

**НОВЫЙ ГУМАНИТАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
Натальи Нестеровой**

Кафедра психологии и социологии

М. Б. ПОЗИНА

**ПСИХОЛОГИЯ И
ПЕДАГОГИКА**

Учебное пособие

MOCKBA
2001

УДК 159.9
ББК 88.3
П 47

Рецензенты:
доктор психологических наук, зав. кафедрой психологии МГОПУ им. М. А.
Шолохова, профессор Т. А. Ратанова;
доктор психологических наук, член Союза писателей, профессор В. Г.
Ражников

П 47 Позина М. Б.
Психология и педагогика: Учебное пособие. / Науч. ред. И.
Ф. Неволин – М.: Университет Натальи Нестеровой, 2001. – 97
с.

ISBN 5-901617-05-3

ББК 88.3

© Позина М. Б., 2001

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
РАЗДЕЛ 1	6
Предмет психологии и педагогики	6
Классические опыты (эксперименты) в истории психологии	7
Исследование и оценка личности	10
Психология личности	12
Теория мотивации Абрахама Маслоу	15
Я-концепция	17
Самооценка результатов деятельности	21
Методы измерения Я-концепции	26
Становление психических процессов	26
Внимание	27
Как работает наша память	30
Мышление и решение проблем	35
Интеллект	38
Ощущения	43
Темперамент	45
Характер	49
Психосоциальная классификация характеров	52
Темперамент ребенка в процессе обучения	53
Эмоции	54
Эмоциональный мир ребенка	58
Типичные ошибки семейного воспитания	60
Психологическая защита у взрослых и детей	63
РАЗДЕЛ 2	67
Психология групп	67
Неформальные подростковые группы	70
Девиянтные субкультуры	72
Психология взаимодействия	73
Психология конфликта	76
Общение в семье	78
Ранние браки	82
РАЗДЕЛ 3	84
Самостоятельная работа с именованным тезаурусом	84
Тестовые задания для самопроверки	87
Расширение понятийно-терминологического арсенала студента	93
ЛИТЕРАТУРА	96

ВВЕДЕНИЕ

Содержание учебного пособия составлено с учетом требований, определяемых Государственным образовательным стандартом. В «Требованиях к знаниям и умениям по циклу общегуманитарных и социально-экономических дисциплин» поставлены задачи:

- иметь представление о сущности сознания, его взаимоотношениях с бессознательным, роли сознания и самосознания в поведении, общении и деятельности людей, формировании личности;
- понимать природу психики, знать основные психические функции и их физиологические механизмы, соотношение природных и социальных факторов в становлении психики, понимать значение воли и эмоций, потребностей и мотивов, а также бессознательных механизмов в поведении человека;
- уметь дать психологическую характеристику личности (ее темперамента, способностей), интерпретацию собственного психического состояния, а также овладеть простейшими приемами психической саморегуляции;
- понимать соотношение наследственности и социальной среды, роль и значение национальных и культурно-исторических факторов в образовании и воспитании;
- знать формы, методы и средства педагогической деятельности;
- владеть элементарными навыками анализа учебно-воспитательной ситуации, определения и решения педагогических задач.

В рамках курса предусмотрены семинарско-практические занятия, на которых студенты знакомятся с тестовыми методиками, используемыми в практической психологии, проводят деловые игры и тренинги, вырабатывая навыки взаимодействия с другими людьми.

Для развития общеучебных умений в течение года студенты осваивают методы и приемы работы с большими объемами информации, осваивают навыки продуктивного чтения и конспектирования, знакомятся с техниками эффективного запоминания.

Особое значение придается работе с новейшей литературой. В списке рекомендуемой литературы указаны современные источники, сопровождающие каркасный материал данного пособия.

Мы стремились организовать содержание таким образом, чтобы в нем была представлена **интересная и полезная информация**, независимо от выбранной специальности, возраста и семейного положения.

В пособии нет механического деления на курсы «Педагогика» и «Психология». Педагогический аспект представлен в каждом разделе темы. Педагогика немыслима без психологического знания, равно как и психологические проблемы развития, формирования и становления личности неотделимы от основных принципов педагогики.

Разделы курса включают теоретические положения и научную фактологию, извлеченную из многих источников информации. В процессе изучения предмета нужно не только овладеть элементами научных знаний

по психологии и педагогике, но и, осмыслив прочитанное, увидеть и проанализировать свои проблемы в свете психологического знания, улучшить стратегии своего поведения и обучения, раскрыть свои потенциальные возможности. Изучение курса психологии в отличие от освоения других дисциплин должно способствовать стимулированию и ускорению личностного роста.

Область психолого-педагогического знания сегодня простирается от глубоко личных, например, семейных отношений, до широко обсуждаемых проблем, возникающих в недрах организационных и производственных структур.

Каждый человек, получающий высшее образование, рано или поздно становится руководителем, координатором работы других людей. При этом так или иначе появляется педагогическая составляющая в деятельности. Уже «руководители низового звена проводят около половины своего рабочего времени в общении. Они много общаются со своими подчиненными, немного с другими младшими начальниками и совсем мало со своим начальством» (Мескон М. и др. «Основы менеджмента». – М., 1993).

Тот, кто хочет работать над собой и развиваться, кто хочет добиться успеха и признания, кто хочет изменяться – должен уметь **влиять на себя**. Чаще всего воздействие на человека осуществляется извне. Но важно найти в себе желание и силы запускать процессы **самовоздействия**. Чем выше человек хочет подняться в своем развитии, тем больших усилий это ему будет стоить.

РАЗДЕЛ 1

Предмет психологии и педагогики

«Возможность прислушаться к самому себе – это предпосылка возможности услышать других».

Эрих Фромм¹

В центре внимания психологии и педагогики – человек, его развитие, поведение, общение, деятельность, переживания.

Для психолога, равно как и для каждого из нас, важен тот факт, что человека можно понять и проникнуть в его внутренний мир. Наблюдая поведение в той или иной ситуации, используя психологические тесты и опросники, изучая характер ассоциаций и снов, применяя различные психотехники можно прийти к все более глубокому его постижению. Если просто внимательно и осознанно слушать своего собеседника, то можно получить определенное представление о его внутреннем мире.

Своим происхождением слово « **психология** » обязано древнегреческому мифу о Психее.

Амур получил в жены царскую дочь Психею. Психея нарушила запрет никогда не видеть лица своего загадочного супруга. Ночью она зажигает светильник и восхищенно смотрит на юного бога, не замечая горячей капли масла, упавшей на нежную кожу Амура. Амур исчезает. Психея должна вернуть его себе, пройдя множество испытаний...

Этот миф являлся образцом истинной любви и смысла жизни. Для греков Психея стала символом души, ищущей свой идеал.

«**Psyche**» в переводе с греческого означает душа, «**logos**» – наука, учение. В названиях книг слово «психология» впервые появилось в XVIII веке у немецкого психолога **Христиана Вольфа**² («Рациональная психология», «Эмпирическая психология», 1732 – 1734 гг.).

Исторически психология тесно связана с философией, историей, культурологией, социологией, педагогикой. Эти науки объединяет интерес к человеку как частице мирового пространства, со всей ее природной уникальностью и одновременно многообразием.

Психологию и **философию** на протяжении веков волновали моральные ценности людей, их мировоззрение и политические пристрастия, проблемы счастья и одиночества, поиск и утрата смысла жизни. От библейских заповедей до современных деклараций о правах

¹ **Эрих Фромм** (1900 – 1980) – немецко-американский философ, психолог. Область своих исследований определил как «гуманистический психоанализ». Люди – живые открытые системы, в равной степени подверженные влиянию как бессознательных, так и общественных сил. Важнейшая тема его произведений – изоляция и одиночество человека, отчужденность от природы и других людей. Обретая все большую свободу, люди чувствуют себя все более одиноко. Разработал социальную характерологию на основе фрейдовской концепции характера.

² **Христиан Вольф** (1679 – 1754) – немецкий философ, физик, математик; один из учителей Ломоносова. Преобразовал философию Лейбница и превратил ее в господствующее философское учение своей эпохи; его ученики занимали кафедры философии почти во всех немецких университетах. Большинство трудов написано по-немецки, что положило начало немецкой философской терминологии.

человека философы и психологи пытались и пытаются дать ответы на трудноразрешимые вопросы бытия человека.

Психологию и **историю** интересуют люди, живущие в определенную эпоху, их особенности, системы воспитания и развития детей, характер взаимодействия и общения между членами различных сообществ в отдельные исторические периоды.

Так, американский ученый Д. Макклеланд обнаружил, что сила мотива достижения успеха у людей определенной страны коррелирует с социально-экономическими успехами, достигнутыми страной в данный период, а сама мотивация, в свою очередь, зависит от сложившейся в этой стране социальной системы воспитания детей.

Во второй половине XX века оформилась **психоистория**, изучающая психологические факторы цивилизаций и эпох.

На рубеже XIX и XX вв. возникла **педология** – направление, которое пыталось объединить в рамках одной дисциплины психологическое, педагогическое, анатомио-физиологическое, биологическое, социологическое знания. Основная идея, которая провозглашалась педологами – каждый человек уникален и только **целостный подход к ребенку** поможет решению его проблем. В России педология получила широкое распространение еще в дооктябрьский период, имелись учебные центры и научные лаборатории, в которых был собран большой эмпирический материал. Труды отечественных специалистов были признаны во всем мире и вошли в фонд современных знаний о ребенке и его развитии. Но в 1936 г. выходит постановление ЦК ВКП(б) («О педологических извращениях в системе наркомпросов») и педология перестает существовать как направление. На долгие годы из психолого-педагогической практики было исключено тестирование, а предубеждение против него сохранилось до сих пор: многие видят в нем только средство селекции и поэтому особо опасаются массовых обследований, не понимая, что без него профилактика и предупреждение проблем в развитии и обучении детей практически невозможно³.

В наши дни возрождается комплексный подход к изучению ребенка. В последние годы начал издаваться журнал «Педология».

Психология и **социология** рассматривают проблемы взаимодействия личности с различными социальными группами. Изучается межгрупповое общение, проблемы психологической совместимости, проблема авторитета и т. п. Поведение с точки зрения психологии и социологии рассматривается как результат взаимодействия человека и других людей.

Сегодня психология проникает во все сферы практической деятельности человека. Возникают специальные области знания: экономическая психология, юридическая психология (юридические профиограммы, психологические механизмы преступного поведения, проблемы исправления правонарушителей и др.), дифференциальная психология (психология различий между индивидами, группами),

³ Нужно ввести в практику периодические профилактические массовые тестирования, чтобы любой ребенок проходил стандартное комплексное психологическое обследование, как проходят обследование медицинское. Необходимо преодолевать предубеждение против массовых тестирований, так как только с их помощью можно вовремя обнаружить зарождение проблемы, которую еще не видят ни родители, ни педагоги. («Психологическая газета» №4, 1999).

генетическая психология (наследственные механизмы психики и поведения), педагогическая психология и многие другие.

Классические исследования (эксперименты) в истории психологии

Наиболее интересный и короткий путь к получению общего представления о развитии психологической науки – ознакомление с характером эмпирических (экспериментальных) исследований.

Психолого-педагогическое знание в своем историческом масштабе охватывает период от античности до наших дней. Представим себе путь развития науки на основе обзора проблем, которые ставили исследователи, и способов их решения. Этот обзор дан в виде таблицы, что обеспечивает быстрое получение общего представления и возможность ускоренного повторения и запоминания.

В таблицу включены 18 исследований, которые интересны как с психологической, так и с педагогической точек зрения. Их суть выражена ключевыми словами. В колонке «примечание» дана дополнительная информация об ученом или его вкладе в другие области знаний. Подробное описание этих экспериментов дано в «толстых» учебниках по психологии, например, в двухтомном руководстве для студентов и преподавателей Ж. Годфруа «Что такое психология» или учебнике Д. Шульц и С. Шульц «История современной психологии».

Век, страна	Автор ⁴ , название труда	Суть и значение исследований	Примечание
VI в. до Р. Х. Др. Греция	Пифагор	Определение характера по внешним признакам (смех, походка, лицевые сигналы). Наблюдение поведения человека в стрессовых ситуациях. Выявление роли интеллектуальных и мнемических упражнений.	Будда, Конфуций и Зороастр были его современниками. Изучил опыт жрецов в Египте и других странах.
IV – III вв. до Р. Х. Др. Греция	Теофраст «Характеры»	Наблюдая за поведением человека, обнаруживал доминирующую черту характера и описывал ее. «Характеры» называли «золотой книгой», где очерчены нравы, добродетели и пороки греков.	Энциклопедист, «отец ботаники», ученик Аристотеля. Написал более 200 произведений.
XI в. Ср. Азия	Авиценна (Ибн Сина) «Канон»	Опыт: волк и два барана; страх порождает заболевание. Исследовал аффекты , наблюдал за тем, как противоположные эмоциональные установки порождают глубокие соматические расстройства.	Его называли «царем врачей». «Канон» или «Правила медицины» на протяжении шести веков служило руководством для врачей и студентов.

⁴ Привлекательная и более подробная информация об ученых дана в разделе 3.

XV – XVI вв. Италия	Леонардо да Винчи «Трактат о живописи»	В течение всей жизни изучал человека. Тренировал воображение. Главная цель живописи – запечатлеть движения человека, выражающие его эмоциональное состояние.	Составил описание практических приемов быстрого запоминания внешних данных (современный алгоритм фоторобота).
XVI в. Испания	Хуан Уарте «Исследование способностей к наукам»	Впервые поставил вопрос об организации профессионального отбора в государственных масштабах.	Зачинатель дифференциальной психологии (психологии индивидуальных различий).
XIX–XX вв. Англия	Френсис Гальтон «Наследственный гений», 1869	Выдающиеся люди с большей вероятностью имеют выдающихся детей. Первым разработал тесты умственных способностей. Основатель евгеники – науки об улучшении расы.	Впервые нашел формулу для расчета корреляции. Изобрел устройства для психометрических измерений. Основатель дактилоскопии.
XIX–XX вв. Германия	Герман Эббингауз «О памяти», 1885	Экспериментальное изучение памяти . Кривая забывания: быстрее всего материал забывается в первые восемь часов после запоминания.	Исследовал цветовое зрение. Разработал первые версии тестов на интеллект.
XIX–XX вв. США	Эдвард Торндайк «Интеллект животных», 1898	Изобрел «проблемный ящик» для изучения поведения животных. Установил, что поощрение в обучении имеет большее значение, чем наказание.	Исследования явились краеугольным камнем бихевиоризма.
Век, страна	Автор, основной труд	Суть и значение исследования	Примечание
XX в. США	Джон Уотсон «Бихевиоризм», 1924	«Маленький Альберт» – наиболее часто цитируемый в учебниках эксперимент: многие страхи и антипатии взрослых сформированы в раннем детстве.	Внедрил метод условных рефлексов в американскую психологию. Основатель ортодоксального бихевиоризма.
XX в. США	Гарри Харлоу	Разрабатывал проблему привязанности и разлуки, фиксируя тонкие нарушения в системе взаимоотношений «мать–дитя». Эмоциональная и телесная депривация младенца приводит к необратимым изменениям в его психике и поведении.	Исследовал поведение американских солдат, побывавших в плену в Корее.
XX в. Австрия	Конрад Лоренц	Существуют врожденные модели поведения, которые могут быть выявлены объективно и подвергнуты анализу. Ввел понятие импринтинг . Это привязанность к первому движущемуся объекту, который видит новорожденный.	«Отец» современной этологии . Верил, что используя евгенику, можно улучшить человеческую расу.
XX в. Германия, США	Роберт Розенталь	Опыты с «умными» и «глупыми» крысами: студенты лучше обучили «умных» крыс и хуже «глупых», хотя отбор животных был случайным. «Пигмалион-эффект» : надежды, ожидания влияют на результаты обучения, лечения и др.	Изучал природу невербальных отношений между учителем и учеником, врачом и пациентом, менеджером и исполнителем.

XX в. Польша, США	Соломон Аш	Изучение конформности : подставная группа давала заведомо ложную информацию об объекте, что создавало социальное давление на испытуемого. Оказалось, что в 12–13 лет конформность проявляется у каждого второго, в 19–20 лет – у каждого третьего. Чем больше группа, тем выше конформизм ее членов.	Утверждал, что психология должна быть связана с экономикой, историей, политикой так же, как она связана с естественными и биологическими науками.
XX в. Канада, США	Альберт Бандура	Изучение агрессивности : наблюдение сцен насилия в жизни или по ТВ способствуют появлению агрессивности в поведении.	Создатель социально-когнитивной теории личности: человек одновременно реагирует на окружающие условия и активно влияет на окружение. Личность – набор процессов познания.
XX в. Польша	Роберт Зайонц	Автор теории социального содействия : в присутствии других человек лучше выполняет легкие задания, а сложные выполняет хуже. Провел классическое исследование эффекта присутствия на тараканах.	Предположил, что «интеллектуальная атмосфера» семьи определяется средним умственным уровнем ее членов: чем больше в семье детей, тем ниже ее общий интеллектуальный уровень.
XX в. Россия	Блюма Зейгарник	«Феномен Зейгарник» : человек лучше запоминает действия, которые остались незавершенными, чем те, которые доводятся до конца без перерыва.	В отечественной психологии основала новое научное направление – патопсихологию (изучение психических процессов у душевнобольных людей).

Век, страна	Автор, основной труд	Суть и значение исследования	Примечание
XX в. США	Филип Зимбардо	Исследовал роль социальной ответственности : ситуация анонимности снижает ответственность. «Стэнфордский тюремный эксперимент»: студенты-добровольцы «арестовывались» и помещались в «тюрьму». «Охранники» тоже добровольцы. Поведение тех и других становилось все более сходным с отношениями в настоящих тюрьмах.	«Тюремный эксперимент» был рассчитан на две недели, но его пришлось прервать через шесть дней.
XX в. США	Стэнли Милгрэм	Люди подчиняются давлению авторитета , выполняя то, что противоречит их совести. Экспериментатор приказывал воздействовать электрическим током (450 вольт) на испытуемого. 2/3 испытуемых повиновались приказу. Эксперимент повторили во многих странах. Интерпретация этого открытия обсуждается уже свыше 30 лет.	Исследовал воздействие толпы на индивидуума. Изучал конформность в группах людей двух национальностей: оказалось, что норвежцы в меньшей степени склонны изменять свое мнение под воздействием группы, чем французы.

Исследование и оценка личности

Исследование личности – это средство сбора информации, фактов, которые могут пролить свет на сложные вопросы, касающиеся поведения того или иного человека.

Все стратегии исследования предполагают тщательное **наблюдение**, которое является фундаментальной характеристикой в любой дисциплине. Иногда исследование начинается с несистематизированного наблюдения. Например, мы можем случайно обратить внимание на то, как два студента по разным причинам упрекают педагога за низкую оценку их контрольной работы. Мы можем также заметить, что у каждого из них низкая самооценка и они реагируют на свои неудачные работы подавленным состоянием. Можем ли мы считать, что недостаточно высокая самооценка связана или является причиной тенденции обвинять других в своих неудачах (то, что психологи называют экстрапунитивностью) или что неудача сопровождается подавленным настроением? Личные наблюдения часто прокладывают путь к более тонкому изучению людей, но они часто одномоментны и не обязательно требуют дальнейших исследований.

Современной стратегией изучения личности является **экспериментальный метод**. В этом случае исследователь активно вмешивается в ситуацию и фиксирует свои наблюдения. Эксперимент в

своей самой простой форме требует, чтобы проводилось сравнение по крайней мере между двумя группами испытуемых. Те, кто подвергаются некоторым специальным воздействиям, называются экспериментальной группой. Другие, не получающие специального воздействия, образуют контрольную группу. Затем проводится сравнение результатов этих групп.

Главная особенность **лабораторных экспериментов** – возможность создавать и изменять факторы, воздействие которых на испытуемых можно оценивать. Эти факторы находятся под прямым контролем экспериментатора и называются независимыми переменными. Изменения, вызванные влиянием независимой переменной, т. е. любые аспекты поведения испытуемого, называются зависимой переменной. В лаборатории можно устранить все, что отвлекает испытуемых от выполнения задания, упростить сложные ситуации реальной жизни.

Лабораторный метод имеет свои ограничения. Некоторые проблемы таким методом изучать неэтично. Например, нельзя для изучения влияния на самооценку длительного одиночества поместить группу детей в такие экспериментальные условия, в которых они не имели бы возможности общаться со взрослыми. Лабораторные условия являются искусственными и не любое поведение можно рассматривать вне контекста реальных жизненных обстоятельств. Кроме того, как только люди узнают, что за ними наблюдают в условиях эксперимента, их поведение может измениться.

В **полевых экспериментах** лабораторная обстановка заменяется более естественной. Участники не знают о своем участии в эксперименте. Исследователь создает ситуацию и смотрит как люди реагируют на нее. В качестве примера можно привести наблюдение за поведением пешеходов в эксперименте Милгрэма. Окно его лаборатории выходило на улицу в Нью-Йорке. Один участник эксперимента начинал смотреть на окно седьмого этажа. Когда был только один участник, то останавливалось 45% пешеходов и смотрели вверх; при увеличении числа участников возрастал размер толпы. Когда число участников равнялось 15, то останавливалось уже 85% пешеходов.

Естественные эксперименты исследуют реальные жизненные ситуации и, строго говоря, не являются «настоящим», т. к. независимая переменная не находится под прямым контролем экспериментатора. Эти эксперименты крайне трудно продублировать в тех же условиях. При естественном наблюдении осуществляется более методичная и строгая регистрация особенностей поведения, чем при несистематизированном наблюдении. Модели игр и дружеских отношений у детей, антисоциальное поведение подростков, «пищевые» привычки тучных людей и имеющих нормальный вес, стили руководства у преуспевающих менеджеров в бизнесе были изучены путем естественного наблюдения. Такое наблюдение не объясняет поведения, но является богатым источником информации о том, как ведут себя люди в привычном окружении.

Одним из вариантов естественного эксперимента является экспериментальное обучение, при котором изучение ведется в процессе формирования психических процессов и свойств личности.

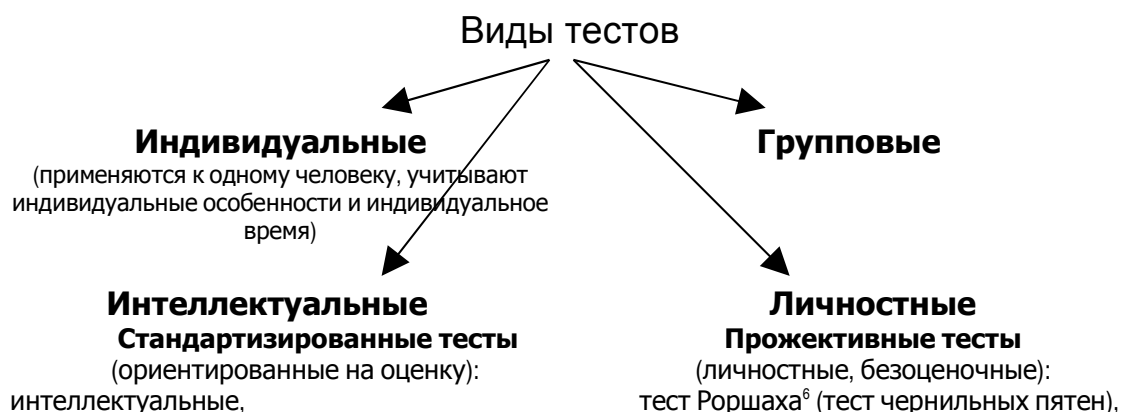
Измерение индивидуальных различий между людьми осуществляется также при помощи различных тестовых процедур. **Тест** – это, как правило, кратковременное, одинаковое для всех испытуемых задание, по результатам которого определяется наличие и уровень развития определенных качеств человека. Анны Анастаси⁵ подчеркивает: «Главная цель тестирования не в том, чтобы выявить границы возможностей индивида, а в том, чтобы **помочь ему успешно развиваться**... Важной целью современного тестирования является содействие самопознанию и развитию личности».

В США тесты используются для широкого круга практических задач. Основной потребитель – **школы**. Они помогают осуществлять распределение детей по способностям. Сравнивать различные виды программ, типы школьного обучения. Важную функцию выполняют тесты при оценке причин академической неуспеваемости школьников. Они выявляют интеллектуально отсталых детей и одаренных.

Не менее значима роль тестовых процедур при отборе и распределении персонала **на предприятиях**, при отборе кандидатов на военную службу. Велика их роль и в консультировании по проблемам **межличностного общения** и нарушения эмоционального состояния.

Психологические тесты позволяют успешно решать следующие задачи:

- следить за психическим развитием детей;
- давать гораздо более точную и объективную картину состояния дел в образовательной и профессиональной школе;
- сравнивать различные методики преподавания;
- консультировать молодежь по проблемам профессиональной ориентации;
- диагностировать нарушения развития индивида.



⁵ **Анна Анастаси** (1908, США). Ее имя стало синонимом «психометрики» для многих поколений студентов и профессиональных психологов – настолько популярны стали разработанные ею тесты. Тесты возникли из курсов, которые она читала во время своей университетской карьеры. Ее книгу «Психологическое тестирование» называют энциклопедией западной тестологии.

тесты достижений (выявляют знания, умения, навыки на данный момент),
тесты специальных способностей (музыкальные, математические и др.)
креативные (выявляют способность продуцировать новые, необычные идеи).

рисуночные тесты,
цветовой тест Люшера,
методика незаконченных предложений,
ТАТ (тест тематической апперцепции).

До того как тот или иной способ тестирования получит право считаться научно приемлемым методом измерения индивидуальных различий, он должен удовлетворять двум важнейшим критериям: надежности и валидности.

Надежность теста – это согласованность показателей, полученных у одних и тех же испытуемых при повторном тестировании тем же тестом или эквивалентной его формой. Надежность является характеристикой постоянства теста, а это значит, что при повторном тестировании результаты у испытуемых должны быть сходны с первоначальными данными. Не менее важным является вопрос о **валидности** теста. Этот критерий позволяет выявить степень, с которой тест действительно измеряет то, для чего он предназначен, а также предсказывает ли он именно то, что предполагалось предсказывать с его помощью.

Важно заметить, что любая стратегия исследования, используемая при изучении личности, имеет определенные преимущества и недостатки. Более того, ни один метод не является идеальным для решения всех вопросов, касающихся индивидуальных особенностей личности.

Психология личности

«На протяжении десятилетий в нашей стране всячески принижали личность, препятствовали ее инициативе, нестандартности, самореализации! Нам твердили, что Я – последняя буква в алфавите, поэтому сейчас непросто привыкнуть к тому, что человеческой личности, т. е. этому самому Я посвящено множество научных теорий и исследований, а психология личности является одной из бурно развивающихся областей мировой науки...

Психология личности пока не достигла стадии, на которой научное сообщество приходит к согласию по поводу основных идей, принципов и фактов...

В большинстве российских или советских учебников психологии основа раздела, посвященного личности, – это монологическая сводка якобы общепризнанных утверждений, а по сути – просто набор определений и схоластических рассуждений. В результате наука о личности предстает перед читателем как собрание священных истин, объяснительный и предсказательный потенциал которых предельно ограничен. Неясно и то, каким способом эти истины получены, скрытым остается то обстоятельство, что наука сделана, делается и переделывается не кем иным, как самими людьми, а потому несовершенна и открыта изменениям.

Именно непомерные претензии авторитарно-бюрократически организованной науки, сопровождающиеся к тому же незнанием и игнорированием достижений науки мировой, ответственны в первую очередь за скептическое отношение общества к возможностям ученых, да и за нежелание финансировать научные исследования». (Предисловие научного редактора и переводчика к русскому изданию одного из лучших в мире учебников по

⁶ **Роршах Герман** (1884–1922, Швейцария) – в детстве у него было прозвище «Клекс», намекающее на его способности к рисованию («klecksen» по-немецки «малевать, мазать, сажать кляксы»). Жена русская, эмигрировал в Россию, но вскоре вернулся. Хотел объединить историю религии, социологию и психопатологию в рамках одной дисциплины.

Из всех проблем, с которыми сталкивается человечество, наиболее запутанной является загадка природы самого человека. Среди шести миллиардов людей на нашей планете не встретишь двух в точности похожих друг на друга.

Когда мы в обиходе употребляем слово «**личность**», то связываем это понятие большей частью с особо уважаемыми, авторитетными, известными, в какой-то степени выдающимися людьми, которые «чего-то добились в жизни», «сумели пробиться» благодаря своим качествам.

Понятие «личность» нейтрально, оно не несет в себе никакой оценки, т. е. личность вообще – это не обязательно личность сильная, «пробивная» и т. п. Личность с точки зрения психологии – это скорее единственное в своем роде сочетание черт характера.

Дисциплина, стремящаяся заложить фундамент для лучшего понимания человеческой индивидуальности путем использования разнообразных исследовательских стратегий, называется **персонологией**. Термин «**личность**» (*personality*) происходит от латинского слова «**persona**», обозначавшего маску, которую надевал актер в античной драме. Люди склонны отождествлять личность с обаянием, популярностью или публичным имиджем. Таким образом, с самого начала в понятие «личность» был включен внешний, поверхностный социальный образ, который принимает индивидуальность, когда играет определенные жизненные роли – некая «личина», общественное лицо, обращенное к окружающим.

Американский психолог **Г. Олпорт** впервые описал и классифицировал более 50 различных определений личности. В результате многократных корректировок появилось определение, которое широко представлено в современной литературе: «**Личность** – это динамическая организация тех психофизических систем внутри индивидуума, которые определяют характерное для него поведение и мышление». Как ни странно, в американской психологии до исследований Олпорта (1937 г.) проблемы теории личности вообще не считались предметом психологии.

Рассмотрим каждую категорию в данном определении отдельно. «Динамическая организация» предполагает, что поведение человека постоянно изменяется в процессе роста и прохождения различных жизненных стадий. Ссылка на «психофизические системы» напоминает, что при рассмотрении и описании личности следует учитывать как элементы «разума», так и элементы «тела». Слово «характерное» отражает первостепенную значимость, которую Олпорт придает уникальности любого человека. И наконец, под словами «поведение и мышление» подразумеваются все виды человеческой активности.

Главной целью исследования личности является выявление особенностей отдельных людей и групп. Эти особенности заключаются в основных признаках, с помощью которых можно было бы наиболее полно описать индивидуальность каждого человека.

Современная психология личности, в сущности, продолжает идти путем, начертанным еще античными мыслителями. Еще у самых истоков научного анализа личности подчеркивалась неповторимость каждого человека. Одновременно предпринимались попытки назвать или

определить ту силу, которая связывает все факторы личности в единое целое. Уже у **Аристотеля** (384 – 322 гг. до Р. Х.) мы находим понятие души, которую он подразделяет на три уровня – жизненная душа, животная душа и душа-дух. Эту концепцию можно рассматривать в качестве предтечи теории Зигмунда Фрейда о структуре личности, где он также говорит о трех уровнях.

Таким образом, описывая ту или иную личность, называя ее характерные черты или свойства, мы получаем картину или **структуру личности**.

Согласно концепции К. К. Платонова, множество свойств личности условно можно уложить в некоторое количество подструктур. Низшим уровнем личности является биологически обусловленная подструктура, в которую входят возраст, пол и тип нервной системы. Следующая подструктура включает в себя индивидуальные проявления памяти, мышления, восприятия, ощущений, внимания, которые зависят как от врожденных факторов, так и от тренировки, развития и совершенствования этих качеств. В процессе обучения формируется подструктура, которая отражает индивидуальный социальный опыт человека. В нее входят знания, умения, навыки и привычки отдельного человека. Высшим уровнем личности является ее **направленность**, включающая убеждения, мировоззрение, интересы, стремления, идеалы и желания человека. Эта подструктура формируется под влиянием воспитания в обществе, а значит, в той или иной степени отражает систему взглядов и идеологию, которые в нем приняты.

Кроме того, Платонов выделяет характер и способности как две специфические подструктуры.

Иерархическая структура личности (по К. К. Платонову)

Подструктура	Содержание подструктуры	Соотношение биологического и социального
Направленность личности как совокупность устойчивых мотивов	убеждения, мировоззрение, идеалы, стремления, интересы, желания	социальное
Опыт	знания, умения, навыки, привычки	Социальное + биологическое
Психические процессы	восприятие, внимание, память, мышление, эмоции	биологическое + социальное
Биопсихические свойства	пол, возраст, темперамент	биологическое
Характер и способности		

Мотивы – это побуждающие переживания. Вопрос о **мотивации** – один из наиболее важных во всей персонологии. Этот термин применяют для обозначения самых различных явлений и состояний, вызывающих активность субъекта. В роли мотивов могут выступать потребности и

интересы, влечения и эмоции, установки и идеалы, все то, что побуждает и направляет деятельность человека.

Мотивы могут находиться в различных отношениях между собой и различными внешними обстоятельствами: усиливать или ослаблять друг друга, вступать во взаимные противоречия и в противоречия с объективными возможностями реализации действия. Далеко не всегда реальные мотивы осознаются актуально, т. е. при подготовке и выполнении действий. Нередко они обнаруживают себя лишь после того, как соответствующее действие уже совершено.

Существуют различные подходы к мотивации и психической регуляции поведения: психоаналитические, бихевиористские, когнитивные и др. Рассмотрим широко известную теорию мотивации А. Маслоу⁷, который является представителем гуманистического направления в психологии.

Теория мотивации Абрахама Маслоу

«Человек не что иное, как то, чем он делает себя сам...»

Ж.-П. Сартр

Основные принципы гуманистической психологии

1. **Люди в ответе за свою судьбу.** Человек свободно делает свой выбор среди множества предоставленных ему возможностей.

2. **Концепция становления** предполагает, что человек не статичен, он развивается и меняет роли (подросток – студент – специалист – отец семейства – ...).

3. Человек сам несет **ответственность за свой выбор**. Поиск пути не легок, особенно в современный век конфликтов и глубоких культурных перемен. Свобода может быть как проклятьем, так и благословением.

4. **Индивид – единое целое.** Каждого человека нужно изучать как единое, уникальное, организованное целое. «Психологи изучали деревья, а не лес». Фактически теория Маслоу развивалась как протест против тех теоретиков, которые пытались изучать отдельные проявления поведения, игнорируя индивидуальность человека.

5. **Люди по своей природе** скорее **добры** или равнодушны, чем злы. В каждом человеке есть импульс к росту, к реализации потенциала. Разрушительные силы в человеке являются результатом фрустрации, переживания неудовлетворенных основных потребностей, а не каких-то врожденных пороков.

6. **Творчество** является наиболее универсальной чертой, потенциально присутствующей в каждом человеке.

7. Маслоу сконцентрировал внимание на **психически здоровом человеке**. Он был убежден, что нельзя понять природу психического заболевания, пока мы не знаем, что такое психически здоровый человек.

⁷ **Абрахам Маслоу** (1908–1970) – главный представитель движения за человеческий потенциал, которое он называл «третьей силой» в американской психологии. Критиковал другие направления – психоанализ и бихевиоризм за их пессимистические, негативные и ограниченные концепции человека.

Жизнь человека характеризуется тем, что он постоянно чего-то желает. Маслоу полагал, что люди мотивированы поиском личных целей, и это делает их жизнь значительной и осмысленной. Он предположил, что все потребности организованы в иерархическую систему, которую можно представить в виде **пирамиды потребностей**. Потребности, расположенные снизу, должны быть более или менее удовлетворены до того, как человек может осознать наличие высших потребностей.

Иерархия потребностей по Маслоу.

5. **Самоактуализация** (желание стать тем, кем хочешь стать, раскрывая свой потенциал, свои способности и таланты).
4. **Самоуважение** (уверенность, компетентность, достижения, независимость, свобода; престиж, признание, статус, оценка; чтобы быть «прочным», нужно стремиться к действительной значимости, а не строить свой престиж на искусственно созданном образе).
3. **Принадлежность и любовь** (привязанность к другим – иначе муки одиночества, отверженность, отсутствие друзей и любимых).
2. **Безопасность и защита** (организация, стабильность, закон и порядок, предсказуемость событий, защита от болезней, хаоса и страха).
1. **Физиологические потребности** (определяют биологическое выживание – пища, питье, кислород..., физическая активность, сон).

Маслоу допускал, что могут быть исключения из этого иерархического расположения мотивов. Он признавал, что есть люди, чьи ценности и идеалы настолько сильны, что они готовы ради них переносить голод, жажду, неустроенный быт. К таким людям могут относиться творческие личности, которые выражают свой талант, несмотря на серьезные трудности и социальные проблемы. Некоторые люди могут создавать свою иерархию потребностей благодаря особенностям своей биографии. Средний человек, как правило, удовлетворяет свои потребности примерно в следующей степени: **10%** – самоактуализация, **40%** – самоуважение, **50%** – любовь и принадлежность, **70%** – безопасность и защита, **85%** – физиологические потребности. Неважно, насколько высоко продвинулся человек в иерархии потребностей, если потребности более низкого уровня перестанут удовлетворяться, человек вернется на данный уровень и останется там, пока эти потребности не будут удовлетворены.

Большинство людей нуждаются во внутреннем совершенствовании и ищут его, но многие не видят своего потенциала, не знают о его существовании. Некоторые склонны сомневаться и даже бояться своих способностей. Страх успеха, который мешает совершенствованию, Маслоу называл «комплексом Ионы». К тому же социальное и культурное окружение часто подавляет стремление к самоактуализации. Если бы большое число людей достигло самоактуализации, а этого достигает менее 1% населения, то могли бы измениться потребности человечества в целом. Для этого нужно реорганизовать многие социальные и политические структуры.

Я - концепция

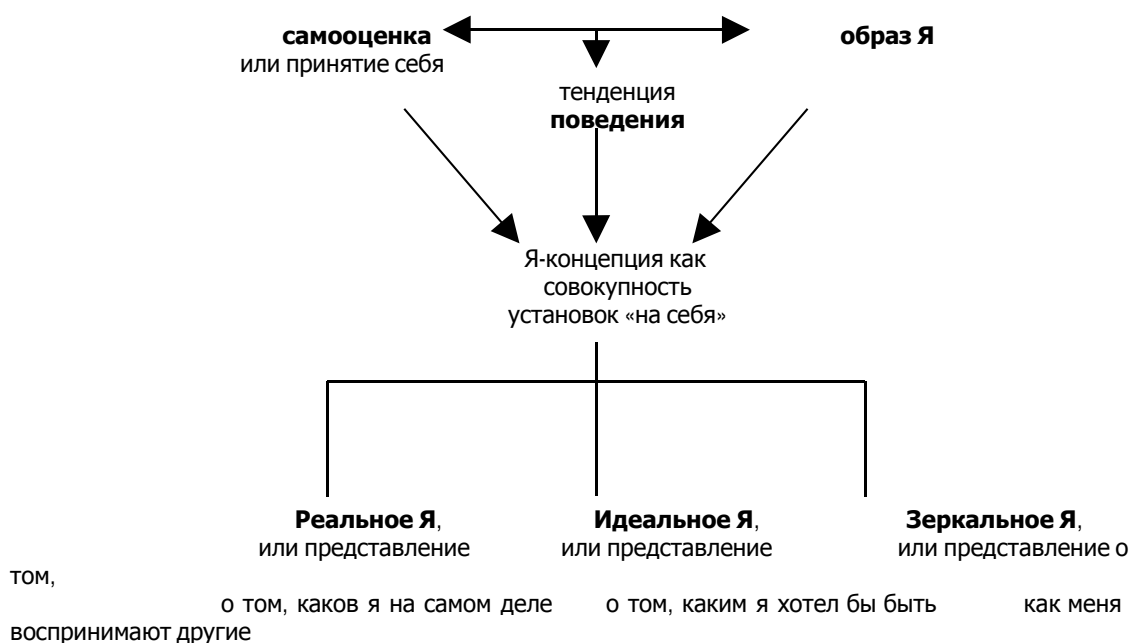
«Никогда не поздно изменить образ собственного Я и, следовательно, начать новую жизнь».

Максуэлл Мольц⁸

Ни один аспект психологии не привлекал к себе такого большого внимания, какое в течение многих лет уделялось вопросам **Я-концепции** и **самооценки**. Еще в 1890 году Уильям Джеймс⁹ посвятил феномену Я целую главу своей знаменитой книги «Принципы психологии».

Я-концепция – это динамическая система представлений индивида о себе, сопряженная с самооценкой. Она влияет на характер и показатели общения и деятельности. **Самооценка** – это суждение о собственных качествах, о себе, которое выражается в установках, свойственных индивиду. Самооценка является регулятором поведения, она влияет на эффективность деятельности и дальнейшее развитие личности. Эмоционально окрашенное убеждение, связанное с определенным объектом, называется **установкой** (по Р. Бернсу).

Структуру Я-концепции можно представить в виде следующей схемы.



⁸ **Максуэлл Мольц** – не психолог по образованию. Он пластический хирург – человек, многие годы отдавший устранению недостатков внешности своих пациентов. Его уникальные, богатейшие по психологическому содержанию наблюдения изложены в книге «Я – это Я, или Как стать счастливым».

⁹ **Уильям Джеймс** (1842 – 1910) – американский мыслитель, философ, психолог; основатель **функционализма** в психологии. Считал, что «сознательная жизнь представляет собой непрерывный поток», а не состоит из ряда отдельных (дискретных) элементов.

Составляющие Я-концепции:

- **описательная**, или дескриптивная – набор характеристик типа: «Я счастливый», «Я фантазер», «Я некрасивый» (своего рода «образ Я» или «картина Я»);
- **самооценочная** – набор характеристик типа: «меня это радует», «мне это неприятно».

На формирование **положительной Я-концепции** влияют три решающих фактора, которые нужно учитывать родителям и воспитателям:

- мир должен убеждать ребенка в том, что он **нужен** (в его самооценности, значимости для других);
- что ребенок **нравится**;
- что ребенок **способен добиваться успеха** в том или ином деле.

Эти три фактора создадут условия, которые не позволят в будущем взрослой личности совершать деструктивные действия по отношению к себе или окружающим. Человек с положительной Я-концепцией уверен в себе и самодостаточен. Он не сомневается в необходимости своей созидательной деятельности, не допускает недостойных слов и дел, принимает себя как полноценную и гармоничную личность.

Негативная Я-концепция сопровождается неприятием себя, самоотрицанием, ощущением собственной неполноценности, негативным отношением к своим качествам. Часто все это не осознается. Плохое поведение, недостойные слова, **бранная лексика, слабая успеваемость, низкая мотивация** во многом обусловлены заниженной самооценкой, отрицательным отношением к себе, ощущением собственной незначимости.

Одной из важнейших функций Я-концепции является устранение противоречий, возникающих в восприятии своего Я. Неадекватное поведение связано с внутренней несогласованностью личности. **Когнитивный диссонанс** – это психологический дискомфорт, возникающий в ситуации, когда новый опыт, или новая информация, полученная индивидом, не согласуется с существующими сформировавшимися представлениями о себе. Человек реагирует на такое рассогласование: 1) стремлением достичь гармонии с окружающей средой, избавиться от ощущения дискомфорта и таким образом защититься от когнитивного диссонанса, либо 2) отказом видеть и воспринимать информацию такой, какая она есть.

Поскольку человек воспринимает и оценивает ситуацию в соответствии со своими представлениями о себе (самооценкой), то в этом случае Я-концепция выполняет функцию внутреннего **квазифильтра**, определяющего характер искажений воспринимаемой информации, способ осмысления ситуации.

Тот, кого в детстве очень часто критиковали, подвержен впоследствии опасности неправильно оценивать свои хорошие и даже блестящие успехи. У такого человека создается впечатление, что он не способен сделать правильно хоть что-нибудь. Тем самым его внимание постоянно приковано к тем немногим ошибкам, которые он допускает, и он не ценит тех плюсов, которые помогают ему добиваться успехов. Все это искажает восприятие действительности... (В. Ф. Биркенбиль «Как добиться успеха в жизни»).

В современном обществе каждый имеет широкие возможности выбора целей, связанных с различными компонентами нашего Я, и у каждого есть собственное представление о жизненных целях и назначении человека. **Постулат Уильяма Джеймса** гласит: представление о том, кем бы мы хотели стать, какое положение хотели бы занимать в этом мире, определяет нашу самооценку жизненных проявлений, самооценку масштаба успеха или неудачи.

Самооценка растет в процессе взаимодействия с людьми, когда Я оказывается для кого-то значимым. Ребенок старается овладеть каким-то навыком и достичь успеха, чтобы повысить свою самооценку в глазах своих родителей. Взрослый может снизить свою самооценку, реагируя на критику окружающих.

Как правило, человек выбирает цели, которые реально может достичь, которые соответствуют его способностям, умениям, возможностям и соответствии с этими целями формирует свою самооценку. В юности часто выдвигаются завышенные, нереалистические притязания, подростки переоценивают свои способности, в результате это приводит к неудачам, разочарованиям и конфликтам.

В простой формуле Уильяма Джеймса самооценка определяется отношением успеха к уровню притязаний: (Самооценка = $\frac{\text{Успех}}{\text{Притязания}}$). В соответствии с этой формулой человек может изменять свою самооценку, манипулируя числителем или знаменателем.

У индивидов с недостаточным развитием самооценки могут проявляться симптомы эмоциональных расстройств, в частности симптомы тревожности. Было обнаружено, что низкая самооценка способствует употреблению алкоголя, наркотиков и внебрачной беременности. Низкая самооценка связана с расстройствами аппетита, такими как анорексия и булимия. Она также является фактором, способствующим возникновению депрессии.

Экспериментальные исследования психологов (Э. Аронсон и др.) показали, что в основе безнравственного поведения лежит завышенная или заниженная самооценка.

Успех – вещь спорная. То, что одни считают успехом, другие могут воспринять как неудачу. Успех – это вопрос масштаба, вопрос ожидаемых результатов и, не в последнюю очередь, вопрос целевой установки. Говорят, что нет ничего на свете более успешного, чем сам успех, а у Никколо Макиавелли в 18 принципе читаем: «О делах большинства людей, и особенно государей, над которыми нет судей, судят по успеху». Стремящийся к успеху должен считаться с тем, что ему придется познать и темные стороны жизни и уяснить себе, что рецептов гарантированного успеха не бывает. Глубоко ошибается тот, кто полагает, что для достижения успеха не надо сильно утруждать себя, а требуется всего лишь немного везения. Немаловажно также знать, что сам человек понимает под «успехом»...

...Успех зависит от психологии конкретного человека, от его системы ценностей, от степени его радостей и страхов. При этом система ценностей каждого человека может со временем претерпевать изменения (Б. Швальбе, Х. Швальбе «Личность, карьера, успех»).

Я-концепция определяет **ожидания** человека, его представления о том, что **должно произойти**. Многие исследователи считают эту функцию центральной, поскольку действует так называемый механизм «самореализующегося пророчества».

Стремление к **профессиональным успехам** и связанные с ним ожидания также **зависят от самооценки**. Люди, ставившие перед собой определенные профессиональные цели, имели более высокую самооценку, чем те, кто не имел таких целей. Женщины, сделавшие карьеру и в то же время имеющие семью, как правило, имеют более высокую самооценку, чем домохозяйки.

Таким образом, значение Я-концепции может быть определено тремя важнейшими функциями:

1. Я-концепция способствует достижению **внутренней согласованности** личности;
2. Я-концепция определяет **интерпретацию опыта** индивида;
3. Я-концепция является **источником ожиданий** человека, что и определяет в значительной мере его судьбу.

Положительная самооценка подростка, принятие его сверстниками и популярность в их среде во многом зависят от его физической привлекательности. Подросткам, имеющим негативный телесный образ Я, труднее сформировать положительную Я-концепцию и самооценку, чем подросткам со средними внешними и физическими данными.

Одно из исследований было посвящено определению значимости различных элементов внешности в оценке собственной физической привлекательности студентов и студенток одного из американских колледжей¹⁰. Оценки, приведенные в таблице, отражают среднюю значимость отдельных элементов внешности в оценке собственной привлекательности для юношей и девушек.

Респонденты выставляли оценки по **5-балльной шкале**, причем оценка 1 соответствовала **наивысшей значимости**.

Элемент внешности	Значимость в самооценке женщин (114 чел.)	Значимость в самооценке мужчин (70 чел.)
Общий внешний вид	1,3	1,5
Лицо	1,4	1,5
Цвет лица	1,6	1,8
Распределение веса	1,7	2,0
Телосложение	1,7	1,9
Зубы	1,9	2,0
Глаза	1,9	2,4
Форма ног	2,2	2,8
Ягодицы	2,2	2,8
Волосы	2,3	2,3
Талия	2,3	2,4
Грудь	2,4	2,6
Нос	2,4	2,4
Рот	2,4	2,4
Профиль	2,5	2,3

¹⁰ Данные взяты из книги «Психология подросткового и юношеского возраста» Ф. Райса.

Бедра	2,5	2,9
Рост	2,9	2,7
Подбородок	3,1	2,8
Руки	3,1	3,0
Цвет волос	3,2	3,2
Ширина плеч	3,4	2,9
Уши	3,9	3,5
Лодыжки	4,1	4,2

Как видно из таблицы, наибольшую значимость как для девушек, так и для юношей имеет общий внешний вид и прежде всего лицо. Часто взрослым приходится сталкиваться с проблемой, которая на языке психологов называется **синдром дисморфофобии**, или бред физического недостатка. Подростку кажется, что у него слишком длинный нос, очень худая шея или что он ужасно толстый. Это недовольство своим физическим Я нередко доставляет массу хлопот не только самим подростком, но и их родителям. И несмотря на то что взрослым «чужачества» детей кажутся несерьезными, на них следует обращать особое внимание.

...Лицо человека несет на себе отпечаток превратностей судьбы человека. На свое лицо нередко пеняет тот, кто терпит неудачи в жизни, даже если оно имеет совсем незначительные отклонения от принятых канонов. Воображаемое уродство – явление не столь уж редкое. Опрос американских студентов показал, что 90 процентов из них не довольны своей внешностью. Хотя каждому ясно, что 90 процентов населения не может иметь «ненормальную», или «дефектную» внешность.

Кроме телесного лица, данного нам от природы, существует **лицо психологическое**. Позиция **настоящего удачника** сможет сформироваться лишь с помощью такого средства, которое называется **позитивным мышлением**. Лицо личности можно изменить, удалив эмоциональные рубцы.

Сознаем мы это или нет, но **каждый** из нас носит в себе **мысленный образ** или портрет самого себя. В этом образе воплощена наша концепция своей личности, представление о самом себе, сформировавшееся на основе нашего собственного мнения. Это мнение, в свою очередь, сложилось бессознательно, под впечатлением прошлого опыта, наших успехов и неудач, а также на основании отношения к нам других людей, особенно в детские годы.

Человек, вообразивший себя **«типичным неудачником»** и искренне поверивший в свою несчастную судьбу, всегда найдет способ (и причину) провалить дело, невзирая на благие намерения и волевые усилия, даже при наличии благоприятной возможности добиться успеха. Он отождествляет себя со своими ошибками и, вместо того чтобы сказать: «Меня постигла неудача на экзамене», он говорит: «Я – неудачник».

Когда мы счастливы, то мыслим лучше, работаем успешнее, воспринимаем все острее и чувствуем себя более здоровыми. Русский психолог К. Кекчеев изучал психологические характеристики людей, когда они думали о приятном и неприятном, и обнаружил, что в первом случае улучшалось зрение, обоняние, слух, способность обнаруживать при помощи осязания мельчайшие различия. Есть множество свидетельств того, что у жизнерадостного человека лучше функционирует желудок, печень, сердце и все внутренние органы. Как говорил Соломон: «Веселое сердце благотворно, как врачевство, а унылый дух сушит кости».

Психологи из Гарвардского университета, изучая наличие связи между счастьем и уголовной преступностью, пришли к выводу, что старая голландская поговорка «Счастливые люди никогда не мошенничают» имеет под собой вполне научную основу. Они установили, что большинство преступников выросло в несчастливых семьях, не познало радости нормальных человеческих отношений. Исследователи также доказали, что оптимистически настроенные, жизнерадостные предприниматели, как правило, преуспевают значительно чаще, чем пессимисты.

Учителя должны организовывать преподавание в начальных классах таким образом, чтобы позволить ученикам как можно чаще **переживать успех**. Неудача – это не конец, а лишь начало. Неудача – это не поражение, а лишь начало победы.

в школе во многом объясняется тем, что ученикам в самом начале школьной жизни дают мало заданий, которые они могли бы успешно выполнять; поэтому у них **нет возможности ощутить атмосферу успеха**, нет того, что мы называем чувством победы.

Самооценка результатов деятельности

Каждый из нас в своей жизни давал оценку собственным возможностям, способностям, личным качествам и профессиональным успехам. Такая самооценка невольно влияла на поведение, на эффективность деятельности, служила своего рода регулятором собственного развития.

Оценить реальные возможности человек способен лишь тогда, когда есть мера, эталон или им самим установленная планка, которую он выбирает в качестве ориентира для сравнения полученных результатов. Чаще всего речь идет о самооценке как центральном образовании в структуре личности, как составляющей Я-концепции, которая позволяет связать самооценку с поведением, с социальным и профессиональным успехом личности.

Почти по всем параметрам большинство людей рассматривают себя не как среднего человека, а несколько выше. Это особенно заметно, когда мы сравниваем себя с людьми вообще, а не со своими конкретными знакомыми.

Так, большинство бизнесменов считают, что их нравственные устои более высоки, чем у среднего человека, занимающегося бизнесом, а 90% менеджеров считают, что их коэффициент полезного действия выше, чем у среднего менеджера, равного им по рангу. В Австралии 86% людей оценивают выполнение своей работы выше среднего уровня, 1% – ниже среднего (Д. Майерс «Социальная психология». – СПб., 1997).

У многих из нас есть черта, которую в психологии определяют как «нереалистичный оптимизм по поводу будущих жизненных событий». Такой нереалистичный или иллюзорный оптимизм делает нас более уязвимыми. Самоуверенные студенты склонны плохо готовиться к экзаменам. Их не менее способные, но более тревожные сверстники, опасаящиеся провалиться на экзамене, усердней готовятся и получают высокие оценки.

Некоторые люди страдают от низкой самооценки. Люди, чью самооценку в эксперименте намеренно понижали, с высокой вероятностью начинали относиться к другим с пренебрежением. Люди, недооценивающие самих себя, склонны недооценивать и других.

Предрасположение в пользу своего Я служит защитой от депрессии, но оно же становится причиной плохой адаптации. Большинство людей с завышенной самооценкой часто являются в глазах других самовлюбленными, высокомерными и лживыми. Уже в XVIII веке экономист Адам Смит предвидел, что люди могут переоценивать свои шансы на успех. Он говорил, что эта «абсурдная самонадеянность на свою удачу» возникает

из «тщеславного самомнения о своих способностях, которое характерно для большинства людей».

Самооценке результатов своей деятельности необходимо обучать детей с первых классов школы. Самооценка позволяет активнее вовлекать детей в учебный процесс, а последующее ее обсуждение дает преподавателю возможность выделить тех учеников, которые отстают в учении, занижают свою самооценку, не обладают необходимыми навыками организации учебного труда и т. д.

Предлагаемая схема самооценки из книги Дугласа Хамблина¹¹ позволит ребенку проверить свою работу, исправить ошибки, а также поставить цели по улучшению своей деятельности.

Учись контролировать себя (схема самооценки).

Внешний вид работы:

1. Выглядит ли она аккуратной?
2. Есть ли у нее заголовок (если он необходим)?
3. Используются ли поля?
4. Аккуратно ли подчеркнуты заголовки и другие разделы работы?
5. Возможны ли какие-либо способы, с помощью которых можно улучшить внешний вид работы?

Важные элементы работы:

1. Легко ли прочесть то, что написано?
2. Проверена ли правильность написания?
3. Проверены ли знаки препинания?
4. Можно ли сказать, что схемы и рисунки выполнены аккуратно?
5. Исправлены ли ошибки?
6. Можно ли с чистой совестью сказать, что все сделано с максимальной отдачей своих сил и способностей?

Совершенствуй себя.

За словами «я буду стараться» мало что стоит. Надо выяснить, что и как надо совершенствовать.

1. Что я собираюсь улучшить в работе?
2. Как это нужно делать?
3. Самооценка выполненной работы.

Мера правильности, адекватности самооценки объективным результатам работы чрезвычайно важна для успешности учебной и профессиональной деятельности. Миллионы людей, особенно в студенческих аудиториях, осуществляют **самооценку качества** выполненной учебной или профессиональной **работы с текстом**. Чаще всего эта самооценка совершается полуосознанно, стихийно, иногда на лету, что может создавать иллюзию понимания, иллюзию достижения результата, завершенности работы. С психологической точки зрения, самооценка качества осмысления текстовой информации (прочитанной или услышанной) и меры его понимания, а также **степени осознания непонимания** являются, по нашему мнению, важнейшей составляющей саморегуляции процессов чтения и создания текста как процессов переработки информации.

В современных российских и американских исследованиях чтения нарастает осознание важности новых подходов к проблеме оценивания, подчеркивается роль мониторинга понимания, роль самооценки в

¹¹ **Дуглас Хамблин** – известный в английской педагогике специалист, автор ряда пособий для учителей по классному руководству и индивидуальной работе с учащимися. Его книга «Формирование учебных навыков» посвящена актуальной сегодня проблеме «научить учиться».

когнитивных процессах при работе с текстом. Однако эти самооценки не объективируются на количественном уровне, поскольку нет критериев, а значит нет и средств коррекции самооценки.

На протяжении ряда лет в Университете Натальи Нестеровой проводились исследования, связанные с диагностикой уровня понимания текстовой информации и самооценкой прочитанного.

Некоторые количественные результаты одного исследования. Эксперимент был проведен в пяти студенческих группах на практических занятиях по психологии. В качестве испытуемых (всего – 145 исп.) выступили студенты первого курса экономического факультета.

Показатели работы с текстом 145 человек представлены в виде графической свертки: указаны лишь – первый, 25, 50, 75, 100, 125 и 145-й (последний) результаты (рис. 1).

Работа с текстом каждого испытуемого в данном случае выражена следующими показателями: первый, второй и третий столбцы демонстрируют объективный рост результатов работы с текстом каждого испытуемого. Светлый столбец представляет самооценку, выраженную в процентах, т. е. **субъективный показатель** работы с текстом.

График показывает, что лучший испытуемый, работая с текстом в режиме 150 слов/мин, извлек 26% информации. После второго цикла «чтения-изложения» извлеченная информация (в сумме двух изложений) составила уже 61%. Поскольку общее время работы с текстом возросло в два раза, средний темп работы с текстом снизился до 75 слов/мин. Конечный результат лучшего испытуемого (в сумме трех изложений) – 94%. Это значит, что смысловое содержание вторичного текста (трех изложений) представляет собой целостное единство теоретической и фактологической информации. Его самооценка - 95%, т. е. этот студент предполагает, что извлек 95% смыслового содержания текста. Очевидно, его самооценка результата деятельности освоения текста является адекватной.

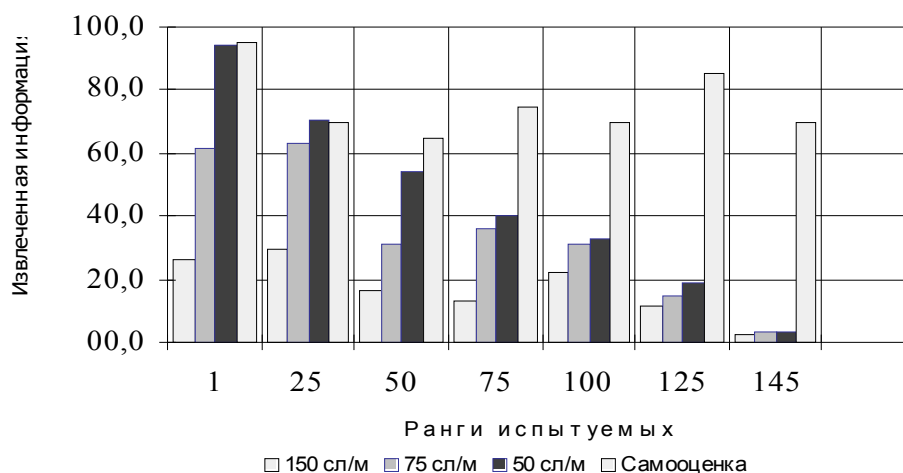


Рис. 1

Читая график далее, мы видим, что объективные показатели испытуемых снижаются, однако самооценка результатов работы у многих из них остается высокой. Рассмотрим, например, показатели работы с

информацией испытуемого **125-го** ранга. Работая с текстом в режиме 150 слов/мин, он сумел извлечь 11% информации, увеличение длительности работы вдвое позволило ему извлечь 15% информации. Снижение темпа чтения до 50 слов/мин обеспечило ему результат в 19%. Однако для этого респондента, как и для многих других, характерно **неосознание непонимания смысла** текста. Он сумел понять и освоить лишь малосущественную часть фактологической составляющей информации текста, **теоретическая же составляющая информации** оказалась для него недоступной. **Иллюзия освоения текста**, характерная для данного испытуемого, привела к показателю самооценки – 85%, что в четыре с лишним раза выше реального результата.

Не могут не поразить результаты **145-го** испытуемого. Трехкратные усилия понять и запомнить смысловое содержание текста привели лишь к трехпроцентному его усвоению, при этом иллюзия освоения достигла 70%.

Аналогичная работа проводилась на протяжении ряда лет со студентами других факультетов. Практические цели такого рода исследований (занятий со студентами) состояли в том, чтобы, во-первых, оценить качественный состав абитуриентов (степень развития универсальных учебных умений), во-вторых, настроить студентов на осознание решающей проблемы непрерывного образования, суть которой состоит в том, чтобы **научить себя учиться**.

В табл. 1 представлены данные, относящиеся к самооценке уровня освоения текста, полученные на занятиях со студентами первого курса юридического и экономического факультетов, а также факультета практической психологии университета.

Примем следующие допущения. «Адекватными» самооценками будем считать те, которые по отношению к показателям работы с текстом находятся в пределах «+» «-» 10%. «Заниженные» самооценки – это самооценки ниже 11% объективного показателя извлеченной информации. «Завышенные» самооценки – все те, которые попадают в интервал от 11% до 30% выше показателя работы с текстом. «Чрезмерно завышенными» самооценками будем считать все те, которые превышают на 31% и более процентов объективные показатели.

Число испытуемых	Факультет	Курс	Число испытуемых (в %)			
			заниженная самооценка	адекватная (в пределах 10%)	завышенная (от 11% до 30%)	сильно завышенная (от 31% и выше)
145	Экономический (1995 г.)	I	7,6	15,2	26,2	51
117	Экономический (1997 г.)	I	3,4	15,4	26,5	54,7
70	Практической психологии (1997 г.)	I	2,8	24,3	44,2	28,6
65	Юридический (1998 г.)	I	4,6	6,2	26,2	63,1
46	Практической психологии (1998 г.)	I	4,3	15,2	34,8	45,7
117	Практической психологии (1999 г.)	I	7,8	16,5	40	35,7

Табл. 1 Распределение самооценок по степени их адекватности у студентов разных факультетов

У студентов явно преобладают «завышенные» и «сильно завышенные» самооценки. Интересно, что испытуемых с «сильно завышенной» самооценкой меньше всего среди студентов-психологов. Наиболее самоуверенными оказались студенты юридического факультета.

Продолжая анализ (табл. 2), мы условно разделили испытуемых по медианной линии на «сильных» и «слабых». Оказалось, что почти все испытуемые с заниженной самооценкой находятся в верхней половине списка, проранжированного по объективным результатам тестирования. Эта группа составляет десятую часть «сильных» испытуемых. Отметим, что в верхней половине списка студентов с адекватной самооценкой вдвое больше, чем в нижней половине. И наоборот, 69,8% «слабых» испытуемых имели чрезмерно завышенную самооценку. В целом, у 90% «слабых» студентов завышенная или чрезмерно завышенная самооценка; у «сильных» около 70% имели завышенную и чрезмерно завышенную самооценку.

Самооценка	Экономисты (262 чел.)		Психологи (117 чел.)		Юристы (66 чел.)	
	«Слабые»	«Сильные»	«Слабые»	«Сильные»	«Слабые»	«Сильные»
Заниженная	1	14	0	4	0	3
Адекватная	10	31	9	15	2	2
Завышенная	22	46	18	30	5	12
Чрезмерно завышенная	98	40	31	10	26	16

Табл. 2 Распределение самооценок по степени их адекватности у «сильных» и «слабых» студентов разных факультетов.

Данные, приведенные в сводной табл. 3, показывают **общую тенденцию** «слабых» и «сильных» респондентов **неадекватно оценивать результаты самостоятельной работы с текстом.**

Самооценка	Всего испытуемых (445 чел.)	
	«Слабые»	«Сильные»
Заниженная	1 (0,4%)	21 (9,4%)
Адекватная	21 (9,4%)	48 (21,5%)
Завышенная	45 (20,3%)	88 (39,4%)
Чрезмерно завышенная	155 (69,8%)	66 (29,5%)

Табл. 3 Показатели категорий самооценок у «слабых» и «сильных» студентов.

Основной **источник самоэффективности** – обращение к трудным, бросающим вызов, но все же **реалистичным задачам** и их **решение**. Добившись успехов в учебе, студенты убеждаются в своих академических способностях, что, в свою очередь, стимулирует их работать упорнее и добиваться большего.

Мы провели серию обучающих занятий, цель которых состояла в том, чтобы развить у студентов умение работать с текстом. Они анализировали учебные, научно-популярные, газетные тексты. Студенты

учились выполнять систему операций и макроопераций: это – ориентировка, структурирование, переструктурирование, свертывание текстовых элементов, сжатие целостного текста, выявление фактологической составляющей содержания, выявление ключевых компонентов в фактологической и теоретической информации, семантическая иерархизация, нахождение рефлексивных смысловых единиц, построение дитекса (диаграммы «текст–смысл») и др. В ходе дискуссии оценивались варианты конспективных изложений текста, что улучшало рефлексивные операции самооценки.

Напомним, что мышление, согласно С. Л. Рубинштейну, это совокупность операций, направленных на решение задачи. Очевидно, формирование вышеназванных операций способствует умственному развитию студента. Активное обучение стратегиям продуктивного чтения привело к следующим итоговым результатам: качество работы с текстами улучшилось, способность осмысливать текст возросла, а **разрыв между объективными и субъективными** показателями **значительно сократился**.

Методы измерения Я-концепции

1. **Метод Q-сортировка.** Разработан английским психологом У. Стефенсоном (1953). Этот метод очень прост. Он эмпирически определяет то, каким человек представляет себя. Экспериментатор дает испытуемому набор карточек, каждая из которых содержит утверждения, касающиеся какой-то личностной характеристики. Карточки могут содержать такие утверждения, как «Склонен противоречить лидеру», «Критичен к окружающим», «Стремится быть в центре внимания», «Любит затевать споры», «Пытается не показывать свои истинные чувства», «Испытывает трудности с выражением гнева», «Легко заводит друзей». Или же на них написано: «Я эмоционально зрелый», «Я часто чувствую себя униженным», «Я умный», «Я люблю быть в одиночестве», «Я презираю себя».

Задача испытуемого рассортировать карточки по категориям (обычно их 7–11), ранжируя их от наиболее характерных (больше всего подходит к нему) до наименее характерных (меньше всего подходит к нему). Например, испытуемый сначала должен выбрать два утверждения, которые, как он считает, наилучшим образом его описывают. Затем он выбирает четыре утверждения, которые лучше описывают его, чем оставшиеся, и хуже, чем два, ранее выбранных. Так продолжается, пока он не поместит оставшиеся два утверждения в группу «менее всего подходящих» к нему.

Главная особенность метода состоит в том, что испытуемый должен рассортировать карточки в соответствии с заранее подготовленным (вынужденным) распределением. Например, если карточек всего сто, испытуемых могут попросить рассортировать карточки на 11 групп в следующем порядке: 2–4–8–11–16–18–16–11–8–4–2. Как видно из примера, число карточек, помещенных в каждую категорию, симметрично уменьшается от центральной отметки (нейтральные утверждения), образуя нормальное распределение. Обычно сортировка выполняется дважды: один раз для самоописания (таким, каким человек видит себя в настоящее время) и второй раз для идеального самоописания (каким он больше всего хотел бы быть).

Данные **Я-сортировки** и **Идеал-сортировки** можно анализировать несколькими способами. Наиболее часто вычисляют коэффициент корреляции, который отражает степень соответствия или несоответствия между осознанным Я и Я-идеальным.

2. **Метод семантического дифференциала** (Ч. Осгуд и др., 1957). В этом случае индивид оценивает реальное Я, идеальное Я по нескольким биполярным семибалльным шкалам.

Упрямый	3	2	1	0	1	2	3	Уступчивый
Замкнутый	3	2	1	0	1	2	3	Открытый
Враждебный	3	2	1	0	1	2	3	Дружелюбный

Не существует единственного стандарта семантического дифференциала.

Метод Q-сортировки и метод семантического дифференциала не затрагивают глубин бессознательного. Их результаты могут подвергаться искажениям со стороны защитных механизмов.

Становление психических процессов

К высшим психическим процессам обычно относят восприятие, внимание, память, мышление, эмоции и речь. Ни один из этих психических процессов не является следствием только возрастного развития и созревания. Непременным условием формирования этих процессов являются воспитание и другие формы социальных контактов. Развиваются ли психические процессы, или с возрастом просто последовательно проявляются наследственно заданные свойства? Существует несколько точек зрения.

В частности, гештальтпсихологи¹² считают, что психические процессы в течение жизни не развиваются, а обнаруживаются как следствие постепенно проявляющихся врожденных задатков. Установлено, что психические процессы не полностью зависят от опыта: существуют и врожденные первичные структуры связей, необходимые для осуществления первых контактов ребенка с окружающим миром. Эти **врожденные структуры** наиболее отчетливо проявляют себя при наблюдении **однойцевых близнецов**. У них очень похожи почерки и в ряде случаев практически неразличимы. Очень похожи болезни, причем это внутриварное сходство проявляется и тогда, когда они живут врозь.

Описана история близнецов одной индийской деревни, которым было по 81 году. С самого начала они жили как один человек, спали в одной постели, ели из одной тарелки. Оба были врачевателями и массажистами. Оба были женаты на одной женщине, которая родила от них 9 детей. Когда они попали в больницу, то потребовали, чтобы их положили в одну постель, и утверждали, что у них больные почки. Врачи обнаружили, что болен только один из братьев, но каждый настолько отождествлял себя с другим, что боли чувствовали синхронно.

У отца Иоганна Себастьяна Баха был брат-близнец, который в антракте концерта мог сменить своего брата за дирижерским пультом, и этого не замечали даже оркестранты.

Существует **промежуточная позиция**, представители которой признают прижизненное развитие высших психических функций, но ограничивают этот период временем морфологического и функционального созревания, а источник развития помещают внутрь организма без учета влияния внешней среды. Основоположник данного **подхода Пиаже**¹³ считает, что прижизненное развитие высших психических функций человека определяется последовательными фазами физического созревания и овладения определенными логическими структурами, но этот процесс завершается с окончанием физиологических изменений.

Наиболее правомерной является концепция, согласно которой **развитие психических функций** связано и с наследственными задатками, и с особенностями взаимодействия человека с внешней средой, но не ограничено завершением возрастных морфологических изменений, а

¹² **Гештальтпсихология** (от нем. гештальт – форма, организация, конфигурация) – течение в Германии в начале XX века. Странники этого направления утверждали, что окружающий нас мир состоит из организованных форм и наше восприятие мира также организовано. Общий смысл их утверждений можно выразить следующим образом: целое не равно сумме его отдельных частей.

¹³ **Жан Пиаже** (1896 – 1980) – швейцарский психолог, имеющий мировое признание как исследователь детской психологии. Поставив перед собой задачу выяснить, каким образом индивид познает реальный мир, он пришел к изучению мышления и его развития у ребенка.

продолжается всю жизнь. Врожденными могут быть только задатки, понимаемые как предпосылки или условия развития способностей.

Психика человека развивается как результат его взаимодействия с миром в процессе деятельности и общения. Активность человека определяет прогресс всех психических процессов.

Внимание

Действительное внимание в том и заключается, что превращает мгновенно всякую мелочь в нечто значительное.

И. Гёте

Функция внимания – осмотр, анализ, «ощупывание» окружающей среды. Поскольку ощупывание сразу всей среды невозможно, выделяется ее часть – **поле внимания**. Это та часть среды, которая охватывается человеком в данный момент.

К **внешнему полю** причисляют физические параметры сигнала, например, интенсивность, частоту и т. п. Но если в поле восприятия попадает сигнал по силе или новизне большей интенсивности, то этот раздражитель автоматически привлечет внимание.

Наблюдения показали, что слова, имеющие для человека особый смысл (например, его имя, имена его близких и т. п.), легче извлекаются из шума, поскольку центральные механизмы внимания на них настроены всегда.

Известный «феномен вечеринки»: вы беседуете с группой людей и вдруг слышите свое имя в другом конце комнаты. Тут же значимость происходящего вокруг вас теряет на время всякий смысл и все ваше внимание устремляется на другой конец комнаты. Желание узнать, что о вас думают другие гости, определяет изменение направления вашего внимания.

К основным **характеристикам внимания** относятся устойчивость, концентрация, распределение, объем, переключаемость, предметность (последовательность легко запомнить, используя агглютиграмму УКРОПП).

Длительность привлечения внимания к одному и тому же объекту или к одной и той же задаче называется **устойчивостью**. Устойчивость существенно повышается, если человек **активно взаимодействует с объектом**, рассматривает его и изучает, а не просто смотрит на него. Чем интереснее объект, тем устойчивее будет ваше внимание.

Концентрация внимания характеризуется **сужением сознания**, когда другие, актуальные прежде содержания, например, восприятие внешних предметов, из него исчезают. Концентрация предполагает, что выделяемое из окружающего человека явление или предмет являются самыми главными в данный момент. Примером высочайшей концентрации внимания является состояние сосредоточенной медитации. Но эта форма активности человека возможна только при условии внутренней свободы и независимости от актуальных внешних и внутренних воздействий.

Пример силы максимальной концентрации внимания. В 1794 г. 9-летнему мальчику делали операцию, чтобы удалить опухоль. Обезболивающих не было и мальчика пытались отвлечь, рассказывая ему настолько интересную историю, что впоследствии он утверждал, что совсем не чувствовал боли. Через 18 лет этот мальчик принес издателю сказку «Белоснежка и семь гномов», подписанную именем Якоба Гримма.

Чрезвычайно важное свойство внимания, которое необходимо в любой профессии, будь вы менеджер, юрист, преподаватель, водитель или

дирижер – **распределение**. Это субъективное ощущение человека, способного удерживать в поле внимания **одновременно определенное число разнородных объектов**. Юлий Цезарь мог одновременно выполнять несколько не связанных между собой дел. Наполеон в одно время мог диктовать своим секретарям несколько ответственных дипломатических документов. Однако есть основания предполагать, что одновременно протекает только один сознательный вид психической деятельности, а субъективное ощущение совместимости выполнения нескольких дел обусловлено быстрым последовательным переключением с одной вида работы на другую. В таких случаях один из видов деятельности настолько автоматизирован, что не требует к себе внимания. Если же такого автоматизма нет, то совмещение невозможно. Например, нетренированного человека, идущего по гимнастическому бревну, бесполезно просить решить самую простую арифметическую задачу, в то время как опытный гимнаст легко справляется с распределением внимания, необходимым для соответствующих мыслительных операций.

Распределение внимания, по существу, является обратной стороной **переключаемости** – скорости **перехода** от одного вида деятельности к другому. Непроизвольное переключение внимания очень часто выглядит как рассеянность.

Множество анекдотов посвящено **рассеянности ученых**.

А. П. Бородин при проверке паспортов на границе никак не мог вспомнить имя своей жены: «Катя! Ради бога, как тебя зовут?».

Непревзойденной была рассеянность И. Ньютона. Увидев съеденный другом обед, он удивленно воскликнул: «Однако как мы, философы, рассеянны – оказывается, я уже пообедал».

Известный математик Гильберт во время одной из домашних вечеринок, когда собралось множество гостей, пошел переодевать по просьбе жены галстук. Сколько его ни ждали, он так и не появился. Оказалось, сняв галстук, он стал раздеваться дальше и лег спать.

Причина такой рассеянности – бытовые ситуации, которые выводят из сознания контроль за их исполнением и своевременным переключением на другую программу и тем самым дают возможность освободить поле внимания для решения основной научной задачи. Иные особенности у старческой рассеянности (вследствие атеросклероза сосудов головного мозга), которая проявляется в том, что внимание становится неустойчивым и нужны определенные усилия, чтобы сосредоточиться на чем-то.

К важной характеристике внимания относится **объем**, то количество однородных стимулов, которые находятся в **фокусе внимания** человека в данный момент (у взрослого – 4–6 объектов, у ребенка – не более 2–3). Зависит объем внимания от генетических факторов, от возможностей кратковременной памяти, от профессиональных навыков.

Предметность и обостренная наблюдательность также являются важными характеристиками внимания. **Предметность** дает возможность человеку абстрагироваться от несущественных явлений и выбрать те сигналы, которые лично значимы и актуальны для него на данный момент. Например, можно слушать оркестр и не замечать кашля соседа, смотреть интересный мультфильм и не слышать родительские окрики, читать увлекательный роман и пропустить свою станцию метро. **Обостренная наблюдательность** – это особенность внимания людей, отличающихся

особой пытливостью и профессиональной зоркостью – ученых, художников и людей с творческим мышлением.

Различают три основных вида внимания: произвольное, непроизвольное и послепроизвольное. **Произвольность** внимания – качество сугубо человеческое, оно активное (волевое). Человек способен сосредоточиться на том, что для него не обязательно интересно или приятно. До десяти месяцев ребенок способен лишь к **непроизвольному вниманию**, которое часто называют пассивным или эмоциональным. Блеск ярких предметов, знакомые лица родных заставляют ребенка внешне реагировать на происходящее. Произвольное внимание возникает по мере роста и взросления ребенка в результате его общения со взрослым, в социальном контакте. Произвольное внимание самым тесным образом связано с речью. Только в 2 – 2,5 года настоятельные требования взрослого способны отчетливо направлять поведение ребенка. Полностью созревание произвольного внимания формируется к 12 – 16 годам.

Интересны данные **Б. Г. Ананьева**¹⁴. Оптимум объема внимания и наилучшая избирательность формируется у взрослого лишь к 33 годам, максимум переключаемости внимания приходится на 29 лет, наилучшая устойчивость – в 34 года.

Послепроизвольное внимание формируется в процессе какой-либо деятельности в связи с возникшим к ней интересом. Этот вид внимания является самым длительным и эффективным. В течение долгого времени человек может сохранять целенаправленный интерес и увлеченно, без напряжения и усталости, заниматься делом.

Внимание слушателей в аудитории зависит от динамики, интенсивности речи говорящего, от новизны, актуальности информации для данного человека, соответствия потребностям и эмоциональному настрою и от многих других факторов. Для того чтобы **управлять вниманием**, необходимо соблюдать ряд условий.

1. **Интерес** к происходящему. Утомление часто связано не с физическим истощением, а вследствие недостатка интереса. Волевым усилием человек принуждает себя концентрироваться на том, что его не занимает. Возникает внутренний конфликт и энергия направляется не на объект внимания, а на борьбу с отвлечением.

2. **Монотония**. Обнаружилось, что школьники, занимающиеся в классе с гладкими белыми стенами без рисунков и украшений, с матовыми стеклами в окнах, устают быстрее и усваивают предмет хуже, чем в нормальных условиях.

3. **Утомление**. В любой ситуации содержательность задания, возможность творческого подхода к его решению поддерживают устойчивость внимания.

4. **Новизна**. Может быть организована искусственно, с помощью, например, «конфликта» или противоречия. Этот прием полезен лектору. Парадоксальность вступления заинтересовывает аудиторию и возвращает в нее тех, кто мысленно ее покинул.

¹⁴ **Ананьев Борис Герасимович** – выдающийся отечественный психолог. Специалист в области психологии чувственного познания, возрастной и дифференциальной психологии.

5. Неожиданным может быть юмор и **сценография выступления**. Для привлечения внимания иногда используются и необычные приемы.

Калифорнийский университет. Профессор Ричард Икин, читавший курс по истории биологии, для привлечения внимания студентов гримировался под великих биологов прошлого и рассказывал об их открытиях от первого лица в манере и стиле автора.

Интересный способ организации внимания использовал известный математик А. Я. Хинчин. Когда он доходил в курсе лекций по математическому анализу до формулы Ньютона–Лейбница, он всегда начинал изложение этой темы в начале двухчасовой лекции и заканчивал ее к концу первого часа. После этого он говорил слушателям, что у них сегодня большой праздник – они познакомились с одной из жемчужин математической мысли, с основной теоремой интегрального и дифференциального исчисления, что он хочет, чтобы у них этот день остался в памяти на всю жизнь. Не расположен он после доказательства этой замечательной теоремы говорить о менее значительных вещах, и поэтому сегодня продолжения лекции не будет. Все могут идти домой. Такое выделение этой теоремы приводило к тому, что на экзаменах все хорошо ее знали.

Как работает наша память

«Всяк жалуется на свою память, но никто на свой ум».
Ларошфуко¹⁵

Принято определять память как процесс запоминания, сохранения, воспроизведения и забывания информации. В этом смысле уместно сравнить работу нашей памяти с компьютером, для которого характерны все эти функции.

Запоминание – самый интересный этап, поскольку здесь возможно применение максимального количества различных методов и упражнений для усовершенствования памяти.

Сохранение обеспечивается активным концентрированным восприятием, эффективным запоминанием и рационально организованным повторением.

Воспроизведение, благодаря специальным методам, позволяет быстро и в срок найти в хранилище нашей памяти необходимые данные, т. е. **актуализировать** информацию.

Забывание часто является причиной большого количества жалоб на собственную память, хотя мы часто, не зная закономерностей забывания, сами провоцируем быстрое забывание.

Сравнить нашу память можно и с библиотекой. У разных хозяев она разная. Одни, сколько бы у них не было книг, систематизируют их, составляют картотеку имеющейся литературы и в нужный момент быстро находят требуемый материал. У других вся имеющаяся в наличии огромная информация свалена в кучу, и любая попытка найти быстро требуемое бесперспективна. Также и с нашей памятью. Упорядочен материал, классифицирован по видам информации, сжат до определенных размеров – значит доступен. Если же он хаотично и бессистемно разбросан в различных уголках памяти, то попытка в стрессовой ситуации что-либо

¹⁵ **Франсуа де Ларошфуко** (1613–1680) – французский писатель-моралист. В его «Мемуарах» и «Максимах» в афористической форме переданы философские итоги наблюдений над природой человеческого характера.

путное из нее извлечь окончится массой огорчений. Память доставляет хлопоты тем, кто не заботится о ее гигиене и не соблюдает основные правила.

По длительности хранения и прочности закрепления информации выделяют **три блока** памяти:

- сенсорный блок или непосредственная память;
- кратковременная память;
- долговременная память.

Сенсорная (непосредственная) память связана с органами чувств: зрением, слухом, осязанием, вкусом, обонянием. Это память автоматическая, в которой одно впечатление мгновенно сменяется следующим, и информация, находящаяся в сенсорной памяти, сохраняется не более 1,5 с. **Кратковременная** память действует до тех пор, пока ваше внимание находится в сосредоточенном состоянии, т. е. информация сохраняется в течение ограниченного времени (не более 30 с.) Требуемый номер телефона, который вы нашли в справочнике, сохранится в памяти до момента набора и через час вам вновь потребуется искать его в справочнике, если вы не выписали его на отдельную страницу вашего блокнота. Как правило, человек способен сохранить в памяти не более **5–7 единиц** информации. Это значит, что пытаться запомнить семизначный номер телефона, да еще код страны и города к нему, задача не из легких. Но это вполне возможно, если сгруппировать нужный ряд цифр в блоки и «привязать» их к уже имеющейся в вашей памяти информации.

Как правило, информация лучше всего удерживается в кратковременной памяти в течение первых нескольких секунд. Примерно через 12 секунд качество запоминания начинает ухудшаться, и если через 30 секунд информация не будет востребована, она, скорее всего, утратится. Для того, чтобы кратковременная память дольше удерживала информацию, необходима тренировка.

Усилия современной психологии по изучению памяти восходят к выдающимся работам немецкого психолога **Германа Эббингауза**, проведенным в 70-х годах прошлого столетия. Им были открыты и описаны многие механизмы и законы памяти, например закон забывания. В соответствии с этим законом, выведенным на основе опытов с запоминанием бессмысленных рядов псевдослов (триграмм), забывание после первого безошибочного повторения идет довольно быстро. Уже в течение первого часа забывается до 60% всей запомненной информации, а через восемь часов остается всего лишь 20%.

По мнению большинства ученых, в **долговременную** память попадает информация, которая удерживалась в памяти посредством повторения более пяти минут. Там она может сохраняться в течение часов, дней, месяцев, лет, а то и всю жизнь. Объем долговременной памяти поистине неограничен. Считается, что за всю жизнь человек использует лишь 5% своего ресурса памяти!

В когнитивной психологии существует понятие **сверхдолговременной памяти**, т. е. воспоминаний, которым более через три месяца. Исследования такой памяти проводятся с 1975 года. В одном из экспериментов определялась долговечность памяти на имена и фотографии одноклассников, отобранных из годовых альбомов прежних лет (около 400 испытуемых, девять возрастных групп). Испытуемых просили вспомнить в свободном порядке имена учеников выпускного класса. Затем

давалась задача на опознание, для которой отбирались фотографии из годового альбома испытуемого. Они предъявлялись в случайном порядке вместе с другими фотографиями. В следующих задачах надо было сопоставить фотографии с именами и имена с фотографиями. Уровень опознания лиц старых выпускников был поразительно высок – около 90% через 34 года, тогда как «опознание имен» через 15 лет ухудшалось. Способность сопоставлять имена с лицами сохраняется без изменения более долго: около 90% в диапазоне от 3 месяцев до 34 лет.

Безусловно, нас в первую очередь будут интересовать методы «загрузки», сохранения и извлечения информации именно из долговременной памяти.

Память не существует сама по себе, она формируется и проявляется в том или ином виде человеческой деятельности.

Содержанием **словесно-логической** памяти являются мысли, понятия, словесные формулировки. Именно ей принадлежит ведущая роль в процессе усвоения новых знаний при обучении.

Зрительная память – наиболее сильный и в то же время наиболее коварный тип памяти. Потенциал зрительной памяти огромен, но вместе с тем именно она нередко подводит нас, воспроизводя воспринятые образы со значительными искажениями.

Слуховая память направлена на восприятие и анализ звуков. Нам часто приходится рассчитывать только на этот вид памяти, например, при восприятии на слух голоса, музыкальных звуков, иностранной речи. Как правило, слуховая память работает вместе со словесно-логической, например, когда мы воспроизводим на слух лекцию, беседу, телефонный разговор.

Двигательная память играет ведущую роль при овладении различными моторными навыками, например, при обучении игре на музыкальном инструменте, в процессе печатания на машинке, вождения автомобиля и т. д.

Кроме перечисленных типов памяти, можно выделить память **эмоциональную, вкусовую, тактильную**, которые не менее важны для развития внутреннего «я» человека, для формирования его стратегий обучения и поведения, для развития познавательных способностей, для адаптации в окружающей среде.

Кроме того, принято различать также **произвольную** и **непроизвольную** память. Запомнилось само собой, говорим мы в случае непроизвольного запоминания. Если же работа памяти сопровождается целенаправленным действием воли, то в этом случае мы говорим о произвольной памяти. Наша задача – сделать процесс запоминания менее напряженным, не сопровождаемым перенапряжением воли, т. е. **научиться переходить от произвольного запоминания к работе непроизвольной памяти**. Для этого существуют способы, которыми может пользоваться каждый из нас.

Механический способ – тот, которым пользуются некоторые студенты за день-два до сдачи экзамена, иначе называемый «зубрежкой». Это наименее тренируемый и самый неэффективный из всех способов

запоминания. Конечно, здесь возможны некоторые ухищрения, но это очень ненадежный способ, и ваши шансы на успех ничтожно малы.

Рациональный способ запоминания построен на установлении логических, смысловых связей внутри запоминаемого материала, а также между ним и уже имеющимся «каркасом» знаний. Пользуясь этим способом, мы применяем логическую память. Тренировать ее – значит тренировать интеллект, углублять и расширять свои знания. Собственно, этим мы и занимаемся в течение всей жизни. Здесь возможно использование разнообразных стратегий, вспомогательных приемов по улучшению и совершенствованию запоминаемого материала.

Ассоциации, безусловно, являются основным средством вызова воспоминаний в область сознания. Некоторые считают, что «любая мысль есть порождение ассоциаций». Широкая сеть ассоциаций – это ключ к хорошей памяти. Принципом ассоциаций мы можем пользоваться и не прибегая к чувствам и логике, как, например, в случае, когда мы завязываем узелок на носовом платке, чтобы не забыть сегодня отдать соседу деньги, которые заняли у него в прошлом году.

Мнемотехнический способ запоминания – самый интересный и наиболее тренируемый. Он позволяет заметно усилить рациональный способ запоминания смысловой информации и неизмеримо повысить эффективность механического запоминания несмыслового материала.

В наше время, к сожалению, мнемотехникой пользуются крайне редко. Мнемоника с помощью «обыкновенной» памяти позволяет запомнить материал такого объема и качества, который не поддается никакому другому способу запоминания.

В доведенном до совершенства владении мнемоникой нередко заключается секрет успеха тех, кто, выступая с эстрады, поражает наше воображение чудесами памяти. Этому искусству более трех тысячелетий.

По преданию, автором первой мнемотехнической системы был древнегреческий поэт Симонид (VI-V вв. до Р. Х.). Однажды, согласно легенде, Симонида пригласили на пир. Гости уже сидели за столом, когда слуга доложил, что поэта ожидает человек. Симонид вышел из помещения, но никого не нашел. В этот момент в комнате, где происходило пиршество, обрушился потолок. Хозяин и все гости были убиты. Когда пришли родственники, оказалось, что тела погибших столь обезображены, что никого из них невозможно узнать. Тогда Симонид начал вспоминать, в каком порядке сидели пирующие за столом. Таким образом, по месту занимаемому каждым, он смог определить имена погибших. Это дало ему ключ к открытию закона, согласно которому по месту расположения предметов можно восстановить их образы.

После этого Симонид специально занялся искусством запоминания. Он изобрел особый мнемотехнический город, в котором были отдельные районы для хронологии, географических названий, имен, практической жизни и т. д. Расположение домов на улицах воображаемого города, внутреннее устройство домов, образы комнат ассоциировались у Симонида с конкретной информацией, которую он должен был очень ярко представить и запомнить.

Подобными методами широко пользовались все древние ораторы и богословы, выступающие перед публикой без привычного для современных политиков конспекта в руках. По «методу мест» запоминаемые имена, факты и т. д. привязывались в определенной последовательности к знакомым предметам. Вспоминая, нужно было мысленно пройти мимо стен своего дома и «снять» с тех или иных деталей интерьера нужные сведения.

Одним из мнемотехнических приемов является **метод агглютинации** («склейки»). Примером такой склейки может служить фраза: «**МеТеЭр ПоЕв КаТа** сказал **КлУр**». Такая словесная абракадабра

поможет легко запомнить имена девяти богинь – Муз, дочерей древнегреческой богини памяти Мнемозины:

Мельпомена – богиня трагедии,
Терпсихора – богиня танцев,
Эрато – богиня любовной поэзии,
Полигимния – богиня гимнов,
Евтерпа – богиня лирической поэзии,
Каллиопа – богиня эпоса,
Талия – богиня комедии,
Клио – богиня истории,
Уrania – богиня астрономии.

Приведем еще несколько коротких агглютиграмм:

МеВеЗеМа ЮСУНП (планеты солнечной системы в порядке их отдаления от Солнца).

Михаил АлФёСоф (правление Романовых в XVII в.).

ПёЕка ПёАн И Елизавета ПёЕка (+ Павел) (правление Романовых в XVIII в.)

Александр, Николай, Александры, Николай (правление Романовых в XIX в.)

СУПИК (стили поведения в конфликтной ситуации: сотрудничество, уступка, противоборство, избегание, компромисс).

УКРОП (характеристики внимания: устойчивость, концентрация, распределение, объем, переключаемость).

Такие **свертки** позволяют запоминать приличный объем информации без особых усилий, а если к тому же еще они придуманы самостоятельно, то можно предполагать сохранение их в вашей долговременной памяти как минимум на сто лет.

Интересен **метод связного рассказа**, который вам знаком с детства: «Каждый Охотник Желает Знать, Где Сидит Фазан».

В книге Д. Карнеги «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично» приведен пример связного рассказа для запоминания 13 американских штатов. Но сама процедура его запоминания для русского читателя весьма нерациональна. Интересующиеся студенты могут открыть гл. 4 этой книги и попытаться придумать что-нибудь более компактное для запоминания. Возможно, это будет метод склейки, а может быть что-то еще более интересное.

Память имеет свои правила, многие из них вполне очевидны, но пользуемся мы ими часто неосознанно, интуитивно, а значит, не всегда эффективно.

Общие правила.

- Информация должна быть **значима** для жизнедеятельности человека, тогда она более прочно запоминается и легче воспроизводится.
- Чем более полно включена информация в **деятельность** человека, тем прочнее она запоминается.
- Чем глубже **осмыслена** информация, тем лучше она сохраняется в памяти.
- То, что вызывает **интерес** или любопытство, запоминается легче.
- Чем больший **объем знаний** у человека по определенной теме, тем проще запоминается все новое в ней.
- **Установка**, или готовность к восприятию определенной информации, улучшает запоминание, предвосхищает его результаты и облегчает воспроизведение.
- На запоминание влияет **ретроактивное торможение** (всякая последующая информация тормозит сохранение в памяти предыдущей информации) и **проактивное торможение** (запомненная ранее информация тормозит запоминаемую следом за ней).

- Незаконченное действие запоминается прочнее и помнится дольше законченного.

Феномен незаконченного действия был описан Б. В. Зейгарник¹⁶ и получил название **эффект Зейгарник**. Можно предположить, что незаконченное действие сопровождается эмоциональным напряжением, которое усиливает запоминание. Этим эмоциональным напряжением объясняется нежелание ребенка прекращать игру по первому требованию взрослых. Он должен завершить действие, иначе это вызовет душевный дискомфорт.

Из всех перечисленных правил следует ряд **практических рекомендаций**.

1. Не чередовать однотипную умственную работу. Лучший способ забыть только что выученное – сразу вслед за этим постараться запомнить сходный материал (после физики учить математику и т. п.).
2. Перерывы во время интеллектуальной работы нужно заполнять максимально рутинной деятельностью (прогулка, физические упражнения), а не просмотром телевизора или чтением газеты.
3. Важную информацию надо запоминать утром, а самую важную – перед сном. Вечером будет отсутствовать самое сильное ретроактивное торможение, а утром – менее сильное проактивное.
4. Избегать случайных сильных впечатлений во время умственной работы, они тормозят предыдущую деятельность. Откликнувшись сразу на эти отвлечения, затем очень трудно вернуться к работе.
5. Не заучивать до конца, переносить 15–20% работы на утро, тогда эмоциональное напряжение, вызванное незаконченным действием, закрепит запоминание.

Мышление и решение проблем

Согласно краткому определению, которое дал известный отечественный психолог Сергей Леонидович Рубинштейн¹⁷, **мышление** – это **совокупность операций**, направленных на **решение проблем**. Отличие мышления от других психических процессов состоит в том, что оно почти всегда связано с наличием проблемной ситуации и задачи, которую нужно решить. Мышление выявляет связи, существующие между отдельными вещами, явлениями и их свойствами. Они, в свою очередь, отражаются в мышлении в обобщенной форме законов, принципов, сущностей, категорий, понятий.

Мышление включено во все другие познавательные процессы – восприятие, воображение, память, речевая деятельность и др.

¹⁶ **Б. В. Зейгарник** – отечественный психолог, крупный специалист в области патопсихологии. Свое исследование, выявляющее зависимость памяти от динамики мотивационной сферы, Зейгарник выполнила в Берлине под руководством немецкого психолога Курта Левина.

¹⁷ **С. Л. Рубинштейн** – выдающийся отечественный психолог и философ. Непревзойденный систематизатор, автор одного из лучших учебников «Основы психологии». Основные работы посвящены философским и методологическим проблемам психологии, и прежде всего проблемам сознания, деятельности и личности. Выполнил ряд экспериментальных исследований в области психологии восприятия, мышления и др.



Теоретическое понятийное и **теоретическое образное** мышление, как правило, сосуществуют. Теоретическое понятийное мышление дает абстрактное, но вместе с тем наиболее точное, обобщенное познание действительности. Теоретическое образное мышление позволяет получить конкретное субъективное ее восприятие.

Наглядно-образное мышление непосредственно связано с восприятием мыслящим человеком окружающей действительности. Человек в этом процессе привязан к действительности, а сами образы, необходимые для мышления, представлены в его кратковременной и оперативной памяти. Данная форма мышления наиболее полно и развернуто представлена у детей дошкольного и младшего школьного возраста, а у взрослых – среди людей, занятых практической работой.

Особенность **наглядно-действенного** мышления заключается в том, что сам процесс мышления представляет собой практическую преобразовательную деятельность, осуществляемую человеком с реальными предметами. Этот вид мышления широко представлен у людей, занятых трудом, результатом которого является создание какого-либо конкретного материального продукта.

Перечисленные виды мышления выступают одновременно и **как уровни** его **развития**. Теоретическое мышление считается более совершенным, чем практическое, а понятийное мышление представляет собой более высокий уровень развития, чем образное.

Мышление совершается в соответствии с определенным замыслом. Решая проблемы, человек выполняет осознанно или неосознанно умственные операции. Наиболее часто в учебниках перечисляются:

- **сравнение** (вскрывает тождество и различие вещей);
- **синтез** (построение целого из аналитически заданных частей);
- **абстракция** (выделение какой-либо стороны или аспекта явления, которые в действительности как самостоятельные не существуют);
- **обобщение** (соединение существенного и связывание его с классом предметов и явлений).

В процессе мышления явно или неявно присутствует эмоциональная составляющая, которая может не только исказить, но и стимулировать мышление. Зачастую эмоции выполняют эвристическую и регулятивную функции. В первом случае они выделяют зону оптимального поиска решения, во втором активизируют или тормозят поиск нужного решения, если интуиция подсказывает, что избранный ход мысли правильный или ошибочный.

Чтобы не попадаться на «крючок» собственных и чужих эмоций, чтобы не быть одураченным пропагандой или мошеннической рекламой, необходимо развивать **критическое мышление**.

Несколько советов по развитию критического мышления.

- Отличайте суждения, которые основаны не на логике, а на эмоциях и чувствах.
- В любых сведениях учитесь видеть положительные и отрицательные стороны, учитывайте все «плюсы» и «минусы», все «за» и «против».
- Не пугайтесь собственных сомнений, если чувствуете, что аргументы не вполне убедительны.
- Замечайте несоответствие между тем, что видите, и тем, что слышите.
- Не торопитесь с выводами и решениями, если у вас недостаточно информации.

Часто люди решают проблемы методом проб и ошибок, без применения какого-либо систематического подхода; они просто пытаются найти решение с помощью случайных догадок. Этот метод неэффективен, так как процесс принятия решения сильно затягивается.

Психологи предлагают подходить к решению проблем, выделяя несколько этапов:

1. Формулировка проблемы.
2. Сбор информации.
3. Поиск вариантов решения.
4. Выбор нужного варианта и оценка его эффективности.

На каждом из этапов возможны свои трудности. Простой сбор фактов часто обнаруживает пути решения проблемы.

Пример смешной истории, как люди иногда игнорируют факты.

С одним автолюбителем произошла душераздирающая история. Он захлопнул дверцу машины, оставив ключи в замке зажигания. В течение двух часов он безуспешно пытался выудить ключи, просунув в узкую щель в окне вешалку от пальто. Это было ужасно. Его жена в это время сидела в машине и рыдала (В. Квинн «Прикладная психология»).

Многие при выборе вариантов решения основываются на собственном опыте и тем самым ограничивают свое мышление. В этом случае речь идет о **шаблонности мышления**.

Преодолеть этот недостаток очень просто. Нужно хотя бы раз в день выполнять упражнение на **преодоление функциональной фиксированности**. Предположим, вы держите в руках карандаш, прямое назначение которого рисовать на бумаге. Попробуйте преодолеть стереотипное мышление и придумать хотя бы десять способов применения этого карандаша не по прямому назначению.

Противоположностью стереотипному мышлению является творческое, или креативное мышление. Креативность делает процесс мышления увлекательным и помогает находить необычные решения старых проблем.

Во время Первой мировой войны один очень проникательный солдат получил письмо от жены: «Во всей деревне не осталось ни одного трудоспособного мужчины, и мне придется самой вскапывать огород». В ответ муж пишет: «Не вскапывай огород, там зарыто оружие».

Письмо было вскрыто цензурой, в дом жены нагрянули солдаты и перекопали весь огород до последнего сантиметра. «Не знаю, что и думать, дорогой, – написала женщина мужу, – пришли солдаты и перерыли весь наш огород».

«Теперь посади картошку», – ответил ей заботливый муж.

Что же такое **творческое мышление**?

Ответ на данный вопрос попытался сформулировать американский психолог Дж. Гилфорд. Он считал, что «творческая» мышления связана с доминированием в нем следующих особенностей:

- оригинальность, нетривиальность, необычность высказываемых идей, яркое стремление к интеллектуальной новизне;
- семантическая гибкость, т. е. способность видеть объект под новым углом зрения, обнаруживать его новое использование, расширять функциональное применение;
- образная гибкость, т. е. способность изменять восприятие объекта таким образом, чтобы видеть его скрытые стороны;
- семантическая спонтанная гибкость, т. е. способность продуцировать разнообразные идеи в неопределенной ситуации.

Серьезным **препятствием на пути к творческому мышлению** могут быть не только недостаточно развитые способности, но и, в частности:

- склонность к конформизму;
- боязнь оказаться «белой вороной», показаться глупым или смешным;
- боязнь показаться излишне экстравагантным;
- боязнь возмездия со стороны другого человека, чью позицию, возможно, мы критикуем;
- высокая тревожность;
- сильно развитое критическое мышление.

Мышление можно стимулировать, используя **групповые методы** интеллектуальной работы. К таким, в частности, относятся «брейнсторминг» («мозговой штурм») и синектика.

Эти методы основаны на следующих **принципах** (правилах):

1. Участники делятся на группу «генерации идей» и «группу оценки»: 7–9 человек одной (в «брейнсторминге») или разной (в синектике) профессиональной направленности.
2. Во время работы абсолютный запрет на какую-либо критику.
3. Равенство всех участников по положению.
4. Разрешается и поощряется поток самых невероятных и фантастических идей, количество которых не ограничено.
5. Идеи фиксируются без указания авторства.
6. Отбор «группой оценки» наиболее ценных идей и анализ результатов.

Интеллект

«Всякий умный человек знает, что такое интеллект... Это то, чего нет у других».

Существует несколько определений интеллекта, которые разные специалисты трактуют по-разному. Биологическая трактовка: интеллект –

это «способность сознательно приспосабливаться к новой ситуации». Педагогическая трактовка: интеллект – это «способность к обучению, обучаемость». Альфред Бине с точки зрения структурного подхода в психологии определяет интеллект как «совокупность тех или иных способностей». В формулировке **Дэвида Векслера**¹⁸, «интеллект – это глобальная способность действовать разумно, мыслить рационально и хорошо справляться с жизненными обстоятельствами», т. е. интеллект – это **способность человека адаптироваться к окружающей среде**.

А. Ф. Лазурский¹⁹ сформулировал три основных уровня интеллектуальной активности:

1. Низший уровень. Индивид неприспособлен, среда подавляет слабую психику малоодаренного человека.
2. Средний уровень. Человек хорошо приспосабливается к среде и находит место, соответствующее внутреннему психологическому складу.
3. Высший уровень. Характеризуется стремлением переделать окружающую среду.

Рэймонд Кэттелл²⁰ утверждал, что у каждого человека имеется «жидкий» интеллект, совокупность врожденных способностей решать новые проблемы. Он является основой мышления, абстрагирования и рассуждения. Своего наибольшего расцвета «жидкие» способности достигают к 20 годам, затем ослабевают. Одновременно формируется «кристаллический» интеллект, который мы приобретаем по мере накопления жизненного опыта. При помощи «жидкого» интеллекта человек решает проблемы приспособления к окружающей среде. «Кристаллические» способности, различные знания и умения возрастают в течение всей жизни.

Истоки оценки способностей лежат в глубокой древности. Квизитестовые процедуры использовались в Китае еще 3000 лет назад при приеме на гражданскую службу. В Древней Греции оценка способностей была признанным спутником процесса обучения. Сократический метод, сочетающий обучение с квизитестированием, напоминал современное программированное обучение. Тесты использовались для оценки овладения физическими и умственными навыками. В средневековые европейские университеты ввели соответствующий экзамен (в виде теста) для присвоения ученых званий.

В XVIII веке впервые заговорили о гуманном отношении к душевнобольным и умственно отсталым (до этого существовало пренебрежительное отношение к ним, издевательства и даже пытки).

¹⁸ **Дэвид Векслер** – американский ученый, создавший в 1939 г. первую шкалу интеллекта для взрослых, а через 10 лет – шкалу интеллекта для детей. Эти тесты были стандартизированы во многих странах и до сих пор пользуются признанием со стороны профессионалов. Кстати, сам он считал, что тестирование не является совершенным методом оценки.

¹⁹ **Лазурский Александр Федорович** (1874–1917) – русский психолог, сотрудник В. М. Бехтерева, автор методики «естественного эксперимента», автор работ в области характерологии и классификации личностей.

²⁰ **Рэймонд Кэттелл** (1905–1998, США) – внес фундаментальный вклад в теорию личности. Он полагал, что ядро структуры личности образуют общие и уникальные черты, т. е. постоянные тенденции реагировать определенным образом в разных ситуациях и в разное время. Основные черты выявляются опросником Кеттелла «16 PF» (1965, 1978).

Необходимо было установить принципиальное отличие душевнобольных от умственно отсталых. Для первых было свойственно нарушение эмоциональной сферы, не обязательно связанное с нарушением интеллекта, для вторых – нарушение интеллекта как дефект врожденный или приобретенный в раннем детстве.

Французский врач Ж. Эскироль, создатель первого научного руководства для психиатров, ввел понятия врожденного и приобретенного слабоумия и описал различные формы умственной отсталости – от почти нормы до полной идиотии. Он также пришел к выводу, что использование индивидом **родного языка** есть самый **надежный критерий развития** его интеллекта. Позже на этом принципе были построены вербальные тесты.

Французский врач Ф. Сеген занялся обучением умственно отсталых, отказавшись от мнения об их неизлечимости. В 1837 г. открылась первая школа для умственно отсталых, а 1838 г. был принят закон, охранявший права и интересы душевнобольных.

Знаменитая **доска Сегена**, до сих пор популярная среди педагогов и воспитателей детских садов, представляет собой крышку коробки, на которой вырезаны отверстия разной величины и формы. Задача ребенка – подобрать фигурку нужной конфигурации и соответствующего размера и, не снимая крышки, положить фигурку внутрь коробки.

Начало тестированию положил английский ученый **Ф. Гальтон**. Он разрабатывал тесты сенсорных способностей, изобретал устройства для быстрых и точных сенсорных измерений (линейка для определения зрительного различения длины, свисток для определения пределов восприятия высоты звука и др.). Антропометрические измерения он проводил, в частности, на Всемирной выставке в 1884 г. в Лондоне, где за 3 пенса каждый посетитель мог измерить свои физические характеристики (использовались тесты на остроту зрения, мышечную силу, время реакции и др.). Гальтон впервые применил **оценочные шкалы, анкетирование и технику свободных ассоциаций**. Он же разработал ряд **методов математической статистики**. Влияние Гальтона на развитие психологии было более глубоким, чем основоположника психологии, как формальной психологической дисциплины, Вильгельма Вундта.

Американский ученик Гальтона **Джеймс Кэттелл** впервые применил термин «умственный тест» (1890), хотя первым стал разрабатывать тесты Гальтон. Он также считал, что интеллект можно оценить посредством элементарных сенсорных измерений (времени реакции, скорости движения конечностей, чувствительности к боли, определения наименьшего осязаемого веса, количества букв, запоминаемых после одного показа и др.). Однако не была установлена связь между результатами теста и данными об академической успеваемости студентов. В итоге Кэттелл пришел к выводу, что подобные тесты не могут служить показателями умственных способностей.

Немецкий психолог **Г. Эббингауз** использовал **тесты арифметического счета, объема памяти и тесты на завершение предложений**. Наиболее сложными он считал тесты на завершение предложений, т. к. именно они являлись единственными, соответствующими достижениям детей в учебе.

По поручению французского правительства врач **Альфред Бине** (1904) принимал участие в разработке методов для обучения умственно отсталых детей. Ему было поручено составить шкалу интеллектуальных способностей для школьников. После введения в 1881 г. всеобщего обязательного обучения в перегруженных классах оказались вместе и «одаренные», и явно «отсталые» дети, объединенные лишь по возрастному признаку. Возникла необходимость отделить «медленных» детей от «средних» и «быстрых» на основе критериев, устанавливаемых школой. Необходимо было узнать, каков средний уровень развития детей всех возрастов. В связи с этими целями в 1905 году в сотрудничестве с Симоном им была создана первая интеллектуальная шкала, получившая название **шкала Бине–Симона**. Показатель ребенка по всем тестам выражал его умственный уровень, или умственный возраст.

В Америке тест был усовершенствован и разработан более удачный вариант под руководством **Льюиса Термена**²¹ в Стэнфордском университете (тест получил название Стэнфорд-Бине). Он использовался также для отбора американских солдат. Именно в этом варианте впервые было использовано понятие «**коэффициент интеллекта**» как соотношение между умственным возрастом и хронологическим возрастом –

$$IQ = \frac{УВ}{ХВ}.$$

Изучая распределение людей по интеллектуальным показателям, **Термен** обнаружил, что результаты тестов дают более или менее равномерное «колоколообразное» распределение, причем **среднее значение IQ** соответствует **100 баллам**. Самые низкие результаты приближались к 0, а самые высокие – к 200 баллам. Наблюдалось максимальное отклонение в 100 баллов от среднего значения в обе стороны. **Стандартное отклонение** оказалось равным 16 баллам. У каждого третьего человека IQ – между 84–100 баллами, 34% людей с показателями от 100 до 116 баллов. Таким образом, 68% людей считаются людьми со средним интеллектом. Две другие группы (по 16% в каждой) рассматриваются как умственно отсталые (от 10 до 84) и высокоинтеллектуальные (от 116 до 180).

В отечественной психологии и педагогике отношение к тестам на IQ всегда было неоднозначным. Считалось, что они не обладают научной достоверностью и, как написано в советских психологических словарях, «используются в капиталистических странах для дискриминации детей трудящихся и представителей национальных меньшинств». В наши дни критика не столь откровенная, но «ломаются копыя» до сих пор. Сегодня не секрет, что во многие гимназии, лицеи, «элитные» школы отбирают детей по результатам тестов на интеллект. В руках добросовестных педагогов и психологов эти данные служат хорошим стартовым материалом для раскрытия и стимулирования интеллектуальной природы ребенка, помогают учитывать его индивидуальные особенности и тем самым способствовать наиболее полному и гармоничному его развитию.

²¹ **Льюис Термен** (1877–1956) – вошел в историю благодаря вкладу в тестирование интеллекта. Находился под влиянием идей Гальтона и Бине. Вычислив, что коэффициент интеллекта у Гальтона в детстве равнялся 200, он предложил проследить истории жизни и деятельности людей, доказавших свою одаренность.

В отечественной возрастной и педагогической психологии разрабатывалась концепция о **соотношении обучения и умственного развития ребенка**. Еще в 1933 г. на заседании кафедры дефектологии Педагогического института им. Бубнова выступал Л.С. Выготский с докладом «Динамика умственного развития школьника в связи с обучением». Это было, по сути, косвенное предупреждение отечественных педологов о том, как важно осторожно относиться к данным IQ, полученным в ходе тестирования ребенка. Был рассмотрен вопрос о том, **как связан между собой ход умственного развития ребенка и ход его продвижения в школьных занятиях**.

Как правило, дети, поступающие в школу, по своему умственному развитию распределяются на **три категории**: с высоким умственным развитием, со средним и низким. Обычно это выражается в виде коэффициента интеллекта (IQ). Какие же из этих детей будут обучаться в школе лучше, а какие хуже? Нередко педагог предполагает, что дети первой категории должны выйти на первое место по успешности обучения, вторые – дети со средним IQ – на второе место и дети с низким IQ – на третье место. Когда же стали изучать, оправдывается ли это предсказание в ходе школьного развития ребенка, то оказалось, к примеру, что дети, приходящие с высоким IQ в школу, в своем большинстве имеют тенденцию снижать IQ в ходе обучения.

Данные наблюдений приведены в таблице.

	IQ перед поступлением в школу	Динамика IQ в процессе обучения	Абсолютная успешность	Относительная успешность
1.	Высокий	III	I	II
2.	Средний	II	II	III
3.	Низкий	I	III	I

По **абсолютным показателям**, т. е. по сравнению с другими детьми, дети с высоким коэффициентом интеллекта могут быть все-таки впереди, но по сравнению с собой они снижают в ходе школьного обучения свой высокий IQ. Дети с низким IQ имеют тенденцию в своей массе повышать свой IQ, т. е. по абсолютным показателям они могут уступать первым, но относительно самих себя они повышают свой IQ. **Относительную успешность** (показатель, характеризующий прирост знаний за определенный промежуток времени) Выготский считал **самой важной составляющей школьного обучения**, поскольку именно она раскрывает глаза учителю на то, сколько приобретает каждый из его учеников за время обучения. В связи с этим Выготский вводит понятие «**зона ближайшего развития**» (ЗБР), которая позволяет предсказать, что будет в развитии ребенка завтра. Зона ближайшего развития – это «дельта» между **уровнем актуального развития** ребенка, который определяется с помощью задач, решаемых самостоятельно, и **уровнем возможного развития** ребенка, определяемым с помощью задач, решаемых ребенком под руководством взрослых. Для педагога важно определить не только то, что ребенок умеет делать сам, но и то, что он умеет делать с помощью взрослых. Таким образом, ЗБР вооружает педагога возможностью понимать внутренний ход, сам процесс развития и определять не только то, что уже в развитии завершено и принесло свои плоды, но и то, что находится в процессе созревания.

Л. С. Выготский приходит к выводу, что для динамики умственного развития в школе и для относительной успешности ученика более важным моментом оказывается не уровень умственного развития на сегодняшний день, а зона ближайшего развития.

Современный американский биографический словарь (1997) дает следующую оценку: «Как и многие другие идеи Выготского, теория зоны ближайшего развития может быть истолкована тысячами способов».

Интеллект ребенка зависит от ряда внутренних и внешних факторов, которые следует учитывать при его развитии и воспитании.

К внутренним факторам относятся:

- **генетические** (тот потенциал, который ребенок получает от родителей);
- **врожденные**, обусловленные созреванием плода в утробе матери, когда он живет с ней практически «одной жизнью»;

- **хромосомные аномалии**, возникающие в результате нарушений в процессе образования сперматозоида или яйцеклетки (например, болезнь Дауна лишь в 3–4% случаев передается по наследству, в среднем причиной является немолодой возраст родителей);
- **нарушения питания плода**, когда серьезные нарушения питания матери могут оказать влияние на последующую умственную деятельность ребенка (например, кретинизм – дефект, возникающий у детей в результате недостатка иода в рационе матери);
- **заболевания в период беременности** (например, краснуха у матери в первые месяцы беременности приводит к необратимым дефектам зрения, слуха и интеллектуальных способностей у ребенка);
- **употребление матерью различных веществ** может привести в дальнейшем к значительной задержке умственного развития ребенка (алкоголь, курение, использование антибиотиков, транквилизаторов, таких, как элениум, или даже аспирин).

К внешним факторам, или факторам окружающей среды, относятся:

- **питание новорожденного**;
- **психическая стимуляция**, которая имеет даже большее значение, чем правильное питание или физический уход (широко известны примеры воспитательных учреждений, где общение ребенка с воспитателем сведено к минимуму и уже со второго года наблюдается значительное отставание в двигательной и речевой сфере);
- **влияние числа детей в семье**;
- **социальное положение**.

Но с каким бы потенциалом ни родился ребенок, необходимые ему для выживания формы интеллектуального поведения смогут развиваться и совершенствоваться лишь при контакте с той средой, с которой он будет взаимодействовать всю жизнь. Чем больше будет ребенок общаться с нормальным взрослым, чем более благоприятные условия для развития его способностей будут создаваться, чем лучшие методы для его обучения будут использоваться, тем ярче проявится все то, что заложено в нем природой.

В книге современного американского психоисторика **Ллойда де Моза**²² приведены акушерские данные относительно **условий психической жизни плода и психологических последствий** пренатальной жизни ребенка.

Известно, что уже к концу второго месяца после зачатия плод снабжен бьющимся сердцем, кровеносной системой, пищеварительным трактом, изящными руками и ногами, у него есть черты лица, уши, пальцы ног и рук.

К концу первого триместра нервная система и сенсорный аппарат развиты столь хорошо, что плод реагирует на прикосновение легким волоском к ладони тем, что схватывает его. Зрение настолько развито, что сердцебиение учащается, когда на живот матери светят ярким светом. Вкус развивается к 14 неделям и плод чувствителен к состоянию околоплодной жидкости. Слух развит даже еще лучше. Проводился эксперимент, в

²² **Ллойд де Моз** (1931) – о нем пишут, что он «вероятно, первый ученый, который провел доскональное исследование истории детства, не замалчивая при этом факты». Его книги переведены на семь языков. Директор Института психоистории в Нью-Йорке.

котором четверым плодам проигрывали мелодию Дебюсси в тот момент, когда мать и плод находились в спокойном состоянии, в результате после рождения эти четыре младенца при звуках Дебюсси успокаивались.

В течение второго триместра плод то спокойно плавает во внутриутробной жидкости, то отчаянно брыкается, кувыркается, икает, вздыхает, сосет пальцы рук и ног, хватается пуповину, возбуждается при внезапном шуме, успокаивается, когда мать говорит спокойно, и засыпает, убаюканный, когда она ходит.

Когда мать курит, то плод курит вместе с ней, и после первых нескольких затяжек его сердце начинает биться быстрее, он начинает чувствовать понижение кислорода и повышение углекислого газа, прекращает двигаться и начинает дышать быстрее, пытаясь приспособиться к тяжелым для него условиям. **Курение** матери может привести к рождению мертвого ребенка, к его недоразвитию, к преждевременным родам, а в дальнейшем – к гиперактивности и к отклонениям в поведении.

Когда мать принимает **спиртное**, алкоголь попадает напрямую к плоду и скоро достигает у него в крови почти того же уровня, что и у матери. Если плод ежедневно потребляет таким образом алкоголь, он медленно развивается, гораздо больше подвержен выкидышу и преждевременным родам, психическим отклонениям, умственной отсталости и гиперактивности. То же касается и сотен других наркотических веществ, в том числе аспирина и кофеина.

Плод страдает не только, когда мать курит, выпивает или принимает наркотики. На него воздействуют биологически и психологически **страх, гнев и подавленность матери**. Психически нездоровая и угнетенная мать рождает детей малорослых и с поведенческими отклонениями гораздо чаще, чем здоровые матери. Когда мать чувствует тревогу, ее тахикардия в считанные секунды вызывает тахикардию у плода, а когда она испытывает страх, то плод через 50 секунд может испытать гипоксию (недостаток кислорода) из-за изменившегося состава крови в матке.

Супружеские ссоры – одна из наиболее документированных причин нарушения у плода, которая как показано в нескольких тщательных статистических исследованиях, повинна в том, что ребенок потом оказывается болезненным, слабым, с физическими недостатками, тяжелыми психическими расстройствами, гиперактивностью, агрессивностью и неспособностью поначалу учиться в школе. Сильное эмоциональное напряжение в семье во время беременности матери почти стопроцентно коррелирует с нарушениями у плода.

Ощущения

Ощущения – наиболее простая форма психической деятельности, представляющая собой продукт переработки центральной нервной системой раздражителей, возникающих во внутренней или внешней среде.

Ощущения являются **источником наших знаний о внешнем мире**. Они являются основными каналами, по которым информация о явлениях внешнего мира доходит до мозга, давая человеку возможность ориентироваться в окружающем мире.

С одной стороны, ощущения объективны, поскольку в них всегда отражен внешний раздражитель. С другой стороны, ощущения субъективны, так как зависят от состояния нервной системы и индивидуальных особенностей человека. Известно, что люди, обладающие сильной нервной системой, обнаруживают большую психофизиологическую выносливость, в то время как люди со слабой нервной системой менее выносливы, но при этом обнаруживают большую чувствительность.

Ощущения возникают в результате воздействия определенного раздражителя на соответствующий рецептор. По характеру отражения и месту расположения рецепторов принято делить ощущения на **три группы**.

Экстероцептивные – ощущения, сигнализирующие о различных характеристиках внешнего мира.

Интероцептивные – ощущения, сигнализирующие о внутреннем состоянии организма.

Проприоцептивные – ощущения, сигнализирующие о положении различных частей тела и их движении.

С точки зрения данных современной науки принятое разделение на внешние (экстерорецепторы) и внутренние (интерорецепторы) недостаточно. Некоторые виды ощущений можно считать **внешне-внутренними**. К ним относятся температурные и болевые, вкусовые и вибрационные, мышечно-суставные и статико-динамические.

Различные органы чувств могут быть более или менее чувствительными к отображаемым ими явлениям, т. е. могут отображать их с большей или меньшей точностью. **Минимальная сила раздражителя**, вызывающая едва заметное раздражение, называется **нижним абсолютным порогом чувствительности**.

Наши анализаторы обладают различной чувствительностью. Порог одной обонятельной клетки человека для соответствующих пахучих веществ не превышает 8 молекул. Чтобы вызвать вкусовое ощущение, требуется в 25 000 раз больше молекул, чем для создания обонятельного ощущения.

Высока чувствительность зрительного и слухового анализатора. Человеческий глаз способен видеть свет при попадании на сетчатку всего 2–8 квантов лучистой энергии. Это значит, что теоретически мы способны видеть в полной темноте горящую свечу на расстоянии до 27 километров.

Абсолютная чувствительность анализаторов не ограничивается только нижним порогом. **Максимальная сила раздражителя**, при которой еще возникает адекватное действующему раздражителю ощущение, называется **верхним абсолютным порогом чувствительности**.

Величина абсолютных порогов изменяется в зависимости от различных условий: характера деятельности, возраста человека, функционального состояния рецептора, силы и длительности раздражителя и т. п.

Разностным порогом, или **порогом различия**, называется минимальное различие между двумя раздражителями, вызывающее едва

заметное ощущение. Так, если у вас на руке лежит груз массой в 100 граммов, то для возникновения ощущения увеличения веса необходимо к имеющейся массе добавить еще около 3,4 грамма.

Если же вы захотите «на глаз» определить, чей килограмм бананов больше, ваш или продавщицы, то для ощущения такого различия необходимо, чтобы она вас обвесила не менее, чем на 34 грамма.

Различают две основные формы изменения чувствительности, из которых одна зависит от условий среды и называется **адаптацией**, а другая – от условий состояния организма и называется **сенсibiliзацией**.

Адаптация имеет три разновидности:

1. **Полное исчезновение** ощущения в процессе продолжительного действия раздражителя. Например, при работе в комнате с тикающими часами последние вскоре перестают замечаться.
2. **Притупление ощущения** под влиянием действия сильного раздражителя. Например, войдя зимой с замерзшими руками в помещение, вы не сможете почувствовать температуру холодной воды из-под крана.
3. **Повышение чувствительности** под влиянием действия слабого раздражителя. Например, чувствительность глаз увеличивается под влиянием пребывания в полной темноте.

Анализаторные системы человека довольно активно взаимодействуют благодаря связям между соответствующими центрами головного мозга. Общая закономерность этого взаимодействия состоит в том, что устойчивое ослабление одних раздражителей повышает чувствительность других сенсорных систем, и, напротив, сильные посторонние раздражители понижают чувствительность параллельно работающих анализаторов. Повышение чувствительности в результате взаимодействия ощущений или появления других раздражителей называется **сенсibiliзацией**.

Если под влиянием раздражения одного анализатора возникает ощущение, характерное для другого анализатора, то такое явление называется **синестезией**. Нередки зрительно-слуховые синестезии, когда при воздействии звуковых раздражителей у человека возникают зрительные образы.

Композитор А. Скрябин относился к замечательной группе людей, у которых в особенно яркой форме сохранилась комплексная «синестезическая» чувствительность: каждый звук непосредственно рождал переживания света и цвета. Это позволило ему стать создателем цветомузыки.

Темперамент

В будничных радостях и горестях жизни нужно быть **сангвиником**, в важных событиях жизни – **меланхоликом**, относительно влечений, глубоко затрагивающих наши интересы, – **холериком**, и, наконец, в исполнении раз принятых решений – **флегматиком**.

В. Вундт²³

Психика каждого человека уникальна как с точки зрения биологического и физиологического строения и развития организма, так и с точки зрения социальных связей и контактов, композиция которых уникальна для каждого индивидуума.

Человек вступает в мир как индивид, наделенный определенными природными свойствами и задатками, которые в дальнейшем разовьются в определенные способности. Темперамент – **биологический фундамент**, на котором формируется личность как социальное существо. Он отражает динамические аспекты поведения человека преимущественно врожденного характера.

Каждый темперамент имеет свои положительные и отрицательные стороны, следовательно, усилия должны быть направлены не на исправления, а на разумное их использование в конкретной деятельности.

Многие ученые пытались свести все многообразие человеческих типов к какому-то малому количеству обобщенных портретов. Такие обобщенные типы с глубокой древности называли **типами темперамента**. Подобные обобщения были полезны практически, так как с их помощью можно было предсказать поведение людей с определенным темпераментом в конкретных жизненных ситуациях.

По дошедшим до нас сведениям, первым из греческих философов, развившим учение о темпераментах, был **Эмпедокл**²⁴. Равномерностью смеси четырех элементов или преобладанием в ней одних элементов над другими, величиной, связью и подвижностью этих элементов он объяснял уровень умственных способностей и характерологические особенности личности.

Наиболее ранняя классификация типов темперамента была предложена во II веке **Клавдием Галеном**²⁵. Четыре из девяти

²³ **Вильгельм Вундт** (1832–1920, Германия) – «отец экспериментальной психологии» и «основатель современной психологии». Лейпциг, 1875 – открытие первой лаборатории, центра для всех тех, кто испытывал серьезный интерес к психологии. Все последующие лаборатории создавались по образцу и подобию вундтовской. В его лабораторию приезжали учиться со всего мира. Необычайно плодовит, написал больше, чем Гегель, Дарвин и Маркс вместе взятые. Он был энциклопедист и систематик, имел почти непревзойденную способность к сведению громадной массы фактов в систему.

²⁴ **Эмпедокл** (487–424 до Р. Х.) – древнегреческий философ и врач. Называл себя врачом, жрецом и чудотворцем. Был почитаем своими учениками как бог. Говорят, что Аристотель называл его изобретателем риторики.

²⁵ **Клавдий Гален** (II век) – классик античной медицины, основатель экспериментального метода изучения анатомии и особенно нервной системы; личный врач императора Марка Аврелия; философ греческого происхождения. Считал, что настоящий врач должен быть и философом. «История философии» – учебник, составленный им для студентов-медиков. Сохранилось около ста его трактатов.

выделенных им типов темперамента рассматриваются в наше время как основные.

Однако описал основные типы темперамента еще в V – IV вв. до Р. Х. древнегреческий врач, «отец медицины» **Гиппократ**. Он связывал темперамент с соотношением различных жидкостей в организме (гуморальная теория – от лат. «humor» жидкость): крови, лимфы и желчи. Греческое слово «красис» (смесь, сочетание) по-латински звучит как «темпераментум». Гипотетическое преобладание этих жидкостей в теле человека и дало название основным типам темперамента: **сангвиник** (кровь), **холерик** (желчь), **флегматик** (слизь), **меланхолик** (черная желчь).

В Новое время психологическая характеристика этих типов была обобщена и систематизирована немецким философом **Иммануилом Кантом**²⁶ («Антропология», 1789).

Сангвиник – человек веселого нрава, оптимист, юморист. Он быстро воспламеняется, но столь же быстро остывает, теряет интерес к тому, что его недавно интересовало. Обещает и не сдерживает обещания. Хороший собеседник. Отличает доброта, готовность прийти на помощь.

Меланхолик – человек мрачного настроения, повышенной тревожности, сдержанный. Никогда не обещает того, чего не может сделать.

Холерик – вспыльчивый, горячий, несдержанный. Вместе с тем быстро успокаивается, если ему идут навстречу.

Флегматик – хладнокровный, скорее склонен к бездеятельности, чем к напряженной работе. Медленно входит в работу.

В начале XX века возникла конституциональная теория темперамента, главная идея которой заключалась в установлении связи темперамента с врожденной конституцией человека. Наиболее известные конституциональные теории темперамента принадлежат **Эрнсту Кречмеру**²⁷ и **Уильяму Шелдону**²⁸.

Кречмер своим типам телосложения дал следующие описания (1925 г.).

Пикник

Атлетик

Лепсотом

²⁶ **Иммануил Кант** (1724–1804, Кёнигсберг) – родоначальник немецкой классической философии, философии критицизма, или трансцендентальной философии. Из семьи, где было 12 детей. Имел большой успех как преподаватель.

²⁷ **Эрнст Кречмер** (1888–1964) – немецкий психолог, автор знаменитой работы «Строение тела и характер», в которой попытался найти связи, существующие между строением тела человека и его психическим складом.

²⁸ **Уильям Шелдон** – американский ученый, в 40-е годы нашего века разработавший свою концепцию темперамента, основанную на выводе о существовании трех основных моделей строения человеческого тела, развивающихся из трех зародышевых слоев и максимально не похожих друг на друга.

<p>Малого или среднего роста, с богатой жировой тканью. Тучен, с мягкими чертами лица, большим животом, круглой головой на короткой шее. Легко контактирует с людьми, реалистичен во взглядах. Общителен, любит комфорт и не дурак поесть. Он отвлекается, легко переключается, одновременную разноплановую работу выполнять не способен.</p>	<p>Высокого или среднего роста, с пропорциональным телосложением, хорошей мускулатурой, узкими бедрами и выпуклыми лицевыми костями. Спокойный, маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой. Не способен гибко мыслить, трудно приспосабливается к перемене обстановки.</p>	<p>Высокий рост, хрупкое телосложение, плоская грудная клетка, вытянутое лицо, длинный тонкий нос. Замкнут, бережлив, сдержан, умерен, самовнушаем, упрям, ригиден. С трудом приспосабливается к окружению. Одновременно может читать, слушать и что-то вспоминать.</p>
---	---	---

Кречмер первоначально выделил два типа темперамента – циклотимный и шизотимный, – более или менее соответствовавшие экстравертивному и интровертивному типам К. Юнга. Кречмер связывал их с типами телосложения: циклотимию – с пикническим телосложением, шизотимию – с лептосомным. Позже он описал и тип темперамента, характерный для атлетического телосложения.

Ошибка Кречмера: он полагал, что людей действительно можно классифицировать на четко разграниченные, дискретные категории и лишь небольшое число индивидуумов остается за рамками этих категорий. Однако, наоборот, большая часть людей не попадают в крайние варианты, т. е. в три типа телосложения.

Шелдон выделяет три крайних варианта телосложения, три основных компонента соматической конституции. Определение соматотипов проводится антропоскопически, по фотографиям, которые должны быть специально сделаны для этих целей. Их основные характеристики приведены в таблице.

Эндоморф	Мезоморф	Эктоморф
Наиболее развита внутренняя прослойка: желудок, легкие (viscera)	Наиболее развита средняя прослойка: кости, мускулы (soma)	Наиболее развита внешняя прослойка: кожа, нервная система (cerebrum)
Основной вид установки: пищеварительная	Основной вид установки: мускульная	Основной вид установки: мозговая
Внешний вид: толстый, округлый, мягкий	Внешний вид: костистый, широкоплечий	Внешний вид: тонкокостный, бледный
Основные характеристики		
Есть ему удобней, чем дышать. У него широкое лицо, короткая шея, объемистые бедра и руки от локтя до плеча, но маленькие ладони и ступни. Любит «поглощать» всевозможные вещи: еду, а также расположение и одобрение ближних. Часто подшучивает над собой, когда бывает в хорошем настроении. Нравится общаться с людьми, участвовать в банкетах, общих компаниях и торжественных заседаниях.	Грубоват и набит мускулами. Лицо костистое, плечи широкие, а подбородок квадратный. Если он лысеет, то лысина начинается со стороны лба. Это «люди действия». Из них выходят хорошие телохранители и строительные рабочие. Стремятся к приключениям, физическим упражнениям, дракам и любят во всем одерживать верх. Смелы и бесцеремонны. Нравится подчинять себе людей и вещи.	Долговязый, тонкие кости и мускулы. Плечи обычно сутулятся, плоский живот и длинные ноги. Шея и пальцы длинные, а лицо продолговатое и напоминает яйцо. Редко лысеет. Вид у него, как у рассеянного профессора, каковым он часто и является. Порывист в движениях и чувствах. Друзья понимают его с трудом. Ранним. Хлопоты раздражают его, и он избегает осложнений. Ведет себя спокойно и старается держаться подальше от разных историй.

Большинство людей не относится к отмеченным крайним вариантам, в их телосложении в умеренной степени выражены все три компонента. Определение соматотипа женщин затруднено из-за отсутствия опубликованного атласа.

Шелдон при описании темперамента выделил **не тип, а компонент**, точно так же, как и в классификации телосложения. Выделив 50 признаков для определения постоянных аспектов поведения, он начал оценивать типы испытуемых. Все признаки разделились на три категории, и на этой основе он выделил три компонента темперамента, каждый из которых характеризовался 20 признаками. Каждый признак оценивался по семибалльной шкале, а средний балл по 20 признакам определял весь компонент. **Висцеротония** – компонент темперамента (признаки – «тяга к людям в тяжелую минуту», «жажда похвалы и одобрения» и др.), **соматотония** (признаки – «тяга к действиям в трудную минуту», «эмоциональная черствость» и др.), **церебротония** (признаки – «тяга к одиночеству в тяжелую минуту», «скрытность, эмоциональная сдержанность» и др.).

Шелдон установил коэффициент корреляции порядка 0,8 между висцеротонией и эндоморфией, соматотонией и мезоморфией, церебротонией и эктоморфией.

Не вызывает сомнений, что люди определенного телосложения более склонны к некоторым заболеваниям (туберкулез, диабет, шизофрения, неврозы и др.). Например, к паранойе более склонны мезоморфные типы. Истерия и депрессия более типичны для мезоморфного и эндоморфного типов, симптомы тревоги и страха – для эктоморфного. (Сводка данных о человеке представлена в книге «Биология человека»).

Одно из теоретических объяснений связи между телосложением и темпераментом: гены, контролирующие телосложение, контролируют, кроме того, и развитие мозга и эндокринной системы, определяющих темперамент.

Представление о связи темперамента и телосложения, даже если они и ошибочны, глубоко укоренились в нашем сознании. Трудно представить Фальстафа Мефистофелем, а Скруджа Пиквиком.

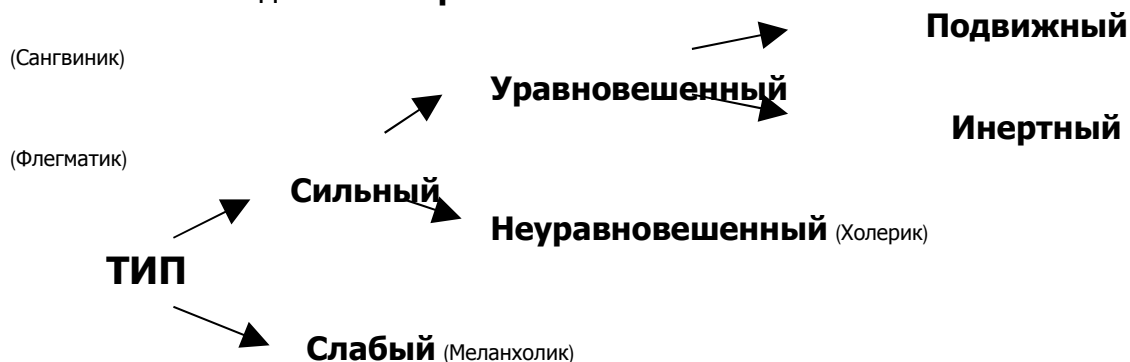
Что нужно знать, чтобы судить о людях по внешнему виду? Отвечая на этот вопрос, знаменитый психолог Эрик Берн пишет в книге «для непосвященных», что наилучший способ – это знать и использовать характеристики висцеротонического эндоморфа, церебротонического эктоморфа и соматотонического мезоморфа.

Интересно, что еще в XIX веке была предпринята попытка определения по соматическим особенностям (строению черепа, чертам лица и др.) «прирожденных» преступников. Родоначальником антропологического направления в криминологии и уголовном праве был итальянский тюремный психиатр **Чезаре Ломброзо** (кстати, он приезжал к Л. Н. Толстому в Ясную поляну). Он проводил антропологические замеры людей, содержащихся в тюрьме, и пришел к выводу, что существуют четыре типа преступников: 1) «прирожденные» преступники; 2) преступники по страсти; 3) случайные преступники; 4) преступники-душевнобольные. Признаками «прирожденного» преступника, по Ломброзо, являются, например, низкий лоб, редкая борода и т. д. Согласно его теории

преступниками не становятся, а рождаются. Важно своевременно их распознать, пожизненно изолировать от общества или уничтожить.

Если Гален связывал темперамент человека с особенностями его обменных процессов, а Шелдон и Кречмер – со строением тела, то **И. П. Павлов**²⁹ обратил внимание на зависимость темперамента от **типа нервной системы**, основные характеристики которой: сила, устойчивость, подвижность

Павлов выделил **четыре типа НС**:



И. П. Павлов отчетливо понимал, что описанные им типы нервной системы – это не реальные портреты, поскольку ни один конкретный человек не обладает абсолютными признаками того или иного типа. Однако его концепция явилась серьезным шагом на пути изучения классификации темпераментов, т. к. она направила внимание исследователей к дальнейшей детализации проблемы – соотношению отдельных свойств нервной системы с конкретным типом темперамента.

Таким образом, **темперамент** – это характеристика человека с точки зрения динамических особенностей его психики (темп, быстрота, ритм, интенсивность протекания психических процессов). Исследования современных отечественных психологов **Б. М. Теплова** и **В. Д. Небылицына** показали, что структура основных свойств нервной системы намного сложнее, а число комбинаций гораздо больше, чем это раньше представлялось. Тем не менее указанные четыре компонента темперамента как наиболее обобщенные до сих пор используются в учебной литературе.

Холерический компонент присущ человеку, у которого процессы возбуждения преобладают над процессами торможения, вследствие чего он реагирует очень быстро, часто необдуманно. Он часто вспыльчив и несдержан, отличается большой жизненной энергией, увлекшись каким-нибудь делом, он дорабатывается до полного истощения. В общении такой человек часто нетерпелив, необуздан, криклив, гневлив.

Меланхолический компонент характеризуется повышенной чувствительностью человека даже к слабым раздражителям. Ситуации стресса вызывают у него растерянность и беспокойство, он боязлив, обидчив, робок и неуверен в себе. При малейшей трудности «опускает руки». С людьми необщителен, боится контактов, в новой обстановке

²⁹ **Павлов Иван Петрович** (1849–1936) – физиолог, лауреат Нобелевской премии 1904 г. Знаменитые «Павловские среды» проходили в его лаборатории с 1921 г. Он заложил основы современной теории научения. На 15-м Международном физиологическом конгрессе был провозглашен самым выдающимся физиологом мира.

пугается и прячется в свою «раковину». Высокая чувствительность нервной системы может быть связана с выраженными художественными и интеллектуальными способностями.

Сангвинический компонент проявляется у людей с сильной, уравновешенной, подвижной нервной системой. Они подвижны, общительны, с хорошей сопротивляемостью трудностям жизни, легко приспосабливающиеся к новым условиям. Имеют широкий круг знакомств, часто меняют привязанности. В работе, если она им интересна, такие люди продуктивны, в ситуации стресса активно и обдуманно защищают себя.

Люди с **флегматическим** компонентом уравновешены, спокойны, не склонны к перемене своего окружения. В работе настойчивы и выдержанны. Жесты и мимика таких людей невыразительны и однообразны, общение с ними затруднено. В ситуации стресса внешне спокойны.

На базе темперамента и в зависимости от уровня развития тех или иных способностей складывается **характер**.

Характер

Характер – тип поведения, свойственный данному индивиду. Совокупность устойчивых черт личности, определяющих отношение человека к себе, людям, природе, обществу, вещам. Проявляется характер в общении и деятельности. Одни люди предпочитают работу легкую и не требующую умственного напряжения, другие с удовольствием преодолевают интеллектуальные преграды. Для одних важно то, как они выполняют ту или иную деятельность, другим это безразлично. В общении характер проявляется в манере поведения, поступках и способах реагирования на возникшую ситуацию. Первая попытка классификации характеров принадлежит Платону, ее он основал на этических принципах. Типологию характеров, распространенную в афинском обществе, описал **Теофраст**. Уже в древности было замечено, что характер обусловлен не столько индивидуальными свойствами, сколько культурой и воспитанием.

В мировой психологии нет единой типологии характеров, но многие психологи считают, что

а) характер довольно рано формируется и проявляет себя в период дальнейшей жизни как более или менее устойчивое психическое образование;

б) входящие в характер сочетания черт не являются случайными, и это позволяет строить типологию характеров;

в) большинство людей может быть разделено на определенные группы.

Классификация, построенная на связи особенностей характера с конституцией, внешним видом человека, относится к **конституционной**. Связь характера с чрезмерно выраженной отдельной чертой позволяет говорить об **акцентуальной** типологии. **Социальная** типология характеров построена на отношении человека к жизни, обществу, моральным ценностям.

Типология характеров, предложенная немецким ученым-неврологом, психиатром и психологом **Карлом Леонгардом**, получила свое начало в концепции **акцентуированных личностей**. У каждого человека есть черты, которые при незначительной степени выраженности незаметны для окружающих, но которые при достижении определенной силы накладывают свой отпечаток на личность, а при еще большей выраженности являются помехой в ее развитии. Акцентуированной личности присуща готовность к особенному, как социально-положительному, так и социально-отрицательному развитию.

Гипертимный тип – такие люди контактные, словоохотливы, с богатой мимикой и жестикуляцией. Они энергичны, инициативны, оптимистично настроены. Вместе с тем они легкомысленны, раздражительны, трудно переносят строгую дисциплину и вынужденное одиночество.

Педантичный тип – добросовестны, аккуратны, надежны в делах, но в то же время чрезмерно занудливы.

Демонстративный тип – артистичны, неординарны в поступках и мышлении, стремятся к лидерству, легко приспосабливаются к людям. Вместе с тем эгоистичны, лицемерны, недобросовестны в работе, тщеславны.

Явная акцентуация – это крайний вариант нормы. В подростковом возрасте заостряются, а при действии психогенных факторов могут наступать временные нарушения адаптации или отклонения в поведении. Во взрослом возрасте они достаточно выражены, но компенсируются и обычно не мешают адаптации. **Скрытая** акцентуация в привычных условиях выражена слабо или не проявляется вовсе, но ярко, порой неожиданно может выявиться под влиянием ситуации и психических травм, которые направлены на «уязвленные места». В пределах **нормы** акцентуации составляют психологическую особенность личности. Особенность акцентуаций заключается в том, что они, достигая определенной силы, могут превращаться в ярко выраженные и накладывать свой отпечаток на личность.

Особенности психопедагогической работы с акцентуантами³⁰.

Хотя в целом вопрос о динамике акцентуаций разработан еще недостаточно, уже сейчас можно определенно говорить о заострении черт акцентуированного характера в подростковом возрасте. В связи с этим особое значение следует придавать характеру взаимоотношений между учащимися, родителями и учителями в этот период развития ребенка и не приписывать некоторые его поведенческие реакции лишь недисциплинированности и негативной учебной мотивации.

В работе с **гипертимами** следует учитывать их большую подвижность, активность, склонность к озорству, неугомонность, общительность и болтливость. Проявляются эти особенности характера в виде неусидчивости и недисциплинированности, что нередко вызывает недовольство и резкую реакцию педагогов, а как следствие – негативное

³⁰ По книге А. А. Реана и Я. Л. Коломинского «Социальная педагогическая психология». – СПб., 1999.

отношение к таким детям. Следует иметь в виду, что особые трудности у таких учащихся возникают в случае строгой регламентации, жесткой дисциплины, постоянной навязчивой опеки и мелочного контроля. Гипертимы входят в пятерку наиболее «рискованных» подростков и прочно занимают лидирующее положение по критерию делинквентности (76% правонарушителей). Делинквентность гипертимов обусловлена легкомыслием, гиперактивностью, реакцией группировки и склонностью к риску.

При общении с **возбудимым** акцентуантом следует учитывать его нерациональность и импульсивность поведения. Это наиболее часто встречаемый тип среди групп особого риска делинквентного поведения и занимает второе место по частоте правонарушений среди всех акцентуантов. Для данного типа учащихся характерна крайне низкая терпимость в области социального взаимодействия, и поэтому они являются наиболее частыми участниками насильственных деликтов, крайне опасных с социальной точки зрения и имеющих, кроме того, самые суровые правовые последствия.

Во взаимодействии с **эмотивным** типом чрезвычайно важны эмоциональная открытость, чувствительность и отзывчивость. Проявление педагогом эмпатии ведет к быстрому установлению позитивных и доверительных отношений. Фальшь, безразличие, черствость со стороны взрослых эмотивные личности чувствуют чрезвычайно тонко. Часто эмотивные пики в характере подростков для педагогов остаются незамеченными, значительное число «трудных» подростков проходит через эмоциональную депривацию, которая может оказаться пусковым механизмом делинквентности. Наличие же эмоционального контакта между подростком и педагогом может дать самые положительные результаты.

Главные особенности **застревающего** типа – застревание аффекта, высокая устойчивость и длительность эмоционального отклика, обидчивость. Совершенно случайная несправедливость или поспешно нанесенная обида может быть причиной длительной потери личного контакта между подростком и педагогом. Устойчивость аффекта и обидчивость проявляются и во взаимоотношениях со сверстниками. Негативное отношение к обидчику часто долго и тщательно вынашивается, а месть имеет характер «достойного» ответа.

Педагогам и родителям важно знать: то, что допустимо и даже целесообразно в отношении других учащихся, может быть совершенно неприемлемым в отношении «застревающих». По отношению к застревающему типу требуется особая осторожность, поскольку подросток находится в «обостренном» состоянии и педагогом не должны быть использованы меры, усугубляющие ситуацию.

Главными особенностями при **демонстративной** акцентуации являются жажда внимания к собственной персоне, эгоцентризм, желание выделяться и быть в центре внимания. Педагогам следует быть осторожным в разоблачении фантазий и выдумок, характерных для демонстративного типа, поскольку угроза разоблачения или раскрытия обмана часто невыносима для него. Реакция на позицию «Ты ничем не выделяешься на общем фоне» может быть самой разнообразной, вплоть до демонстративного суицида или словесных угроз его совершения.

Подросткам с демонстративным типом акцентуации целесообразно ненавязчиво переводить проблему в область виктимного поведения, ставить вопрос о риске вовлечения в криминальную ситуацию в качестве жертвы.

По данным Н. Я. Иванова (1976) распространенность акцентуаций в подростковом возрасте, а также в ранней юности различна у мальчиков и девочек. Кроме того, доля акцентуированных варьируется в зависимости от типа и особенностей учебного заведения.

Частота акцентуаций характера среди подростков

	юноши	девушки
8-й класс средней школы	52	42
9–10-й классы средней школы	50	38
9–10-й классы математической школы	52	67
9–10-й классы английской школы	88	79
1–2-й курсы ПТУ	73	62
Морское училище	33	—
Педагогическое училище	—	35
Физкультурный техникум	68	58

Психосоциальная классификация характеров

В нашей стране в начале XX века Александр Федорович Лазурский впервые предложил создать психосоциальную классификацию характеров, которая учитывала бы не только субъективные особенности людей, но и их мировоззрение, их «социальный аспект». Позже на Западе аналогичный подход был предложен Э. Фроммом.

Рассматривая человеческие потребности в экономико-политическом контексте, Эрих Фромм утверждал, что выражение и удовлетворение этих потребностей зависят от типа социальных условий, в которых живет индивидуум. Возможности удовлетворения экзистенциальных потребностей, которые предоставляет людям определенное общество, формируют у них структуру личности – то, что Фромм назвал «**основными ориентациями характера**».

Существуют фундаментальные психологические потребности – вечные, неизменные, внеисторические стремления «Я». Они же являются движущими силами истории. Их цель – в далеком будущем установить **гармонию** человека с природой, другим человеком и самим собой **на основе полного развития** и реализации **человеческой сущности**. Другими словами, смысл каждой жизни и всей истории –реализация внутренних потенций. Еще никогда в истории не было возможностей их реализации. Эта невозможность создает фрустрирующую ситуацию.

Совокупность фундаментальных потребностей реализуется разными способами в различных социокультурных условиях. Продуктом условий является «**социальный характер**» как проявление неизменной человеческой природы. Автор постулирует следующие четыре вида характеров, преобладающих в современных обществах: рецептивный, эксплуататорский, накопительский, рыночный.

Рецептивные типы убеждены в том, что источник всего хорошего в жизни находится вне их самих. Они зависимы и пассивны, не способны делать что-либо без посторонней помощи и думают, что их основная задача в жизни – скорее быть любимыми, чем любить. В жизни они пассивны, доверчивы и сентиментальны.

Эксплуататорские (эксплуатирующие) **типы** берут все, что им нужно или о чем они мечтают, силой. Они не способны к творчеству, и поэтому добиваются любви, обладания, идей, эмоций, заимствуя все это у других. Агрессивны, надменны, самонадеянны, эгоцентричны и склонны к соблазнению. К положительным качествам относятся уверенность в себе, чувство собственного достоинства.

Накопительский тип пытается обладать как можно большим количеством материальных благ, власти, любви и стремится избегать любых поползновений на свои накопления. Он тяготеет к прошлому, его отпугивает все новое, ригиден, подозрителен и упрям. Согласно Фромму, у него есть и положительные особенности – предусмотрительность, лояльность и сдержанность.

Рыночный тип исходит из убеждения, что все на свете, включая человека является товаром, который можно выгодно продать или обменять.

Его отношения с окружающими поверхностны, его девиз – «Я такой, каким вы хотите меня видеть».

Чувства неуверенности, бессилия, беспомощности могут компенсироваться **защитными реакциями**: мазохистской, садистской, деструктивной, конформной. Это универсальные способы квазирешения, псевдорешения экзистенциальной проблемы. По Фромму это непродуктивные (нездоровые) типы социальной адаптации, хотя они и позволяют обрести чувство безопасности, защищенности и приспособиться к требованиям общества. **Конформизм** как защитная реакция проявляется в том, что человек отказывается от собственного «Я» посредством растворения себя в массе, толпе. **Деструктивная** защитная реакция характеризуется стремлением уничтожать, разрушать все то, что находится вне сферы интересов индивида, как внешнюю причину тревожного состояния. По Фромму, в конкретном обществе преобладает и господствует определенный социальный тип личности, с характерной для него защитной реакцией.

В противоположность непродуктивной ориентации, **продуктивный характер**, с точки зрения Фромма, – конечная цель в развитии человека. Этот тип – независимый, честный, спокойный, любящий, творческий и совершающий социально-полезные поступки. Он способен к продуктивному логическому мышлению, любви и труду. Благодаря продуктивному мышлению люди узнают, кто они такие, и поэтому освобождаются от самообмана. **Любовь** и основанная на ней продуктивная ориентация характера – единственно верный и разумный способ решения экзистенциальной проблемы.

Темперамент ребенка в процессе обучения

Взрослые должны учитывать, что именно темперамент и характер очень часто играют важную роль в том, как будут налаживаться отношения ребенка с окружающими, особенно в школе.

Некоторые дети медленно усваивают объясняемый материал, другие слишком живы и непоседливы, третьи не могут долго концентрировать свое внимание на какой-то одной задаче, отвлекаются на посторонние вещи. Это вовсе не означает, что они не могут усвоить материал; просто-напросто их «стиль» не соответствует жестким рамкам традиционной школьной системы. Поэтому такие дети быстро «оттесняются в сторону», и к ним начинают относиться как к неспособным.

Дж. Каган³¹ в своих исследованиях выделяет два типа детей: вдумчивых и импульсивных. **Вдумчивые дети** углубляются в задачу, даже если она трудна, и посвящают ее решению столько времени, сколько необходимо. Однако, по-видимому, основная их цель – избежать неудачи. Их социальная активность часто бывает незначительной, они мало участвуют в жизни класса и особенно боятся попасть в незнакомые им социальные ситуации. **Импульсивные дети** не боятся рисковать, хорошо

³¹ **Джером Каган** (1929, США) – изучал роль биологических факторов в развитии ребенка и их индивидуальные различия. Более поздние исследования касались качеств характера, соотносимых с поведенческими реакциями на незнакомое.

входят в коллектив, стремятся к быстрому успеху. Часто они довольствуются кратковременными успехами и достижениями. Получив вопрос, дают первый ответ, который приходит им в голову. Иногда это вызывает трудности при обучении, особенно в области чтения. Многие импульсивные дети то и дело пропускают строчки в книге или подставляют одно слово на место другого. Точно так же они ведут себя и при решении задач, часто выдавая неоднозначные ответы. Это не означает, что успеваемость у импульсивных детей должна быть ниже, чем у вдумчивых.

Каган отмечает, что более низкий показатель IQ у импульсивных детей обусловлен не тем, что они в принципе менее способны, а часто связан с тем, что они отвечают на вопросы тестов с присущей им торопливостью. В отношении творческих способностей дело обстоит сложнее. У вдумчивых детей больше шансов стать творческими личностями, однако импульсивные дети имеют также немало шансов развить оригинальное мышление, поскольку они зачастую принимают неоднозначные решения.

ЭМОЦИИ

«Говорят, что несчастье хорошая школа, может быть. Но счастье есть лучший университет. Оно довершает воспитание души, способной к доброму и прекрасному».

А. С. Пушкин

Под эмоциями подразумеваются самые разнообразные реакции человека – от бурных проявлений до тонких оттенков настроения. Зависят они от личной значимости и оценки ситуации с точки зрения жизнедеятельности человека. Если человек более или менее объективно воспринимает действительность, то эмоции отражают **субъективное отношение** человека к самому себе и к окружающему его миру. Таким образом, наиболее существенная черта эмоций – их субъективность.

Эмоция проявляется одновременно и во внутренних переживаниях и в поведении. **Внутренние переживания** субъективны, и единственный способ ознакомиться с ними – это спросить у субъекта, что он испытывает. Однако порой трудно передать словами то, что испытываешь на самом деле. **Поведение**, казалось бы, можно объективно наблюдать, но и это не всегда удастся растолковать однозначно. Например, трудно интерпретировать слезы на глазах, так как мы не знаем, от радости они, негодования или огорчения. Выражение той или иной эмоции очень часто связано с культурой, к которой принадлежит человек (например, на Востоке и на Западе по-разному будут восприниматься насупленные брови, улыбка или прямой взгляд «глаза в глаза»).

Физиологические реакции организма при выражении той или иной эмоции чрезвычайно разнообразны. Эту активацию можно измерить при помощи приборов, например полиграфом. При регистрации физиологических изменений, связанных с эмоциями, прибор записывает получаемые с помощью электродов сигналы, отражающие ритм сердца, дыхание, артериальное давление и изменение электропроводности кожи. Эмоция радости сопровождается усиленным притоком крови к коже, она краснеет и делается теплее, ускоренное кровообращение облегчает питание тканей, и все физиологические отправления начинают совершаться лучше. Человек жестикулирует, дети прыгают, хлопают в ладоши, радуются и смеются. Чем напряженней человек, тем меньше его способность к наслаждению и ощущению счастья. Если **радость** дает ощущение легкости, то в **горе** возникает ощущение тяжести. В горе человек помнит о своем теле, оно все время тянет его к земле. В печали у человека ощущение усталости, чаще наблюдаются медленные и слабые движения. Расслабляются мышцы глазной впадины и глаза кажутся большими. Сосуды сужаются, человек постоянно ощущает холод и озноб и с большим трудом согревается. Мелкие сосуды легких сокращаются и уменьшается приток крови. В этом положении человек ощущает недостаток воздуха, стеснение и тяжесть в груди и старается облегчить свое состояние глубокими и продолжительными вздохами. Печального человека легко узнать по внешнему виду: походке, голосу, положению рук.

Эмоции тесно связаны с **потребностями** человека и той информацией, которую он получает из окружающего мира. Зависимость

возникновения или невозникновения эмоции от количества информации, которой располагает человек, можно выразить следующей формулой: $\text{Э} = \text{П} (\text{Ин} - \text{Ии})$, где Э – это эмоция, П – потребность, Ин – необходимая информация для удовлетворения той или иной эмоции, Ии – информация, имеющаяся у человека в наличии.

Подразделить эмоции можно на аффекты, собственно эмоции, чувства, настроения, стресс. **Аффект** – наиболее мощная эмоциональная реакция. Это взрывная, аварийная реакция на экстремальную ситуацию. К аффектам относятся: ярость, ужас, отчаяние, экстаз. В аффекте резко изменяется внимание, переключаемость снижается, в поле восприятия оказываются только те объекты, которые связаны с переживанием. Все остальные раздражители остаются вне поля восприятия и осознаются недостаточно. В этом причина практической неуправляемости человека в состоянии аффекта (в Уголовном кодексе меньшая ответственность предусмотрена за действия, совершенные в состоянии аффекта). В аффекте человеку труднее сосредоточиться и предвидеть результаты своих поступков, у него меняется мышление, ухудшаются операции прогнозирования, становится невозможным целесообразное поведение. **Собственно эмоции** – более длительные состояния. Это реакция не только на события свершившиеся, но и на вероятные или вспоминаемые. **Чувства** – еще более длительные психические состояния, имеющие четкий предметный характер. Они выражают устойчивое отношение к каким-либо реальным или воображаемым объектам. Человек не может переживать чувства вообще, а только к кому-нибудь или чему-нибудь. Нельзя испытывать чувства любви, не имея объект поклонения или привязанности. **Настроение** – наиболее длительное эмоциональное состояние, которое окрашивает все поведение человека. Настроение, в отличие от собственно эмоций, менее интенсивно, менее устойчиво, зависит от складывающихся обстоятельств. Оно связано с самооценкой и уровнем притязаний. У лиц с высокой самооценкой чаще наблюдается повышенное настроение; у лиц с заниженной самооценкой – склонность к пассивно-отрицательным состояниям.

Отрицательные эмоции возникают в условиях дефицита информации, необходимой для организации действий. Самая сильная из них – **страх**, может проявляться как состояние боязливости, испуга и доходить до ужаса. Испуганный человек в первый момент останавливается как вкопанный, задерживает дыхание, остается неподвижным, как бы инстинктивно стараясь оставаться незамеченным. Кожа может мгновенно побледнеть, как перед обмороком, иногда выступает холодный пот, во рту пересыхает, голос становится сиплым или пропадает совсем.

Старинная притча о страхе. «Куда ты идешь?» – спросил странник, повстречавшись с Чумой. «Иду в Багдад. Мне нужно уморить там пять тысяч человек». Через несколько дней тот же человек снова встретил Чуму. «Ты сказала, что уморишь пять тысяч человек, а уморила пятьдесят», - упрекнул он ее. «Нет, возразила она, - я погубила только пять тысяч, остальные умерли от страха».

Французский врач Ален Бомбар доказал личным примером, что можно переплыть океан в резиновой спасательной шлюпке и обнаружил, что главной причиной гибели людей в море является чувство обреченности и ужас перед стихией. «Жертвы легендарных кораблекрушений, погибшие

преждевременно, я знаю, вас погубила не жажда. Раскачиваясь на волнах под жалобные крики чаек, вы умерли от страха!»

Реакция **удивления** – своеобразная форма страха, только при удивлении внимание сосредоточивается на причинах необычного, а при страхе – на предвосхищении угрозы. Как научиться преодолевать страх? За счет перенесения акцентов с результатов события на анализ его причин.

Удовольствие, радость и счастье относятся к положительным эмоциям. **Счастье** – самая мощная положительная эмоция. Возникает тогда, когда наступает совпадение задуманного и достигнутого. Каков путь к счастью? Ставить задачи, стремиться к идеалу, мечтать и достигать цели. Чтобы испытать положительные эмоции и полностью понять, на что ты способен, необходимо ставить трудные и далекие цели – именно их достижение приносит ощущение счастья.

Примером может служить **Альберт Швейцер** – выдающийся немецкий ученый, ставший уже в 30 лет профессором философии Страсбургского университета, к тому же известный в Европе органист, решает стать врачом и завоевывает на этом поприще всемирное признание.

Жизнь человека состоит из ожидаемых и неожиданных событий. Мы на них реагируем в зависимости от наших потребностей и от знания ситуации. Как уже сказано выше, мы реагируем спокойно, когда располагаем достаточной информацией, и наоборот, недостаток сведений заставляет нас волноваться и вызывает активацию организма. Выдающийся биолог двадцатого века Ганс Селье первым применил понятие для описания реакции организма на все виды биологических раздражителей и назвал это стрессом – реакцией, которая может вызывать у человека как болезни, так и состояние возбуждения. Он получил всемирное признание как биолог и теоретик медицины.

Стресс, согласно Г. Селье, – это «неспецифический ответ организма на любое предъявленное ему требование». Стресс далеко не всегда плох, он серьезная составляющая часть повседневной жизни. Важно, по мнению Селье, то, что каждый из нас с учетом того, что он собой представляет и какие испытания в жизни готов перенести, способен поддерживать оптимальный для себя уровень стресса, позволяющий действовать наиболее эффективно. Некоторые виды стресса, которые он назвал «эустресс», идут нам на пользу. Поглощенность работой – вот самое лучшее средство борьбы со стрессом.

Селье в реакции животного и человека на стрессор, которую он назвал общим **адаптационным синдромом**, выделил **три фазы**: 1) реакция тревоги; 2) фаза сопротивления; 3) фаза истощения.

Реакция тревоги характеризуется физиологическими изменениями, подготавливающими организм к встрече с новой ситуацией. На стадии **фазы сопротивления** организм мобилизует свои ресурсы, чтобы преодолеть стрессовую ситуацию. Внешне оставаясь в норме, организм продолжает использовать свои резервы. Но резервы не безграничны, и если стресс продолжается, то вскоре они начинают катастрофически уменьшаться. Это **фаза истощения**, приводящая иногда к смерти, но чаще всего – к нервным срывам.

Существует два типа людей, различающихся по способу реакции на стресс. **«Скакковые лошади»** прекрасно чувствуют себя в стрессовой ситуации, они могут быть

счастливы только при быстром динамичном темпе жизни. «**Черепухам**» для счастья нужны покой, тишина, благоприятная обстановка – все то, что наводило бы скуку и было бы невыносимо для людей первого типа. «Что же касается меня, то я с трудом могу представить себе большую пытку, чем быть вынужденным валяться на пляже и изо дня в день ничего не делать», – говорил Селье.

По мнению Селье, **потеря мотивации** – это **тип социального стресса**, который усилился в наше время. Он назвал подобное явление своего рода **заболеванием духа**, которое достигло размеров настоящей эпидемии, особенно среди молодежи. Г. Селье впервые начал серьезно изучать эту проблему, когда наблюдал воздействие этого типа стресса на своих детей и на друзей своих детей. Казалось, их бесцельно влечет по течению жизни, и они не знают, как распорядиться собой, – ситуация, которую Селье называет наиболее стрессовой из всех, которые только возможно себе представить. Обычно в таких случаях предлагается два решения проблемы, каждое из которых содержит долю истины, но ни одно не является абсолютно верным. В первом случае предлагается жить исключительно для себя, не принимая близко к сердцу заботы других. В другом – жертвовать собой ради других. Опасность в том, что альтруизм, доведенный до крайности, ведет к постоянной, пусть не всегда осознанной фрустрации из-за стресса.

Селье создал свой собственный рецепт, который назвал «**альтруистическим эгоизмом**»: думай о себе, но будь необходимым для других – и ты добьешься хорошего расположения к себе.

Не кто иной, как Гиппократ, отец современной медицины, однажды сказал: «Гораздо важнее знать, какова личность больного, чем название его болезни». Гиппократ признавал, что решающую роль в понимании внутренних процессов, происходящих в организме, играют эмоции. За долгие годы развития медицины до ее современного состояния идеи Гиппократа были забыты. Гораздо больше внимания уделялось лекарственным и хирургическим методам лечения и созданию медицинской техники. Тем не менее, по современным оценкам, приблизительно 80% всех физиологических и медицинских проблем содержат эмоциональные компоненты.

Ученых интересует вопрос о том, какие зоны мозга связаны с формированием определенных эмоций. Обследование пациентов с травмами головного мозга показывает, что левое полушарие мозга «отвечает» за положительные эмоции, такие, как радость, а правое полушарие «отвечает» за отрицательные эмоции, такие, например, как страх и гнев.

Типы эмоций

К наиболее часто проявляющимся типам отрицательных эмоций относятся гнев и агрессия, физиологические и психологические последствия которых весьма опасны как для самого индивида, так и для окружающих его людей. Причиной **гнева** обычно является **фрустрация**, связанная с ситуацией, неподвластной нашему контролю. Фрустрация может возникнуть также в том случае, если человек никак не может выбрать одну из нескольких

целей. Курт Левин³² выделил три типа внутренних конфликтов, каждый из которых приводит к фрустрации.

1. Конфликт **равнозначных положительных возможностей**, или ситуация «буриданов осел»: есть две привлекательные цели, но их невозможно достичь одновременно.
2. Конфликт **равнозначных отрицательных возможностей**, или «из двух зол...». Этот тип конфликта приводит к самой сильной фрустрации. Обычной реакцией на конфликт этого типа является попытка бегства.
3. Конфликт **положительно-отрицательных возможностей**, или «проблема выбора». Конфликты этого типа возникают чаще всего.

Если гнев порой незаметен для окружающих, то **агрессия** сопровождается причинением морального, физического вреда другому человеку или предмету. Недавние исследования показали, что люди с неврологическими или мозговыми нарушениями чаще проявляют агрессивность. А жители южных регионов, независимо от экономического положения, принадлежности к социальному классу и расы, чаще отвечают на оскорбление агрессией и насилием.

Люди научаются агрессивному поведению. Исследования американского психолога А. Бандуры, одного из авторов теории «научения через наблюдение» (или теории социального научения), подтверждают этот тезис. В эксперименте, понаблюдав за моделью-человеком, «избивающим» резиновую куклу, ребенок в соответствующей ситуации воспроизводит это поведение. Кроме того, если модель за свой агрессивный поступок получила поощрение, то ребенок будет подражать ей охотнее, чем в том случае, если она была наказана. Может быть, результаты этих исследований заставят родителей серьезней отнестись к вопросу о том, что смотрит их ребенок по телевизору и какого рода литературу читает.

Свой гнев человек проявляет по-разному и по-своему пытается с ним справиться. Можно демонстрировать гнев непосредственно, или **прямо**, своему обидчику. В этом случае вы грозите женщине кулаком, высыпаете корзину с мусором на голову начальника, швыряете ненавистный учебник и т. п. Можно проявлять свой гнев **косвенным** образом, но тогда вы переносите свои отрицательные эмоции, возникшие, например, от общения с женой или мужем, на ребенка. В этом случае страдает ни в чем неповинный малыш. Некоторые выбирают самую нездоровую тактику – они пытаются **сдерживать гнев** и загоняют его внутрь. Это очень хорошее профилактическое средство для чрезмерно импульсивных людей, но совершенно не годится как «панацея» для тех, кто заботится о своем психологическом здоровье. Самый конструктивный способ справиться со своим гневом выбирает тот, кто сразу выясняет его причину и пытается ее устранить. И, наконец, незаменимыми в ситуациях, когда вы «на пределе» являются **юмор, физические упражнения и релаксация**.

³² **Курт Левин** (1890–1947) – крупный немецкий психолог, создатель теоретико-полевой концепции личности и группы в психологии. Исходил из того, что личность живет и развивается в психологическом поле окружающих ее предметов, которые, воздействуя на него, создают напряжение, заставляющее человека, в свою очередь, стремиться к разрядке и тем самым удовлетворять свои потребности.

Ученые выдвинули предположение, что важные события в жизни человека являются причинами стресса. Был опубликован перечень ситуаций, которые приводят к сильным переживаниям. В таблице они расположены по убыванию важности и соответственно интенсивности вызываемого ими стресса.

Шкала социальной адаптации

Жизненное событие	Рейтинг	Жизненное событие	Рейтинг
Смерть супруга	100	Выдающееся личное достижение	28
Развод	73	Супруг поступает на работу или уходит с нее	26
Разлука с супругом	65	Поступление в учебное заведение или его окончание	26
Тюремное заключение	63	Изменение условий жизни	25
Смерть близкого родственника	63	Изменение личных привычек	24
Травма или болезнь	53	Неприятности с начальником	23
Вступление в брак	50	Изменение режима или условий труда	20
Увольнение с работы	47	Перемена места жительства	20
Примирение с супругом	45	Переход в другое учебное заведение	20
Уход на пенсию	45	Изменение в характере проведения свободного времени	19
Изменение в состоянии здоровья	44	Перемена места жительства	20
Беременность	40	Изменение религиозной деятельности	19
Трудности сексуального характера	39	Изменение в общественной деятельности	18
Прибавление семейства	39	Изменение режима сна	16
Перемена профессии	39	Изменение количества семейных встреч	15
Изменение финансового положения	38	Изменение в питании	15
Смерть близкого друга	37	Отпуск	13
Переход на другую работу	36	Рождество	12
Изменение кол-ва семейных ссор	33	Мелкое нарушение закона	11
Заклад имущества или взятие кредита	31		
Просрочка заклада или кредита	30		
Изменение трудовых обязанностей	29		
Отъезд из дома сына или дочери	29		
Неприятности с родителями супруга	28		

Вероятность заболеть зависит от того, какова сумма баллов событий, происшедших с вами в течение последних двух лет: 150 баллов – 30%; 151–299 баллов – 50%; более 300 баллов – 80%.

Эмоциональный мир ребенка

Большинство родителей смутно представляют себе, что ребенку нужны не только еда, одежда, образование, но и руководство, а главное – любовь! Но именно безоговорочную, **безусловную любовь** родители и не умеют проявить. Для того чтобы за то короткое время, когда ребенок с ними, дать ему все, что могут отец и мать, они, в первую очередь, должны научиться выражать эту любовь.

На первом месте для ребенка стоит его **дом**, а значит – отношения между отцом и матерью. Надо понимать, что существует **рациональная** и **эмоциональная** составляющие общения. При этом люди так называемого рационального типа не должны пренебрегать эмоциональной стороной общения. Когда кто-то рядом с таким человеком (вроде «эмоциональной» жены или ребенка) просит у него внимания и любви, он не только не способен ответить, но и может прийти в ярость. Люди другого типа больше

взаимодействуют на эмоциональном уровне. У них гораздо сильнее развита потребность обмениваться чувствами и эмоциями. Нравственно-эмоциональная атмосфера в семье направляет и определяет психическое развитие ребенка.

Хотя нет чисто рациональных и чисто эмоциональных типов, все-таки большинство мужчин тяготеют к рассудочному полюсу, а большинство женщин – к эмоциональному. Женщине необходима именно эмоциональная поддержка, понимание ее трудностей и разделение с ней эмоциональных проблем. **«Секрет» особых отношений** в семье состоит в том, что инициатива проявления любви и внимания должна принадлежать мужу; тогда любовь жены, удесятенная его нежностью, создает замечательно сердечный и теплый климат. Мужья должны не отмахиваться от эмоций жены, а, наоборот, учиться у них эмоциональной отзывчивости и умению сопереживать другим. Именно безоговорочная, безусловная любовь к супругу – независимо от недостатков, ошибок, возраста, внешнего вида, любовь как стремление к идеалу, любовь как способ совместного переживания горестей и радостей – и обеспечивает плодотворные и глубокие отношения между родителями и детьми.

На втором месте по значимости для развития ребенка – учет его **темперамента**. Даже новорожденные уже отличаются по темпераменту; это и уровень активности, ритмичность циклов сна и бодрствования, реакция на новый стимул, смена настроений, способность отвлекаться, концентрация внимания и настойчивость. Исследователи оценивали новорожденных по этим характеристикам и обнаружили существенные различия между ними. **«Легкие» дети**, как правило, растут у любящих матерей, **«тяжелые» дети** чаще, но не всегда, у нелюбящих матерей, которые сознательно или подсознательно не хотели ребенка. Типы темперамента, физиологические особенности в значительной степени влияют на то, как растет и развивается ребенок. Осознание врожденных способностей помогает родителям избежать ненужного чувства вины, если, несмотря на любовь, ребенок кажется «трудным». Таким детям легче справиться с проблемами роста при любящих и заботливых родителях, помогающих сглаживать трудности адаптации.

Каждый ребенок имеет свой **эмоциональный резервуар**, т. е. у него есть определенные эмоциональные потребности, и то, насколько эти потребности ежедневно удовлетворяются, определяет многое в поведении ребенка. Естественно, чем полнее эмоциональный резервуар, тем меньше тревожность и тем лучше поведение. Только если эмоциональный резервуар ребенка полон, он будет чувствовать себя наилучшим образом и соответственно развиваться. Ответственность за полноту эмоционального резервуара ребенка несут родители.

Дети отражают любовь: если они получают ее, они ее возвращают. Безоговорочная любовь (безусловная) отражается безоговорочно, а условная любовь и возвращается условно.

Существуют четыре основные **передачи безусловной любви**: контакт «глаза в глаза», физический контакт, пристальное внимание и дисциплина.

Контакт «глаза в глаза» важен для удовлетворения эмоциональных потребностей ребенка. Если родители смотрят в глаза

ребенку только тогда, когда ругают его, то и он приучается смотреть на них, вооружившись только отрицательными эмоциями. Еще более вредно избегать смотреть на ребенка (и на супруга тоже!) для демонстрации неодобрения, используя отсутствие контакта глаз как наказание. Для психики ребенка это может оказаться страшнее и разрушительнее, чем физическое наказание. Родителям следует подолгу дружелюбно и прямо смотреть детям в глаза, чтобы выразить свою безусловную любовь.

Исследования врачей и психологов показали, что хуже развиваются именно те дети, которые были лишены в раннем детстве физического контакта и контакта «глаза в глаза» (так называемая болезнь сиротства или госпитализм). Более того, оказалось, что контакт «глаза в глаза» с учителем имеет исключительно положительное **влияние на способность детей к обучению**.

Физический контакт (дотронуться, взять за руку, похлопать по плечу, погладить по волосам) подкрепляет эмоциональную уверенность ребенка. Важно знать, что **мальчикам эмоциональный контакт еще важнее**, чем девочкам, особенно с отцом, тогда мальчик будет все больше отождествлять себя со своим полом и вести себя все более мужественно. Для мальчиков непосредственный физический контакт очень важен в первые годы, а для девочек – в одиннадцать-двенадцать лет. Если отец в этом возрасте не обращает на девочку никакого внимания или критикует ее, то ей приходится искать одобрения у других представителей мужского пола, что и приводит к излишне ранней сексуальности.

Пристальное внимание – когда родители полностью сконцентрированы на своем ребенке – жизненно важно для развития позитивной самооценки у ребенка. Подарки ни в коем случае не могут быть заменой пристального внимания. Не получая пристального внимания от родителей, ребенок излишне тревожится, он чувствует, что все на свете важнее для его родителей, чем он сам, поэтому начинает отставать в эмоциональном, психическом развитии, хуже контактирует со сверстниками и более замкнут.

Вопрос **дисциплины** нельзя путать с наказанием. Мы должны дать почувствовать ребенку нашу любовь – и это будет первым и наиболее важным условием хорошей дисциплины. Дисциплина – это тренировка психики, ума и характера, для того чтобы ребенок вырос конструктивно мыслящим и конструктивно действующим, умеющим контролировать себя.

Гнев – злейший враг родителей, поскольку с возрастом это ухудшает отношения, вызывает неуважение со стороны не только детей, но и супруга. Если же вы не смогли сдержаться, имейте мужество извиниться, иногда это дает неожиданные результаты. Надо научиться прощать детям их недостаточно хорошее поведение, тогда дети и сами начнут стараться исправиться. Самое главное в дисциплине – это тренировка своим положительным примером, совместной работой, просьбами, поскольку в глубине души ребенок осознает, что его хорошее поведение нужно и ему самому, а не только его родителям.

Типичные ошибки семейного воспитания

Как известно, эмоциональным центром семьи, задающим тон в семейных отношениях, является чаще всего мать, женщина. Характер отношений матери и ребенка с первых дней и месяцев его жизни существенным образом определяет характер и судьбу уже взрослого человека.

Особенно **опасны авторитарность, жесткость, чрезмерное доминирование** матери, которое в настоящее время проявляется у многих женщин. Если у ребенка слабый тип нервной системы, такое отношение матери может привести к нервно-психическим заболеваниям. Американские психологи, исследовавшие условия семейного воспитания детей с нервно-психическими заболеваниями, пришли к выводу, что для этих семей характерно однотипное поведение матерей, которые в отношениях с детьми придерживались принципа жесткого доминирования и тотального контроля, свои браки считали неудачными, проповедовали жертвенное отношение к семье, к детям.

В случае, когда у ребенка сильный тип нервной системы, доминантность, жесткость матери приводит к тяжелым невосполнимым **дефектам эмоциональной сферы**, к эмоциональной невосприимчивости детей, отсутствию эмпатии, агрессивности, что может привести к жестоким тяжким последствиям.

Исправить ошибки воспитания гораздо труднее, чем их различить, поскольку педагогические просчеты семейного воспитания чаще всего имеют затяжной хронический характер. Особенно трудно поправимы и тяжелы по своим последствиям холодные, отчужденные, а порою и враждебные отношения родителей и детей, утратившие свою теплоту и взаимопонимание.

В процессе индивидуальной социально-педагогической работы с «трудными» подростками и их семьями удалось выделить следующие наиболее типичные, неправильно сложившиеся педагогические стили в функционально-несостоятельных семьях, не справляющихся с воспитанием детей.

Попустительско-снисходительный стиль. Родители не придают значения проступкам детей, не видят в них ничего страшного, считают, что «все дети такие», либо рассуждают: «мы сами такими были». Психологу, педагогу очень трудно изменить благодушное, самоуспокоенное настроение таких родителей, заставить их всерьез реагировать на проблемные моменты в поведении ребенка.

Позиция круговой обороны. Определенная часть родителей, строя свои отношения с окружающими по принципу «наш ребенок всегда прав», весьма агрессивна ко всем, кто указывает на неправильное поведение их детей. Они ищут виновных на стороне, и даже совершение подростком преступления не отрезвляет их. Дети из таких семей особо лживы и жестоки, весьма трудно поддаются перевоспитанию.

Демонстративно-негативный стиль. Родители, чаще всего мать, всем и каждому, не стесняясь, жалуются на своего ребенка, рассказывают на каждом углу о его проступках, явно преувеличивая степень их опасности, вслух заявляя, что ребенок растет «бандитом». Это приводит к утрате ребенком стыдливости, чувства раскаяния за свои поступки,

снимает внутренний контроль за своим поведением, происходит озлобление по отношению к взрослым, родителям.

Педантично-подозрительный стиль. Родители не верят, не доверяют своим детям, подвергают их оскорбительному тотальному контролю, пытаются полностью оградить их от сверстников, друзей, стремятся абсолютно контролировать свободное время ребенка, круг его интересов, занятий, общения.

Жестко-авторитарный стиль. Родители злоупотребляют физическими наказаниями, считают, что единственный способ справиться с ребенком – физическая расправа. Дети растут агрессивными, жестокими, стремятся обижать слабых.

Увещательный стиль. Полная родительская беспомощность по отношению к детям – предпочитают бесконечно уговаривать, объяснять, не применяя никаких волевых воздействий и наказаний. Дети в таких семьях «салятся на голову», возникает ситуация из известной басни Крылова «А Васька слушает да ест».

Отстраненно-равнодушный стиль. Возникает в семьях, где родители, в частности мать, поглощены устройством своей личной жизни. Дети предоставлены самим себе, чувствуют себя лишними, стремятся меньше бывать дома, с болью воспринимают равнодушное отношение матери. Такие подростки с радостью воспринимают заинтересованное, доброжелательное отношение со стороны взрослых, привязываются к любому, кто относится к ним с большой теплотой и доверием.

Воспитание по типу «кумир семьи». Чаще возникает по отношению к «поздним детям», когда долгожданный ребенок наконец-то рождается у пожилых родителей или одинокой матери. На ребенка готовы молиться, все его просьбы и прихоти выполняются, формируется крайний эгоцентризм, эгоизм, первыми жертвами которого становятся сами родители.

Непоследовательный стиль. У родителей не хватает выдержки, самообладания для осуществления последовательной воспитательной тактики в семье. Возникают резкие эмоциональные перепады в отношениях с детьми – от наказания, слез, ругани до умиленно-ласкательных проявлений, что приводит к потере родительского влияния на детей. Ребенок становится неуправляемым, непредсказуемым, пренебрегающим мнением взрослых.

Повышенная эмоциональность в отношениях родителей и детей выражается как в проявлениях нежности, поцелуях, поглаживаниях, так и во вспышках гнева, шлепках, одергиваниях и прочее. Очень часто перед родителями встает вопрос о физических наказаниях, который является, пожалуй, самым спорным в семейных конфликтах. Владимир Леви³³ в книге «Нестандартный ребенок» пишет: «Еще вопрос, что предпочтет ребенок: получить раз-другой в месяц пару шлепков или каждый божий день слушать бесконечный крик». Родителям очень важно знать, что по поводу физических наказаний пишут педагоги и психологи.

В категорической форме родителям запрещается:

³³ **Леви Владимир Львович** – известный психолог, психотерапевт, врач, исследователь. Автор множества книг и статей, цель которых – помочь, насколько это возможно, каждому человеку лучше понимать себя и других, лучше управлять собой.

- шлепать детей младше 3 лет (возникает обобщенная реакция ребенка на действия взрослых, происходит подавление активности, развивается невроз страха, угроза развитию);
- наказывать ребенка 7 лет и старше в присутствии посторонних и особенно сверстников (ребенок это расценивает как публичное унижение);
- наказывать с применением силы за любую вину девочку старше 10 лет и мальчика старше 14 лет (подростковый период, когда формируется новое качество психики);
- угрожать или наказывать орудием, усиливающим боль, страх (ремень, линейка, палка);
- причинять боль и страх каким-либо иным насильственным действием (выкручиванием ушей, щипком) – это уже из области садизма;
- наказывать хладнокровно, без гнева (рассудочная экзекуция абсолютно недопустима);
- систематически угрожать наказанием.

Американские психологи, общаясь с детьми подросткового возраста, попросили их ответить на вопрос «**О каких родителях они мечтают**».

В результате этого исследования выявилось следующее. Дети мечтают о родителях, которые

- «...интересуются нами и готовы помочь, когда нужно»;
- «...выслушивают нас и стараются понять»;
- «...дают почувствовать, что они любят нас»;
- «...принимают нас такими, какие мы есть – со всеми нашими ошибками и недостатками»;
- «...доверяют нам и ждут от нас хорошего»;
- «...веселы, всегда в хорошем настроении, обладают чувством юмора, умеют создать теплую атмосферу дома и подают хороший пример».

В 1988 году в штате Калифорния было проведено исследование 1109 групп состава «родители – подросток». Преимущественно представители среднего класса, но с различным уровнем доходов. Проводилась оценка методов родительского контроля и того, какие **стили воспитания** они предпочитают.

Было выявлено семь основных стилей:

1. Утверждение силы – физические наказания, депривация, угрозы.
2. Командный стиль – категорические требования, но без применения наказаний и угроз.
3. Лишение любви – метод воспитания, при котором ребенок наказывается временной холодностью и отторжением.
4. Индукция, ориентированная на самого подростка, – готовя подростка к самостоятельному выбору, родители рассказывают о всевозможных выгодах или невыгодах того или иного поведения.
5. Индукция, ориентированная на других, – родители прибегают к религиозным или этическим мотивам, напоминают подростку о личных обязательствах и о том, насколько важно оставаться привлекательным для других.
6. Советы – родители в форме совета предлагают ребенку наиболее эффективный, результативный и простой способ решения стоящей перед ним задачи.
7. Родственная поддержка – родители призывают своих детей брать пример с отца и матери и всегда надеяться на родительскую поддержку.

Частота применения тех или методов оказалась следующей:

Командный метод предпочли 34% родителей; индукцию, ориентированную на подростка использовали 31%; советы предпочитали давать 14% родителей; родственную поддержку использовали 10% взрослых. Утверждение силы как метода воспитания

применяли 8% родителей; индукцию, ориентированную на других, предпочитали 1%; лишали своей любви 1% родителей.

Психологами также было установлено, что **школьные успехи детей напрямую зависят от методов родительского воспитания**. Было выявлено несколько типов, которые оказывали наиболее неблагоприятное воздействие на успеваемость детей.

Родители – борцы за успех: такие родители постоянно «давят» на подростков, требуя от них хороших оценок, вечно критикуют и «пилят» своих детей.

Слишком заботливые родители: чересчур наставляют, чересчур защищают, демонстрируют повышенную требовательность и ожидают, что их дети будут безупречны во всем.

Безразличные родители: предъявляют заниженные требования, не интересуются делами детей, не устанавливают никаких ограничений.

Конфликтные родители: имеют явно непоследовательные, противоречивые представления о воспитании детей.

При неблагоприятном семейном климате и эмоциональных травмах, возникших у ребенка в результате этого нарушения, при острых неполадках в системе взаимоотношений «ребенок – родитель», в ситуациях страха и тревоги у ребенка срабатывает механизм психологической защиты, который обеспечивает ему возможность справиться с возникшим когнитивным диссонансом.

Специфика отдельных механизмов психологической защиты вначале изучалась на базе их проявления у взрослых людей и только потом внимание исследователей обратилось к более сложной задаче – изучению специфики детских защитных механизмов.

Психологическая защита у взрослых и детей

«Основная проблема человеческого существования заключается в том, чтобы справиться со страхом и тревогой, которые возникают в самых разных ситуациях».

Зигмунд Фрейд

Впервые понятие «защита» З. Фрейд использовал в 1894 г. в своей работе «Защитные нейропсихозы». По его первоначальным представлениям, механизмы психологической защиты являются врожденными, запускаются в экстремальной ситуации и выполняют функцию «снятия внутреннего конфликта», т.е. выступают как средство разрешения конфликта между сознанием и бессознательным.

З. Фрейд различал **три уровня (три сферы) психической жизни**.

Сознание: а) малое количество информации, в основном это ощущения, переживания, мысли; б) определенная информация, которая осознается лишь в течение короткого времени.

Предсознание – это «доступная память», весь опыт, который не осознается в данный момент, но минимальным усилием или спонтанно может переходить в сферу сознания.

Бессознательное (подсознание) – это сфера примитивных, инстинктивных побуждений, какими могут являться детские впечатления, подавленные и вытесненные чувства или желания. Именно эта сфера, по Фрейду, определяет поведение людей. Она, как правило, недоступна осознанию. Между этими тремя сферами постоянно происходят внутренние конфликты.

Три основные структуры личности, по Фрейду, называются Ид, Эго и Супер-Эго. **Эго** руководствуется **принципом реальности**. В его функции входит планирование,

принятие решений, обеспечение безопасности. Эго тормозит, сдерживает влечения до появления условий во внешней среде.

Ид – совокупность биологических влечений, потребностей. Ид руководствуется **принципом удовольствия**, требуя немедленного удовлетворения.

Супер-Эго выполняет морально-этические функции, как бы следит за нормами, ценностями, стандартами поведения, выбирая из всего многообразия предложенного что хорошо, а что плохо. Супер-Эго появляется у ребенка в возрасте 3–5 лет.

Назовем некоторые механизмы **психологической защиты**, используемые **взрослыми** людьми.

Вытеснение из памяти переживаний, влечений, мыслей. Это основной и наиболее часто встречающийся защитный механизм. Вытесненный материал проявляется в сновидениях, шутках, оговорках. Энергия тратится на подавление, предотвращение прорыва вытесненного материала в сознание. И это ограничивает личностное развитие, творческое поведение.

Проекция — приписывание собственных постыдных мыслей, чувств, устремлений, поступков другим людям. Вина за свои недостатки и промахи приписывается другим.

Замещение используется в случае, когда истинный объект враждебности замещается менее угрожающим. За счет такого переноса происходит разрядка напряжения, созданного неудовлетворенной потребностью. Замещение дает возможность справиться с гневом, который не может быть выражен прямо и безнаказанно.

Рационализация – это подыскивание квазиразумных объяснений совершенного поступка (или недостижения результата) с целью оправдания себя (например, ситуация с лисой и виноградом из басни Эзопа). Для этого неприемлемая часть ситуации из сознания удаляется, особым образом преобразовывается и после этого осознается, но уже в измененном благоприятном виде.

Сублимация – трансформация энергии либидо в социально-полезную деятельность. Это единственно здоровая конструктивная стратегия.

Расширение представлений о природе защитных механизмов связано с именем дочери Зигмунда Фрейда – **Анной Фрейд**³⁴. Она сделала попытку обобщить и систематизировать знания о механизмах психологической защиты, накопившиеся к середине 40-х годов XX века. Всего Анна Фрейд описала пятнадцать защитных механизмов и наиболее полно проработала вопрос о последовательности их созревания.

Защитные механизмы у детей имеют свою специфику.

Отказ – наиболее ранняя форма защитного поведения. В ее основе лежит невозможность удовлетворения базисных потребностей в безопасности и защищенности. Реакция пассивного протеста проявляется в отстранении от общения даже с близкими людьми, отказе от пищи, от игр, в уходах из дома.

Оппозиция – активный протест ребенка против норм и требований взрослых – наблюдается при утрате или снижении внимания со стороны

³⁴ **Анна Фрейд** (1895–1982, Австрия) – младшая среди шестерых детей Фрейда. Увлечлась исследованиями отца в 14 лет. Никогда не была замужем, посвятила жизнь лечению детей с эмоциональными расстройствами, заложила основы новой области исследований – детского психоанализа.

близких. Это проявляется в виде вспышек гнева, разрушительных действий и агрессии. Обычно оппозиция провоцируется обидой, неудовлетворением желаний, просьб и развивается в форме аффекта, остро и бурно. Ребенок плачет, кричит, падает на пол, бьется головой, стучит ногами, стремится ударить, ущипнуть, царапается, отталкивает от себя взрослых.

Компенсация – отвлечение от основной проблемной сферы. Переключение на поиск успеха или псевдоуспеха в чем-либо более доступном. Это реакция, с помощью которой ребенок стремится объяснить себе и восполнить слабость и неудачливость в одной области успехами в другой. Например, плохой ученик утешает себя тем, что он «зато» побеждает всех в драках, а ребенок, которого в семье не любят, – тем, что он «зато» хорошо себя ведет.

Люди, страдавшие в детстве какими-либо недостатками (либо реальными, либо мнимыми) прилагают удвоенные усилия, чтобы компенсировать этот дефект развитием других черт характера, способностей, умений, что нередко приводит к выдающемуся развитию этих способностей. Пример, оратор Демосфен.

Эмансипация – борьба за самоутверждение и независимость, высвобождение из-под контроля и покровительства взрослых, когда родители или воспитатели предъявляют ребенку необоснованные претензии, чрезмерные требования, когда «все нельзя».

Кроме перечисленных защитных механизмов, у ребенка постепенно обнаруживаются защитные реакции, типичные для взрослых. Они свидетельствуют о становлении зрелой системы психологической защиты.

Замещение проявляется достаточно рано и тесно связано с развитием детских игр. Ребенок во время игры может дать возможность кукле говорить и делать все, что запрещено ему самому: ругаться, высмеивать, драться, быть жестоким и т. п.

Вытеснение можно нередко наблюдать в ситуациях, когда ребенок провинился, а через некоторое время начинает заменять воспоминание о неприятном событии вымышленными фактами.

Регрессия достаточно типична в ситуациях, когда в семье рождается второй ребенок. Старший начинает капризничать и дурачиться как маленький, подсознательно полагая, что именно за это любят малыша. Каким быть, чтобы меня любили? Опасения, что не удастся оправдать ожидания взрослых, приводит к напряжению, превращающемуся в мечты о необыкновенных успехах, которых в действительности достичь невозможно. В свою очередь, конфликт на почве краха завышенных притязаний приводит ребенка к «бегству в болезнь».

Для ребенка очень важно быть любимым, желанным и защищенным. Эту защищенность ему обеспечивают родители. Неустойчивое, сумасбродное поведение родителей, насмешки, невыполнение обещаний, чрезмерная опека, а также оказание явного предпочтения братьям и сестрам ребенка могут лишить ребенка ощущения своей защищенности. По мнению **Карен Хорни**³⁵, главным в развитии ребенка является

³⁵ **Карен Хорни** (1885–1952, Германия) – ранняя представительница феминистского движения. Первая женщина в Германии, получившая разрешение изучать медицину. «Поскольку я не могла стать красавицей, я решила стать умной», – признавалась она позже. Хорни возражала против теории инстинктов Фрейда и считала, что психоанализ должен

потребность в безопасности. Если поведение родителей препятствует удовлетворению этой потребности, весьма вероятно патологическое развитие личности.

Центральное место в теории Хорни отводится понятию **базальной тревоги**, «чувству ребенка, одинокого и незащищенного в потенциально враждебном ему мире». Стремление ребенка – обрести безопасность в угрожающем ему мире. Когда под влиянием социальных или психологических причин у ребенка возникает базальная тревожность, он вырабатывает свою **поведенческую стратегию**, позволяющую ему справиться с этим растущим чувством беспомощности и незащищенности.

По Хорни, таких стратегий три: стремление **к людям**, направленность **против людей** и направленность **от людей**. В соответствии с каждой из них формируются три типа личности: уступчивый, обособленный и враждебный.

Человек, которого Хорни относит к **уступчивому типу** (ориентация на людей), руководствуется иррациональным убеждением: «Если я буду всем помогать, меня никто не обидит». Этому типу необходимо, чтобы в нем нуждались, любили, защищали и руководили им. Они завязывают отношения с целью избежать чувства одиночества, беспомощности или ненужности.

Обособленный тип (ориентация от людей) руководствуется ошибочным убеждением: «Если я буду сильнее, никто не посмеет меня обидеть». Для людей этого типа характерно стремление к уединенности, независимости и самодостаточности. Они утрачивают истинную заинтересованность в людях, привыкают к поверхностным наслаждениям.

Человек, относящийся к **враждебному типу** (ориентация против людей), действует исходя из иллюзорного убеждения: «Если я от всех спрячусь, меня никто не сможет обидеть». Он считает, что все люди агрессивны и что жизнь – это борьба против всех. Этот тип любую ситуацию или отношения рассматривает с позиции: «Что я буду с этого иметь?», независимо от того, о чем идет речь – деньгах, престиже, контактах, идее или любви.

У **здоровой** личности эти тенденции уравновешены. Он меняет стратегии сообразно обстоятельствам. Когда у него возникает потребность в любви, он пытается ее удовлетворить, когда во власти – удовлетворяет и эту потребность. Невротическая же личность, реагируя на различные ситуации, использует защитные стратегии негибко, что не позволяет ей эффективно решать свои жизненные проблемы.

РАЗДЕЛ 2

Психология групп

Группы делятся на большие и малые. К **большим** группам относятся государства, нации, народности, партии, классы и т. п. К **малым** — семья, школьный класс, фирма, приятельская компания и т.п. Большие и малые группы подразделяют на условные и реальные. **Реальные** группы делят на **формальные** (официальные) и **неформальные** (неофициальные). Цели формальных групп определяются на основе задач организации, в которую они входят. Цели неформальных групп возникают на основе личных интересов их участников.

Если для каждого из участников группы интересы и цели значимы, если их системы ценностей совпадают, то такая группа для каждого из них будет являться **референтной**. Если цели и интересы группы чужды для индивида, то такая группа является **нереферентной**. Кроме того, существуют так называемые антиреферентные группы, когда поведение и психологию ее членов индивид не приемлет, осуждает, отвергает.

Для характеристики каждого члена группы используют понятия: «позиция», «статус», «внутренняя установка», «роль». **Позиция** – это официальное положение человека в той или иной системе отношений. От позиции зависит степень официального влияния на поступки остальных членов групп. Под **статусом** понимается реальная социально-психологическая характеристика положения члена группы в системе внутригрупповых отношений, степень его действительной авторитетности для остальных участников. **Внутренняя установка** – субъективное восприятие человеком своего статуса, то, как он оценивает свое реальное положение, свой авторитет и степень влияния на остальных членов группы. Действительный статус и внутренняя установка могут совпадать или расходиться. **Роль** – это нормативно заданный и коллективно одобряемый образец поведения в соответствии со статусом.

Управление группой, ее самоуправление, воздействие на психологию и поведение ее членов обычно осуществляется через **формальных** (официально назначенных лиц) и **неформальных** (пользующихся действительным авторитетом среди членов группы) лидеров. Человек, обладающий особым набором личностных черт, которые, как считают некоторые ученые, даны человеку от природы, называется **лидером**. Для оказания воздействия на других членов своей группы лидер пользуется совокупностью средств психологического воздействия, которые определены как **стили лидерства**.

Авторитарный стиль характеризуется выраженной властностью, директивностью, единоначалием в принятии решений, систематическим контролем за членами группы. Действия последних ограничиваются лишь исполнительскими функциями. Идеальный подчиненный в такой системе отношений – дисциплинированный исполнитель. Для **демократического** стиля характерно привлечение мнения других членов команды, совместная выработка и принятие решений, сотрудничество в управлении группой, добровольная передача части полномочий членам группы. Особое

внимание при таком стиле лидерства уделяется не только деловым, но и личностным качествам подчиненных людей. **Либеральный** стиль – это фактический уход от своих обязанностей по руководству группой. Все вопросы решаются в соответствии с ее коллективным мнением, и в своем поведении лидер следует за представлениями группы. Фактически он является лидером лишь номинально.

Эффективность деятельности группы изменяется при увеличении или уменьшении ее состава. Некоторые психологические последствия таких изменений представлены в таблице.

Положительная динамика	Отрицательная динамика
Больше людей с ярко выраженной индивидуальностью – следовательно, больше идей.	Увеличивается расхождение во мнениях, обостряются взаимоотношения.
Легче распределить обязанности между членами группы.	Статус и авторитет членов группы изменяется, увеличивается психологическая дистанция. Роль каждого участника группы снижается.
Уменьшается время на сбор и переработку большего объема информации.	Труднее становится управление, организация, налаживание деловых и личных взаимоотношений.
Повышается «ресурс талантов», а значит, увеличивается вероятность оптимального принятия решений.	Уменьшается сплоченность между членами группы, возрастает вероятность распада на мелкие группировки.

Успех работы группы зависит и от **формы организации** ее деятельности, которая определяется задачей, стоящей перед группой, и уровнем ее социально-психологической зрелости.

При решении сложных творческих задач могут быть использованы техники **брейнсторминга** или **синектики** с их основными правилами: равенство всех участников по положению, отсутствие какой-либо критики, продуцирование и генерация самых фантастических идей. Для обсуждения вопросов, не имеющих единственно правильного решения, полезно использовать метод групповой дискуссии. Успех будет зависеть от компетентности участников, их умений логически рассуждать, убеждать, слушать других. В групповых дискуссиях люди начинают лучше понимать друг друга, точнее формулировать свои мысли.

В последние годы за рубежом разработаны модели профессиональных позиций учителей по отношению к учащимся, или **стили педагогического общения**. Каждый из этих стилей имеет свои достоинства и недостатки, поэтому важно учитывать это в воспитательном и педагогическом общении, не допуская чрезмерных злоупотреблений или перегибов.

«**Сократ**» – учитель, намеренно провоцирующий споры и дискуссии на занятиях, когда ученики учатся формулировать и отстаивать свои позиции. Отрицательная сторона такого стиля – несистемность учебного процесса из-за часто возникающей постоянной конфронтации.

«**Мастер**» – учитель, который является образцом для подражания. Ученики пытаются воспроизводить его действия. Это может относиться не только к учебному процессу.

«**Генерал**» – учитель, который ведет себя по отношению к ученикам подчеркнуто требовательно, жестко добиваясь послушания, поскольку считает, что во всем и всегда прав, а ученик, как армейский новобранец, должен беспрекословно ему подчиняться.

«**Менеджер**» – учитель, который в процессе обучения всячески поощряет инициативность и самостоятельность учащихся. Он стремится обсудить с каждым учеником смысл решаемой задачи, обеспечивая тем самым качественный контроль и оценку конечного результата.

«**Тренер**» – учитель, который главную задачу видит в том, чтобы добиться конечного результата, блестящего успеха, победы. Каждый ученик в таком классе действует как член спортивной команды.

«**Гид**» – этот учитель, который является образцом ходячей энциклопедии для своих подопечных. Он лаконичен, точен, сдержан. Ответы на все вопросы ему известны, как, собственно, и сами вопросы. Технически он безупречен, но зачастую откровенно скучен.

Важнейший фактор, определяющий эффективность взаимодействия «учитель – ученик», – тип установки педагога по отношению к своим подопечным. **Позитивная** или **негативная** установка педагога по отношению к «хорошим» или «плохим» ученикам в значительной мере определяет программу их дальнейшего развития.

Г. Г. Воробьев в книге «Легко ли учиться в американской школе?» пишет, что в общественном сознании формируется **модель идеального учителя**, способного быть именно учителем, хорошо обученного, культурного, независимого и ответственного одновременно. Остракизму подвергаются учителя, которые стараются конфузить учеников, придираются к ним, не мудрствуют лукаво и строго руководствуются учебниками. Приветствуются педагоги новой формации, делающие упор на заинтересованность, рациональную организацию учебы, взаимоотношения в классе.

В американскую школу приходит давно укоренившаяся в колледжах практика **рейтинга преподавателей**. Гласность означает, что каждый год вывешивается список преподавателей в порядке их популярности у студентов. Часто этот список публикуется в местной печати. Так что свой «вес» ты не скроешь ни от учеников, ни от родителей, ни от своей семьи, ни от друзей... Рейтинг неумолим. Если из года в год твое место в списке отходит все дальше и дальше от начала и приближается к концу, от печального исхода не спасут ни благожелательность директора, ни уважение коллег. В лучшем случае можно рассчитывать на их сочувствие.

Для каждого родителя важно, чтобы школа не нивелировала индивидуальные особенности ребенка, а помогала максимально развивать все то лучшее, что дано ему от природы. Ребенок изначально – натура **творческая** и очень активная. Нет предела детскому любопытству в 5–7 лет и уже в этом возрасте родителям часто приходится обращаться к справочникам и словарям, чтобы найти ответ на «детские» вопросы. Взрослея, ребенок не становится менее пытливым, зачастую, не получая ответ от взрослых на тот или иной интересующий его вопрос, он просто привыкает их не задавать. Часто он и в школе вынужден молчать, поскольку там не принято «выделяться».

Можно в любом возрасте улучшить навыки творческого мышления, используя специальные методики, но лучше воспитывать и поощрять спонтанно-творческую активность с раннего детства.

Вот некоторые важные рекомендации для **стимулирования и воспитания креативности** у школьников из статьи Клауса К. Урбана в журнале «Иностранная психология» (№ 11, 1999).

Хотя эти рекомендации сформулированы для школьных учителей, они в принципе справедливы для любого образовательного учреждения, института или места работы, где имеется цель или надобность в творческой продуктивности или инновациях.

1. **Стимулируйте и поддерживайте творческую атмосферу** в группе, что позволяет говорить, думать, работать без стрессов, беспокойства и страха наказаний.
2. **Избегайте группового давления**, зависти и конкуренции, но поддерживайте климат взаимодействия и командного соревнования.
3. Старайтесь **предотвращать негативные реакции** со стороны одноклассников. Каждый имеет право на серьезное отношение к своим мыслям. В первый момент новые идеи иногда кажутся смешными, никчемными, что может давать повод к насмешкам.
4. Проявляйте сами и цените **юмор**.
5. **Поощряйте** стремление **задавать вопросы** и самостоятельно **находить ответы**. Примеры реакций на заданный вопрос, которые препятствуют креативности: «Этим мы займемся позже», «Это относится к совсем другой теме».
6. Будьте осторожны и избегайте слишком быстрых ответных реакций на замедленные проявления учеников или задержки решений.
7. **Избегайте «подсказывающих» вопросов** или вопросов, предполагающих ответ только «да» или «нет».
8. **Позволяйте делать ошибки** и интерпретируйте их как признак индивидуального конструктивного поиска собственного решения.
9. **Поддерживайте** проявление интересов и обретение **знаний в разнообразных областях**.
10. Проявляйте **терпимость и одобрение** по отношению к **необычным мыслям**, оригинальным идеям, творческим достижениям.
11. Применяйте и **поощряйте конструктивную критику**, а не критику ради критики.
12. **Поощряйте сомнения** в фактах и решениях, которые кажутся несомненными.

Даже самый творческий учитель может добиться лишь немногого в рамках жесткой, статичной системы, отвергающей открытость и инновации. Благодаря тому, что учителя будут служить образцами поведения, поощрять творческое мышление, а интерес учащихся будет поддержан социально и организационно, у детей разовьется творческое мышление и творческая деятельность...

Неформальные подростковые группы

Так же как и социальные структуры взрослых, общества подростков можно разделить на формальные и неформальные группы.

Неформальными обществами обычно называют слабо структурированные группы не посещающей школу молодежи, которая собирается вместе, но имеет мало возможностей принять участие в формальноорганизованной сети социальных отношений. Исключение – подростковые уличные банды, которые существуют как отдельные самостоятельные подгруппы.

По данным психологов 75% несовершеннолетних совершают преступления (грабежи, разбойные нападения, кражи, хулиганство) в составе групп. **Преступность несовершеннолетних – это групповые преступления.**

Психологическая характеристика подросткового возраста

Известный американский психолог Стенли Холл назвал период пубертата периодом «бури и натиска». Развитие на этом этапе идет быстрыми темпами, особенно много изменений наблюдается в плане формирования личности. Главная особенность подростка – личностная нестабильность.

Анна Фрейд отмечала: «Подростки исключительно эгоистичны, считают себя центром Вселенной и единственным предметом, достойным интереса, и в то же время ни в один из последующих периодов своей жизни они не способны на такую преданность и самопожертвование... С одной стороны, они с энтузиазмом включаются в жизнь сообщества, а с другой – они охвачены страстью к одиночеству. Они колеблются между слепым подчинением избранному ими лидеру и вызывающим бунтом против любой и всяческой власти... Иногда их поведение по отношению к другим людям грубо и бесцеремонно, хотя сами они невероятно ранимы. Их настроение колеблется между сияющим оптимизмом и самым мрачным пессимизмом...»

Ведущая деятельность в этот период – **общение**. У детей в это время появляется много знакомых и образуются неформальные группы или компании. Подростков может объединять в группу не только взаимная симпатия, но и общие интересы, занятия, способы развлечений, место проведения свободного времени. То, что получает от группы подросток и что он может ей дать, зависит от уровня развития группы, в которую он входит.

В этот возрастной период детей так тянет друг к другу, их общение настолько интенсивно, что говорят о типично подростковой «реакции группирования».

Еще одна значимая сфера отношений подростков – отношения со взрослыми, прежде всего с родителями. Согласно данным, полученным за последние десять лет в США³⁶, очевидно, что подростки не ориентируются только на сверстников или только на родителей. Чем младше подросток, тем более вероятно, что он согласен с ценностями и привычками родителей, и тем меньше влияние сверстников. Как видно из таблицы, в этом возрасте родители в большей степени определяли даже выбор одежды и еды.

³⁶ Ф. Райс «Психология подросткового и юношеского возраста» (СПб.: Издательство «Питер», 2000).

Соотношение влияния родителей и сверстников по ряду вопросов (исследование Thompson, D. N., 1985)

Вопросы	Родители (%)	Сверстник и (%)	Лучший друг (%)
Выбор одежды для посещения школы	72,2	25,9	1,9
Какую одежду покупать	75,3	14,4	10,3
Когда возвращаться домой	95,9	3,0	1,1
Посещать ли вечеринку	85,3	8,5	6,2
Предпочтения в еде	93,4	5,1	1,5
Как тратить деньги	69,4	14	16,6
Как проводить свободное время	54,2	29,2	16,6
Какие телепередачи смотреть	49,2	29,5	21,4
Выбор музыки	30	44,4	25,6
Выбор материала для чтения	33,5	38,9	27,6
Манера речи	70,9	14	15,1
Нормы поведения	83	13,7	3,3
Посещение церкви	92,4	4,4	3,2
Мнения о людях	70,6	26,8	2,6
Спортивные предпочтения	46	31,6	22,4
Советы по личным проблемам	70,6	7,3	22,1
Прическа	54	44,5	1,5
Выбор клубов	57	27,6	15,4

Степень ориентации на родителей или сверстников зависит от социально-экономического статуса, от пола. Например, у юношей возникает больше разногласий с родителями, чем у девушек, однако если девушки в чем-то не согласны с родителями, как правило, это выявляется в более раннем возрасте, что является проявлением более ранней зрелости у представительниц женского пола.

Для молодежи, испытывающей сильную эмоциональную привязанность к родителям, более вероятна «родительская» ориентация, чем для тех подростков, которые враждебно относятся к своим родителям или отвергают их.

Как бы ни хотелось родителям и воспитателям, но 85% всех подростков проходят через стихийное групповое общение. В отечественной превентивной психологии выделяют **три типа стихийных групп**:

1. **Просоциальные**, или социально-положительные;
2. **асоциальные** (стоящие в стороне от социальных проблем, со своими узкогрупповыми ценностями);
3. **антисоциальные**, или социально-отрицательные.

К просоциальным относятся 3/5 подростковых групп: экологические общества, культурологические и общественно-политические организации и т. п. К промежуточным досуговым группам относятся «фанаты», «рокеры», «металлисты», «брейкеры» и т. д.

Все эти группы – питательная среда для криминогенных групп. Основная причина их возникновения – «запретительское» отношение взрослых к молодежной моде и перестраховка. Лучший способ взаимоотношений с ними – «легализация», предоставление свободного выбора, когда они чувствуют себя свободно и независимо.

Особая группа – неформальные объединения, где объединяющий стержень:

- образ жизни
- мораль

- духовные ценности
- атрибутика
- слэнг

Хиппи – полная свобода, включая секс; равноправие и терпимость; отказ от всякой регламентации.

Панки – внутренняя иерархия; ритуал «опущения»; циничное отношение к девушкам; пренебрежительное отношение к закону и уголовному кодексу; снижение ценности собственной жизни.

Хайлафисты – пропаганда «красивой жизни»; изысканные манеры; роскошный образ жизни; карьерные устремления; ограничения контактов с «серостью», «быдлом».

Предпосылки для неблагоприятной динамики групповой социальной направленности: изолированность, корпоративность, замкнутость.

Девиантные субкультуры

Сатанизм – вопиющий вызов доминирующей в обществе системе ценностей. Часто создают ритуалы по оккультным книгам, обложкам альбомов пластинок, кинофильмам, видеофильмам и выступлениям рок-групп направления «хэви метал». Часто наблюдают или участвуют в физическом или сексуальном насилии над животными или людьми, которые оказывают как на жертв, так и на участников глубокое травмирующее воздействие, приводящее к серьезным психическим расстройствам.

Для некоторых подростков участие в подобных группах – лишь выражение обычного юношеского бунтарства. Было обнаружено, что семьи подростков-сатанистов, как правило, неблагополучны: родители склонны к насилию, семья неполная; влияние могут оказать наследственные психические заболевания, алкоголизм родителей, отсутствие любви к подростку, отвержение его или суровая критика в его адрес. Часто к культу обращается тот, кто стал в семье «козлом отпущения» или «паршивой овцой», именно они склонны идентифицировать себя со злом и искать общества других «исчадий ада».

Бритоголовые (скинхеды) – самая агрессивная группа белых расистов. Пропагандируют ненависть, фанатизм и насилие по отношению к меньшинствам. Часто бреют головы, надевают черные кожаные куртки, подтяжки, закатанные джинсы и тяжелые ботинки; делают себе татуировки и носят символы, отражающие идеи неонацизма, превосходства белой расы и расового насилия. Возраст большинства членов банд – от 16 до 19 лет, но в основном банды состоят из тинейджеров 13–14 лет, подстегивающих свою храбрость наркотиками. Они, как правило, из распавшихся семей и многие из них в детстве подвергались насилию.

Асоциальные группы, в которых среда формирует и стимулирует мотивацию антиобщественного поведения: криминогенные и преступные.

Криминогенные

Нет четкой ориентации на преступление.
Нормы, хотя и противоречат социуму, но четко не определяют поведение человека.

Преступные

Четкая ориентация на преступное поведение.
Противоправные нормы.

Создают ситуации конфликта с социально-позитивными требованиями.

Подготовленное и организованное совершение преступлений.

Три уровня развития криминогенных групп

1. Предкриминальный – ориентация на антиобщественную деятельность: стихийность, бесцельное времяпровождение, социально неодобрительное поведение (азартные игры, пьянство, незначительные правонарушения).

2. Криминогенные.

3. Преступные – с системой неписаных законов, норм, ценностей, тщательно скрывааемых от окружающих. Четко организованная структура, жесткая зависимость, лидер, «предпочитаемые» и исполнители.

Психология взаимодействия

«Природа дала человеку два уха, но только один язык, тонко намекнув, что **лучше больше слушать, чем говорить**».

Общение – это специфическая форма взаимодействия между людьми, в которой реализуются различные социальные отношения. У общения есть несколько взаимосвязанных сторон. Например, в процессе обмена информацией осуществляется **коммуникативная** сторона общения, в организации взаимодействия между участниками – его **интерактивная** составляющая. Воспринимая и устанавливая взаимопонимание между коммуникантами, мы реализуем **перцептивную** часть общения, а изучая намерения общающихся, – **интенциональную** его сторону.

У общения есть определенные функции, позволяющие человеку в процессе межличностного взаимодействия формировать ту или иную сторону своего Я: прагматическая (деловая), формирующая, функция подтверждения и внутриличностная.

Общение бывает **диалогическое** (с установкой «на партнера») и **монологическое** (с установкой «на себя»). В терапевтической системе известного американского психолога Карла Роджерса диалогическое общение должно сопровождаться эмпатией, конгруэнтностью, бескорыстной доброжелательностью и теплотой, безусловным принятием всех внутренних переживаний человека, с которым общаешься и которому хочешь помочь. Монологическое общение часто является директивно-манипулятивным. Для него характерны указы, запреты, наставления, не скрывааемые от партнера.

Основные цели общения – это удовлетворение биологических потребностей (поддержание и развитие организма) и удовлетворение социальных потребностей (обеспечение личностного роста, расширение и укрепление контактов в окружающем человека социуме). Закономерности общения и поведения людей, включенных в различные социальные

группы, а также психологические характеристики самих групп изучает социальная психология.

В процессе взаимодействия, обмениваясь информацией, человек использует тот или иной вид коммуникации. **Односторонние** коммуникации осуществляются в одном направлении, **двусторонние** предполагают наличие связи «отправитель – получатель», когда происходит обмен коммуникативными ролями. Если коммуникации осуществляются в форме приказов, инструкций, правил и предписаний, то они называются формальными. Неформальными будут являться такие коммуникации, которые строятся на основе неформальных социальных отношений.

Тот или иной вид коммуникации осуществляется в зависимости от специфики взаимодействия между участниками сторон и от условий, в которых она осуществляется. При двусторонней коммуникации существует **обратная связь** (прямая или косвенная) как реакция на то, что услышано, прочитано или увидено.

При любой форме взаимодействия могут существовать коммуникативные барьеры, служащие препятствием в общении и искажающие информацию. **Внутриличностные барьеры** обусловлены установками и социальными стереотипами. Человек, как правило, слышит того, кому доверяет, кто ему симпатичен, кто нравится. **Межличностные барьеры** могут возникать в случае несоответствия опыта, авторитета, возраста между участниками взаимодействия. Социально-культурные различия, религиозные установки, традиции являются причиной возникновения **средовых барьеров**. Кроме того, негативно сказываются на процессе общения **ситуационные барьеры** в виде плохой обратной связи или по причине различных психоэмоциональных состояний общающихся.

Как показали психологические исследования – каждый человек слушает лишь с 25% эффективностью. Важнейшим качеством эффективно функционирующего менеджера, как считают психологи, является умение слушать. Есть несколько правил, которые помогут вам развить качества хорошего слушателя:

- помогите говорящему снять волнение, напряжение;
- покажите, что вы готовы слушать;
- устраните раздражающие моменты;
- сопереживайте говорящему;
- будьте терпеливы;
- сдерживайте свои эмоции и характер;
- не допускайте споров или критики.

Используя различные приемы искусства общения, можно достичь гармоничных отношений с окружающими, можно избежать конфликтных ситуаций и научиться разрешать их, если они возникли, можно эффективно управлять людьми, не прибегая к прямым приказам. Одним из самых известных специалистов по решению межличностных проблем и наиболее популярный среди современных читателей является Эрик Берн³⁷ – автор **трансактоного анализа общения**.

Трансактный анализ – это психотерапевтическая система, в основе которой **теория эго-состояний**. Эрик Берн разработал модель для объяснения различного поведения одного и того же человека в различных жизненных ситуациях. Модели включают три основные структуры (три эго-состояния), которые он назвал **родитель, взрослый и ребенок** (эго-состояния). Это внутреннее устройство психики каждого человека, независимо от его возраста и социального положения. В зависимости от того или иного эго-состояния человек вырабатывает определенные способы реагирования и поведения.

«Родитель» – это набор состояний Я, повторяющих состояние Я его родителей или заменяющих их взрослых. Родитель может быть критикующим, тогда он использует формы поведения, характерные для этого эго-состояния. Он может запретить, приказать, заставить действовать так, как принято в его семье. Для эго-состояния «Родитель заботливый» характерно стремление помочь, оказать заботу и внимание, ободрить и поддержать.

«Ребенок» – это набор состояний Я, когда человек действует, думает, чувствует так, как это было в его детстве. «Приспосабливающийся Ребенок» ведет себя как покорный, боязливый, жалующийся, неуверенный, виноватый. «Бунтарский Ребенок» может быть своенравным, грубым, агрессивным и капризным. Если «Ребенок свободный», то для него характерна естественность, спонтанность, любознательность, игривость, порой хитрость и бесстыдство.

Эго-состояние «Взрослый» актуализирует личный опыт и познания, то, что человек пережил. Это активное состояние, когда трезво и по-деловому оцениваются факты, учитывается реальное положение вещей, используется накопленный ранее опыт. В этом состоянии человек способен решать проблемы, конструктивно действовать, строить деловые отношения, преодолевать трудности.

Общения между двумя определенными эго-состояниями осуществляется при помощи **трансакций**. Если транзакции **параллельные**, то коммуникация конструктивна и прогнозируема, поскольку у собеседников эго-состояния предсказуемы. При **перекрестных** транзакциях общение временно прерывается или

³⁷ **Эрик Берн**, американский психотерапевт и теоретик психоаналитического направления, основатель трансактоного анализа. «Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений», 1961 г. и «Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы», 1972 г. – книги, ставшие бестселлерами. Они переведены на многие языки. Задача автора – помочь людям решать конфликтные ситуации, разбираться в причинах конфликтов.

прекращается вовсе, поскольку эго-состояния общающихся приводят к неадекватным реакциям. В некоторых случаях общение осуществляется при помощи **скрытых** трансакций, когда партнеры манипулируют эго-состояниями друг друга и вызывают преднамеренную реакцию.

В транзактном анализе можно выделить четыре основные позиции или **жизненные установки**, которых придерживается личность относительно себя и других.

1. У меня все в порядке – у вас не все в порядке.

Это высокомерная позиция, когда люди, придерживающиеся ее ищут недостатки и ошибки у других, не обращая внимания на свои. С самого начала они знают, где следует искать виновных.

2. У меня плохо – у тебя тоже.

Люди, стоящие на такой позиции, нуждаются в поддержке близких, друзей, а может быть, и в помощи психотерапевта. Это позиция отчаяния.

3. У меня не все в порядке – у тебя все хорошо.

Это депрессивная позиция, для которой характерна низкая самооценка, неуверенность в своих силах, сверхосторожность.

4. У меня все в порядке – у тебя тоже.

Это именно та позиция, к которой необходимо стремиться. Ее легко придерживаться, если человек общается с людьми, в которых он не видит ничего, что бы омрачало его настроение. Сила позитивного мышления помогает придерживаться этой установки, даже если есть «помехи» в общении.

Психология конфликта

Конфликт – это осознанное противоречие, которое требует разрешения. Процесс нарушения общения происходит на уровнях: «Я – Я», «Я – другой», «Я – группа», «Группа – группа». В соответствии с этим конфликты бывают внутриличностные, межличностные, личностно-групповые и межгрупповые. На каждом из уровней могут возникать препятствия, приводящие к нарушению общения и возникновению конфликтной ситуации. Специалисты–конфликтологи выделяют несколько видов таких ограничений или **барьеров общения**:

- различные уровни познавательной сферы у общающихся между собой людей;
- отсутствие эмпатии между общающимися;
- отсутствие условий для самореализации у одной из сторон общения;
- несовместимость характеров коммуникантов;
- экстремальные ситуации, нарушающие привычный процесс взаимодействия;
- барьер отворачивания (брезгливость).
- нарушение **межличностной дистанции**:
 - интимная – до 20 см;
 - личностная – от 45 см до 1,5 м;
 - социальная – 1,2 м - 3,5 м;
 - публичная – от 3,5 м;
- манипулирование в процессе общения одной из сторон;
- сексуальный барьер (самый сильный физиологический фактор).

Изучение причин возникновения барьеров общения может значительно облегчить положение участников и тем самым избежать возможных противоречий. Знание простых правил общения помогает человеку выработать правильную тактику поведения в любой жизненной ситуации. Специалистам известно, что 55% информации передается при помощи неречевого общения, 38% – при помощи голоса, высоты тона, тембра и лишь 7% информации приходится на сами слова и содержание сказанного.

Исходя из всего вышесказанного, перечислим **основные правила общения** для предупреждения конфликтов.

1. Уделяйте внимание неречевым (невербальным) проявлениям собеседника. Если слова и чувства говорящего не совпадают, выносите это на открытое обсуждение.
2. Избегайте ложных предположений или установок. Ошибки обсуждайте открыто.
3. Избегайте неясностей. Если что-то непонятно вам или собеседнику – выясните или дайте объяснение.
4. Научитесь правильно слушать. Проявляйте заинтересованность и уважение к говорящему. Не прерывайте и не осуждайте собеседника.

Специалистами-психологами, занимающимися проблемой разрешения конфликтов, выделены несколько основных **стилей (тактик) поведения**, которыми используют люди в проблемной ситуации. Выбирая

ту или иную тактику, человек избегает внутриличностных противоречий и достигает своей цели.

Стиль противоборства используют в случае, когда собеседник не очень заинтересован в сотрудничестве, но способен на волевые решения. В этом случае удовлетворяются собственные интересы в ущерб интересам других. Этот стиль эффективен, когда человек обладает достаточной властью, когда его решение правильно и он может настаивать на нем.

Избегание используется в нескольких случаях: когда проблема не столь важна для человека, когда он не прав, когда у человека недостаточно власти или когда он в безнадежном положении. Хорошо использовать данный стиль поведения при общении со сложными людьми, когда у человека нет оснований для продолжения сотрудничества, когда требуется отсрочка в решении проблемы или когда он сознательно уклоняется от решения.

Уступка как тактика используется в том случае, если исход дела важен для другого человека, когда у него больше власти, когда он жалеет другого. Использовать его можно для отсрочки решения, для смягчения конфликта и восстановления гармонии.

Компромисс – это обмен уступками, в этом случае частично удовлетворяются желания обеих сторон. Эффективность этого стиля поведения очевидна, если люди желают одного и того же, но одновременное выполнение этого невозможно.

Сотрудничество требует обязательного обсуждения проблем и желаний обеих сторон, следовательно, необходимо наличие большего времени и значительных волевых усилий. Это возможно, когда ясен источник неудовлетворенности и выяснены все скрытые нужды партнеров. Реализовать этот самый эффективный стиль взаимодействия можно лишь при открытом обсуждении всех нужд и желаний партнеров.

Особое внимание в конфликтологии уделяется взаимоотношениям с особой группой людей, которых называют трудными. Каждый человек имеет собственную классификацию трудных людей, основанную на личных качествах и жизненном опыте. Но помимо специфических случаев классификации, существуют определенные типы, выделенные в группы специалистами-конфликтологами. Обозначение и описание таких типов облегчает работу с ними, поскольку человек становится предупрежденным и уже знает, как общаться с человеком такого типа.

В классической книге М. Бремена «Общение с трудными людьми» выделено около дюжины разных типов. Перечислим основные характеристики некоторых из них.

1. **«Агрессивисты»**

– **тип «паровой коток»** – это грубые, бесцеремонные люди, считающие, что все вокруг должны уступать им дорогу, они убеждены в своей правоте и хотят, чтобы о ней знали все окружающие. Для таких людей подрыв их «имиджа» – ужасная перспектива. **Тактика поведения:** уйдите с дороги или уступите (успокойте его); дайте ему «спустить пар», затем спокойно и уверенно выскажите свою точку зрения; не ставьте под сомнение его правоту, поскольку столкнетесь с враждебной реакцией; подавите ярость собственным спокойствием.

– **тип «скрытый агрессор»** – это люди, старающиеся причинять человеку неприятности с помощью закулисных махинаций, колкостей и других скрытых проявлений агрессии. Они выполняют роль тайного мстителя, восстанавливая справедливость. Причина такого поведения – отсутствие достаточной власти и невозможность действовать открыто. **Тактика поведения:** сохраняйте спокойствие, чтобы им не показалось, что вы

агрессивно настроены по отношению к ним; приведите несколько разоблачительных примеров, чтобы они поняли, что маска с них сорвана. В этом случае они либо прекратят нападки на вас, либо открыто признают их.

– тип **«разгневанный ребенок»** по своей природе не является злым. Эти люди взрываются как дети, у которых плохое настроение; своим эмоциональным взрывом они пытаются взять ситуацию под контроль. **Тактика поведения:** дайте человеку накричаться; убедите своим поведением, что слушаете его; дипломатично и доброжелательно предложите обсудить возникшую проблему. После такой ответной реакции эти люди обычно смущаются. Вам необходимо принять их извинения, если они последуют, и они будут чувствовать себя лучше.

2. **«Жалобщики»** встречаются двух типов: реалистические и параноидальные, жалующиеся на воображаемые обстоятельства. Эти люди часто охвачены какой-то идеей и обвиняют других – кого-то конкретно или весь мир – во всех грехах. В одном случае – вы предмет их жалоб, в другом – вы благодарный слушатель. **Тактика поведения:** поддакивайте им; выслушивайте, не важно, прав он ли нет. «Жалобщики» страстно желают быть услышанными! Это одна из причин, почему они постоянно недовольны. Необходимо переключить их внимание на решение проблемы и занять нейтральную позицию.

3. **«Молчуны/тихони»** – скрытные, замкнутые люди. Это происходит часто по причине того, что они не хотят оскорбить чувства других, считая, что их мнение не принимается во внимание, а иногда они просто пугливы. С ними легко потерять терпение, потому что от них так трудно добиться ответа. **Тактика поведения:** покажите им, что вы благодарны за то, что они разговаривают с вами, независимо от того, согласны вы с ними или нет; дайте им время выговориться; не настаивайте на продолжении беседы, если почувствуете, что они сопротивляются.

4. **«Сверхпокладистые»** люди кажутся приятными во всех отношениях и не создающими трудностей в общении, так как всегда уступают, чтобы понравиться другим. На этих людей трудно положиться, поскольку оказывается, что их слова расходятся с делом. **Тактика поведения:** покажите, что вы хотите правдивости с их стороны; настаивайте на том, что хотите знать, что на самом деле думают эти люди.

5. Другие типы

«Всезнайки»: считают себя выше других, так как полагают, что знают все на свете; желают, чтобы об их «превосходстве» знали другие. Они ведут себя как «пузыри», переполненные осведомленностью.

«С-ума-сводящие» могут попросить вас о чем-либо, а потом создают обстановку, в которой выполнение их просьбы становится невозможным.

«Скрытные» держат все в себе, а потом внезапно набрасываются на вас, когда вы считаете, что все идет прекрасно.

«Невинные лгуны» замечают следы лжи или обманом, так что вы перестаете понимать, во что верить, а во что – нет.

Контакт с «трудным» человеком может вызвать гнев, огорчение, растерянность, подавленность и другие чувства, выбивающие вас из колеи. Один из первых шагов, который нужно сделать – **взять под контроль свои эмоции** или дать эмоциям другого человека выйти наружу, если вы решили продолжать с этим человеком общение. **Не принимайте на свой счет** слова и поведение «трудных» людей – они ведут себя аналогичным образом со всеми. Напоминайте себе это всякий раз, когда общаетесь с ними, чтобы избежать отрицательных эмоций. Если трудный человек напоминает вам кого-то, с кем у вас в прошлом было затруднено общение, отделите ваше восприятие этого человека от тех чувств, которые вы испытывали к тому человеку, которого он вам напоминает. **Используйте творческую визуализацию** (например, представьте его крошечным и поместите в воображаемый стакан) или иной способ успокоения для овладения эмоциями, которые вы испытываете.

Общение в семье

«Истинная любовь не в том, чтобы смотреть друг другу в глаза, а в том, чтобы вместе смотреть в одном направлении».

Сент-Экзюпери.

Притча о Рае и Аде

Правоверный пришел к пророку Илье с просьбой показать Рай и Ад. Они пришли в большой зал, где вокруг большого котла с кипящим супом теснилось множество народа. У каждого в руках была громадная металлическая ложка с человеческий рост, обжигаяще горячая, и лишь самый конец ручки был деревянный. Худые, алчные, голодные, они жадно совали ложки в котел, с трудом вынимая оттуда суп и пытаясь дотянуться ртом до чашечки. При этом они обжигались, ругались, дрались и кричали друг на друга. Пророк сказал: «Это – Ад» и повел в другой зал. Там было тихо, такой же котел и такие же ложки, но почти все были сыты, потому что разбились на пары и попеременно кормили друг друга. Пророк сказал: «Это – Рай».

Основные функции семьи:

1. Воспитательная. Основная задача – обеспечить социализацию подрастающего поколения.
2. Хозяйственная – служит удовлетворению материальных потребностей.
3. Эмоциональная – удовлетворяет потребности в симпатии, уважении, психологической защите, эмоциональной поддержке.
4. Важнейшая функция духовного общения.
5. Функция социального контроля позволяет обеспечить выполнение социальных норм, таких как забота, помощь больным, пожилым, детям.
6. Сексуально-эротическая – служит удовлетворению физиологических потребностей и биологическому воспроизводству.

Как и в любом процессе взаимодействия, в семейных отношениях существуют причины, мешающие реализации основных ее функций. Это могут быть личностные особенности ее членов, различия в характере, темпераменте, ценностных ориентациях. Причиной нарушений может явиться стиль взаимоотношений, к которому привыкли члены семьи и уровень их сплоченности. Не менее важным для формирования благоприятного климата в семье имеют условия жизни.

Следует особо выделить факторы, которые могут привести к нарушению одной из самых важных функций семьи – воспитательной. Прежде всего – это педагогическая и психологическая неграмотность родителей или родственников, окружающих своей заботой и вниманием ребенка. В не меньшей степени, как было сказано выше, влияют негативные взаимоотношения между родителями, их высокая конфликтность, и как следствие – неполный состав семьи. Иногда причиной разногласий в вопросах воспитания детей является вмешательство со стороны родственников.

В своем развитии семья проходит ряд этапов. На стадии зарождения семьи происходит психологическая и сексуальная адаптация молодых людей. Решаются социальные проблемы, связанные с приобретением

жилья, имущества, накоплением стартового капитала. На этом этапе вырабатывается особый, принятый именно в данной семье стиль взаимоотношений. Следующий этап – рождение детей, который часто сопровождается эмоциональным остыванием вследствие высоких нагрузок и перенапряжения, а также трудностями, связанными с воспитанием. На новый, качественно иной уровень переходит семья, когда дети вырастают и покидают родительский дом. Благополучный переход на этот этап во многом зависит от того, какова духовно-нравственная атмосфера, сформировавшаяся в семье к этому времени.

Каждая семья в своем развитии проходит несколько кризисных периодов, которые могут привести к ее распаду. По статистике они чаще всего возникают к концу первого года семейной жизни, между тремя и семью годами существования семьи и между 17 и 25 годами с начала ее зарождения. Устойчивость семей специалистами объясняется по-разному.

1. Семьи, умеющие решать проблемы. Супруги опознают проблему, осознают ее и умеют найти наиболее подходящее решение для ее устранения.
2. Семьи, умеющие приспособиться к неблагоприятным условиям. Супруги проявляют гибкость во взаимоотношениях, очень сплоченны, как правило, не придерживаются строгой ролевой регуляции.
3. Семьи с латентными нарушениями. Спорадически возникающие конфликты вследствие нарушения взаимопонимания быстро разрешаются, благодаря умеренному уровню конфликтности и умению избегать давления на «слабые места».

Назовем еще ряд возможных **причин нарушения общения в семье**, которые могут привести к ее распаду.

- Несходство установок, которое выражается в несовпадении вкусов, наличии диаметрально противоположных личных интересов, неумении проводить свободное время и т. п.
- Использование в общении между супругами упреков, обвинений, угроз, скандалов, постепенно разрушающих даже самую дружественную атмосферу. Такое поведение порождает тревожность, чувство незащищенности и непонимания.
- Утрата смысла жизни на каком-либо из этапов, вследствие чрезвычайных обстоятельств.
- Особое состояние психологического дискомфорта, определенное Виктором Франклом³⁸ как ноогенный невроз³⁹, разновидностью которого является «невроз выходного дня».

...Движущая сила в жизни человека (деятельности, поведении), его психология определяется по Франклу **волей к смыслу**, т.е. стремлением к смыслу собственного

³⁸ **Виктор Франкл** – известный австрийский психиатр и психотерапевт. В своих работах обращается к наиболее важным проблемам человеческого существования, которые стоят за симптомами тех или иных психических нарушений. Человек – это телесно-душевно-духовное целое, и именно эти понятия определяют психическое здоровье человека.

³⁹ **Невроз** (гр. neuron – нерв, osis - суффикс, означающий болезнь), термин введен в 1776 г. Психогенные нервно-психические расстройства, заболевания личности. Три классические формы: неврастения (астенический невроз – раздражительная слабость, повышенная возбудимость, легкая истощаемость) возникает при переутомлении, недосыпании; истерический невроз; невроз навязчивых состояний.

существования... Утрата смысла собственного существования ведет к **ноогенной**, или **экзистенциальной** фрустрации. Озабоченность и даже отчаяние человека является духовным страданием, но ни коим образом не психическим заболеванием. Поиски смысла существования или сомнения в нем не порождают болезнь, это лишь кризис роста и развития человека. Ноогенные неврозы возникают не из конфликтов между влечением и сознанием, а из **моральных конфликтов**, из конфликтов между ценностями, из духовных проблем.

Для укрепления душевного здоровья человеку необходимо напряжение между тем, что достигнуто, и тем, что он еще должен осуществить; или тем, что он есть, и тем, чем он должен стать.

...В XX веке увеличилось свободное время, многие не знают, что с ним делать. Шопенгауэр писал: «Человечество осуждено колебаться между лишениями и скукой». Скука, по Франклу, – это форма проявления экзистенциального вакуума. Депрессии выходного дня или ноогенные неврозы возникают из-за осознания пустоты и бессмысленности жизни, а это порождает алкоголизм, стремление к обогащению, сексуальную гиперактивность и т. п.

Еще несколько столетий тому назад англичане утверждали, что глупо считать временное опьянение страстной любовью достаточным основанием для принятия решения о заключении брака. Но соблюдение ряда условий увеличит вероятность того, что супруги счастливо проживут в браке и он не распадется. Исследованиями Д. Майерса (1995) и др. установлено, что люди обычно остаются в браке, если они:

- стали супругами в возрасте не моложе 20 лет;
- оба выросли в стабильном доме с двумя родителями;
- встречались в течение длительного периода времени до женитьбы;
- хорошо обеспечены и примерно с одинаковым уровнем образованием;
- имеют хорошую работу и стабильный доход;
- живут в маленьком городке;
- не имели сожителя и не забеременели до брака;
- верующие;
- одного возраста, вероисповедания и образования.

Для улучшения взаимопонимания молодым супругам полезно обращать внимание на нормы и обычаи, принятые в их родительских семьях. Это поможет понять, какое поведение ждет один партнер от другого и какие критерии оценки тех или иных поступков использует каждый из них. Реальный источник конфликтов – несоответствие идеалу. Столкнувшись со значительными расхождениями между реальным партнером и тем образом, который они себе нарисовали, молодые супруги зачастую оказываются не в силах справиться с разочарованием, скорректировать собственное поведение, изменить свой идеал и вынуждены расстаться.

Жизненные роли супругов в будущей семье во многом определены тем, как складывались отношения между ребенком и его родителями. Выбрав оптимальную для себя модель поведения в детстве, они автоматически переносят ее в свою взрослую жизнь.

Мужчина-сын: как правило, недостаточно самостоятелен, психически и физически инфантилен, часто зависим, склонен к капризам, конформен. Имеет тенденцию искать жену старше себя, поскольку

чувствует себя уверенней, надежней и уютней, если рядом опытный и практичный человек.

Мужчина–отец: чаще покровительствующий, наставляющий, обучающий. Ценит женственность, понимаемую им как слабость и отзывчивость на его желания, способность восхищаться им и угадывать его вкусы. Предпочитает женщин, ориентированных на подчинение своих интересов семье и полностью «растворяющихся» в муже.

Женщина–дочь: очень капризна, инфантильна, до старости неприспособлена и беззащитна. Идеальный муж для нее – человек зрелый, значительно старше по возрасту и опытности. В его присутствии она ощущает себя маленькой, слабой и беззащитной.

Женщина–мать: всегда рассудительная, сильная, особенно любит больных, неудачливых, слабых. Способна ободрить, воодушевить и поддержать в трудной ситуации.

Интересные психологические зарисовки национального характера жителей Таиланда были сделаны в свое время знаменитой американской исследовательницей Рут Бенедикт. По характеру поведения в семье она разделила тайских женщин на следующие типы:

1. **«Младшие сестры»:** верны и нежны, с трепетом ждут улыбки мужа в качестве награды за свое любовное к нему отношение. Делают все, чтобы исполнять желания любимого. Собственные импульсы и настроение подавляются.
2. **«Старшие сестры»:** стараются не создавать поводов для скандала, внимательно следят за внешним видом своего мужа. Если что-то в его поведении не нравится, то жены терпеливо ждут случая, когда можно будет указать на недостатки.
3. **«Матери»:** постоянно ищут случая порадовать сердце мужчины, для которого живут, мечтают увидеть в нем образец для подражания и ради этого готовы жертвовать собой.
4. **«Друг»:** стремится добиться равного положения с мужем любой ценой. Если у мужа плохой характер, она воспитывает в себе те же качества. Готова спорить по любому поводу и все, что говорит и делает муж, она воспринимает критически. Муж должен найти подход к своей жене, чтобы получить ее помощь и поддержку, а иначе отказ будет решительным и категоричным.
5. **«Грабитель»:** единственное желание при выходе замуж – овладеть кошельком мужа, которого она хочет превратить в раба.

И напоследок, в качестве небольшого отступления.

Для тех, кто желает создать поистине идеальную, здоровую и нерушимую «ячейку общества» – несколько практических советов.

Для молодых жен:

- Не стесняйтесь своей слабости;
- Поощряйте способности мужа, его таланты и успехи;
- Примите его таким, каков он есть, с его особенностями и недостатками;
- Поддерживайте мысль о том, что в семье и на работе он незаменим;
- Не стремитесь детально обосновывать свои предложения или пожелания;
- Не будьте враждебны, это антипод привлекательности;
- В меру поддерживайте порядок в доме;
- Позволяйте себе отдыхать друг от друга;

- Не вмешивайтесь в ссоры мужа со свекровью;
- Не подчеркивайте возраст свекрови;
- Внимательно и любовно изучайте мать и бабушку мужа, тогда вы сможете понять, какие качества в вас он обязательно оценит.

Для молодых мужей:

- Выбирая себе жену, посмотрите на будущую тещу – это то, что вас ждет через десяток-другой лет;
- Не лишайте жену любви, иначе она очень быстро станет деспотичной;
- Критикуя жену за поспешность и необдуманность поступков, имейте в виду, что так поступило бы большинство женщин;
- Не выясняйте отношения ночью, это крайне нежелательно и даже опасно.

Ранние браки

Насколько успешны браки, заключенные молодыми людьми в возрасте 17–19 лет?

Общая закономерность такова: **чем в более раннем возрасте молодежь вступает в брак, тем больше вероятность того, что он окажется несчастливим**. Статистика также свидетельствует, что многие молодые супруги выражают неудовлетворенность своей семейной жизнью, хотя и не доводят дело до разводов.

В ранние браки вступают в первую очередь подростки из **малообеспеченных семей**, где обычно **менее образованные родители** с невысоким профессиональным статусом. Дети в этих семьях как правило не заинтересованы в результатах учебы и дальнейшем образовании, семейная жизнь кажется им более привлекательной, чем учебные занятия.

Чаще обзаводятся семьями подростки с невысокими интеллектуальными способностями и **хуже успевающие в школе**. Женитьба или замужество уменьшают их шансы на продолжение образования, особенно это касается тех, у кого вскоре появятся дети.

Исследования показывают, что скорее вступают в брак менее приспособленные в социальном плане юноши и девушки, **менее устойчивые эмоционально** и, как правило, в детском и подростковом возрасте имеющие **проблемы в отношениях с родителями**.

Проблемы, с которыми сталкиваются юные супруги, не отличаются от тех проблем, которые приходится решать другим семейным парам, но справляться с ними подросткам гораздо труднее из-за эмоциональной и социальной незрелости, неопытности, неумении прогнозировать трудности и неумении приспособливаться друг к другу.

Часто подросткам семейная жизнь кажется сказкой, где влюбленные наслаждаются счастьем до конца своих дней. Представление о женитьбе приводит к тому, что молодые люди начинают думать, что смысл жизни – найти свою любовь и, как только она найдена, поскорей жениться, пока чувства не покинули их.

Иногда брак становится **способом бегства от неблагоприятной ситуации** дома, трудностей в учебе. Чем менее привлекательной кажется текущая жизненная ситуация, тем скорее эмоционально неустойчивый и

социально неприспособленный молодой человек будет стремиться вступить в брак.

Если **промежуток времени** между **первым свиданием и вступлением в брак** невелик, у молодых людей мало возможностей разобраться, сделать правильный, взвешенный выбор спутника жизни.

Одна из основных проблем ранних браков – **финансовая**. Молодых супругов угнетает низкий уровень их доходов. Отсутствие необходимого образования, неопытность и молодость не позволяют получать высокую зарплату. Некоторые пары вступают в брак, не имея вообще никакого дохода.

Вероятность того, что брак окажется успешным, меньше всего в тех случаях, когда молодых людей подталкивает к женитьбе беременность. Процент разводов в случае добрачной и ранней брачной беременности выше среднего, немалое число детей, родившихся в ранних браках, растут в неблагоприятной семейной атмосфере или вообще без родителей. Многие молодые супруги еще недостаточно зрелы для того, чтобы принять на себя ту ответственность, которую налагают на людей семейные узы, раннее отцовство и материнство, поэтому браки часто расстраиваются, и страдают от этого дети.

Довольно часто после вступления в брак, особенно после рождения первого ребенка, молодые супруги перестают получать прежнее удовлетворение от своей сексуальной жизни.

Чем более неопытны молодые супруги, тем скорее родители попытаются им «помочь», - и тем скорее между ними и молодыми супругами вспыхнут с новой силой те конфликты по поводу свободы и принятия решений, которые имели место еще до вступления молодых людей в брак.

Основоположник теории семейного консультирования Вирджиния Сатир в книге, посвященной семье и внутрисемейным отношениям («Вы и ваша семья. Руководство по личностному росту». – М., 2000), пишет, что многие молодые люди вступают в брак, практически не зная своего партнера. Основная причина их союза – физиологическое влечение, которое никоим образом не влияет на совместимость людей во вкусах и интересах. Сексуальная привлекательность – лишь одна сторона человеческой жизни. Люди могут подходить друг другу физиологически, но при этом они не обязательно будут родственными душами. Если человек делает свой выбор, основываясь на физиологическом влечении, он неизбежно попадет в беду.

Многие пары (и не только молодые) испытывают **иллюзию, что все будет получаться само собой лишь оттого, что они любят друг друга**. Однако, после вступления в брак выявляются и открываются новые черты партнера, которые скрываются в период ухаживания. К сожалению, невозможно жить с человеком, постоянно скрывая черты своего характера, они все равно неизбежно проявятся. Вот в этом и заключается причина страшного разочарования многих людей. Нет двух идентичных людей, каждый человек уникален. Но именно различия вносят в нашу жизнь интерес, разнообразие и живость, хотя они же и создают проблемы. Вопрос в том, как научиться конструктивно решать эти проблемы, как сделать решения познавательными, заставить их служить семье, а не способствовать ее распаду.

Три важных фактора, которые нужно учитывать в процессе решения семейных проблем.

Воспринимайте вашего супруга как уникальную личность со свойственными только ему особенностями поведения. Никогда не думайте, что он умышленно делает что-то во вред.

Второй фактор связан с неумением понять себя, свои собственные проблемы. Никто не сможет этого сделать за вас. Чем лучше вы будете понимать себя и партнера, тем больше возможность установить доверительные отношения.

И наконец, важно осознавать, что каждый имеет безграничные возможности для получения роскоши общения на интеллектуально-эмоциональном, психофизиологическом и других уровнях. А это как раз то, ради чего стоит постараться.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Алберти Р. Э., Эммонс М. Л.** Самоутверждающее поведение. Распрямись! Выскажись! Возрази! / Пер. с англ. – СПб.: "Академический проект", 1998.
2. **Атватер И.** Я Вас слушаю: (Советы руководителю, как правильно слушать собеседника) / Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1984.
3. **Беркли-Ален М.** Забытое искусство слушать. – СПб: Питер Пресс, 1997.
4. **Берн Э.** Введение в психиатрию и психоанализ для непосвященных / Пер. с англ. – СПб: Талисман, 1994.
5. **Берн Э.** Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1988.
6. **Бёрнс Р.** «Развитие Я-концепции и воспитание» / Пер. с англ. - М., 1986.
7. **Введение** в психологию / Под ред. А. В. Петровского. – М.: Издательский центр «Академия», 1997.
8. **Вудкок М., Фрэнсис Д.** Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика: Пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД», 1994.
9. **Выготский Л. С.** Умственное развитие детей в процессе обучения. Сборник статей. –
10. **Годфруа Ж.** Что такое психология. В 2-х т. – М.: Мир, 1992.
11. **Грановская Р. М.** Элементы практической психологии. – СПб.: Свет, 1997.
12. **Грэхэм Д.** Как стать родителем самому себе. Счастливый невротик, или как пользоваться своим биокомпьютером в голове в поисках счастья / Пер. с англ. – М.: ТОО «Независимая фирма «Класс», 1993.
13. **Джонс Дж.** Инженерное и художественное конструирование. – М.: Издательство «Мир», 1976.
14. **Дольто Ф.** На стороне ребенка / Пер. с англ. – СПб.: «Петербург – XXI век», 1997.
15. **Зимбардо Ф., Ляйппе М.** Социальное влияние / Пер. с англ. – СПб: Издательство «Питер», 2000.
16. **Иванов М. М.** Техника эффективного запоминания в бизнесе, учебе, деловом общении и повседневной жизни. – М.: АО «МЕНАТЕП-ИНФОРМ», 1992.

17. **Кордуэлл М.** Психология. А – Я: Словарь-справочник / Пер. С англ.– М.: ФАИР-ПРЕСС, 1999.
18. **Корнелиус Х., Фэйр Ш.** Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты / Пер. с англ. – М.: Стрингер, 1992.
19. **Крайг Г.** Психология развития / Пер. с англ. – СПб.: Издательство «Питер», 2000.
20. **Кулагина И. Ю.** Возрастная психология (Развитие ребенка от рождения до 17 лет). – М.: Изд-во УРАО, 1998.
21. **Лапп Д.** Искусство помнить и забывать. / Пер. с англ. – СПб: Питер, 1995.
22. **Латышев И. А.** Семейная жизнь японцев. – М.: «Наука», 1985.
23. **Лёзер Ф.** Тренировка памяти. / Пер. с нем. – М.: Мир, 1979.
24. **Леонгард К.** Акцентуированные личности. – М.: 1998.
25. **Лурия А. Р.** Маленькая книжка о большой памяти (Ум мнемониста). – Изд-во Московского университета, 1968.
26. **Майерс Д.** Социальная психология / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 1997.
27. **Марцинковская Т. Д., Ярошевский М. Г.** 50 выдающихся психологов мира. Учебное пособие для студентов. – М.: Международная педагогическая академия, 1995.
28. **Маслоу А.** Дальние пределы человеческой психики. – СПб: Евразия, 1997.
29. **Маслоу А.** Мотивация и личность / Пер. с англ. – СПб.: Евразия, 1999.
30. **Менинжер В., Лиф М.** Вы и психоанализ. / Пер. с англ. – СПб: Академический проект, 1998.
31. **Мольц М.** «Я - это Я или как стать счастливым» / Пер. с англ. - М., 1994.
32. **Немов Р. С.** Психология. – М.: Просвещение: ВЛАДОС, 1995, т.т. 1,2.
33. **Никольская И. М., Грановская Р. М.** Психологическая защита у детей. – СПб: Речь, 2000.
34. **Обухова Л. Ф.** Детская психология: теории, факты, проблемы. – М.: Тривола, 1995.
35. **Оучи У.** Методы организации производства: японский и американский подходы / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1984.
36. **Первин Л., Джон О.** Психология личности: Теория и исследования / пер. с англ. – М.: Аспект Пресс, 2000.
37. **Психология: Биографический библиографический словарь** / Пер. с англ. – СПб: «Евразия», 1999.
38. **Психологический словарь** / Под ред. Зинченко В. П., Мещерякова Б. Г. – М.: Педагогика-Пресс, 1997.
39. **Райс Ф.** Психология подросткового и юношеского возраста / Пер. с англ. – СПб.: Издательство «Питер», 2000.
40. **Реан А. А., Коломинский Я. Л.** Социальная педагогическая психология. – СПб: ЗАО Издательство «Питер», 1999.
41. **Скотт Д. Г.** Конфликты, пути их преодоления / Пер. с англ. – Киев: "Внешторгиздат", 1991.
42. **Соколова Е. Е.** Тринадцать диалогов о психологии. – М.: Смысл, 1997.
43. **Столяренко Л. Д.** Основы психологии. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 1999.
44. **Сухарев В. А., Сухарев М. В.** Психология народов и наций. – Д.: Сталкер, 1997.
45. **Франкл В.** Человек в поисках смысла / Пер. с англ. – М.: 1990.
46. **Фромм Э.** Бегство от свободы / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990.

47. **Фромм Э.** Иметь или быть / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993.
48. **Холодная М. А.** Психология интеллекта: парадоксы исследования. – Томск: Изд-во Том. ун-та. Москва: Изд-во «Барс», 1997.
49. **Харрис Т. А.** Я o' key – Вы o' key / Пер. с англ. – Фонд ментального здоровья. – Красноярск, 1993.
50. **Хрестоматия по общей психологии.** Психология памяти. Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, В. Я. Романова. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979.
51. **Хьелл Л., Зиглер Д.** Теории личности / Пер. с англ. – СПб: Питер пресс, 1998.
52. **Чалдини Р.** Психология влияния / Пер. с англ. – СПб: Питер Ком, 1999.
53. **Швальбе Б., Швальбе Х.** Личность, карьера, успех. – М.: А/О Издательская группа «Прогресс», «Прогресс-Интер», 1993.
54. **Шмидт Р.** Искусство общения. / Пер. с нем. – М.: СП «Интерэксперт», 1992.
55. **Шостром Э.** Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. / Пер. с англ. – Мн.: ТПЦ «Полифакт», 1992.
56. **Шрёдер Г. А.** Руководить сообразно ситуации: Пер. с нем. – М.: АО «Интерэксперт», 1994.
57. **Шульц Д., Шульц С.Э.** История современной психологии. СПб.: Евразия, 1998.
58. **Энкельманн Н.** Преуспевать с радостью. / Биркенбиль М. Молитвенник для шефа. – М.: «Интерэксперт»; Экономика, 1993.

Учебное издание

Марина Борисовна Позина
Психология и педагогика

Редактор Л. И. Турусова
Компьютерная верстка М. Б. Позина
Корректор Т. В. Старченкова

Университет Натальи Нестеровой
115230, Варшавское шоссе, 38
тел. / факс 961-31-55, тел. 113-10-65