

О.А. Сагалакова, Д.В. Труевцев

## Диагностический инструментарий исследования социальных страхов\*

Социальные страхи – довольно распространенное явление среди людей, избравших профессию, связанную с коммуникацией. Нами разработан диагностический инструментарий для выявления уровня выраженности социальных страхов (опросник социофобии) и модифицирован тест М. Либовица по изучению социофобий. Эти методики можно использовать для первичного анализа уровня выраженности и специфики социальных страхов.

Говоря о «высоком», «среднем» и «низком» уровне социальных страхов, мы имеем в виду показатель их общей выраженности у испытуемого.

В опроснике социофобии нами учтены критерии МКБ-10 о дифференциально-диагностических показателях, специфике социального страха и общих критериях для фобий и страхов, например наличие осознанности преувеличенности и необоснованности страха, интенсивность страха, стремление избежать ситуации оценки, невозможность самостоятельно избавиться от страха и др. Кроме того, вопросы сформулированы на основе экспертного опроса клинической группы страдающих социофобией и группы «норма».

В результате составлено 29 вопросов опросника (см. табл. 1), содержащих разные виды социальных ситуаций, стратегии поведения в них и эмоциональные реакции. Ответы опросника предполагали два варианта ответа: «да» или «нет». Максимальный балл равен 29 (все ответы «да»). Сумма баллов подсчитывается суммированием ответов «да». Сколько утвердительных ответов, столько и баллов.

Опросник социофобии (СФ) валидизирован и апробирован для данной группы испытуемых, достоверно (на уровне  $p < 0,001$ ) делит любую выборку испытуемых на «высоких», «средних» и «низких» по уровню социальных страхов.

Среднее рекомендуется подсчитывать по каждой группе отдельно, если размер группы меньше 50 человек.

Среднее, наиболее часто встречающееся (мода) (в группе 30–50 человек) составляет 12–14 баллов (13,5 – наиболее частый показатель). Следовательно, низкий уровень социальных страхов – до 8–9 баллов, высокий – выше 14–16. Почти все (или все) ответы «да» могут свидетельствовать об очень высоком уровне социальных страхов, однако могут означать попытку преувеличить имеющиеся симптомы (искажение мотивации тестирования).

\* Статья публикуется при поддержке гранта Президента РФ – МК-3597.2007.6.

В проведенном нами исследовании по выявлению алгоритмов эмоционально-когнитивного реагирования на социальные страхи к результатам по ОСФ – ответам на пункты опросника – мы применили такой математический метод, как *многомерное шкалирование*. Приведем результаты многомерного шкалирования как иллюстрацию возможных стратегий адаптации у испытуемых с социальными страхами.

Многомерное шкалирование позволяет выявлять структуры исследуемого множества объектов (пунктов опросника).

Шкала в многомерном шкалировании интерпретируется как *критерий, лежащий в основе различия стимулов* – вопросов опросника социофобии. Получено трехмерное пространство (см. рис. 1). Характеризуемые оси поляризовались по основанию, с одной стороны, эмоционального компонента (специфический страх), с другой – когнитивно-поведенческого, что подтвердило предположение о двухкомпонентности алгоритмов реагирования на социальные ситуации.

Посредством корреляционного анализа матрицы суммарных баллов, полученных по каждому испытуемому в отношении каждого из полюсов осей, выделенных в результате многомерного шкалирования и матрицы «данные ММРІ» (Многофакторный личностный опросник), а также матрицы «данные ТОРЗ» (опросник психической ригидности Г.В. Залевского) получена типологическая модель алгоритмов эмоционально-когнитивного реагирования на социальные ситуации с учетом индивидуально-типологических особенностей.

Первая ось в построенной многомерной модели – *«страх и избегание ситуаций оценки социальной успешности»* (см. рис. 1). Правый полюс первого критерия демонстрирует эмоциональный уровень реакции, его можно обозначить как «паническая атака, интенсивная тревога, страх в ситуациях оценивания успешности».

Нарастающие непреодолимые тревога и страх, имеющие и психофизиологическое сопровождение («пропадает голос», «учащается сердцебиение», «потеют ладони», «дрожат руки» и др.), проявляются в разных социальных ситуациях (готовясь к сдаче экзамена, выступая перед аудиторией, отказывая в просьбе, возвращая покупку). Ведущая тема ситуаций – волнение, вегетативные признаки панической атаки, желание с ним справиться с целью реализации потребности в «интересном общении» и признании.

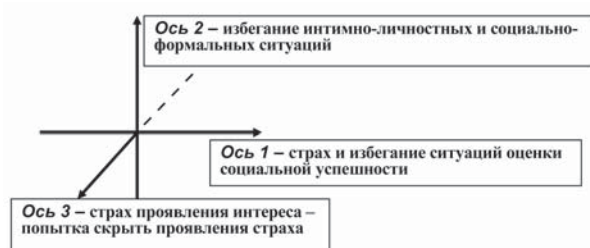


Рис. 1. Многомерное шкалирование пунктов опросника социофобии

При данном типе реагирования характерны «депрессия» и «социальная интроверсия», самоизоляция, пессимистическая оценка перспективы исхода ситуации, отсутствие непосредственности вхождения в социальные коммуникации. Высокие показатели по шкалам ТОРЗ – «ригидность как состояние» и «сенситивная ригидность». Ригидность выступает как реакция на новые обстоятельства, негативные события (стресс, страх, болезнь), в обычных ситуациях может не проявляться.

Противоположный полюс – когнитивно-поведенческий – отражает способ реагирования «*избегание ситуации при осознании иррациональности страха и преувеличенности опасности*». Здесь убежденность в отрицательном мнении окружающих относительно своего поведения увеличивается: «кажется, люди отворачиваются, не желая иметь дело с таким застенчивым человеком», в котором выражена проекция собственного избегания общения. Выражено стремление «покинуть помещение, если человек противоположного пола оказывает знаки внимания»; «не примерять одежду перед покупкой»; «остаться дома и не пойти на вечеринку».

При данном типе избегающей когнитивно-поведенческой реакции характерны: изоляция, аутодеструктивные тенденции. Профиль личности с таким поведением составляют: «шизоидность», «депрессия» и «психастения», «паранойяльность», «социальная интроверсия» (тест ММРІ). При высоком уровне рефлексии, осознании иррациональности страхов, испытуемых такого типа продолжают преследовать опасения, типичны робость, чувствительность, нерешительность, самоанализ, а также подозрительность.

Следующая ось – «*избегание интимно-личностных и социально-формальных ситуаций*» (см. рис. 1). Правый полюс представлен эмоциональным компонентом – «избеганием и страхом в ситуациях интимно-личностных контактов». «Страх выражать свои чувства (например любовь) долгое время»; «предпочтение промолчать, нежели высказать свою точку зрения»; «трудности в заведении новых знакомств»; «незнание, как себя вести при встрече с незнакомыми людьми»; «трудности в проявлении инициативы при знакомстве с противоположным полом».

Страх инициативы характерен для лиц с высокими показателями по шкале «социальная интроверсия» (тест ММРІ), отличающихся трудностями в заведении новых контактов при одновременно выраженной потребности в аффиляции, характерно выборочное избегание социальных ситуаций.

Такие испытуемые склонны к широкому спектру навязчивых форм поведения, ригидность проявляется на личностном уровне (в установках, личностных особенностях).

Противоположный полюс – «*избегание ситуаций “я – объект наблюдения”*», выраженное у подозрительных и недоверчивых, склонных к ригидности аффекта, обидчивых, тревожно-боязливых пациентов с сочетанием интро- и экстрапунитивных реакций в формально-социальных ситуациях, не требующих эмоционального включения. Таким пациентам кажется, что за ними наблюдают, при этом негативно оценивая, обсуждая недостатки за спиной. Тревога связана с паранойяльным проецированием негативного отношения окружающих.

Последний выделенный параметр «*страх проявления интереса – попытка скрыть проявления страха*» (см. рис. 1 и табл. 1). Эмоциональный полюс – «*страх проявления интереса к моей персоне, какого-либо внимания*». Выражена соматизация тревоги, подчеркнута морализаторская позиция, обвинительно-депрессивные реакции сочетаются с ригидностью аффекта, злопамятностью.

Выражена склонность к ригидности как состоянию, сенситивной ригидности, симптомокомплексу ригидности, что сигнализирует о наличии патологической ригидности не только на уровне реакции на новое, но и на личностном уровне (привычки, установки). Индивид осознает иррациональность тревоги, однако не может изменить поведение.

Противоположный полюс – «*попытка скрыть, скомпенсировать страх*». Ярко выражены «старание нарочито свободно вести себя в коллективе, стараясь скрыть интенсивный страх»; «учащенное сердцебиение от одной мысли, что придется войти к начальнику» и «долгие попытки настроиться перед входом в кабинет начальника» или «разговором по справочному номеру». Скрытность заставляет их не показывать проявления своей тревоги, для них характерен пессимизм в оценке перспективы и робость в ситуациях общения. Отмечен высокий уровень ригидности на уровне не только реакции на новые ситуации, но и склонности к фиксированным формам поведения.

Для всех типов эмоционального и когнитивного реагирования характерна высокая личностная и социальная тревожность. Многомерное шкалирование позволило выделить неосознаваемый критерий дифференциации социальных ситуаций. Получена типология взаимосвязи алгоритмов эмоционально-когнитивного реагирования на социальные ситуации

Опросник социофобии О.А. Сагалаковой–Д.В. Труевцева. Результаты многомерного шкалирования пунктов опросника («высокие» и «низкие» подгруппы по уровню выраженности страха)

Координаты в трехмерном пространстве:	1	2	3
1. Бывает ли так, что, встречаясь с незнакомыми людьми, Вы испытываете беспокойство и волнение, т.к. не знаете, как себя вести?	<b>2,64</b>	<b>0,8</b>	0,3
2. Бывает ли так, что Вы хотите пойти на праздник в гости, но остаетесь дома, потому что стесняетесь чего-то, волнуетесь и не можете преодолеть это чувство?	<b>-1,35</b>	0,04	0,16
3. Трудно ли Вам, разговаривая с коллегами по работе, смотреть им прямо в глаза?	<b>-1,57</b>	0,37	0,25
4. Верно ли, что Вы с трудом заводите новые знакомства?	-1,05	<b>0,95</b>	0,16
5. Думаете ли Вы, что другие могут обсуждать Ваше, как Вам кажется, «неловкое поведение» и «недостатки» после общения с Вами?	<b>1,4</b>	0,32	-0,58
6. Стараетесь ли Вы скрыть признаки волнения (дрожание рук, голоса, потение ладоней и др.) в ситуации выступления перед аудиторией?	<b>2,71</b>	-0,4	0,03
7. Когда Вы влюбляетесь, то не говорите об этом объекту своих чувств, боясь отвержения, долго носите в себе чувства, скрывая их?	0,43	<b>1,07</b>	0,62
8. Предпочитаете ли Вы промолчать, нежели отстаивать свою точку зрения в коллективе?	-0,45	<b>1,26</b>	0,03
9. Бывает ли так, что Вам кажется, люди отворачиваются от Вас, не желая иметь дело с таким «неловким и застенчивым человеком»?	<b>-1,89</b>	0,04	-0,09
10. Бывает ли так, что, долго готовясь к экзамену и выучив все темы, волнение нисколько не уменьшается, а, наоборот, усиливается при приближении этого события?	1,61	-0,55	-0,21
11. Бывает ли, что Вы краснеете и опускаете глаза, если с Вами заговорил человек противоположного пола?	-0,22	0,25	<b>0,79</b>
12. Чувствуете ли Вы себя неловко, если Вам приходится отказать в просьбе знакомому?	2,57	0,02	0,12
13. Осознаете ли Вы, что учащенное сердцебиение, дрожание рук и другие признаки волнения гораздо интенсивнее, чем предполагает простая просьба прохожего подсказать Вам правильный маршрут?	<b>-1,44</b>	-1,5	0,34
14. Трудно ли Вам иногда заставить себя заполнить квитанцию или какой-то документ в сбербанке?	-1,88	-0,87	0,17
15. Трудно ли Вам выполнять задание, если за Вами кто-то наблюдает?	1,04	-0,65	<b>1,5</b>
16. Мечтаете ли Вы о том, что, преодолев нерешительность и тревогу, наконец, Вы сможете свободно общаться с интересными Вам людьми?	1,05	<b>0,82</b>	0,78
17. Бывает ли так, что в компании Вы ведете себя нарочито свободно, изо всех сил стараясь скрыть сильную тревогу и волнение?	-0,68	-0,36	<b>-1,33</b>
18. Бывает ли так: осознавая, что вряд ли ваш знакомый откажет Вам в просьбе одолжить книгу на пару дней, тем не менее, Вы не решаетесь попросить его об этом?	-1	-0,52	-0,62
19. Дрожит ли у Вас голос (или пропадает), если приходится выступать перед незнакомой аудиторией?	1,06	0,54	-0,63
20. Если Вам необходимо позвонить незнакомому человеку для выяснения важной информации, Вы долго настраиваетесь, но, не смотря на это, Ваш голос дрожит при разговоре?	-0,69	0,4	-0,88
21. Бывает ли, что у Вас учащается сердцебиение или возникает ком в горле от одной мысли, что завтра Вам придется беседовать с начальником о проделанной Вами работе?	0,17	0,29	<b>-1,21</b>
22. Стараетесь ли Вы поскорее покинуть комнату, если один из присутствующих – человек противоположного пола – уделяет Вам знаки внимания?	<b>-2,05</b>	0,15	0,07
23. Бывает ли так, что Вы стесняетесь примерять одежду перед покупкой, опасаясь, что кто-то увидит Вас не совсем одетым?	-1,85	-0,16	-0,28
24. Если Вы знаете, что Вам предстоит участие в ситуации оценивания ваших знаний, умений, др., стараетесь ли Вы этого избежать или оттянуть на какое-то время?	-0,33	-0,38	1,13
25. Трудно ли Вам проявить инициативу, знакомясь с человеком противоположного пола?	0,03	<b>1,15</b>	0,26
26. Сдавая экзамен (или аттестацию, др.), испытываете ли Вы с трудом преодолимое (или вообще непреодолимое) желание избежать этой ситуации, а также сопутствующую этим мыслям тревогу?	0,8	-0,72	-0,29
27. Собираясь поговорить с начальством, Вы долго настраиваетесь, не решаясь войти в кабинет, а, зайдя, Вам с трудом удается не выдать признаков сильного волнения (дрожания рук, голоса и пр.)?	-0,25	0,02	<b>-1,17</b>
28. Понимаете ли Вы, что Ваша тревога преувеличена или вообще необоснованна в случае необходимости возврата некачественного продукта в магазин?	<b>2,11</b>	<b>-1,2</b>	0,18
29. Иногда, находясь в кафе или столовой, Вы испытываете неловкость и дискомфорт, так как боитесь, что в глазах окружающих Вы выглядите «как-то не так» (хуже, чем обычно)?	-0,94	<b>-1,2</b>	0,39

с учетом индивидуально-типологических особенностей, представляющая основные клинико-психологические характеристики высокого уровня социальных страхов.

Данный пример исследования продемонстрировал наличие алгоритмов эмоционально-когнитивного реагирования на социальные ситуации. Однако сам опросник применяется в первую очередь не для иссле-

довательских целей, а для диагностических, поэтому и приводится в данной статье.

Далее нами был модифицирован тест М. Либовица. Первоначальный вариант этого теста представляет собой устойчивый, общепринятый для всех обследуемых набор ситуаций, который необходимо пошагово оценить с двух позиций: выраженность в каждой из них страха и тенденцию к избеганию.

Тест М. Либовица модифицирован нами с двух позиций: 1) добавлена третья шкала «Желание участвовать в ситуации при условии уверенности в успехе» с целью выявить мотивационный конфликт и его специфику у лиц с высоким уровнем социальных страхов (например, столкновение мотивации достижения и избегания, потребности в безопасности и социальном признании); 2) преобразован список социальных ситуаций, который может принципиально меняться в зависимости от задачи и особенностей группы обследуемых (табл. 2).

**Список ситуаций**, которые содержатся в тесте, можно изменять в соответствии с профессиональной спецификой испытуемых. Иными словами, неважно, из каких конкретно ситуаций состоит список, главное, чтобы эти ситуации отражали специфику социальной активности изучаемой ментальности. Итак, список ситуаций модифицированного теста подвижен, может меняться в зависимости от особенностей группы испытуемых. При исследовании группового сознания необходимо предварительно провести фокус-группу или экспертный опрос для вычленения списка ситуаций, общего для всех представителей данной профессии (ментальности).

В случае исследования индивидуального сознания необходима предварительная беседа с обследуемым, позволяющая определить список его индивидуальных событий, потенциально связанных с оцениванием.

Выявленный в нашем исследовании список социальных ситуаций можно применять к любой группе испытуемых.

Подвижной в тесте является и **шкала выраженности** (в приведенном в таблице 2 примере – вариант ранговой шкалы от 1 до 3). Шкала выраженности может быть и более дифференцированной (например от 1 до 4 или 5), это позволит получить более точные и нюансированные оценки, более детально построить картину, отражающую восприятие и реагирование в социальных ситуациях. Однако если диагност в силу тех или иных причин имеет ограничение по времени тестирования, то вполне оправдан вариант указанной в таблице шкалы от 1 до 3. В случае увеличения рангов шкалы необходимо по-новому прописать содержание каждого ранга (от наименее выраженного страха до наиболее и т.д.).

По результатам ответов испытуемых строится график профиля социальных страхов, на основании которого можно судить о зонах наибольшего и наименьшего мотивационного напряжения, а также о наиболее субъективно опасных ситуациях и тех, которые, скорее всего, испытуемый старается вообще избегать (см. табл. 2). *Зонами максимального мотивационного напряжения* (мотивационного конфликта) являются такие оценки ситуаций, в которых одновременно выражены все три шкалы модифицированного теста (страх, избегание, желание участвовать). На графике

три точки (шкалы теста), соответствующие той или иной социальной ситуации, будут совпадать (или почти совпадать) и окажутся ярко выраженными (максимальные значения).

С помощью имеющихся данных можно построить как индивидуальный профиль каждого испытуемого, так и групповой (на основе усредненных данных), можно построить профили отдельных групп испытуемых (например, мужчин и женщин или испытуемых разного социального статуса, возраста и пр.).

Введение в тест третьей шкалы обусловлено важным диагностическим признаком социальных страхов – наличием потребности в аффилиции и признании и одновременно избегании неудачи, наличием страха оценки, критики.

В результате усреднения этого профиля с позиции трех шкал выявлено следующее: 1) выраженность страха (1 – слабая или отсутствует; 2 – средняя; 3 – сильная); 2) стремление избегать (1 – никогда; 2 – иногда; 3 – часто); 3) желание участвовать при условии успеха (1 – никогда; 2 – иногда; 3 – часто) в подгруппах «нормальный уровень страха» и «высокий» мы получили интересные результаты, связанные с подтверждением гипотезы о наличии одновременно в личности испытуемого с высоким уровнем социальных страхов желания участвовать в ряде социальных ситуаций, при этом бояться участвовать в них и стремиться их избегать (см. табл. 2).

Данные результаты позволили определить социальные страхи как мотивационное расстройство, коренящееся в наличии разнонаправленных мотивационных напряжений. В силу этого реализация значимых потребностей оказывается невозможной, а человек обрекает себя на хроническую неудовлетворенность жизнью.

Наибольшее мотивационно-потребностное напряжение концентрируется в тех зонах (ситуациях), в которых наблюдается подобная картина. С одновременным ростом по выраженности всех трех шкал увеличивается вероятность возникновения в пространстве этих зон мотивационно-потребностного конфликта, сопровождаемого соответствующими фобическими эмоциональными реакциями и фиксированными формами поведения.

Усредненный профиль «страх – избегание – желание участия» по модифицированному тесту М. Либовица демонстрирует зоны наибольшего напряжения (см. рис. 2). В группе «высоких» по уровню социальных страхов максимальное мотивационно-потребностное напряжение концентрируется в следующих ситуациях: «выступление перед аудиторией», «проверка, контроль знаний», «знакомство с девушкой/молодым человеком», «признание в любви», «прогулка по пляжу в купальнике».

Ситуации «обнажения души и тела», открытость в прямом и переносном смысле является наиболее



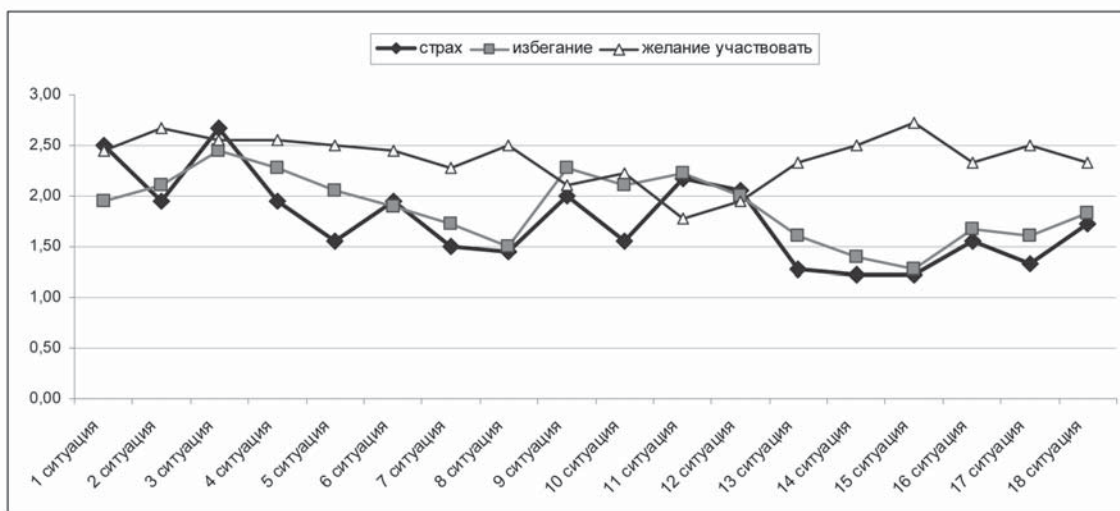


Рис. 2. Усредненный профиль по тесту М. Либовица (группа «высоких»). «Страх – Избегание – Желание участвовать при условии успеха» (номера и наименование ситуаций см. в таблице 2)

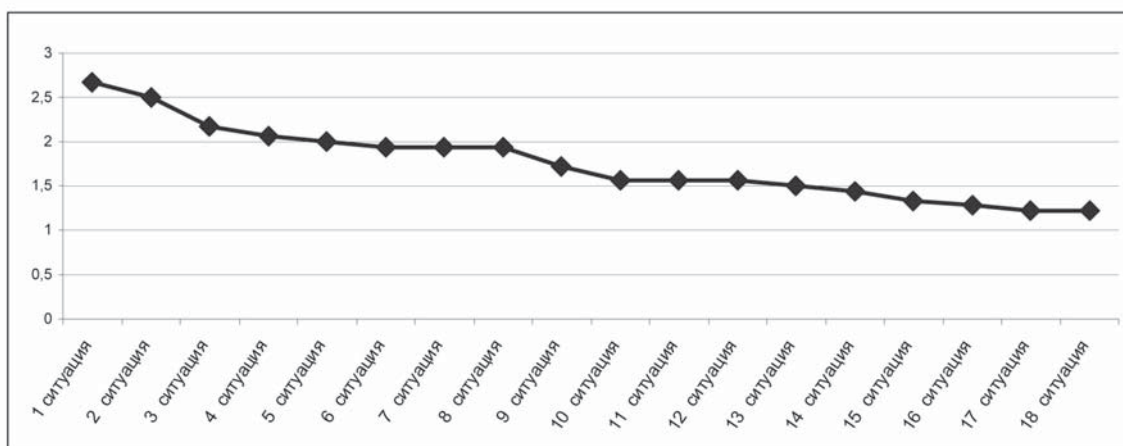


Рис. 3. Иерархия социальных ситуаций по основанию «выраженный страх» в подгруппе «высоких» по уровню социальных страхов. Иерархия ситуаций от наиболее к наименее пугающей (последовательность соответствует рис.):

- 1. Выступление перед аудиторией (доклад, др.)
- 2. Проверка, контроль знаний (экзамен, аттестация, др.)
- 3. Делать что-либо (работать) под наблюдением
- 4. Отказать настойчивой просьбе вашего знакомого, которую трудно или неприятно выполнять
- 5. Возврат покупки в магазин (с целью возврата денег или обмена товара)
- 6. Знакомство с молодым человеком / девушкой с целью интимных отношений
- 7. Обратиться к человеку выше по статусу (например, начальнику) с какой-либо просьбой
- 8. Признаться в любви
- 9. Ходить по пляжу в купальнике (купальных плавках)
- 10. Высказывание и отстаивание своего мнения перед коллегами по работе
- 11. Смотреть в глаза малознакомому человеку
- 12. Заполнение квитанции или документов в каком-либо учреждении
- 13. Обед или ужин на людях, в гостях (прием пищи в кругу людей)
- 14. Позвонить по справочному номеру для выяснения какой-либо информации
- 15. Примерять одежду перед покупкой
- 16. Спросить у прохожего о чем-либо (например, как пройти на незнакомую улицу, др.)
- 17. Посещение праздничного мероприятия в рабочем (учебном) коллективе
- 18. Посещение супермаркета с большим скоплением людей (например, с целью сделать покупки)

Модифицированный *Сагалаковой-Труевцевым* тест М. Либовица

<p align="center"><b>Инструкция:</b> Заполните блок 1 – «выраженность страха в ситуации», блок 2 – «стремление избегать ситуации» и блок 3 – «желание участвовать в ситуации, при условии, что вы заранее уверены в успехе и благоприятных последствиях». Дайте оценку в баллах по каждому пункту. Подходящий балл обведите кружком.</p>	1) При участии в этой ситуации возникает страх или тревога	2) Стараюсь избегать эту ситуацию	3) Хотелось бы участвовать в этой ситуации при условии полной уверенности в успехе
	<i>1 = слабая или отсутствует</i>	<i>1 = никогда</i>	<i>1 = никогда</i>
	<i>2 = средняя</i>	<i>2 = иногда</i>	<i>2 = иногда</i>
	<i>3 = сильная</i>	<i>3 = часто</i>	<i>3 = часто</i>
Проверка, контроль знаний (экзамен, аттестация, др.)	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Знакомство с молодым человеком / девушкой с целью интимных отношений	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Выступление перед аудиторией (доклад, др.)	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Обратиться к человеку выше по статусу (например, начальнику) с какой-либо просьбой	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Высказывание и отстаивание своего мнения перед коллегами по работе	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Признаваться в любви	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Обед или ужин на людях, в гостях (прием пищи в кругу людей)	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Позвонить по справочному номеру для выяснения какой-либо информации	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Возврат покупки в магазин (с целью возврата денег или обмена товара)	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Смотреть в глаза малознакомому человеку	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Делать что-либо (работать) под наблюдением	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Отказать настойчивой просьбе вашего знакомого, которую трудно или неприятно выполнять	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Спросить у прохожего о чем-либо (например, как пройти на незнакомую улицу, др.)	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Посещение праздничного мероприятия в рабочем (учебном) коллективе	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Посещение супермаркета с большим скоплением людей (например, с целью сделать покупки)	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Заполнение квитанции или документов в каком-либо учреждении	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Примерять одежду перед покупкой	1 2 3	1 2 3	1 2 3
Ходить по пляжу в купальнике (купальных плавках)	1 2 3	1 2 3	1 2 3

напряженной зоной, в которой формируется конфликтная основа заболевания.

Ситуации «массового зрителя» и «интимного контакта с проявлением собственной инициативы» наиболее страшны для испытуемых с высоким уровнем социальных страхов, прежде всего они стремятся избегать именно этих ситуаций при одновременном сильном желании участия в них (при условии уверенности в успешном исходе).

Модифицированный нами тест М. Либовица позволяет также построить иерархическую модель наиболее «страшных» социальных ситуаций для групп с разным уровнем социальных страхов, оценить зоны наиболее интенсивных фобических реакций на определенные социальные ситуации. На рисунке 3 приведена иерархия наиболее страшных социальных

ситуаций по убыванию выраженности социального страха (на примере группы «высоких»).

Знание о наиболее «пугающих» человека ситуациях, наличии мотивационного конфликта является важной информацией и для саморефлексии человека, а также первым этапом в психотерапии, которая будет производиться в отношении наиболее проблематичных социальных ситуаций. Страх нескольких ситуаций на высоком уровне, однако без их систематического выраженного избегания является более адаптивным для субъекта вариантом реагирования, чем с наличием избегающего поведения. В этом случае адаптация человека нарушена сильнее, такой человек не в состоянии реализовать свой потенциал, пока не трансформируется его «образ ситуации» и стиль поведения в ней.