseklumą, nepatikimumą: naivus (0,61), liūdnas (0,60), išsiblaškęs (0,57), kaprizingas (0,56), įtarus (0,56), nuobodus (0,56) ir kt. Panašu, kad šis faktorius atspindi emocinį santykį su kitu žmogumi, antipatiją.

IV faktorius neinterpretuotinas, nes tik viena charakteristika turi statistiškai patikimą krūvio dydį.

Apibendrinant faktorius, kurie apibūdina kitų žmonių suvokimą, pakitimus dėl videotrenažo įtakos, galima pasakyti: 1. kitų žmonių suvokimas kitėp struktūrinamas. Išsiskiria trys pagrindiniai matavimai: a) pasitikėjimas-nepasitikėjimas kitu žmogumi; b) ego jėga; c) emocinis nepatrauklumas. 2. Žmonių suvokimas tampa mažiau ambivalentiškas, nuoseklesnis. 3. Po videotrenažo dingsta matavimas, kuriuo remiančios žmonės skirstomi į linkusius bendrauti ir nelinkusius. Ši išorinė charakteristika subjekto sąmoneje pakeičiama paties vertinančiojo emociniu santykiu su kitu, t. y. to žmogaus emociniu nepatrauklumu. Galima teigti, kad santykis su kitu pradedamas suvokti kaip nulemtas ne tiek pastarojo ypatybių, kiek paties vertinančiojo emocinių santykių.

Iš savęs įvertinimo prieš videotrenažą galima išskirti 5 faktorius.

I faktorius paaiškina 8,47% dispersijos. Jis jungia tokias charakteristikas: pasiruošęs padėti (0,82),

aktyvus (0,74), padorus (0,74), organizuotas (0,73), dalykiškas (0,72) ir kt. Tai bruožai, už kurių glūdi pasitikėjimas ir pasitenkinimas savimi kaip veikeju.

II faktorius paaiškina 7,56% dispersijos. Jis susideda iš tokių charakteristikų: meilikaujantis (0,82), klastingas (0,73), kerštingas (0,73), niekšiškas (0,69). Už jų glūdi savo dvilypumo, nepastovumo, nepasitikėjimo ir nepasitenkinimo savimi suvokimas. Šį faktorių būtų galima vadinti nepasitikėjimo savimi faktoriumi.

Paradoksalu, kad II faktorius, nors ir atspindi I faktoriaus loginę opoziciją, nėra susietas su juo. Tai aiškintina ambivalentišku arba nenuosekliu santykiu su savimi, kai sau gali būti priskiriamos tiek I, tiek II faktoriaus aprašomos charakteristikos.

III faktorius, bipoliarinis, paaiškina 7,46% dispersijos. Vieną jo polių apibūdina charakteristikos: ryžtingas (0,79), drąsus (0,63), valingas (0,61), o kitą - išsiblaškęs (-0,71), silpnadvasis (-0,63), suvaržytas (-0,59), tingus (-0,54). Šis faktorius vadintinas ego jėgos faktoriumi ir atspindi savęs vertinimo matavimą pagal sugebėjimą kontroliuoti save, valios jėgą, atkaklumą ir pan.

IV faktorius, taip pat bipoliarinis, paaiškina 4,71% dispersijos. Jo vieną polių atspindi tokie bruožai: kuklus (0,72), drovus (0,70), liūdnas (0,58), kitą - triukšmingas (-0,58). Tai - socialinio ekspresyvumo-socialinės inhibicijos faktorius.

V faktorius, biopoliarinis, paaiškina 4,19% dispersijos. Jo vieną polių sudaro bruožai: linksmas (0,69), bendraujantis (0,60), teisingas (0,55), kitą - nuobodus (-0,59), piktas (-0,50), niūrus (-0,46). Faktorius atspindi Aš socialinį patrauklumą-nepatrauklumą.

Po videotrenažo savęs vertinimo faktoriai siek tiek keičiasi.

I faktorius, bipoliarinis, paaiškina 7,61% dispersijos. Vienas jo polių apibūdinamas šiais bruožais: autoritetingas (0,73), organizuotas (0,68), geras (0,62), taktiškas (0,61) ir kt. Antrasis po-

lius - klastingas (-0,54), veidmainiškas (-0,54). Taigi faktoriaus turinys yra pasitikėjimas savimi kaip veikėju, pasitenkinimas-nepasitenkinimas, nepasitikėjimas, savo dvilypumo pripažinimas. Šis faktorius tarsi sujungia I ir II faktorius prieš videotrenažą. Tai, matyt, atspindi nuoseklesnę ir viena-reikšmiškesnę Aš koncepciją.

II faktorius, bipoliarinis, paaiškina 7,52% dispersijos. Jo vieną polių atspindi šie bruožai: bejėgis (0,82), silpnavalis (0,70), baikštus (0,62), tingus (0,55), o kitų - tvirtas (-0,74), linksmas (-0,64), griežtas (-0,63), ryžtingas (-0,56). Savo turiniu šis faktorius analogiškas III faktoriui, išskirtam prieš videotrenažą, ir apibūdina ego jėgą.

III faktorius yra taip pat bipoliarinis, paaiškina 6,97% dispersijos. Jo viename poliuje tokie bruožai: meilikaujantis (0,75), žiaurus (0,72), kerštingas (0,68), nedoras (0,65) ir kt., kitame - sąžiningas (-0,51), teisingas (-0,44), Vienas jo polių apibūdina moralų, sąžiningą, kitas - amoralų, savanau-dišką asmenį. Šį faktorių galima būtų pavadinti do-rovingumo faktoriumi. Tai naujai išryškėjęs psicho-loginis matavimas po videotrenažo ir atspindi atsi-radusius naujus savo elgesio ir paties savęs ver-tinimo kriterijus.

IV faktorius, bipoliarinis, paaiškina 5,15% disper-sijos. Jo vieną polių apibūdina socialiai ekspresy-vaus elgesio bruožai: bendraujantys (-0,62), triukš-mingas (-0,52), aktyvus (-0,52), nerūpestingas (-0,50). Kita - socialiai prislopinto elgesio bruo-žai: drovus (0,74), kuklus (0,68), liūdnas (0,57), pareigingas (0,55). Šis faktorius analogiškas IV faktoriui, išskirtam prieš videotrenažą.

V faktorius paaiškina 5,04% dispersijos. Jis jun-gia gana įvairius bruožus: reiklus (0,83), inicia-tyvus (0,50), valingas (0,54), gudrus (0,54), nuo-širdus (0,53), aktyvus (0,50). Jis, matyt, atspindi savęs, kaip sėkmingai veikiančio subjekto vertini-mą. Tai naujas faktorius ir gali atspindėti asmens tam tikrą vidinę savęs kaip vadovo tobulinimo schemą.

Apibendrinant savęs vertinimo faktorių pasikeiti-

mus, galima teigti, kad Aš koncepcija pasidare nuoseklesnė, mažiau prieštaringa. Jei prieš trenąžą asmuo galejo priskirti sau bruožus, atspindinčius pasitikėjimą, pasitenkinimą savimi, geranoriškumą ir tuo pat metu bruožus, susijusius su suvokiamu dvilypumu, nepaslovumu, nepasitenkinimu savimi, tai po trenąžo Aš koncepcijos struktūroje šis prieštaringumas dingsta. Asmuo nuosekliau vertina save.

Aš koncepcijoje dėl trenąžo įtakos atsiranda ir dorovingumo faktorius. Matyt, trenąžo tarpasmeninės situacijos padeda diferencijuoti psichologinius ir moralinius santykių parametrus, juos geriau įprasminti.

Dėl videotrenąžo įtakos atsiranda ir faktorius, apibūdinantis sėkmingai veikiančio subjekto vertinimą ir yra tarsi programa savęs kaip vadovo tobulinimui.

Išvados

1. SPT (videotreningo) tikslai turi atspindėti tris pageidautinus kitimo parametrus; a) santykio su kitais žmonėmis kitimą (socialinės percepcijos tikslumą, diferenciacijos didinimą, socialinę decentraciją ir kt.); b) Aš vaizdo kitimą, papildymą, integraciją; c) bendravimo įgūdžių formavimą.

2. Dėl videotrenąžo įvykusius santykio su kitais žmonėmis ir savimi kitimus atspindi pakitusios sėmantinės struktūros.

3. SPT metu kinta kito žmogaus reprezentacija subjekto psichikoje: ji tampa mažiau prieštaringa. Tai galima daryti prielaidą, kad keičiasi santykio su kitu žmogumi determinacijos supratimas.

4. Aš vaizdas tampa labiau integruotas, mažiau prieštaringas. Subjekto santykis su pačiu savimi tampa labiau įprasmintas: diferencijuojasi psichologiniai ir doroviniai santykio parametrai, formuojasi sėkmingo veiklos subjekto vidinis įvaizdis.

LITERATŪRA

1. Kratochvil S. Skupinova psychoterapie neuroz. Praha, 1978.
2. Maier R., Solem A., Maier A. Rollenspielpraxis im Führungstraining. Ein Handbuch. Wiesbaden, 1978.
3. Rainwater J. You're in Charge. A Guide to Becoming Your Own Therapist. Marina del Rey, 1985.
4. Rogers C. Freedom to Learn: A View of What Education Might Become. Columbus, 1969.
5. Vorweg M. Sozialpsychologisches Verhaltenstraining//Sozialpsychologie/Hrsg. H. Hielsch, M. Vorweg. Berlin, 1980.
6. Емельянов Ю. Н. Активное социально-психологическое обучение. Л., 1985.
7. Жуков Ю. М. Методы диагностики и развития коммуникативной компетентности//Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1987.
8. Лоос В. Г. Об активных методах в психологической подготовке руководителей и педагогов (методические вопросы)//Психологический журнал. 1982. Т. 3, № 5.
9. Ляпашка В. В., Хоментаскас Г. Т. Видеотренинг как метод децентрации личности//Актуальные вопросы практической психологии: Тез. докл. Тбилиси, 1988.
10. Миккин Х. Цели, процессы и методы видеотренинга руководителей//Человек, общение и жилая среда. Таллинн, 1986.
11. Петренко В. Ф. Психосемантика сознания. М., 1988.
12. Петровская Л. А. Тренинг сензитивности как школа рефлексии//Психологические условия социального взаимодействия. Таллинн, 1983.
13. Петровская Л. А. Активные методы социально-психологического воздействия на коммуникативные процессы//Общение и оптимизация совместной деятельности. М., 1987.
14. Рубинштейн С. Л. Принципы и пути развития психологии. М., 1959.
15. Форверг М., Альберг Т. Характеристика социально-психологического тренинга поведения//Психолог. журн. 1984. Т. 5, № 4.
16. Шмелев А. Г. Об устойчивости факторной структуры

личностного семантического дифференциала//Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 1982. № 2.

17. Яценко Т. С. Социально-психологическое обучение в подготовке будущих учителей. Киев, 1987.

Vilniaus pedagogijos institutas
Psichologijos katedra

Įteikta
1989 02 20

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ТРЕНИНГА

Г. Хоментаскас, В. Ляпшака

Резюме

В работе обосновывается необходимость более широкого понимания целей социально-психологического тренинга, охватывающих не только поведенческий аспект, но и более глубокие изменения в отношении к другим людям (социальная децентрация, изменения в структуре социальной перцепции). Изменения в образе „Я“ (его обогащение, интеграция). Указывается, что эффективность тренинга должна измеряться в соответствии с выдвинутыми целями.

Приводятся результаты исследования 39 лиц методом семантического дифференциала личности. Факторный анализ результатов позволил выявить обусловленные социально-психологическим тренингом (видеотренингом) изменения в семантической структуре восприятия другого человека и самого себя. Основным изменением является более последовательное, менее противоречивое восприятие себя и другого.

THE INVESTIGATION OF THE EFFECTIVENESS OF SOCIOPSYCHOLOGICAL TRAINING

G. Chomentauskas, V. Lapeška

Summary

The necessity of a wider understanding of socio-psychological training is discussed in the paper. Not only a behavioural aspect, but also changes

in the attitude towards people (social decentration, social perception, etc.) and towards their own self (self-image enrichment, integration, etc.) should be taken into account. The effectiveness of training should be measured in accordance with the aims discussed.

The results of investigating 39 persons using the personality semantic differential are presented. The factorial analysis of the data revealed changes in the semantic structure of self and other people perception which were induced by socio-psychological training. More consistent and less controversial self and other people perception was the main structural change detected.