

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
«ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

---

**Л.И. ИВАНКИНА**

## **ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА**

Рекомендовано в качестве учебного пособия  
научно-методическим семинаром  
кафедры социологии, психологии и права

Издательство  
Томского политехнического университета  
2011

УДК  
ББК  
И197

**Иванкина Л.И.**  
И197 Психология и педагогика: учебное пособие [электронный ресурс] / Л.И. Иванкина. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 141 с.

Учебное пособие по учебной дисциплине «Психология и педагогика» предназначено для студентов, обучающихся по специальностям 080507 «Менеджмент организации» и 032001 «Документоведение и документационное обеспечение управления», для подготовки к экзамену, а также для контроля знаний на практических занятиях и самоконтроля в процессе самостоятельной работы по учебному курсу.

**УДК  
ББК**

*Рецензенты*

Доктор философских наук, профессор ТПУ

*А.А. Корниенко*

Доктор психологических наук, профессор ТГУ

*Н.В. Козлова*

© Иванкина Л.И., 2011

© Томский политехнический университет, 2011

© Оформление. Издательство Томского  
политехнического университета, 2011

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	4
Раздел 1. Предмет и методы психологии .....	5
Раздел 2. Структура субъективной реальности .....	21
Раздел 3. Психические состояния человека .....	43
Раздел 4. Психология личности. ....	59
Раздел 5. Психология межличностного взаимодействия .....	82
Раздел 6. Психология малой группы.....	102
Раздел 7. Педагогическое воздействие на личность .....	118
Рекомендуемая литература.....	128
Глоссарий .....	129

## ВВЕДЕНИЕ

Настоящее учебное пособие создано с целью оказания помощи в аудиторном и самостоятельном изучении учебного курса «Психология и педагогика». Пособие рассчитано на начальное изучение психологии и педагогики студентами специальности «Менеджмент организации». В соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования основная цель настоящей дисциплины – сформировать психолого-педагогическую составляющую профессионального мышления будущего специалиста в области менеджмента.

Пособие может заменить собой лекции и практические занятия по данному курсу и служит основой для самостоятельной подготовки студентов, помогая сориентировать в познании основных теоретических вопросов.

Пособие предполагает в процессе изучения курса дополнительное использование работ, предлагаемых в списке учебной и научной литературы, а также Интернет-ресурсов.

Содержание учебного пособия состоит из 7 тематических блоков, снабженных ссылками на основные понятия, включенные в Глоссарий. Для более глубокого понимания теоретических вопросов по каждому разделу предусмотрены вопросы для самоконтроля.

## Раздел 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИИ

### 1.1. Направления познания природы психического

Вопрос о предмете психологии – это вопрос о том, что она изучает. Понимание предмета психологии изменялось и уточнялось на протяжении истории, и по сей день процесс постижения предмета продолжается, причиной чего является психика, составляющая ее предмет, понимание природы которой и по сей день окутано непониманием и тайной.

Рассматривая процесс становления психологии, необходимо обратить внимание на то, что она зародилась в лоне философии как наука о душе. Душа представлялась как материальная, либо нематериальная субстанция, одухотворяющая тело. Самая первая работа, дошедшая до нас, это книга Аристотеля «О душе», в которой Аристотель систематизировал имевшиеся в то время взгляды на душу, и определил психику как форму жизни. Душа есть не тело, но неотделимая от тела сущность, она является функцией тела. Аристотель выделил три ступени души: растительную, животную, разумную, или человеческую.

Понятие «**психология**» было введено для обозначения науки о душе немецким философом Х. Вольфом в работах немецкого философа Христиана Вольфа «Эмпирическая психология» и «Рациональная психология», опубликованных в 1732-1734 гг.



Христиан Вольф (1679-1754) – немецкий философ

Поскольку психология связана с психикой как особой реальностью, существует две разных области психологического знания – научная и житейская, или обыденная психология. И если научная психология возникла сравнительно недавно, то житейское психологическое знание всегда было включено в различные виды человеческой практики, и как система жизненных явлений знакома каждому человеку.

В психологической науке происходит резкое сужение поля исследований, его ограничение, фиксируемое в специальном языке – категориальном аппарате, в совокупности понятий, используемых для

понимания и описания изучаемых явлений, а также в применении для исследования специальных методов.

Исследование природы психического шло во многих направлениях, что обусловлено многогранностью и особенностями самого предмета, и нашло свое отражение в многочисленных объясняющих концепциях, которые могут быть сгруппированы на основе определенных критериев.

Так на основании критерия, кто является носителем психики, выделяются следующие подходы:

- Панпсихизм – наделение психикой всей живой и неживой природы.
- Биопсихизм – наделение психикой всего живого, в том числе растений.
- Нейропсихизм – наделение психикой только организмы, имеющие нервную систему.
- Антропсихизм – наделение психикой только человека.

Вслед за С.Л. Рубинштейном, выдающимся отечественным психологом, становление и развитие психологической науки можно представить в виде пирамиды. В ее основании – тысячелетия практического опыта, следующий уровень представлен столетиями философских размышлений, и вершину пирамиды составляют десятилетия экспериментальной науки.

Период философской психологии был длителен и насчитывает столетия, вплоть до новейшего времени. Единство философии и психологии было необходимым этапом в развитии психологии, и этот этап продолжался до тех пор, пока психология не достигла определенной ступени развития, позволившей ей заявить о своем самостоятельном значении.

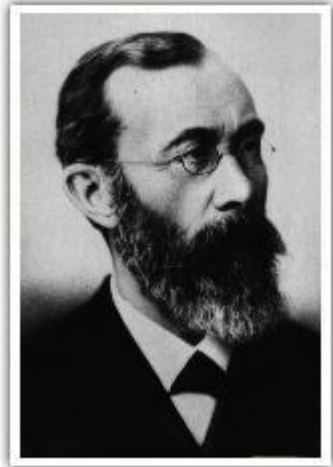
Оформление психологии как самостоятельной науки произошло в середине 19-го века. Предпосылкой этому явились идеи европейского рационализма, который представляет собой философское направление, считающее разум основой познания и поведения людей. Эталоном научного познания мира рационализм считал математику и естествознание, так как знания, получаемые в результате их изучения, отвечали критериям объективности.

Годом рождения научной психологии считают 1879 г. В этом году были открыты сначала первая в мире лаборатория экспериментальной психологии, а затем институт психологии в Лейпцигском университете, основателем которых был немецкий физиолог, психолог, профессор философии Вильгельм Макс Вундт (1832-1920). Зародившаяся психология стала рассматривать человеческую психику в логике причинно-следственных отношений и объяснять законами природного мира.

Вундт полагал, что предметом психологии является непосредственный опыт человека, представленный в сознании. Заслуга Вундта состоит в том, что он привлек в исследовании природы психических явлений метод научного познания – эксперимент. В.Вундт

считал, что поскольку непосредственный опыт дан человеку в его сознании, то единственным методом исследования является интроспекция (самонаблюдение). В лабораторных экспериментах участие принимали психологи, специально обученные технике интроспекции. Эксперимент, таким образом, являлся внешним стимулом для внутренней работы самонаблюдения и оценки его результатов.

Свойствами эксперимента являются повторяемость результата, его фиксируемость и воспроизводимость результата в любое.



Вильгельм Макс Вундт – немецкий физиолог, психолог, профессор философии

Благодаря исследованиям В.Вундта в психологии стали оформляться различные направления, определяемые по основной категории, посредством которой объясняются проявления и природа психики. В.Вундт такой категорией считал сознание. Для него человек одновременно являлся и субъектом и объектом познания, так как свое сознание человек исследует с помощью того же сознания. Задача психологии по Вундту – изучать сознание через ощущения, представления и переживания и, таким образом, самого человека, обладающего сознанием.

Предметом психологии – сознание – также полагал американский ученый Э.Титченер (1867-1917), ставший основателем **структурной психологии**. Сознание им рассматривалось в ином аспекте – как совокупность субъективных процессов. Такими процессами Э.Титченер считал ощущения, а самосознание предстало как их совокупность «мозаика». Задача психологии состоит в анализе структуры сознания, в исследовании «чистого содержания сознания» методом аналитической интроспекции.

Как особую биологическую функцию, как инструмент приспособления человека к среде рассматривал сознание американский психолог У.Джеймса (1842-1910), работы которого послужили появлению особого направления в психологии – **функционализма**. Роль сознания У. Джеймсом сводилась к оценке успешности действий индивида по

удовлетворению своих потребностей. Для У. Джеймса исследовать сознание человека означало ответить на вопрос, как оно позволяет человеку познавать окружающий мир, посредством каких операций оно обеспечивает решение жизненных задач. В функционализме понятие «психическое» служит достижению практически полезных целей человека, выполняет приспособительные функции. Сознание рассматривается как промежуточный приспособительный механизм между организмом и средой.

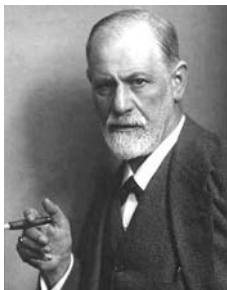
Данные выделенные направления представляют собой различные варианты исследования сознания. Это – субъективная или интроспективная психология.

В современной психологии существует несколько научных школ, имеющих собственные методологические обоснования, и выступающих самостоятельными теоретическими направлениями. На основании критерия, что является предметом психологии, выделяются следующие основные направления психологических исследований:

- Бихевиоризм.
- Фрейдизм, основанный на психоаналитической теории З. Фрейда.
- Гештальтпсихология.
- Когнитивная психология.
- Гуманистическая психология.

Три первые направления исследования природы психики возникли практически одновременно, а когнитивная и гуманистическая психология оформились в самостоятельные научные направления к началу 50-х годов 20 столетия.

С началом 20-х годов 20 столетия связано формирование направления психологических исследований, акцентировавшим внимание на личности человека, и получившим в дальнейшем название по имени его основателя, австрийского психолога, психиатра и невропатолога Зигмунда Фрейда – фрейдизм, включающий в себя в качестве методологического основания теорию психоанализа.



Зигмунд Фрейд – австрийский психолог, психиатр и невропатолог

Психические явления во фрейдизме рассматриваются в топическом, динамическом и экономическом аспектах, реализуемых на двух уровнях психики – сознательном и бессознательном. Топическое рассмотрение



означает схематическое пространственное представление структуры психической реальности как взаимодействие трех инстанций:

- Я (Эго)
- Сверх-Я (Супер-эго)
- Оно (Ид)

Каждая инстанция имеет свои свойства, предназначение и особенности проявления.

Динамическое рассмотрение состоит в выявлении форм проявлений определенных, обычно скрытых от сознания, влечений, а также особенностей переходов и взаимосвязей трех инстанций структуры психической реальности. Экономическое рассмотрение психической реальности означает ее анализ с точки зрения энергетического обеспечения.

На основе практики лечения больных неврозами З.Фрейд разработал концепцию бессознательного. Согласно ей, в основе деятельности личности лежит энергетический принцип. Психическая энергия вырабатывается в организме человека непрерывно благодаря биопсихологическим процессам. Энергия превращается в желания. Желания должны удовлетворяться через достижения удовольствия. Если энергия не превращается в удовольствие, происходит общее психологическое напряжение, поскольку в психике накапливается избыточная энергия. Возникает бессознательное состояние беспокойства, неудовлетворенности. В результате развивается невроз в виде тех или иных комплексов. Для их выявления З.Фрейд разработал ряд методов – анализ сновидений, метод свободных ассоциаций, анализ описок, оговорок, забываний.

Фрейд полагал, что психика человека обусловлена бессознательными, иррациональными силами – инстинктами (влечениями). Основными из них являются сексуальные влечения и влечение к смерти. Сознание человека подчинено бессознательному, поэтому именно бессознательное управляет его поведением.

Теоретический и практический потенциал психоанализа послужил в дальнейшем началом для создания новых направлений. Карл Густав Юнг (1875-1961) – швейцарский психолог, психиатр, культуролог, сотрудничавший с Зигмундом Фрейдом в 1903-1906 годах, создал свой вариант психоанализа – аналитическую психологию.

Другой последователь Фрейда Альфред Адлер, австрийский психолог, стал основателем индивидуальной психологии, в которой центральное место отведено проблемам смысла жизни и влияния социальности.

В 20-е годы 20 столетия оформилось в самостоятельное направление исследования, получив название от английского слова «поведение» (*behaviour*), – бихевиоризм, рассматривающее психику как формы поведения. **Бихевиоризм** – это наука о поведении человека. *Поведение* определяется как *совокупность реакций организма на стимулы внешней*

среды. Задача психологии – установить однозначные отношения между стимулами и реакциями.

Сознание из психологии исключалось, хотя его наличие у людей не отрицалось. Просто сознание не может служить предметом научного изучения, так как при объективном изучении человека бихевиорист не наблюдает ничего такого, что он мог бы назвать сознанием.

Основателем бихевиоризма стал американский психолог Дж. Уотсон (1873-1958), изложивший основные идеи в книге «Психология как наука о поведении», опубликованной в 1918 г.



Джеймс Уотсон – американский психолог

Дж. Уотсон исходил из того, что поведение человека не является врожденным, а является, по сути, системой реакций на внешние стимулы. Дж. Уотсон рассматривал поведение людей как сумму реакций в ответ на раздражители внешней среды – стимулы. Предложенная им *формула «стимул-реакция»* (*S - R*), по его мнению, описывает все многообразие поведения. Уотсон доказал, что с помощью манипуляций внешними раздражителями можно добиться требуемых реакций организма и закрепить их в стабильные навыки поведения. Сегодня открытия Уотсона широко используются в теории научения, в частности, в методах модификации, или изменения, поведения.

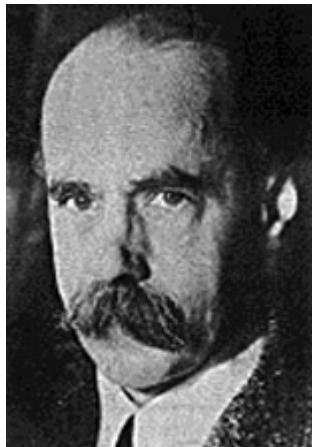
В воззрениях бихевиористов человек становится похожим на животное, является биологической стимул-реактивной машиной, которую с помощью суммы стимулов можно научить чему угодно.

Позднее американский психолог Эдвард Чейс Толмен (1886-1959) расширил понимание поведения и ввел в схему классического бихевиоризма стимул – реакция промежуточные переменные. К ним он отнес влечение, силу навыка, цель, это придало бихевиоризму новые возможности, и трансформировало его в **необихевиоризм**, или новый бихевиоризм.

Согласно Э. Толмену, единицей поведения выступает целостный акт, движимый мотивом, направленный на цель и опосредованный когнитивными картами. **Когнитивная карта** – это субъективное представление, образ ситуации, складывающийся у субъекта в опыте,

определяющий выбор поведения. Поэтому, карта территории одна, а ее когнитивная карта у каждого будет своя.

**Гештальтпсихология** – учение о целостности психических явлений. Ее видные представители М.Вертгеймер (1880-1943), В.Келлер (1887-1967), К.Левин (1890-1947).



Макс Вертгеймер – немецко-американский психолог, основатель гештальтпсихологии

Именно гештальтпсихология впервые предприняла рассмотрение психики как целостного явления. Основным положением данного направления стало утверждение, что первичными элементами психологии являются целостные структуры (гештальты). Гештальт (с нем. *gestalt* – форма, структура, образ) – целостная структура сознания. Сегодня данный термин широко используется для обозначения завершеного, целостного явления.

Гештальт влияет на сознание таким образом, что в нем сразу же формируется целостный образ. Например, когда человек решает какую-либо сложную интеллектуальную задачу, он на какое-то время задумывается, а затем наступает озарение (инсайт). В сознании «всплывает» целостный образ решения проблемы. Значит, готовые формы имеются в сознании всегда, нужно просто уметь их вызвать.

Главное для человека – реализовать свои гештальты и тогда он разрешит жизненные проблемы. Гештальтпсихология утверждает, что человек есть часть целого, особого «психологического поля», но такая часть, которая сама характеризуется целостностью.

Способы совершенствования мыслительных процессов и переработки информации изучаются когнитивной психологией. *Cognitio* в переводе с латинского означает знание. Основная задача этого направления заключается в доказательстве решающего значения знания в поведении.

Человеческий организм представляется как система, занятая активными поисками сведений и переработкой информации. Ключевым понятием когнитивной психологии является понятие «схема», означающее план сбора, программу переработки информации. Все психические

процессы имеют свои схемы функционирования. Так же, как жизнедеятельность организма определяется генотипом, восприятие, память, мышление, эмоции

Представителями данного направления являются Жан Пиаже, швейцарский психолог, основатель Женевской школы генетической психологии, Джером Брунер, американский психолог и педагог, являются выдающимися представителями когнитивной психологии

Направлением исследования, выделившимся из психоанализа, и признавшим личность как уникальную, целостную систему главным предметом психологии, является гуманистическая психология. Стержень гуманистической идеи – оптимистический взгляд на природу человека.

**Самоактуализация личности в гуманистической психологии.** В начале 50-х гг. 20 века в США возникла гуманистическая психология в противовес господствовавшим бихевиоризму и психоанализу, которые она оценивала как негуманные. Ее представители А. Маслоу (1908-1970), К. Роджерс (1902-1987), Г. Олпорт (1897-1967).



Абрахам Харольд Маслоу – американский психолог, создал иерархическую модель мотивации, разработал концепцию самоактуализации.

Гуманистическая психология исходит из положения о том, что человек наделен потенциями к непрерывному развитию и реализации творческих возможностей и считает его способным управлять собственным развитием. Концепция личности ориентируется на свободу выбора и открытость будущему. Человек – уникальная и неповторимая личность, постоянно созидаящая себя, сознающая свое значение в жизни, регулирующая границы своей субъективной свободы.

Гуманистическая психология является мировоззренческой и практической основой педагогики и воспитания, исходящей из идеи раскрытия творческих возможностей каждого человека, использования творческих форм групповой работы на основе духовных ценностей, нацеливает на поиск смысла бытия. Гуманистическая психология – одно из наиболее перспективных направлений современной науки о человеке.

Отечественная психология представлена **общественно-исторической и деятельностной концепцией** человеческой психики.

Данная концепция исходила из утверждения общественно-исторической и социальной сущности человека и отстаивала обоснование деятельностного способа его существования.

Л.С. Выготский (1896-1934) создал культурно-историческую концепцию развития человека. Он считал, что индивидуальные психологические способности первоначально существуют вовне в социальной форме, а затем индивид осваивает их, «переносит» внутрь.

С.Л. Рубинштейн (1889-1960) и А.Н. Леонтьев (1903-1979) поставили и успешно решали проблему единства сознания и деятельности. Изменяя окружающий мир, человек вместе с тем развивается сам, формируя собственную психологическую природу.

Положение о развитии психики в процессе деятельности реализовывалось в возрастной и педагогической психологии, поскольку считалось, что в становлении человеческой личности решающую роль играет обучение и воспитание, что не вполне учитывало индивидуальные различия психики.

Особую программу построения психологии предложил отечественный ученый И.М.Сеченов (1829-1905). Главной категорией в созданной им психологии он считал рефлекс. И.М.Сеченов разработал **рефлекторную теорию психического**, согласно которой психические процессы (восприятие, память, мышление и т.д.) как высшие акты сознания и личности разворачиваются по механизму физиологического рефлекса.

Учение И.М.Сеченова о психологии представляет собой образец естественнонаучного способа объяснения психологических актов, в том числе и сознания.

Перечисление только лишь некоторых, ведущих психологических направлений позволяет сделать вывод о том, что область психологического знания широка и многообразна.

Изучая психические явления, ученые ищут объяснение в биологической организации, в функционировании организма, в законах общественного развития, в природе самой психической реальности

Следовательно, **объектом** психологии выступают сами психические явления и их носители – это индивид, группа, общность.

Человек не просто отражает мир с помощью своих познавательных процессов. Он живет и действует в этом мире, творя его для себя с целью удовлетворения своих материальных, духовных и иных потребностей, совершает определенные поступки. Для того чтобы понять и объяснить человеческие поступки, мы обращаемся к такому понятию, как личность.

В свою очередь психические процессы, состояния и свойства человека, особенно в их высших проявлениях, вряд ли могут быть осмыслены до конца, если их не рассматривать в зависимости от условий жизни человека, от того, как организовано его взаимодействие с природой и обществом (деятельность и общение). Общение и деятельность также составляют предмет современных психологических исследований.

Психические процессы, свойства и состояния человека, его общение и деятельность разделяются и исследуются отдельно, хотя в действительности они тесно взаимосвязаны друг с другом и составляют единое целое, называемое жизнедеятельностью человека.

Изучая психологию и поведение людей, ученые ищут им объяснение в законах, на основе которых строится и по которым функционирует общество. В последнем случае исследуется зависимость психики и поведения человека от места, занимаемого им в обществе, от существующей социальной системы, методов обучения и воспитания, конкретных отношений, складывающихся у данного человека с окружающими людьми, от той социальной роли, которую он играет в обществе, от видов деятельности, в которых непосредственно участвует.

Кроме индивидуальной психологии поведения, в круг явлений, изучаемых психологией, входят и отношения между людьми в различных человеческих объединениях – больших и малых группах, коллективах.

В настоящее время психология представляет собой весьма разветвленную систему наук. В ней выделяется много отраслей, представляющих собой относительно самостоятельно развивающиеся направления научных исследований. В настоящее время система психологических наук продолжает активно развиваться (каждые 4-5 лет появляется какое-либо новое направление), и было бы правильно выделять не одну науку психология, а о комплекс развивающихся психологических наук.

Комплекс психологических наук в свою очередь можно разделить на фундаментальные и прикладные научные направления, общие и специальные психологические науки. **Фундаментальные**, или базовые, отрасли психологических наук имеют общее значение для понимания и объяснения психологии поведения людей независимо от того, кто они и какой конкретной деятельностью занимаются. Эти области призваны давать знания, одинаково необходимые всем, кого интересуют психология и поведение людей. В силу такой универсальности эти знания иногда объединяют термином «общая психология».

**Прикладными** называют отрасли науки, достижения которых используются на практике. Общие отрасли ставят и решают проблемы, одинаково важные для развития всех без исключения научных направлений, а специальные – выделяют вопросы, представляющие особый интерес для познания какой-либо одной или нескольких групп явлений.

Рассмотрим некоторые фундаментальные и прикладные, общие и специальные отрасли психологии.

**Общая психология** исследует индивида, выделяя в нем познавательные процессы. Познавательные процессы охватывают ощущения, восприятие, внимание, память, воображение, мышление и речь. С помощью этих процессов человек получает и перерабатывает информацию о мире, они же участвуют в формировании и преобразовании

знаний. Определение «личность» содержит свойства, которые определяют дела и поступки человека. Это – эмоции и чувства, способности, темперамент, характер и воля. Особое место занимают социально ориентированные качества личности, такие как установки, убеждения, деятельность и мотивация.

**Специальные отрасли психологии**, тесно связанные с теорией и практикой обучения и воспитания детей, включают генетическую психологию, психофизиологию, дифференциальную психологию, социальную психологию, педагогическую психологию, патопсихологию, юридическую психологию, психодиагностику и психотерапию.

**Генетическая психология** изучает наследственные механизмы психики и поведения, их зависимость от генотипа. **Дифференциальная психология** выявляет и описывает индивидуальные различия людей, их предпосылки и процесс формирования личности. В **возрастной психологии** эти различия представлены по возрастам. Эта отрасль психологии изучает также психологические изменения, происходящие при переходе из одного возраста в другой. Генетическая, дифференциальная и возрастная психология вместе взятые являются научной основой для понимания законов психического развития личности.

**Социальная психология** изучает человеческие взаимоотношения, явления, возникающие в процессе общения и взаимодействия людей друг с другом в различных типах группах. Частными примерами могут служить отношения, возникающие в семье, в трудовом коллективе, в студенческой группе, в дружеской компании. Такие знания необходимы для психологически правильной организации воспитания и социализации.

**Педагогическая психология** объединяет всю информацию, связанную с обучением и воспитанием. Особое внимание здесь обращается на обоснование и разработку методов обучения и воспитания людей разного возраста.

Три следующие отрасли психологии – **медицинская** и **патопсихология**, а также **психотерапия** – имеют дело с отклонениями от нормы в психике и поведении человека. Задача этих отраслей психологической науки – объяснить причины возможных психических нарушений и обосновать методы их предупреждения и лечения. Такие знания необходимы там, где педагог имеет дело с так называемыми трудными, в том числе педагогически запущенными, детьми или людьми, нуждающимися в психологической помощи.

**Юридическая психология** рассматривает усвоение человеком правовых норм и правил поведения и также нужна для воспитания. **Психодиагностика** ставит и решает проблемы психологической оценки индивидуальных особенностей и уровня развития личности. Изучение психологических наук начинается с общей психологии, так как без достаточно глубокого знания основных понятий, вводимых в курсе, невозможно будет разобраться в том материале, который содержится в специальных разделах курса.

## 1.2. Методы психологии

Психология как наука обладает особыми качествами, которые отличают ее от других дисциплин. Как систему проверенных знаний психологию знают немногие, в основном только те, кто ею специально занимается, решая научные и практические задачи. Вместе с тем, как система жизненных явлений психология знакома каждому из нас. Она предстает перед нами в виде собственных ощущений, образов, памяти, мышления, речи, воображения, интересов, мотивов, потребностей, эмоций, чувств и многих других психических форм. Основные психологические явления мы непосредственно можем обнаружить у самих себя и наблюдать у других людей.

Первоначально термин «психология» относился к особой науке, которая занималась изучением душевных, или психологических явлений, т.е. таких, которые каждый человек легко обнаруживает в собственном сознании в результате самонаблюдения. Позднее, в 17-19-м веках, сфера исследований психологов значительно расширилась, включив в себя неосознаваемые психологические процессы (бессознательное) и деятельность человека.

В 20-м столетии психологические исследования вышли за рамки тех явлений, вокруг которых они на протяжении веков концентрировались. В этой связи понятие «психология» отчасти утратило свой первоначальный, достаточно узкий смысл, когда оно относилось только к субъективным, непосредственно воспринимаемым и переживаемым человеком явлениям сознания.

Явления психологии настолько сложны и своеобразны, труднодоступны для изучения, что на протяжении всей истории этой науки их изучение непосредственно зависело от совершенства применяемых методов исследования. Наука как исследовательский процесс возможна благодаря применению методов, или способов познания.

Современная психология располагает комплексом методов, выбор которых задается объектом и задачами исследования. Для сбора первичных данных используют описательный и экспериментальный методы

**Методы научных исследований** – это те приемы и средства, с помощью которых ученые получают достоверные сведения, используемые далее для построения научных теорий и выработки практических рекомендаций.

Со временем в психологии оказались интегрированными методы самых разных наук: методы философии и социологии, математики и физики, информатики и кибернетики, физиологии и медицины, биологии и истории, ряда других наук. Совокупность применяемых в психологических исследованиях методов представлена в табл. 1.



*Таблица 1. Основные методы психологических исследований и их варианты, применяемые для сбора первичных данных*

Основной метод	Вариант основного метода
Наблюдение	Внешнее (со стороны) Внутреннее (самонаблюдение) Свободное Стандартизированное Включенное Стороннее
Опрос	Устный Письменный Свободный Стандартизированный
Тесты	Тест-опросник Тест-задание Проективный тест
Эксперимент	Естественный Лабораторный
Моделирование	Математическое Техническое Логическое Кибернетическое

Описательный метод отводит исследователю роль наблюдателя, сюда относятся внешнее, свободное, стандартизированное, внутреннее (самонаблюдение, или интроспекция), включенное наблюдение, опрос, анкеты, тесты

**Внешнее наблюдение** – это способ сбора данных о психологии и поведении человека путем прямого наблюдения за ним со стороны. **Внутреннее наблюдение**, или самонаблюдение (метод интроспекции), применяется тогда, когда психолог-исследователь ставит перед собой задачу изучить интересующее его явление в том виде, в каком оно непосредственно представлено в его сознании. Внутренне воспринимая соответствующее явление, психолог как бы наблюдает за ним (например, за своими образами, чувствами, мыслями, переживаниями) или пользуется аналогичными данными, сообщаемыми ему другими людьми, которые сами ведут инспектирование по его заданию.

**Свободное наблюдение** не имеет заранее установленных рамок, программы, процедуры его проведения. Оно может менять предмет или объект наблюдения, его характер в ходе самого наблюдения в зависимости от пожелания наблюдателя. **Стандартизированное наблюдение**, напротив, заранее определено и четко ограничено в плане того, что наблюдается. Оно ведется по определенной, предварительно продуманной

программе и строго следует ей, независимо от происходящего в процессе наблюдения с объектом или самим наблюдателем.

При **включенном наблюдении** (оно чаще всего используется в общей, возрастной, педагогической, социальной психологии) исследователь выступает в качестве непосредственного участника того процесса, за ходом которого он ведет наблюдение. Например, психолог может решать в уме какую-либо задачу, одновременно наблюдая за собой. Другой вариант включенного наблюдения: исследуя взаимоотношения людей, экспериментатор может включиться сам в общение с наблюдаемыми, не прекращая в тоже время наблюдать за складывающимися между ними и этими людьми взаимоотношениями. **Стороннее наблюдение** в отличие от включенного не предполагает личного участия наблюдателя в том процессе, который он изучает.

**Опрос** представляет собой метод, при использовании которого человек отвечает на ряд задаваемых ему вопросов. Есть несколько вариантов опроса, и каждый из них имеет свои достоинства и недостатки. Рассмотрим их.

**Устный опрос** применяется в тех случаях, когда желательно вести наблюдение за поведением и реакциями человека, отвечающего на вопросы. Этот вид опроса позволяет глубже, чем письменный, проникнуть в психологию человека, однако требует специальной подготовки, обучения и, как правило, больших затрат времени на проведение исследования. Ответы испытуемых, получаемые при устном опросе, существенно зависят и от личности того человека, который ведет опрос, и от индивидуальных особенностей того, кто отвечает на вопросы, и от поведения обоих лиц в ситуации опроса.

**Письменный опрос** позволяет охватить большее количество людей. Наиболее распространенная его форма – анкета. Ее недостатком является то что, применяя анкету, нельзя заранее учесть реакции респондента на содержание ее вопросов и, в случае необходимости, изменить их.

**Свободный опрос** – разновидность устного или письменного опроса, при котором перечень задаваемых вопросов и возможных ответов на них заранее не ограничен определенными рамками. Опрос данного типа позволяет достаточно гибко менять тактику исследования, содержание задаваемых вопросов, получать на них нестандартные ответы. В свою очередь **стандартизированный опрос**, при котором вопросы и характер возможных ответов на них определены заранее и обычно ограничены достаточно узкими рамками, более экономичен во времени и в материальных затратах, чем свободный опрос.

**Тесты** являются специализированными методами психодиагностического обследования, применяя которые можно получить точную количественную или качественную характеристику изучаемого явления. От других методов исследования тесты отличаются тем, что предполагают четкую процедуру сбора и обработки первичных данных, а также своеобразие их последующей интерпретации. С помощью тестов

можно изучать и сравнивать между собой психологию разных людей, давать дифференцированные и сопоставляемые оценки.

**Тест-опросник** основан на системе заранее продуманных, тщательно отобранных и проверенных с точки зрения их валидности и надежности вопросов, по ответам на которые можно судить о психологических качествах испытуемых.

**Тест-задание** предполагает оценку психологии и поведения человека на базе того, что он делает. В тестах этого типа испытуемому предлагается серия специальных заданий, по итогам выполнения которых, специалисты-психологи судят о наличии или отсутствии и степени развития у него изучаемого качества.

**Третий тип тестов – проективный.** В основе таких тестов лежит механизм проекции, согласно которому неосознаваемые собственные качества, особенно недостатки, которые человек склонен приписывать другим людям. Проективные тесты предназначены для изучения психологических и поведенческих особенностей людей, вызывающих негативное отношение.

Специфика **эксперимента** как метода психологического исследования заключается в том, что в нем целенаправленно и структурированно создается искусственная ситуация, в которой изучаемое свойство выделяется, проявляется и оценивается лучше всего. Основное достоинство эксперимента состоит в том, что он позволяет надежнее, чем все остальные методы, делать выводы о причинно-следственных связях исследуемого явления с другими феноменами, научно объяснять происхождение явления и развитие.

Имеются две основные разновидности эксперимента: естественный и лабораторный. Друг от друга они отличаются тем, что позволяют изучать психологию и поведение людей в условиях, отдаленных или приближенных к действительности. **Естественный эксперимент** организуется и проводится в обычных жизненных условиях, где экспериментатор практически не вмешивается в ход происходящих событий, фиксируя их в том виде, как они разворачиваются сами по себе. **Лабораторный эксперимент** предполагает создание некоторой искусственной ситуации, в которой изучаемое свойство можно лучше всего изучить.

**Моделирование** как метод применяется в том случае, когда исследование интересующего явления путем простого наблюдения, опроса, теста или эксперимента затруднено или невозможно в силу сложности или труднодоступности. Тогда прибегают к созданию искусственной модели изучаемого феномена, повторяющей его основные параметры и предполагаемые свойства. На этой модели детально исследуют данное явление и делают выводы о его природе.

Модели могут быть техническими, логическими, математическими, кибернетическими. **Математическая модель** представляет собой выражение или формулу, включающую переменные и отношения между

ними, воспроизводящие элементы и отношения в изучаемом явлении. **Техническое моделирование** предполагает создание прибора или устройства, по своему действию напоминающего то, что подлежит изучению. **Кибернетическое моделирование** основано на использовании в качестве элементов модели понятий из области информатики и кибернетики. **Логическое моделирование** основано на идеях и символике, применяемой в математической логике.

Кроме перечисленных методов, предназначенных для сбора первичной информации, в психологии широко применяются различные способы и приемы обработки этих данных, психологического и математического анализа для получения вторичных результатов, т.е. фактов и выводов, вытекающих из интерпретации переработанной первичной информации. По признаку обработки данных методы делятся на количественный, или статистический, и качественный, или интерпретационный, подразделяемый на структурный и генетический методы.

Названные методы не исчерпывают многообразия приемов психологических исследований.

Кроме методов психологического исследования, широкое применение и распространение во многих сферах жизни современного общества находят методы воздействия на психику человека, известные под названием психотехник. Выделилось специальное направление практического использования психологических знаний, получившее название психотехнологии. Современная психология как совокупность направлений психологического знания дает прекрасную возможность расширить и углубить понимание себя и других, а также применять знания в практиках повседневной жизни.

### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Чем объясняется наличие многообразия психологических направлений и школ?
2. Почему в исследовании психических явлений используется метод интроспекции?
3. В чем состоит особенность использования эксперимента в психологических исследованиях?
4. Что такое метод исследования?
5. Каковы предмет и метод классического бихевиоризма и необихевиоризма?
6. Почему ни одно психологическое направление не может не обращаться к проблеме личности?
7. Какие направления в психологии исследуют проблему бессознательного?
8. Что общего и отличного в исследовании сознания когнитивной психологией и гештальтпсихологией?

9. В чем отличие фундаментальных исследований от прикладных?
10. Какие тенденции отличают современную психологию?
11. Что является объектом психологии?

## **Раздел 2. СТРУКТУРА СУБЪЕКТИВНОЙ РЕАЛЬНОСТИ**

### **2.1. Определение психики и природа психических явлений**

Что включается в понятие субъективной реальности? Как она формируется? Чтобы понять это, необходимо обратиться к вопросу о природе психических явлений.

Этимологически слово «психика» (по-гречески «psyche» – душа) имеет двойственное значение. Одно значение несет смысловую нагрузку сущности какой-либо вещи. Психика – это отражение объективного мира в его связях и отношениях.

Психическое отражение не является зеркальным, механически пассивным копированием мира (как зеркало или фотоаппарат), оно сопряжено с поиском, выбором. Образ воспроизводит действительность с разной степенью адекватности и отличается от своего оригинала. Образ субъективен и создается на основе принципов искажения, исключения, обобщения. Лев Семенович Выготский, отечественный психолог, не случайно акцентировал внимание на искажении, а не просто на отражении. В психическом отражении поступающая информация подвергается специфической обработке, т.е. психическое отражение – это активное отражение мира в связи с какой-то необходимостью, с потребностями. Таким образом, это субъективное избирательное отражение объективного мира, и оно принадлежит всегда субъекту, вне субъекта не существует, и зависит от субъективных особенностей человека. Психика – это «субъективный образ объективного мира». Сформировавшийся образ служит основанием для управления поведением и деятельностью.

***Психическое отражение*** характеризуется рядом ***особенностей***:

- оно дает возможность правильно отражать окружающую действительность, причем правильность отражения подтверждается практикой;
- сам психический образ формируется в процессе активной деятельности организма;
- психическое отражение углубляется и совершенствуется;
- обеспечивает целесообразность поведения и деятельности;
- преломляется через индивидуальность;
- носит опережающий характер.

Но в этимологии слова «психика» содержится и другой смысл. Прислушаемся к следующим высказываниям: «душа вышла из тела», «душа ушла в пятки от страха», «волнение души» – здесь мы слышим движение. В этом смысле субстрат психики в древних текстах связывали, например, с процессом питания, с процессом дыхания и его субстратом (воздухом), с мельчайшими атомами и прочим.

Понимая психику как форму жизни, одно из определений психики гласит о том, что психика – это свойство клетки воспринимать информацию об окружающей реальности, усваивать ее, формировать психический образ, хранить его и реагировать на стимулы (раздражители) соответствующей реакцией.

Развитие психики в филогенезе, или в процессе эволюции, включает следующую последовательность трансформации и приращивания ее потенциальных возможностей:

- Раздражимость (возбудимость)
- Чувствительность
- Ощущение
- Восприятие
- Мышление (отражение межпредметных связей), интеллектуальное поведение
- Духовность (на уровне личности)

Раздражимость, или возбудимость, является способностью к изменению состояния, и служит основой для образования условных реакций на раздражитель. На основе раздражимости формируется чувствительность как способность к распознаванию качества раздражителя – опасный-безопасный, комфортный-дискомфортный, полезный-бесполезный. Наличие чувствительности – это способность реагировать на жизненно незначимые раздражители среды: звук, запах и т.п., которые являются сигналами для жизненно важных раздражителей (пища, опасность), благодаря их объективно устойчивой связи. Критерием чувствительности является способность образовывать условные рефлексы – закономерная связь внешнего или внутреннего раздражителя через посредство нервной системы с той или иной деятельностью.

Чувствительность закрепляется в ощущениях, или первичных психических образах, на основе которых формируется восприятие. Восприятие – это целостное отражение сигналов, что служит основой для проявления нового уровня постижения связей между разными явлениями – мышления. Мышление – это способ восприятия и обработки информации. На основе способности к размышлениям появляется способность к оценочным суждениям, к выделению себя из окружения и осмыслению сущности бытия. Данный процесс связан со становлением и проявлением индивидуальности и социальности человека – его личностью.

Своеобразие психического заключается в том, что оно является реальной стороной бытия и одновременно его отражением – единством реального и идеального.

В сегодняшней психофизиологии также интенсивно обсуждается проблема субстрата психики. Проблема может ставиться так: психика – это свойство нервной системы, специфическое отображение ее работы или психика имеет также свой специфический субстрат?

Единственное, что можно пока здесь заметить, это то, что психику нельзя свести просто к нервной системе. Действительно, нервная система является органом (по крайней мере, одним из органов) психики. При нарушении деятельности нервной системы страдает, нарушается психика человека. Но как машину нельзя понять через исследование ее частей, органов, так и психику нельзя понять через исследование только нервной системы. Но, возможно, психика имеет и собственный субстрат? Как предполагают некоторые физики – это могут быть микролептоны – мельчайшие ядерные частицы. Есть и другие гипотезы.

Однако тесная связь психики и деятельности мозга не подлежит сомнению. Повреждения или физиологическая неполноценность мозга однозначно приводят к неполноценности психики. Хотя головной мозг – это орган, деятельностью которого обусловлена психика, но содержание этой психики производится не самим мозгом, а его источником является внешний мир. Хотя психические свойства являются результатом нейрофизиологической деятельности мозга, но содержат в себе характеристики внешних объектов, а не внутренних физиологических процессов, при помощи которых возникает психическое. Преобразования сигналов, совершающиеся в мозге, воспринимаются человеком как события, разыгрывающиеся вне человека, во внешнем пространстве и мире.

Характеристики психических процессов не выводятся только из закономерностей функционирования мозга, реализующего эти процессы. Именно этой трудностью можно объяснить представления о независимости психического и физиологического процессов. **Теория психофизиологического параллелизма** рассматривает психическое и физиологическое как два ряда явлений, которые звено за звеном соответствуют друг другу, но вместе с тем, как две параллельные линии никогда не пересекаются, не влияют друг на друга, т.е. предполагается наличие «души», которая связана с телом, но живет по своим законам.

**Теория механического тождества** напротив утверждает, что психические процессы, по сути, есть физиологические процессы, т.е. мозг выделяет психику, мысль, подобно тому, как печень выделяет желчь. Недостаток этой теории в том, что отождествляют психику с нервными процессами, не видят качественных отличий между ними.

**Теория единства** утверждает, что психические и физиологические процессы возникают одновременно, но они качественно различны. Психические явления соотносятся не с отдельным нейрофизиологическим

процессом, а с организованными совокупностями таких процессов, т.е. психика – это системное качество мозга, реализуемое через функциональные многоуровневые системы мозга, которые формируются у человека в процессе жизни и овладения им исторически сложившихся форм деятельности и опыта человечества через собственную активную деятельность человека.

Необходимо обратить внимание еще на одну важную особенность психики человека – *человеческая психика не дана в готовом виде человеку с момента рождения и не развивается сама по себе*, не появляется сама по себе человеческая душа, если ребенок изолирован от людей. Только в процессе общения и взаимодействия ребенка с другими людьми у него формируется человеческая психика, в противном случае, при отсутствии общения с людьми, у ребенка (феномен Маугли) ничего человеческого ни в поведении, ни в психике не появляется.

Таким образом, специфически человеческие качества (сознание, речь, труд и пр.), человеческая психика формируются прижизненно в процессе усвоения индивидом культуры, созданной предшествующими поколениями. Следовательно, психика человека включает по меньшей мере 3 составляющие: внешний мир, природу, ее отражение – полноценная деятельность мозга – взаимодействие с людьми, активная передача новым поколениям человеческой культуры, человеческих способностей.

## **2.2. Сознание как высшая ступень развития психики**

Сознание – это динамический процесс реагирования на внутренние и внешние сигналы (раздражители). Сознание метафорично можно сравнить с узким коридором. В сознание попадает лишь часть информации, объем которой определяется числом 7 плюс-минус 2 бита информации. Предназначением сознания является решение конкретных жизненных задач. Отработанная и отрегулированная система реализации их решения в последствии не нуждается в контроле сознания и происходит на бессознательном уровне. Большая часть протекания психических процессов, таких как, восприятие, память, мышление, воля, не осознается нами. Выделяют следующие зоны сознания:

- внутреннюю,
- внешнюю,
- ментальную (мыслительную).

Фокус сознания – это реакция ориентирования, или внимание.

Поскольку человек – это, прежде всего, homo sapiens – человек разумный, то сознание, разум человека развивались в процессе трудовой деятельности. И хотя видовые биологически-морфологические особенности человека устойчивы уже в течение 40 тысячелетий, развитие психики человека происходит в процессе активной деятельности. Трудовая деятельность для человека имеет продуктивный характер, поскольку труд, осуществляя процесс производства, запечатлевается в



продукте, т.е. происходит процесс воплощения, опредмечивания в продуктах деятельности людей их духовных сил и способностей. Таким образом, материальная, духовная культура человечества – это объективная форма воплощения достижений психического развития человечества.

Труд – это процесс, связывающий человека с природой, процесс воздействия человека на природу. Для трудовой деятельности характерно:

1) употребление и изготовление орудий труда, их сохранение для последующего использования;

2) продуктивный характер и целенаправленность процессов труда;

3) подчиненность труда представлению о продукте труда - трудовой цели, которая как закон определяет характер и способ трудовых действий;

4) общественный характер труда, осуществление его в условиях совместной деятельности;

5) труд направлен на преобразование внешнего мира. Изготовление, употребление и сохранение орудий труда, разделение труда способствовали развитию абстрактного мышления, речи, языка, развитию общественно-исторических отношений между людьми.

В процессе исторического развития человек изменяет способы и приемы своего поведения, трансформирует природные задатки и функции в высшие психические функции – специфически человеческие, общественно исторически обусловленные формы памяти, мышления, восприятия (логическая память, абстрактно-логическое мышление), опосредованные применением вспомогательных средств, речевых знаков, созданных в процессе исторического развития.

**Деятельность** – это активное взаимодействие человека со средой, в котором он достигает сознательно поставленной цели, возникшей в результате появления у него определенной потребности, мотива.

Мотивы и цели могут не совпадать. То, почему человек действует определенным образом, часто не совпадает с тем, для чего он действует. Когда мы имеем дело с активностью, в которой отсутствует осознаваемая цель, то здесь нет и деятельности в человеческом смысле слова, а имеет место импульсивное поведение, которое управляется непосредственно потребностями и эмоциями.

Поступок-действие, выполняя которое человек осознает его значение для других людей, т.е. его социальный смысл. Действие имеет подобную деятельности структуру: цель – мотив, способ – результат. Различают действия: сенсорные (действия по восприятию объекта); моторные (двигательные действия); волевые; мыслительные; мнемические (действия памяти); внешние предметные (действия направлены на изменение состояния или свойств предметов внешнего мира) и умственные (действия, выполняемые во внутреннем плане сознания). Выделяют следующие компоненты действия (табл.2):

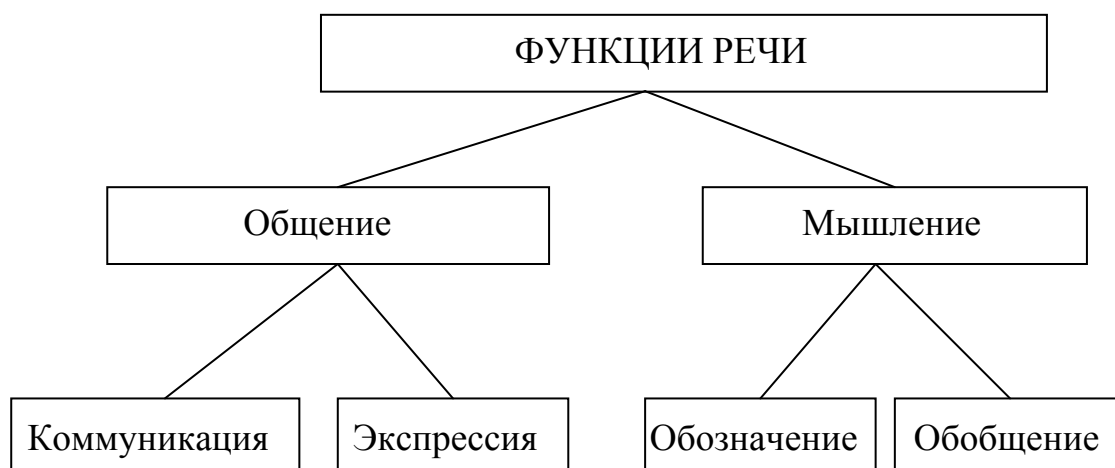
**Таблица 2. Компоненты действия**

Моторные (двигательные)	Центральные (мыслительные)	Сенсорные (чувственные)
Исполнение	Регулирование и контроль	Ориентировка

Основные виды деятельности, обеспечивающие существование человека и формирование его как личности – это общение, игра, учение и труд. Важнейшим достижением человека, позволившем ему использовать общечеловеческий опыт, как прошлый, так и настоящий, является речевое общение. Речь – это язык в действии. Язык – система знаков, включающая слова с их значениями и синтаксис – набор правил, по которым строятся предложения. Основные функции речи:

- 1) средство существования, передачи и усвоения общественно-исторического опыта человечества;
- 2) средство общения (коммуникации);
- 3) интеллектуальной деятельности (восприятия, памяти, мышления, воображения).

**Речь является формой существования мысли.**



Все психические процессы с помощью речи становятся произвольно управляемыми. Посредством слова обозначается предмет, действие, состояние, т.е. у человека со словом связано представление о предмете или явлении. Функция обобщения связана с тем, что слово обозначает не только отдельный данный предмет, но целую группу сходных предметов и всегда является носителем их существенных признаков, т.е. каждое слово уже обобщает, и это позволяет реализовываться мышлению. Коммуникация состоит в передаче друг другу определенных сведений, мыслей, чувств и тем самым в воздействии друг на друга. Экспрессия заключается в передаче эмоционального отношения к содержанию речи и к собеседнику.

Рассматриваемое в данном контексте, сознание выступает высшей, свойственной человеку формой обобщенного отражения объективных устойчивых свойств и закономерностей окружающего мира, формирования

у человека внутренней модели внешнего мира, в результате чего достигается познание и преобразование окружающей действительности.

Вторая функция сознания заключается в формировании целей деятельности, в предварительном мысленном построении действий и предвидении их результатов, что обеспечивает разумное регулирование поведения и деятельности человека. В сознание человека включено определенное отношение к окружающей среде, к другим людям.

Выделяют следующие **свойства сознания**: а) построение отношений, б) познание и в) переживание. Основной функцией мышления является выявление объективных отношений между явлениями внешнего мира, а основной функцией эмоции – формирование субъективного отношения человека к предметам, явлениям, людям. В структуре сознания синтезируются формы и виды отношений, и они определяют как организацию поведения, так и глубинные процессы самооценки самосознания. Реально существуя в едином потоке сознания, образ и мысль могут, окрашиваясь эмоциями, становиться переживанием. Осознание переживания – это установление его объективной отнесенности к причинам его вызывающим, к объектам, на которые оно направлено, к действиям, которыми оно может быть реализовано (С.Л.Рубинштейн).

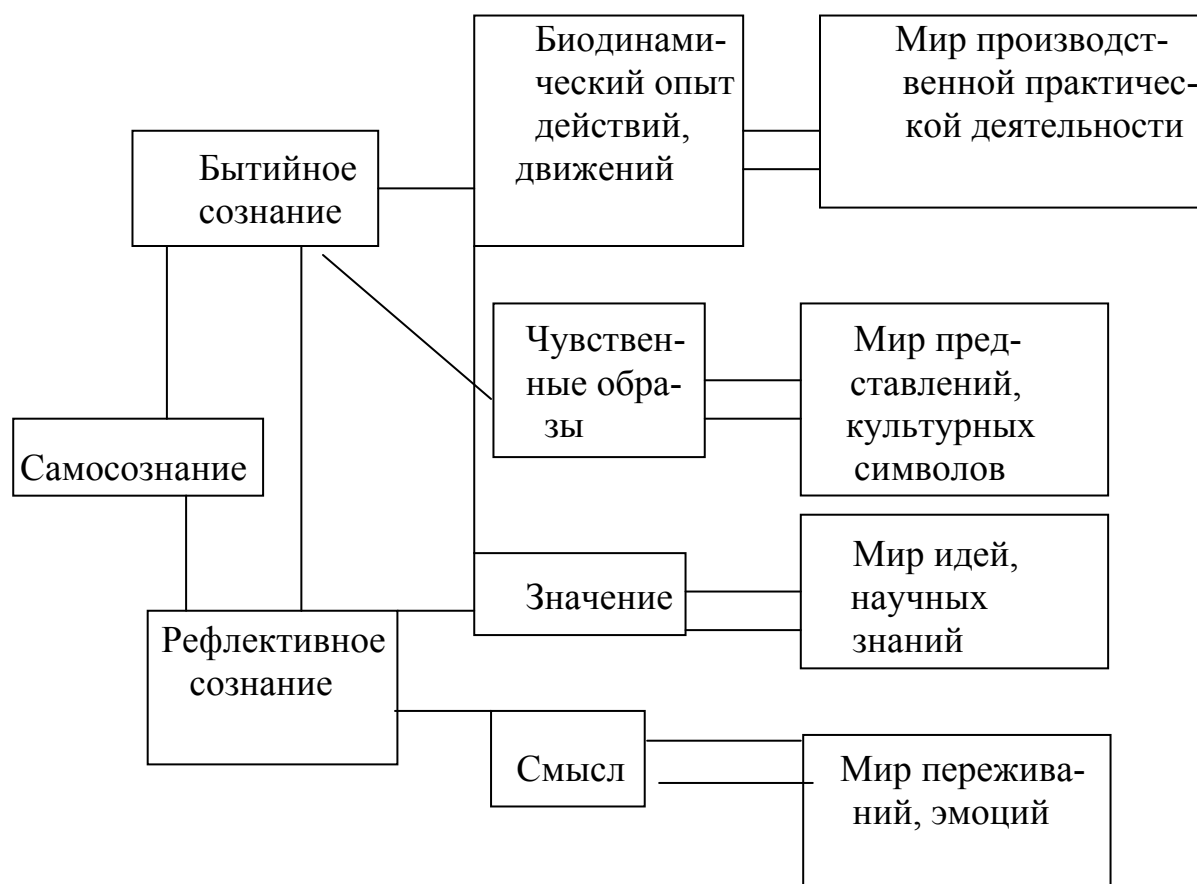
**Функции сознания**: 1) отражательная, 2) порождающая (творчески-креативная), 3) регулятивно-оценочная, 4) рефлексивная функция – основная функция (характеризует сущность сознания). К **функциям сознания** относятся познание (обобщенное отражение мира), переживание, отношение к миру и людям, рефлексия, регулирование поведения и деятельности, мышление (образ и мысль), эмоции и чувства, воля.

Сознание человека развивалось в филогенезе и становилось возможным в условиях активного воздействия на природу, в условиях трудовой деятельности и социальных контактов. Сознание 1) рождается в бытии, 2) отражает бытие, 3) творит бытие. **Эпицентром сознания** является **сознание собственного «Я»**.

Выделяют два слоя сознания (рис.1): 1. **бытийное сознание** (сознание для бытия), включающее в себя а) биодинамические свойства движений, б) опыт действий; в) чувственные образы; и 2. **рефлексивное сознание** (сознание для сознания), включающее в себя а) значение; б) смысл. В качестве объекта рефлексии может выступать: 1) и отражение мира, 2) и мышление о нем, 3) способы регуляции человеком своего поведения, 4) и сами процессы рефлексии и 5) свое личное сознание.

Значение означает содержание общественного сознания, усваемое человеком. Это могут быть операционные значения, предметные, вербальные значения, житейские и научные значения – понятия. Смысл – это объективное понимание и отношение к ситуации, информации. Непонимание связано с трудностями осмысления значений. Процессы взаимной трансформации значений и смыслов (осмысление значений и обозначение смыслов) выступают средством диалога и взаимопонимания.

На бытийном слое сознания решаются очень сложные задачи, т.к. для эффективного поведения необходима актуализация нужного в данный момент образа и нужной двигательной программы, т.е. образ действия должен вписываться в образ мира. Мир производственной, предметно-практической деятельности соотносится с биодинамической тканью движения и действия (бытийного слоя сознания). Мир представлений, воображений, культурных символов и знаков соотносится с чувственной тканью (бытийного сознания). Мир идей, понятий, житейских и научных знаний соотносится со значением (рефлексивного сознания). Мир человеческих ценностей, переживаний, эмоций соотносится со смыслом (рефлексивного сознания). Сознание рождается и присутствует во всех этих мирах.



*Рис. 1. Структура сознания*

Бытийный слой содержит в себе истоки и начала рефлексивного слоя, поскольку значения и смыслы рождаются в бытийном слое. Выраженное в слове значение содержит: 1) образ, 2) операционное и предметное значение, 3) осмысленное и предметное действие. Слова, язык не существует только как язык, в нем объективировались формы мышления, которые нами и овладевают через использование языка.

Язык и объективированные в нем формы мышления – это определенным образом рационализированные формы сознания, которые обретают видимую самостоятельность, но в действительности являются только вершиной айсберга. Рефлектированные, рациональные структуры

сознания имеют в своем основании другое содержание, источник и энергию образования этих рациональностей. Рациональные структуры являются, во-первых, только частной реализацией базовых оппозиций сознания; во-вторых, в сознании часто наличествуют конфликтующие структуры. И разрешение таких конфликтов, есть освобождение энергии и сознания для следующего цикла развития возможно только через акры осознания на себе.

Функция организации сознания (ее задача и смысл) состоит в освобождении психической энергии сознания, в расширении горизонтов сознания и, что самое главное, в создании оптимальных и необходимых условий для нового цикла развития.

Поскольку сознание, рассмотренное извне, объективно является определенной знаковой структурой и структурой объективированного мышления, то его можно исследовать и описывать объективно. В то же время, внешняя структура указывает на наличие внутренней структуры сознания, поэтому возможен переход к пониманию внутренних содержаний сознания.

Таким образом, можно сделать следующие выводы в контексте идеи непрерывного развития:

1. Необходимо двойственное (извне и изнутри) описание генезиса развития знания, деятельности

2. В ходе проектирования развития необходимо совмещение этих двух точек зрения. Основанием проектирования развития может быть или заданная форма сознания, или задаваемые извне свойства деятельности, способности к деятельности и т.п.

3. Развитие знаний, деятельности можно описывать самостоятельно как извне, так и изнутри (извне это будет описание деятельности, ее развертывания в ходе введения проблемных ситуаций, рефлексивных выходов и т.п.; изнутри – это будет генезис форм сознания, их трансформации, преобразования друг в друга).

Венцом развития сознания является формирование самосознания, которое позволяет человеку не только отражать внешний мир, но, выделив себя в этом мире, познавать свой внутренний мир, переживать его и определенным образом относиться к себе. Мерилом для человека в его отношении к себе являются, прежде всего, другие люди. Каждый новый социальный контакт меняет представление человека о себе, делает его более многогранным. Сознательное поведение является не столько проявлением того, каков человек на самом деле, сколько результатом представлений человека о себе, сложившихся на основе общения с ним окружающих.

В зоне ясного сознания находит свое отражение малая часть одновременно приходящих из внешней и внутренней среды организма сигналов. Сигналы, попавшие в зону ясного сознания, используются человеком для осознанного управления своим поведением. Остальные сигналы также используются организмом для регулирования некоторых

процессов, но на подсознательном уровне. Многие наблюдения психологов показали, что в зону ясного сознания в данный момент попадают те объекты, которые создают препятствия для продолжения прежнего режима регулирования.

Возникшие затруднения привлекают внимание и они, таким образом, осознаются. Осознание затрудняющих регуляцию или решение задачи обстоятельств, способствует нахождению нового режима регулирования или нового способа решения, но как только они найдены, управление вновь передается в подсознание, а сознание освобождается для разрешения вновь возникающих трудностей. Эта непрерывная передача управления обеспечивает человеку возможность решать все новые задачи, опирается на гармоничное взаимодействие сознания и подсознания. Сознание привлекается к данному объекту только на короткий интервал времени и обеспечивает выработку гипотез в критические моменты недостатка информации. Недаром известный психиатр А. Клапаред остроумно заметил, что мы осознаем свои мысли в меру нашего неумения приспособиться. Типовые, часто встречающиеся в обычной обстановке задачи решает человек подсознательно, реализуя автоматизмы.

Автоматизмы подсознания разгружают сознание от рутинных операций (ходьба, бег, профессиональные навыки и т.п.) для новых задач, которые в данный момент могут быть решены только на сознательном уровне.

### **2.3. Взаимодействие сознания и подсознания**

Многие знания, отношения, переживания, составляющие внутренний мир каждого человека, не осознаются им, и вызываемые ими побуждения обуславливают поведение, не понятное ни для него самого, ни для окружающих. Бессознательная регуляция может рассматриваться как целенаправленная лишь в том смысле, что после достижения определенной цели происходит снижение напряжения так же, как и при осознанном управлении.

Известный психолог З.Фрейд показал, что бессознательные побуждения лежат в основе многих очагов скрытого напряжения, которые могут порождать психологические трудности адаптации и даже заболевания.

Большая часть процессов, протекающих во внутреннем мире человека, им не осознаются, но в принципе каждый из них может стать осознанным. Для этого нужно выразить его словами – вербализовать. Выделяют: 1) подсознательное – те представления, желания, действия, устремления, которые ушли сейчас из сознания, но могут потом прийти в сознание; 2) собственно бессознательное – такое психическое, которое ни при каких обстоятельствах не становится сознательным (рис.2).



*Рис. 2. Схема соотношения сознательного и бессознательного (по З. Фрейду)*

З.Фрейд полагал, что бессознательное – это не столько те процессы, на которые не направляется внимание, сколько переживания, подавляемые сознанием, такие, против которых сознание воздвигает мощные барьеры. Человек может прийти в конфликт с многочисленными социальными запретами. В случае конфликта у него нарастает внутренняя напряженность и в коре мозга возникают изолированные очаги возбуждения. Для того чтобы снять возбуждение, нужно, прежде всего, осознать сам конфликт и его причины, но осознание невозможно без тяжелых переживаний, и человек препятствует их осознанию, эти тяжелые переживания вытесняются из области сознания. Однако это не означает, что очаги возбуждения разрушаются. Длительное время они могут сохраняться в заторможенном состоянии, такой ущемленный очаг может быть очень глубоко запрятан, но при неблагоприятных условиях он может выявиться и оказывать травмирующее влияние на состояние человека, вплоть до развития психического заболевания.

Для исключения такого болезнетворного влияния необходимо осознать травмирующий фактор, переоценить и ввести его в структуру других факторов и оценок внутреннего мира и, тем самым, разрядить очаг возбуждения и нормализовать психическое состояние человека. Только такое осознание устраняет травмирующее воздействие неприемлемой идеи или желания. Заслуга З.Фрейда состоит в том, что он сформулировал указанную зависимость и включил ее основу своей терапевтической практики психоанализа.

Сознание, как внутренняя модель, отражающая внешнюю среду человека и его собственный мир в их стабильных свойствах и

динамических взаимоотношениях, помогает человеку эффективно действовать в реальной жизни.

Одним из свойств психики является способность воспринимать информацию, усваивать ее, формировать психический образ и хранить его. Данная деятельность протекает как познавательные психические процессы.

## 2.4. Основные познавательные процессы

Первичным психическим образом среды являются **ощущения**, физиологическую основу которых составляет деятельность органов чувств (анализаторов). Эволюционно ощущения возникли на базе раздражимости, представляющей собой свойство живой материи избирательно реагировать изменением своего внутреннего состояния на биологически значимые воздействия среды.

Ощущения, которые возникают у человека можно разделить на **три группы**. К первой группе относятся ощущения, вызываемые возбуждениями органов чувств, находящихся на поверхности нашего тела (*экстероцепторов*). Эти ощущения отражают свойства предметов, которые находятся вне нас. Сюда относятся ощущения зрительные, слуховые, обонятельные, вкусовые, кожные и осязательные. Во вторую группу входят те ощущения, которые вызываются возбуждениями органов чувств, рецепторы которых находятся во внутренних органах (*интероцепторы*). Сюда должны быть отнесены так называемые органические ощущения (голода, жажды). В третью группу входят двигательные (или кинестетические) ощущения, связанные с движениями и положением тела в пространстве. Рецепторы двигательного анализатора (*проприоцепторы*) находятся в мышцах и связках.

**Принадлежность** ощущений определенным **органам чувств** называется **модальностью**. **Способность иметь ощущения** называется **чувствительностью**.

Ощущение не возникает сразу, как только стимул начинает действовать на орган чувств. Чтобы ощущение возникло, необходимо чтобы стимул достиг определенной величины, называемой *пороговой*. Та минимальная величина раздражения, которая вызывает едва заметное ощущение, называется *абсолютным порогом* ощущения. Когда мы не слышим разговора из соседней комнаты, это значит, что величина раздражения, поступающего в наш слуховой аппарат, ниже порога ощущения. Чувствительность какого-либо органа тем выше, чем ниже пороги ощущений.

Благодаря ощущениям отражаются отдельные качества предметов (цвет, звук, твердость и т.п.). Но в окружающей человека действительности каждый предмет или явление обладает целым комплексом различных качеств, свойств.



Психический процесс, заключающийся в отражении предметов и явлений, действующих в данный момент на органы чувств, называется восприятием. По сравнению с ощущением, **восприятие** – более высокая форма отражения действительности.

Физиологической основой восприятия являются сложные условно рефлекторные связи в коре больших полушарий, где осуществляется синтез (объединение) возбуждений, идущих от внешних раздражителей. При восприятии происходит согласованная деятельность нескольких анализаторов, ответная реакция организма на целый комплекс раздражителей. Так, когда мы воспринимаем, например, розу, то одновременно видим красивую форму и чудесную окраску и обоняем, вдыхая приятный аромат розы, осторожно прикоснувшись к цветку, осязаем нежную мягкость ее лепестков и т.п. Все эти отдельные ощущения соединяются в коре мозга вместе, в единый комплекс. Кроме того, мы узнаем в этом предмете розу, т.е. здесь имеет место и процессы памяти. Запах цветка доставляет нам удовольствие, вызывает приятное чувство. Наконец, в процесс восприятия включается и мышление, мы можем думать о том, к какому сорту относится данная роза, производить первоначальное элементарное обобщение. В зависимости от того, какой анализатор преобладает при восприятии, различают зрительные, слуховые, обонятельные, вкусовые, осязательные и кинестетические восприятия.

Восприятие – активный процесс, тесно связанный с деятельностью человека. Восприятие почти любого объекта обычно происходит на *фоне*, который его окружает. Обладает *избирательностью*, когда из множества возбуждений, которые поступают в анализаторы, воспринимается в данный момент только то, на что обращается внимание. Внимание же обычно направлено на то, что имеет для нас какое-то значение, представляет интерес, и зависит от общего содержания психической жизни человека, в частности от *прошлого опыта*. Зависимость восприятия от прошлого опыта называется **апперцепцией**. Люди разных профессий по-разному будут воспринимать один и тот же предмет. Так, рассматривая сорванный в поле цветок, художник обратит внимание на сочетание в нем красок; ботаник посмотрит на цветок как на представителя определенного класса растений; агронома заинтересует он с точки зрения принадлежности к кормовым травам.

В процессе восприятия мы обычно объединяем отдельные элементы предмета *в целое*. При этом имеет значение не столько *близость* частей друг к другу по их местоположению, сколько их принадлежность к определенному предмету. Восприятие обладает *целостностью* и *осмысленностью*, что является результатом нашего прежнего опыта, относительной *константностью*, т.е. постоянством наших восприятий.

Предметы и явления окружающего мира, которые мы воспринимаем, не исчезают для нашего сознания бесследно, а сохраняются в виде *образов*, которые мы можем мысленно воспроизводить в то время, когда самих предметов или явлений уже нет перед нами. Образы тех предметов и

явлений, которые мы воспринимали ранее, а сейчас мысленно воспроизводим, называются **представлениями**. Физиологической основой представлений является оживление в коре больших полушарий «следов» возбуждений, временных связей, образовавшихся там при восприятии предметов или явлений.

Наличие у человека представлений говорит о том, что наши восприятия оставляют в коре мозга следы (первичный психический образ), которые сохраняются некоторое время. То же надо сказать и о наших мыслях и чувствах. Запоминание, сохранение и последующее воспроизведение или узнавание того, что было в нашем прошлом опыте, называется **памятью**. Если бы люди не могли сохранять и воспроизводить прошлый опыт, они были бы лишены всякой возможности умственного развития и приобретения знаний.

Большое значение имеют *смысловые связи*. Они представляют собой тоже *ассоциации*, только более сложные (комплексные). В их основе лежит понимание зависимости одних явлений от других (понимание причинно-следственных связей).

Память обладает *качествами*, к которым относятся: а) объем, т.е. количество предметов или фактов, которые в определенное время способен запомнить человек; б) точность воспроизведения; в) быстрота запоминания; г) длительность сохранения усвоенного и д) готовность памяти, т.е. умение быстро вспомнить то, что требуется.

Лучшей памятью обладает тот человек, у которого достаточно развиты все указанные свойства. Благодаря возможностям памяти существует процесс опосредованного познания, когда знания получаются непрямо (непосредственно через ощущения, восприятие), а косвенно, посредством понимания связей между явлениями. Процесс познания, заключающийся в отвлеченном, обобщенном и опосредствованном отражении фактов и явлений, в установлении связей и отношений между ними, называется **мышлением**.

Мышление тесно связано с речью. Благодаря мышлению мы только узнаем факты и явления, но и можем понять причины их существования. Мышление дает нам возможность предвидеть будущие события: видя тучу, мы делаем вывод о том, что будет дождь. Особенно большое значение в жизни имеет научное предвидение.

Условием протекания любого познавательного процесса является внимание. **Внимание** – это реакция ориентирования, выполняющая следующие функции:

- активизирует нужные и тормозит ненужные в данный момент психологические и физиологические процессы;
- способствует целенаправленному, организованному отбору поступающей информации;
- обеспечивает длительную сосредоточенность активности на одном и том же объекте.

Характеристики внимания делятся на первичные (объем, интенсивность, устойчивость) и вторичные (колебания и переключаемость).

*Управление вниманием* связано с умением управлять движением. Кто не умеет управлять мускулатурой, не способен и к вниманию. Опыты доказывают антагонизм между большой подвижностью и концентрацией внимания. Способность сосредоточиться, сконцентрировать внимание предполагает активное торможение всех посторонних движений, благодаря этому восприятие нужного объекта становится более ясным и отчетливым. Умение устранять лишние движения позволяет *расширить поле* внимания.

Привлекающие внимание факторы разделяются на *внешние* и *внутренние*. К внешним относятся, прежде всего, интенсивность и физические характеристики сигналов, а к внутренним – их новизна, актуальность для данного человека, соответствие его потребностям и эмоциональному настрою. Кроме того, внимание сохраняется, удерживается дольше на действиях, недостаточно автоматизированных и поэтому требующих текущего контроля, и незавершенных (прерванных внезапно) из-за необходимости удержания цели действия для его последующего завершения.

Монотонность, шаблонность, стереотипность выполняемых операций (даже мыслительных) понижают устойчивость внимания. В этом случае для его поддержания приходится прикладывать все большие усилия, что, в свою очередь, порождает утомление. Однообразие информации и ее малый приток, вызывающие у человека состояние монотонии, сопровождаются ощущением скуки и медленно текущего времени, сонливостью. Длительные усилия для поддержания бдительности могут приводить к эмоциональной напряженности, способствующей развитию утомления, что в случае возникновения острой ситуации может проявиться в резком сужении зоны внимания, нарушении его переключаемости и распределяемости. Эмоциональное перенапряжение приводит к сужению объема внимания и ухудшению способности его переключения и распределения, тем самым оно изменяет доступность сознанию полного объема значимой информации. Так, например, если в спокойной обстановке оператор может различать 5-7 сигналов, отличающихся по одному признаку, то в аварийной – только 2-3 сигнала. Наблюдаются сдвиги световой чувствительности, при чрезмерном возбуждении повышается чувствительность к красному цвету и понижается к синему.

Согласно закону Э. Титченера, произвольное внимание, раз установленное, функционирует далее как непроизвольное. Это позволяет понять, что усилие для восприятия данного материала необходимо только вначале. Постоянное поддержание внимания утомительно, требует волевых усилий, вызывает большое напряжение.

## 2.5. Функциональная асимметрия мозга и особенности проявления психических функций

И.П.Павлову принадлежит заслуга выявления взаимосвязи особенностей функционирования мозга с поведением человека – наличием двух сигнальных систем, связанных с деятельностью правого и левого полушарий, первое из которых более ответственно за продуцирование образов и эмоций, а второе – слов и речи. Относительное преобладание деятельности правого полушария мозга у человека позволяет судить о доминировании первой сигнальной системы, а преобладание левого полушария – о второй. При этом левое полушарие мозга управляет правой стороной тела человека, а правое – левой (так называемая, асимметрия мозга).

*Простейший тест для выявления относительного преобладания той или иной сигнальной системы состоит в неоднократном переплетении пальцев рук: если сверху всегда оказывается большой палец левой руки, то говорят об отнесении данного человека к художественному типу (первая сигнальная система); если сверху оказывается большой палец правой руки, то это указывает на мыслительный тип (вторая сигнальная система).*

Индивидуально-психологические качества, характеризующие принадлежность к определенному типу, проявляются в общих и специальных способностях человека, его индивидуальном жизненном стиле. Дело в том, что развитие способностей опирается на соответствующие задатки, представляющие собой анатомо-физиологические особенности нервной системы. Поэтому изучение врожденных индивидуально-типических особенностей высшей нервной деятельности является важным условием эффективного профессионального отбора.

Основные различия в работе полушарий головного мозга человека впервые обнаружил американский ученый Р. Сперри, который однажды в лечебных целях рискнул рассечь межполушарные связи у больных. В результате было обнаружено, что человек, у которого было «отключено» правое полушарие, а работало левое, сохранял способность к речевому общению, правильно реагировал на слова, цифры и другие условные знаки, но оказывался беспомощным, когда требовалось что-то делать с предметами материального мира или их изображениями. Когда «отключали» левое, а работало одно правое полушарие, человек легко справлялся с такими задачами, хорошо разбирался в мелодиях, интонациях речи, ориентировался в пространстве, но терял способность понимать сложные речевые конструкции и совершенно не мог сколько-нибудь связно говорить.

Эти различные способы обнаружения новой информации связывают с преимущественной работой разных полушарий мозга: левое полушарие связано с логическими способами обработки, а правое – с одномоментным

процессом интуитивного усмотрения решения.

В соответствии с этим, основная деятельность левого полушария получила название логико-вербального мышления, а правого – пространственно-образного.



**Рис. 3.** Функциональная асимметрия мозга

Каждое полушарие вносит нечто, присущее только ему, в любой психический процесс, и перспективы решения конкретной задачи зависят от сбалансированности их участия и оптимальности вклада (см. схему на рис.2).

**Специфика участия правого полушария в восприятии** проявляется в обеспечении правильного отражения текущего времени, реальных примет окружающей обстановки и пространственных отношений внешних сигналов и собственных действий.

*Вклад левого полушария в те же процессы восприятия*

*пространства и времени* определяется установлением хронологического порядка, последовательности событий, включением обобщенных представлений о временах года, днях недели, частях света, признаках, отличающих человека от животных, и т. д.

Правое полушарие более тесно связано с восприятием чувственной информации, поступающей из внешней и внутренней среды организма, имеет прямое отношение к анализу информации, получаемой человеком непосредственно от своего собственного тела и не связанной с вербально-логическими кодами. Оно обеспечивает первичную переработку вестибулярных, зрительных, слуховых импульсов, поступающих через анализаторы и дающих представление о конкретных образах предметов и их пространственных отношениях, а также реализует восприятие интонационных, ритмических и регулярных структур всех видов.

Установление отношений в поле «здесь и теперь» в большей мере свойственно правому полушарию, поскольку именно оно обрабатывает информацию в реальном времени и пространстве, и в этом процессе одновременно выявляются структурные свойства объектов, дающие целостные представления о пространственных соотношениях его частей.

Левое полушарие тоже выявляет пространственные и временные отношения, но принципиально иным способом. Так, при обработке информации в левом полушарии может происходить деформация реальной временной шкалы - ее растяжение и сжатие. Возможно, это отчасти определяет способность левого полушария к логическому сближению и установлению мысленных связей между фактами и обстоятельствами, находящимися в далеких отношениях.

Таким образом, *специфика* восприятия определяется *непосредственной для правого полушария и опосредованной для левого связью с внешней средой*.

Долговременная память каждого полушария также имеет свои отличия. Левое полушарие использует информацию о вероятностных свойствах событий и статистических связях языка. Память в правом полушарии - эпизодическая, данная в контексте, а в левом - классифицированная по множеству различных оснований и данная вне контекста. Если использование эпизодической памяти создает возможность быстрого узнавания, то семантическая память левого полушария допускает большую произвольность воспроизведения и экстраполяцию по вероятностным свойствам объектов, т. е. определяет предсказуемость ситуаций.

Полушария по-разному участвуют в эмоциональной жизни человека. Поражение большинства областей левого полушария сопровождается ощущением потери, беспомощности, подавленности. При аналогичном по объему повреждении соответствующих областей правого полушария чаще наблюдается сдвиг настроения в положительную сторону. Правосторонние нарушения приводят не только к тому, что человек перестает правильно оценивать свое состояние (например, иногда даже не

знает, что он парализован) и поэтому ничто не нарушает его хорошего настроения, но сверх того он не в состоянии правильно воспринимать эмоциональное состояние других людей. Правое полушарие осуществляет глобальную оценку значимости ситуации, схватывание смысла сигналов среды и своего состояния и поэтому определяет адекватное эмоциональное состояние.

В результате многократной обработки зрительной информации в правом полушарии формируются схемы-образования, не только сохраняющие элементы сходства с исходным объектом, но и зависящие от конкретной деятельности человека, от контекста в широком смысле этого понятия. Эти образования всегда целостные, отражающие пространственно-временные особенности объекта. Знаки (и стоящие за ними значения), с которыми главным образом оперирует левое полушарие, отражают постоянные свойства воспринимаемого мира - образования, свободные от контекста.

Данные особенности позволяют сделать вывод о *двух различных типах мышления, двух различных стратегиях* полушарий. Различие сводится к принципам *составления связного контекста* информации: *левополушарное мышление* из отдельных элементов создает однозначный контекст, т.е. из всех бесчисленных связей между предметами и явлениями оно активно выбирает только некоторые, наиболее существенные для данной конкретной задачи. *Правополушарное же мышление* создает многозначный контекст, благодаря одновременному схватыванию практически всех признаков и связей одного или многих явлений. Иными словами, логико-знаковое мышление вносит в картину мира некоторую искусственность, тогда как образное мышление обеспечивает естественную непосредственность восприятия мира таким, каков он есть.

Описанная концепция фундаментальных различий между лево- и правополушарной стратегией переработки информации имеет прямое отношение к формированию различных способностей. Так, для научного творчества, т.е. для преодоления традиционных представлений, необходимо восприятие мира во всей его целостности, что предполагает развитие способностей к организации многозначного контекста (образного мышления).

И действительно, существуют многочисленные наблюдения, что для людей, сохраняющих способности к образному мышлению, творческая деятельность менее утомительна, чем рутинная, монотонная работа. Люди же, не выработавшие способности к образному мышлению, нередко предпочитают выполнять механическую работу, причем она им не кажется скучной, поскольку они как бы «закрепощены» собственным формально-логическим мышлением. Отсюда ясно, как *важно* с ранних лет *правильно строить воспитание и обучение, чтобы оба нужных человеку типа мышления развивались гармонично, чтобы образное мышление не оказалось скованным рассудочностью, чтобы не иссякал творческий потенциал человека.*

В процессе жизни (накопления опыта) полушария начинают специализироваться: у большинства людей – тех, кто пишет правой рукой – левое полушарие отвечает за речь, логическую обработку информации, а правое полушарие контролирует образное мышление, интуицию, творчество, воображение и является связующим звеном с чувствами (ощущениями). При этом любой человек может преимущественно обрабатывать информацию при помощи левого или правого полушария, либо являться представителем «смешанного» мозга.

По наблюдениям директора Центра консультирования по профессиональной занятости Тони Мили (США) «правополушарные» и «левополушарные» работники имеют следующие отличительные особенности:

- *обрабатывающие информацию при помощи левого полушария* любят иметь дело с проблемами, решаемыми логическим путем, и являются активными и разговорчивыми людьми. Скорее конформисты, они ищут точные факты и любят конструктивные предписания (задания). Они скорее сделают выводы, чем произведут новые идеи, и, в сущности, они скорее улучшают существующий процесс или продукт, чем изобретут что-то новое. Им нравится работать в проблемно-ориентированных организациях, имеющих четкую структуру, налаженный контроль и ясно очерченный круг ответственности. Прежде организации и системы работы были по преимуществу «правомозговыми» (т.е. рассчитанными на левополушарного человека). Многие системы, возможно, начали превращаться в «левомозговые» после Фредерика Тэйлора, основателя научного менеджмента;

- *обрабатывающие информацию при помощи правого полушария*, сильны вопросами, решаемыми интуитивным путем. Им нравятся изобретения, нахождение главной идеи, открытия через проблемную ситуацию. Они чаще не являются конформистами. Предпочитают организации, которые имеют идеалистические цели и также, где они могут проявить личную инициативу. Им нравятся гибкие правила и они существенным образом ориентированы на человека;

- «левомозговой» подход необходим для гарантии таких вещей, как точность в деталях. «Правомозговой» подход необходим в отношении к людям.

Тони Мили доказал, что существует важная отрасль знания о соответствующих склонностях левосторонних («левой») и правосторонних («правшей») людей, и о том, что не игнорируя их как в проектировании и компоновке рабочих мест, так и в решениях по комплектованию штата и его расстановке, менеджеры могли бы серьезно улучшить исполнение работы персоналом.

Особенно это касается правильного использования «левой», которые составляют примерно 10 % всех людей, среди них часто



встречаются одаренные люди (например, Леонардо да Винчи, Микеланджело, Чарли Чаплин, В.И. Даль, И.П. Павлов и многие другие).

Как относиться к леворукости? Родители пытаются переучивать таких детей. Ученые же убеждены: насильственное переучивание леворуких приводит к неврозам, поскольку природа не прощает стремления переиначить то, что она заложила в самые сокровенные глубины организма. Не случайно, Тони Мили, обративший пристальное внимание на проблему леворукости служащих, обнаружил среди своих клиентов более 60 % страдающих от различных стрессов. При этом «леворукие» называли широкий круг причин (личные или семейные проблемы, неопределенность карьеры, ухудшающееся исполнение работы и т.д.), кроме, единственно верной. В основе такого стресса лежит, как правило, невозможность «правомозговой» личности (левши) приспособиться к другому миру – миру, который является «левомозговым».

Поэтому, при поисках путей улучшения работы с персоналом необходимо учитывать фактор «леворукости» в проектировании оборудования и деловой мебели, планировании рабочего места, решениях по планированию карьеры. Тем более, по наблюдениям Т.Мили, почти все леворукие – «белые воротнички», большинство из них мужчины, часто менеджеры и сотрудники творческой направленности. Используя «правомозговых» людей для выполнения «левомозговой» работы, организация не только губит таланты, но и плодит неудовлетворенных работой служащих, что неминуемо сказывается на текучести персонала, а, значит, и на результатах общей деятельности фирмы.

Как же определить, левша ли перед вами и каковы возможные проявления этого? Т. Мили дает для этого следующие рекомендации:

- во-первых, леворукость можно заметить при письме или обратить внимание на то, что человек пользуется левой рукой, много жестикулируя;
- во-вторых, используйте наблюдения за движениями глаз говорящего: правши, при задумчивости, обращают взор вправо, левши, наоборот, – влево.

Зная особенности сотрудников и планируя их использование в профессиональной деятельности, можно значительно повысить эффективность труда и степень удовлетворенности. Определение профессиональной пригодности к профессии управленца возможно на основе изучения врожденных индивидуально-типических признаков, к числу которых относятся: тип переплетения пальцев, ведущая рука, доминирующий глаз и некоторые другие. Особенности выраженности названных признаков определяют с помощью методики Т.К.Чернаенко и Б.В.Блинова:

- **определение ведущего глаза.** Необходим белый лист бумаги размером 5 на 10 см с отверстием 1 x 1 см в центре. Фиксируется предмет, находящийся на расстоянии двух-трех

метров, глядя на него через отверстие в листе бумаги (лист нужно держать на расстоянии 30-40 см от глаз), поочередно закройте правый и левый глаз. Ведущим считается тот, при закрывании которого предмет исчезает из поля зрения, или тот, которым вы видите предмет так же, как двумя глазами;

- **переплетение пальцев.** Не задумываясь, быстро переплетите пальцы, повторив это несколько раз. Если сверху оказывается большой палец правой руки, то она ведущая, если левой, то ведущая рука левая;

- **«скрещивание рук»,** или «поза Наполеона». Если при скрещивании рук правая кисть ложится первой на левое предплечье, оказываясь на нем сверху, а левая располагается под правым предплечьем, значит ведущей является правая рука, и наоборот.

Как показали исследования, в группе лучших руководителей наблюдаются три следующих профиля:

- сочетание правого ведущего глаза, левого типа переплетения пальцев и правой руки в «позе Наполеона» (сокращенно – тип П-Л-П);

- сочетание типа П-П-П (читается как правый ведущий глаз, правый тип переплетения пальцев, правая рука в «позе Наполеона»);

- сочетание типа Л-Л-Л (левый ведущий глаз, левый тип переплетения пальцев, левая рука в «позе Наполеона»).

Низкой психологической пригодности к управленческой деятельности соответствуют профили типа Л-Л-П и П-П-Л.

При этом было выявлено следующее. Руководители с левым ведущим глазом оказались более консервативными и скептическими, несколько медленнее соображают по сравнению с «правоглазыми», у них сильнее выражено стремление к доминированию, потребность в признании. Они более агрессивны, активнее стремятся к независимости, более тревожны, нервозны, более эмоциональны, менее устойчивы к стрессу, менее адаптивны, хотя и более активны.

Руководители с правым ведущим глазом являются более гибкими, спокойнее относятся к переменам, не боятся нового. Их поведение более адаптивное, они более социабельны и контактны, выражена потребность в единении.

Обладатели правого типа переплетения пальцев более недоверчивы, фиксированы на неудачах, склонны к соперничеству. У них больше выражены самодостаточность, стремление к независимости, самостоятельности.

Лица с левым типом переплетения пальцев более социабельны, уступчивы и терпеливы. У них более выражены предрасположенность к групповой деятельности и «чувство локтя».

В жизни не бывает так, чтобы человек сначала ощущал, потом воспринимал, потом запоминал, потом переходил к размышлению, чтобы он отдельно испытывал эмоции, принимал решения, проявлял волю. Все это сливается в единый поток психической жизни, где все взаимосвязано. Анализ поведения человека показывает, что внешняя сторона не определяет его однозначно, на него влияет все то, что составляет его внутренний мир. Центр, управляющий и запускающий процессы связан с представлениями индивида о себе и мире, что находит свое обобщение в понятии личность.

### *Вопросы для самоконтроля*

1. Что такое психика?
2. Рефлекторна ли природа психики?
3. Что такое сигнальная система?
4. Возможно ли существование психики вне организма?
5. Чем раздражимость отличается от чувствительности?
6. Что такое функциональная асимметрия мозга?
7. В чем состоит психофизиологическая проблема?
8. Чем является сознание?
9. Что такое бессознательное и каковы его функции?
10. В чем отличие интеллекта от мышления?
11. Почему возможно восприятие?

## **Раздел 3. ПСИХИЧЕСКИЕ СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА**

### **3. 1. Феноменология, состав, структура, динамика душевных состояний**

Понятие психическое состояние используется для выделения относительно статичного, в отличие от процесса, момента. Психическое состояние выступает фоном, на котором протекает вся психическая деятельность. Оно захватывает человека спонтанно и непреодолимо («Я вышел из себя») или протекает незаметно, автоматически, бессознательно («Я ничего не чувствую»), но может вызываться и удерживаться усилием, концентрацией на чем-то конкретном. Примером может служить состояние мысли, оно протекает как без волевого усилия человека, так и при непосредственном напряжении, сосредоточении – на ее обдумывании.

Психические состояния целостно характеризуют психическую деятельность за определенный период времени. Данное свойство обусловлено активностью психики.

Активность психики – это способ ее существования, интенсивность проявления которого определяется задачей, решаемой в данный момент, и соответствующим ей энергетическим обеспечением.

Психические состояния отражают сложные взаимопроникновения основных психических процессов: мотивационного, познавательного, или когнитивного, творческого, или креативного, и эмоционального.

В любом психическом состоянии можно выделить три общих измерения:

- мотивационно-побудительное,
  - эмоционально-оценочное,
- активационно-энергетическое.

Уровень активности психики, измеряемый по шкале высокий-низкий, определяется разнообразием и сложностью психической деятельности, которая участвует в решении конкретной задачи. Степень активности проявляется в психическом тоне. **Психический тонус** включает следующие **показатели**:

1. Пробуждение – отражает количество энергии, мобилизуемой в ответ на воздействующий стимул.
2. Разрядка – соответствует количеству энергии, затраченной на ответную реакцию.
3. Восстановление – отражает соотношение между задержанной, циркулирующей в организме, энергией и выходящей, совершенной активностью.

Если соотношение отклоняется в сторону задержки, то, чтобы не вызвать застойного психического напряжения, способного запускаться даже при одной только мысли о нем, важно полноценное отреагирование на возникшую ситуацию.

Поэтому существенным моментом снятия напряженности и изменения психического состояния является обращение событий, или перенос внутреннего движения на внешнее, что достигается посредством любой двигательной нагрузки.

Чередование разрядки и поддержания напряжения составляет основу психического действия. Согласно З. Фрейду, любое психическое действие стремится завершиться полным снятием напряжения, или получением ожидаемого результата. Данное понимание отражено в определении З. Фрейдом принципа удовольствия. Принцип удовольствия – это тенденция к немедленному и полному снятию напряжения к уровням регуляции психической активности относятся

Уровни регуляции психической активности:

- Информационно-энергетический уровень. Информационно-энергетический уровень. Является базовым уровнем, обеспечивающим необходимую степень энергетической мобилизации физиологических систем для оптимального функционирования психической деятельности.

- Эмоционально-волевой уровень. Эмоционально-волевой уровень. Это уровень самообладания: умения владеть действиями и переживаниями, способность управлять психическими состояниями.

- Мотивационный уровень. Мотивационный уровень. Это уровень распределения приоритетов в удовлетворении потребностей.

Выход из инерции привычных душевных состояний и преодоления личного среднего уровня становится возможным благодаря эмоциям. Эмоция в переводе с латинского означает волну, возбуждаю. Эмоции потрясают, выводят из себя и одновременно заново интегрируют психический статус общего состояния человека, при этом освежая и обновляя его состояния.

**Функция психических состояний** – согласование возможностей, внутренних ресурсов человека с конкретными условиями и возможностями окружающего мира

**Основные свойства психических состояний:**

- динамическое неравновесие;
- сложный состав (мотивационный, познавательный, креативный, эмоциональный компоненты);
- относительная устойчивость;
- многомерность (пространство, время, энергия, информация);
- целостность (как результат интеграции мышления, чувств, воображения, психомоторики, энергопотенциала);
- интегрированность во внутренний мир личности;
- интенциональность (направленность на восприятие смысла данной ситуации);
- коммуникативность (обеспечение информационно-энергетического обмена внутри человека (мудрость тела и интуиция) и с внешней средой).

Изоморфизм, или соответствие, личности и мира служит основанием для типологии психических состояний. Выделяют следующие виды психических состояний:

- гармоничные (оптимальные),
- дисгармоничные (трудные),
- патологические (психотические).

Проявлением гармоничного единства мира и человека служит состояние позитивного принятия жизни. Формула выживаемости включает три уровня здоровья: физическое, психическое и нравственное. Позитивный настрой и ощущение смысла своего существования представляют собой изначальное состояние организма как способ пребывать в мире.

Требования внешнего мира воспринимаются человеком не как угроза, а как вызов, приглашение к риску и росту. Умение замечать "вызовы ситуации" и принимать их - это глубоко индивидуальное

свойство, которое У. Джеймс назвал свойством гения. Уильяму Джеймсу принадлежит высказывание о том, что искусство быть мудрым состоит в умении знать, на что не следует обращать внимание.

Переживание гармоничного состояния схематично представлено на следующей схеме (рис.3).



*Рис. 4. Динамика изменений психических состояний*

На схеме представлены две оси. Горизонтальная ось фиксирует навыки, расположенные от отрицательных к положительным, на вертикальной оси расположены вызовы – от их отсутствия к проявлению.

В постоянной динамике выявления вызовов и подтягивания к ним соответствующих навыков удовлетворяется базовая потребность в трансцендировании, или выходе за пределы известного, в новые пространства навыков, способностей, умений.

Ощущение полного управления ситуацией характеризует психическое состояние, имеющее название «потока», наслаждения, упоения процессом деятельности. Примером такого состояния является деятельность мастера. В оптимальном состоянии человек действует точно и своевременно, проявляет способность быть «кстати».

К оптимальным психическим состояниям относятся: наслаждение, спокойствие, сосредоточенность, заинтересованность.

Оптимальным психическим состояниям противоположны трудные состояния: скука, переутомление, апатия, страх, хроническая нерешительность. Данные психические состояния называются дисгармоничными. Дисгармоничные состояния свидетельствуют о нарушении симметрии между личностью и миром.

Скука является напоминанием о том, что человеку не хватает чуткости распознать требование, смысл, содержащийся в ситуации.

Усталость является естественным состоянием, вызванным расходом энергии. Усталость может быть приятной, связанной с положительными эмоциями, или неприятной – состоянием утомления, переживаемого как притупление чувств.

Страх выполняет не только позитивную функцию, в ситуациях опасных для нас, но и деструктивную, разрушительную, лишая энергии

созидания, желания действовать, порождая состояние апатии, или духовного окоченения, скорбного бесчувствия, враждебности.

Дисгармоничные состояния являются обратимыми, поскольку человек способен их осознавать, регулировать и изменять.

Факторами, влияющими на глубину, интенсивность и длительность дисгармоничных состояний, являются:

Факторы, влияющие на глубину, интенсивность и длительность дисгармоничных состояний:

- Степень сложности критической ситуации
- Особенности жизненного мира личности (простой-сложный)

Психологические качества личности

Приток дополнительных сигналов, с помощью которых можно разрешить ситуацию, обеспечивает процесс повышения чувствительности, или сенсibilизации.

Совокупность стереотипных, филогенетически запрограммированных неспецифических реакций организма, первично подготавливающих к физической активности, получила название стресса, о понимании природы которого речь пойдет в следующем вопросе.

### **3.2. Психологический стресс**

Стресс – это состояние повышенного психического напряжения, обусловленное необходимостью приспособления к требованиям среды, превышающим возможности организма.

С помощью стресса организм мобилизует себя на приспособление к новой ситуации, самозащиту, приводит в действие неспецифические механизмы, обеспечивающие сопротивление воздействию повышенного напряжения или адаптацию к нему. Понятие стресса было введено в научный оборот Г. Селье, канадским физиологом в 1936 году при исследовании адаптационного синдрома. В состоянии стресса в кровь выделяются определенные гормоны, под воздействием которых изменяется режим работы многих органов и систем организма, например, учащается ритм сердца, повышается свертываемость крови, изменяются защитные свойства организма. Это помогает организму прийти в адекватное с возникшей ситуацией состояние. Положительное влияние стресса проявляется:

- в улучшении внимания (объема и устойчивости),
- в повышении мотивации достижения цели,

в сдвиге соматических (телесных) показателей в сторону интенсификации.

Совокупность адаптационных реакций организма, или адаптационный синдром, развивается как процесс последовательной смены следующих фаз

Фазы адаптационного синдрома

1-я – фаза тревоги, или аларм-реакция Тревога означает реакцию организма на любое изменение баланса в системе. Данная фаза является непосредственной реакцией организма и психики на воздействующий фактор.

2-я – фаза приспособления, адаптации. Завершается эустрессом, или положительным, позитивным стрессом. Состояние эустресса является показателем того, что найден эффективный способ решения возникшей ситуации и произошел выход на новый уровень воз Состояние эустресса является показателем того, что найден эффективный способ решения возникшей ситуации и произошел выход на новый уровень возможностей.

3-я – фаза истощения. Соответствует состояние дистресса, или деструктивного стресса Данное состояние служит показателем того, что не найден эффективный способ решения ситуации и произошло снижение успешности деятельности.

Организм реагирует не только на действительную опасность, но и на угрозу или напоминание о ней.

Значительные по силе и продолжительности внешние и внутренние воздействия, обуславливающие стрессовое состояние, называются стрессорами

Стрессорами могут быть физические и психические (это - информационные и эмоциональные) воздействия, как реально действующие, так и вероятные, возможность которых индивид допускает, даже если он реально и не существуют.

Интенсивность адаптационной активности у человека зависит, прежде всего, от личностной значимости действующего фактора и в значительной мере определяется установкой человека на свою роль в создавшейся ситуации. При возрастании субъективной значимости возрастает и психическая напряженность.

Волнение перед действием, или другими словами, эмоционально окрашенное отношение к делу, способствует его результативности. По закону Йёркса - Додсона, известного как теория перевернутого U, деятельность не достигает успеха, когда человек чего-то совсем не хочет, либо когда он хочет этого чрезмерно. Не испытывая «предстартового» волнения перед важным делом, нельзя полностью реализовать свои возможности, поскольку именно оно способствует общему подъему настроения и боевому духу. Избыточная мотивация, напротив, вызывает волнение, проявляющееся в излишнем возбуждении, и может сопровождаться неприятными вегетативными расстройствами. В таком психическом состоянии человеку трудно сосредоточиться на чем-либо другом, в результате чего его действия не приводят к ожидаемому результату.

Для создания оптимального психического состояния нужна, прежде всего, правильная оценка значимости события. В состоянии сильного эмоционального возбуждения человек оценивает происходящее неадекватно. Хороший прогноз, к примеру, становится еще более



оптимистичным (головокружение от успехов), а плохой – еще более мрачным. От уровня развития способности воспринимать и оценивать в разных аспектах возникающие затруднения зависит правильный выбор совладающего поведения, что особенно важно в разрешении критических ситуаций, пониманию которых посвящен следующий вопрос.

### 3.3. Критическая ситуация

Критическая ситуация возникает в условиях невозможности реализации внутренних побуждений собственной жизни. В такие моменты человек больше всего открыт для личностного роста и способен измениться, переосмыслить то, что с ним происходит, найти способы решения возникающих в процессе жизни проблем. Выделяются следующие типы критической ситуации:

- Фрустрация.
- Конфликт.
- Кризис.

Тип критической ситуации определяется той жизненной ценностью, которая в определенных условиях может быть утрачена, а не только фактическими обстоятельствами жизни индивида.

**Фрустрация** – это психическое состояние дезорганизации сознания и деятельности, обусловленное невозможностью (вследствие каких-либо препятствий) удовлетворения потребности. Субъективно переживается как затруднение, крах, неудача. Различают:

- фрустратор – причину, вызвавшую фрустрацию;
- фрустрирующую ситуацию;
- реакцию на фрустрацию.

Выделяют следующие типы реакции:

- реакция с фиксацией на препятствии. Действия связаны с акцентом на чрезмерной значимости желаемого.
- реакция с фиксацией на самозащите. Действия связаны с приписыванием вины за происходящее себе, другим либо никому, так сложилось.
- реакция с фиксацией на удовлетворении потребности. Действия связаны с разрешением проблемы и проявляются в требовании помощи от других в ее решении, либо сам берется ее решать, либо надеется, что время и ход событий приведут к ее решению.

Способность переносить действия фрустраторов, терпимость, адекватная оценка фрустрационной ситуации и предвидение выхода из нее называется **фрустрационной толерантностью**. Высокая степень фрустрационной толерантности – это способность человека стойко переносить любые жизненные трудности. Низкая степень фрустрационной

толерантности – быстрое впадение в отчаяние, чувство безысходности, низкая сопротивляемость «ударам судьбы»

Следующий тип критической ситуации – **конфликт** – является столкновением разнонаправленных целей и жизненных интересов человека. Конфликт является естественным событием в жизни человека, поскольку порождается самой природой жизни, и ставит человека перед необходимостью выбора того, как будет проходить его жизнь.

Ситуация невозможности реализовать жизненный замысел называется кризис.

**Психологический кризис** – это невозможность достижения цели, реализации замысла, переживание потери чего-то очень значимого для человека.

Этапы кризиса:

1-й – Сенсорное оцепенение

2-й – Когнитивное оценивание

3-й – Переосмысление и активный поиск способов решения проблемы

Начало кризиса характеризует сенсорное оцепенение. Состояние человека проявляется как страдание, понятное становится непонятным, то, что еще недавно было привлекательным – безразличным или отвратительным, осложняются отношения с другими, непонятно, что происходит и как с этим справиться.

Переживаемое состояние неприятно и для тех, кто находится в этот период рядом. Человек то раздражен без причины, то – подавлен, то совершает нечто неожиданное от него, то полностью бездействует.

Сенсорное оцепенение сменяется активностью личности, получившей название «когнитивное оценивание», или поиска ответов на вопросы «что происходит?» и «как с этим справиться?»

Это процесс распознавания особенностей ситуации, выявление негативных и позитивных ее сторон, определение смысла и значения происходящего. Когнитивная оценка определяет соотношение между способностями и возможностями человека и требованиями экстремальной ситуации.

Успешность когнитивного оценивания зависит от ряда факторов. Факторы, влияющие на успешность когнитивного оценивания:

- уверенность человека в своей способности контролировать окружающий мир,
  - умение регулировать негативные чувства,
  - способность актуализировать весь свой жизненный опыт
- уверенность в возможности помощи и поддержки других людей.

Главным результатом когнитивного оценивания является заключение человека – подконтрольна ли ему ситуация или же он не сможет ее изменить. Альберт Бандура предложил использовать для характеристики этой оценки понятие «самоэффективность». Самоэффективность – вера в эффективность собственных действий в ответ

на возникновение тех или иных событий.

Высокая самооффективность облегчает процесс принятия решений в трудных ситуациях. Люди с высокой самооффективностью предпочитают браться за более сложные задачи, они ставят перед собой более высокие цели и упорнее их добиваются. Оптимистический или пессимистический сценарий развития событий у людей возникает в соответствии с их уровнем самооффективности.

Ниже представлен тест на измерение уровня самооффективности. Среднее арифметическое значение по русской выборке составляет 31,93.

	абсолютно неверно	едва ли это верно	скорее всего верно	совершенно верно
1. Если я как следует постараюсь, то я всегда найду решение даже сложным проблемам	1	2	3	4
2. Если мне что-либо мешает, то я все же нахожу пути достижения своей цели	1	2	3	4
3. Мне довольно просто удастся достичь своих целей	1	2	3	4
4. В неожиданных ситуациях я всегда знаю, как я должен себя вести	1	2	3	4
5. При непредвиденно возникающих трудностях я верю, что смогу с ними справиться	1	2	3	4
6. Если я приложу достаточно усилий, то смогу справиться с большинством проблем	1	2	3	4
7. Я готов к любым трудностям, поскольку полагаюсь на собственные способности	1	2	3	4
8. Если передо мной встает какая-то проблема, то я обычно нахожу несколько вариантов ее решения	1	2	3	4
9. Я могу что-либо придумать даже в безвыходных на первый взгляд ситуациях.	1	2	3	4
10. Я обычно способен держать ситуацию под контролем	1	2	3	4

От уровня развития механизма когнитивного оценивания, его гибкости, от способности человека с разных точек зрения рассматривать трудную ситуацию зависит правильный выбор стратегии совладания с травмирующим событием. Успешность когнитивного оценивания зависит от уверенности человека в своей способности контролировать окружающий мир, умения регулировать негативные чувства и аффекты, от способности актуализировать весь свой жизненный опыт и уверенности в помощи других людей. Главным результатом когнитивного оценивания является заключение человека – подконтрольна ли ему ситуация или он не сможет ее изменить. В том случае, если субъект считает ситуацию подконтрольной ему, он использует конструктивные, преобразующие ситуацию стратегии.

Под влиянием сильных переживаний сознание резко сужается и концентрируется лишь на негативных аспектах события. В результате человек оказывается неспособным к адекватному восприятию

происходящего и находить способы, которые могли бы помочь изменить ситуацию. Событие, которое не вписывается в представления человека об этом, приводит к разрыву сложившихся систем значений в сознании, к разрушению субъективного жизненного мира.

В том случае, если человек считает ситуацию подконтрольной ему, он использует конструктивные, преобразующие ситуацию, стратегии. Своеобразие жизненного мира человека условно можно описать, используя два уровня организации жизненного пространства – внутренний и внешний план.

В жизни человека присутствуют разные сочетания выделенных уровней. В зависимости от того, на что человек больше ориентируется – на получение удовольствий или на самосовершенствование и личностный рост, он будет по-разному реагировать на возникшие трудности. Отразим выделенные уровни в схеме:

		Жизненный мир	
внешний сложный план		РЕАЛИСТИЧЕСКИЙ принцип реальности	ТВОРЧЕСКИЙ самоактуализация
		ИНФАНТИЛИЗМ принцип удовольствия	ЦЕННОСТНЫЙ система ценностей
внутренний план		простой	сложный

В жизни человека присутствуют разные сочетания выделенных уровней. В зависимости от того, на что человек больше ориентируется – на получение удовольствий или на самосовершенствование и личностный рост, он будет по-разному реагировать на возникшие трудности.

На уровне простого внутреннего и внешнего мира личности переживаемый кризис связан с кризисом удовольствий. На уровне простого внутреннего, но сложного внешнего мира – кризисом достижения желаемого, или фрустрацией. На уровне сложного внутреннего и простого внешнего мира личность переживает ценностный кризис. Самый сложный – экзистенциальный кризис, связанный с потерей смысла жизни.

**Смысл жизни** – это то, ради чего человек живет. Найти свое предназначение и самореализоваться – одна из целей жизни. Растущая личность – это изменяющаяся, способная расширять собственный опыт личность, ориентированная на понимание и раскрытие своих индивидуальных возможностей, на поиск смысла своего существования.

В.Франкл, один из исследователей проблемы смысла жизни, выявил, что для развития человека (как физического, так и психического)

необходимо соотносить решения, поступки, переживания с чем-то внеличным, ради чего стоит жить. Такой вывод он сделал, находясь в фашистском концлагере, где выживали лишь те, кому было для чего жить. В. Франкл выделял три возможности обнаружить смысл своей жизни:

- работая
- переживая ценности (дорожа чем-то)
- путем страдания

Так что же такое кризис: наказание или возможность для изменения? Какие слова точнее выражают то, что вы посоветовали бы человеку, попавшему в неприятную ситуацию: «преодолеть кризис» или «использовать кризис»?

Американский психотерапевт Дж. Буженталь выделил четыре составляющие заботы о себе:

- Наличие боли (как душевной, так и физической), переживаний, позволяющих человеку заметить кризис, конфликт, наличие проблемы.
- Зарождение надежды на возможность решения данной проблемы, исцеление, освобождение.
- Поиск сил, энергии, времени, денег и других ресурсов, помогающих выйти из сложившейся ситуации.
- Возвращение к себе, своему «Я».

Относитесь к возникшим трудностям, как возможности научиться чему-то новому. У африканских народов есть интересный способ ловли обезьян, разоряющих банановые плантации. В кокосе делают дыру и кладут внутрь лакомство для обезьян. Просунув руку в плод, обезьяна хватается лакомство, рука с ним там застревает и обезьяна держит его, не отпуская. Поймать ее уже не составляет труда. Этот пример можно резюмировать моралью: отпускайте то, что имеете.

Преодолению трудностей и по возможности их комфортному переживанию будет способствовать

- принятие себя и других,
- доброжелательность,
- принятие реальности (не убегать от нее, а знать, понимать),
- автономность, независимость, самостоятельность суждений,
- профессиональная увлеченность, ориентация на цель, задачу,
- различение цели и средства, добра и зла,
- целеустремленность, намерение выполнить действия результативно,
- постоянная новизна, открытость опыту,
- саморазвитие, развитие способностей,
- готовность к решению проблем.

В поисках смысла жизни человек постоянно сталкивается с проблемой выбора собственного пути. Делая выбор и принимая решения, человек должен осознавать опыт прошлого, отражать настоящее и видеть перспективы будущего.

Однако мечты о желаемом будущем не всегда побуждают действовать. Можно выделить узловые моменты, в которых может разорваться связь между желанием и действием. Выделим следующие шаги последовательных действий, позволяющих сделать представления о будущем действительностью.

Чтобы *желание побуждало* человека действовать, оно должно быть:

- **соотнесено с конкретным периодом жизни.** Без этого мечты становятся лишь приятным развлечением.

Для исследования своей временной перспективы выполните следующее *упражнение*. Представьте себя в старости. Чтобы было это легче сделать, начните с руки. Посмотрите на свою руку и представьте, как она стареет. Это похоже на то, как если бы вы были создателем спецэффектов в кино. Ваша цель не испугать себя последствиями старения, а заметить переживания, способные повлиять на ваше поведение так, чтобы вы позаботились уже сейчас о том, как вы будете жить отныне и в будущем. Используя свои творческие способности, состарьте руку настолько, чтобы будущее стало для вас реальностью. Тоже следует проделать с лицом, телом.

Вы представляете свое «будущее «Я»» и то, что вы делаете или, напротив, не делаете для себя сегодня повлияет на вашу судьбу.

- **Осознано, как изменения, происходящие с вами и вашим окружением, зависят от вашей активности.** Любой выбор человека влияет на то, что происходит с ним и вокруг него, даже когда человек промолчал, там, где мог говорить, его молчание – действие. Подумайте, насколько хорошо вы умеете анализировать свои действия и их результаты, последствия?

Для фокусирования на самоисследовании выполните следующее *задание*. Подумайте о том, что вы цените в своем настоящем (например, «у меня есть друзья, которые мне дороги», «у меня есть любимый человек», «у меня есть деньги, чтобы модно одеваться» и пр.) Теперь подумайте о том, что вас в настоящем беспокоит, не устраивает? Что происходило в вашей жизни в последние три года, пять лет? Что вы приобрели, либо, напротив, потеряли? Что вы могли бы сделать в вашем прошлом, что сделало бы ваше настоящее лучше, чем оно есть?

Поступки, которые вы реально совершаете либо нет, могут показать, становитесь ли вы тем, кем хотели бы быть. Делайте ваши желания более действенными, а поведение – согласующимся с целями.

Неожиданное тяжелое событие, не вписываясь в личностные представления, приводит к разрыву сложившихся систем значений в сознании, к разрушению субъективного жизненного мира. Глубоко укоренившиеся отношения к миру должны быть перестроены. Однако сознание под влиянием сильного аффекта резко сужается, оно концентрируется лишь на негативных аспектах события. В результате человек оказывается неспособным воспринять те характеристики события и те включающие его связи, которые могли бы помочь изменить ситуацию.

Психологическое своеобразие личности обуславливает неоднозначное влияние на нее трудных ситуаций: свойства личности и особенности ситуации взаимно преломляются.

Психологические исследования позволяют выделить два типа личности, отличающиеся друг от друга специфическим отношением к миру, убеждениями, самооценкой, когнитивными стилями, историей успехов и неудач. У них разные модели идентификации, они в разной мере прибегают к помощи других людей. Люди, предпочитающие конструктивно преобразующие стратегии, оказываются личностями с оптимистическим мировоззрением, устойчивой положительной самооценкой, реалистическим подходом к жизни и сильно выраженной мотивацией достижения. Люди же, уходящие от трудных ситуаций, прибегающие к механизму психологической защиты, воспринимают мир как источник опасностей, у них невысокая самооценка, их мировоззрение окрашено пессимизмом.

Данные типы личности различаются, прежде всего, локусом контроля. Локус контроля от латинского «locus» – «место, местоположение» и французского «controlle» – «проверка». **Локус контроля** – это качество, характеризующее склонность человека приписывать ответственность за результаты своей деятельности

Экстернальный, внешний локус контроля – приписывание ответственности за результаты деятельности внешним силам

Интернальный, внутренний локус контроля – приписывание ответственности за результаты деятельности собственным усилиям

Интерналами называют тех, кто отличается высоким уровнем саморегуляции, верой в свои силы, в способность контролировать и совладать со всем, что происходит с ними.

Трудная проблема воспринимается интерналами в совокупности ее положительных и отрицательных сторон. Уверенные в возможности контролировать негативные события, они воспринимают мир как источник «вызовов» и возможность испытать свои силы. Неудачи не обескураживают их, не снижают самооценки, а используются ими как полезная информация с целью изменения направления поисков решения. Интерналы обладают высокой стрессоустойчивостью, или высокой сопротивляемостью возникающим трудностям.

Высокие резервы сопротивления, стрессоустойчивости, обусловлены особой личностной диспозицией, получившей название от английского слова харди – твердость, крепость, сила противостояния

*Харди* – интегративное личностное качество, вызов, любое событие переживается в качестве стимула для развития собственных возможностей.

*Основные компоненты харди:*

1. *Принятие на себя безусловных обязательств*, ведущих к идентификации себя с намерением выполнить действие и с его результатом.

2. *Контроль*. Уверенность в том, что любую трудную ситуацию можно преобразовать, что ее можно согласовать с жизненными планами индивида и она в чем-то является для него полезной.

3. *Вызов*. Любое событие переживается в качестве стимула для развития собственных возможностей.

Совсем иначе происходящие с ним трудности переживает экстернал. В оценке происходящего экстернал исходит из того, что негативные события происходят либо по злой воле других, либо являются предначертанием судьбы. Для экстернала характерен низкий уровень саморегуляции и слабовыраженная структура представлений о себе. Он не отвечает на вызов судьбы, а предпочитает уходить от сложных ситуаций или покорно их переносить, не пытаясь изменить. Ему характерна низкая мотивация достижения, которую сам экстернал нередко интерпретирует как отсутствие способностей.

Человек в течение жизни проходит через несколько универсальных критических стадий (табл.3). Кризис – это неизбежный поворотный пункт в жизни индивида, момент изменения, период повышенной уязвимости и возросших потенций. Каждый психосоциальный кризис содержит позитивный и негативный компоненты. Задача состоит в том, чтобы человек адекватно разрешал кризис, и тогда у него будет возможность подойти к следующей стадии развития более адаптивной и зрелой личностью.

Согласно Э. Эриксону, каждая из восьми стадий жизненного цикла характеризуется специфической эволюционной задачей (табл.3). Каждый психосоциальный кризис содержит позитивный и негативный компоненты.



**Таблица 3. Полный жизненный цикл по Э. Эриксону**

VIII 65 смерть Зрелость								Целостность против отчаяния
VII 26-64 года Взрослость							Генера- тивность против стагна- ции	
VI 20-25 лет Ранняя взрос- лость						Близость против изоляция		
V 12-19 лет Подрост- ковый возраст и ранняя юность					Иден- тичность против смеше- ния ро- лей			
IV 6-12 лет Латентная стадия				Трудо- любие против чувства непол- ноценнос- ти				
III 3-6 лет Локомо- торно- гениталь- ная			Инициа- тива против чувства вины					
II 1-3 года Мышеч- но- анальная стадия		Автоно- мия про- тив со- мнения						
I Рожде- ние - 1 год Орально- сенсорная стадия	Базисное доверие против недове- рия							

Разрешая кризисные противоречия, человек более или менее бессознательно делает выборы, которые и определяют направление развития на каждой возрастной ступени. Это направление может быть продуктивным, и тогда в человеке развиваются сильные качества. Выбранное (навязанное) направление развития может быть деструктивным, и тогда в человеке развивается центральная патология данного возраста, разрушающая чувство самоидентичности.

Адекватное разрешение сложных ситуаций создает возможность индивиду подойти к следующей стадии развития более адаптивной и зрелой личностью.

Поэтому, поиск своего предназначения и возможности самореализоваться является ведущей целью жизни. В. Франкл, австрийский

психолог, один из исследователей проблемы смысла жизни, выявил, что для развития человека (как физического, так и психического) ему необходимо соотносить решения, поступки, переживания с чем-то внеличным, ради чего стоит жить. А другой австрийский психолог, А. Адлер, выделил особую роль социального интереса в жизни человека, от степени удовлетворения которого зависит сама возможность состоявшейся судьбы и индивидуальности.

Со-бытие есть та действительная ситуация развития, где зарождаются и развиваются специфические человеческие способности. В одной притче говорится о человеке, который шел по берегу и увидел мальчика, поднимавшего с песка и бросавшего что-то в море. Человек подошел ближе и увидел, что мальчик поднимает с песка морские звезды, окружавшие его со всех сторон. Казалось на песке миллионы морских звезд, берег был усеян ими на много километров.

– Зачем ты бросаешь эти морские звезды в воду? – спросил человек, подойдя к мальчику.

– Если они останутся до завтрашнего утра, когда начнется отлив, то погибнут, – ответил мальчик, не прекращая своего дела.

– Но это просто глупо! Оглянись! Здесь миллионы морских звезд, твои попытки ничего не изменят!

Мальчик поднял следующую морскую звезду, задумался на мгновение, и, бросив ее в море, сказал:

– Нет, мои попытки изменяют очень много... для этой звезды.

Для успешной адаптации и выживания необходима определенная гибкость. Уровень гибкости пропорционален вариативности остальной части системы. По мере усложнения системы требуется все большая степень гибкости. Когда наши действия не находят ожидаемого отклика, необходимо варьировать свое поведение, пока не будет достигнуто желаемое. Человек, которого мы считаем «гением», обладает просто большей шириной взглядов и большими способностями к организации и взаимодействию с миром.

Итак, мудрость, этика и экология жизни человека не проистекают из обладания одной «правильной» и «точной» карты мира, ибо ее создание превосходит человеческие возможности. Задачей является создание возможно более «точной» и «подробной» карты, отражающей системную природу нас самих и мира, в котором мы живем.

### ***Вопросы для самоконтроля***

1. В чем проявляется связь активности с психическим состоянием человека?
2. Что такое поведенческий потенциал?
3. Что оказывает большее влияние на человека – его потребности или отношение к этому?
4. Почему не бывает «не проблемных» людей?

5. Чем определяется степень свободы человека?
6. Какого человека можно назвать стрессоустойчивым?
7. Почему люди с экстернальным контролем плохо справляются со стрессом?
8. Чем определяется переход индивида на новую психосоциальную фазу развития?
9. Какое психическое состояние является для человека оптимальным?
10. Как формируется самооффективность?
11. Что такое психологический кризис?

## **Раздел 4. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ**

### **4.1. Психологическая структура личности**

Личность рождается позднее индивида, формируясь посредством отношений человека с миром и самим собой, выступая особым системным, сверхчувственным качеством. Несмотря на множественность определений личности, выделим ее ключевое, сущностное свойство.

*Личность* – относительно устойчивая совокупность качеств, характеризующих стиль отношений, переживаний, состояний, восприятия, поведения, деятельности человека.

В этом стиле проявляется глубина личности – ее индивидуальность. Выделяются следующие уровни проявления личности:

- Интраиндивидуальный – отличия от других.
- Интериндивидуальный – качества, проявляющиеся только при взаимодействии с другими.
- Метаиндивидуальный – проекция качеств человека в других людях, персонализация, или процесс духовной представленности собственной индивидуальности

Личность структурирована, то есть характеризуется взаимосвязью устойчивых компонентов. В структуре личности выделяют следующие устойчивые сферы:

- Хочу – мотивационная сфера
- Чувствую – эмоциональная сфера
- Могу – сфера способностей, умений, навыков, привычек
- Знаю – когнитивная, или познавательная сфера
- Делаю, поступаю – волевая сфера, направленность активности, характер
- Кем являюсь на самом деле – синтез природопсихосоциальных качеств, темперамент, психический склад

Базисные установки психологических концепций относительно возможностей воздействия на человека представлены в следующей таблице.

Базисная установка	Природа человека	Смысл воспитания	Основные представители
Неверие в человека	Негативная	Исправление, компенсация	Классический фрейдизм
	Нейтральная	Формирование, коррекция	Бихевиоризм, большинство подходов в советской психологии
Вера в человека	Безусловно-позитивная	Помощь в актуализации	Концепции К. Роджерса, А. Маслоу
	Условно-позитивная	Помощь в выборе	Экзистенциальный подход В. Франкла, Дж. Бюдженталья

Хотя эта схема упрощает реальное многообразие подходов, но она фиксирует принципиальные различия и достаточно ясно очерчивает варианты выбора и глубинные основания этого выбора.

С мотивационной сферой связано формирование устойчивости личности, человек соотносит себя с той мотивацией, которую реализует. Устойчиво доминирующая система мотивов составляет направленность личности. Когда отдельные формы поведения, деятельности становятся для человека средством реализации мотивов, то они закрепляются и приобретают свойство постоянства. Следовательно, *качества личности* – это мотивы + устойчивые формы поведения, закрепляющиеся в характере.

В личности переплетаются и интегрируются природные и социальные основы индивидуальности, формируя тип реагирования (сильный, слабый, смешанный) или определенное взаимодействие конституционально заданных и ситуативно-обусловленных факторов.

Первичной основой становления индивидуальности выступает темперамент. *Темперамент* – это врожденная первичная реакция организма на раздражитель. Впервые типологию темпераментов разработал Гиппократ, предложивший сам термин, означающий в переводе с латинского языка соразмерность. Согласно Гиппократу, разная соразмерность жидкостей, которые выполняют определенные функции в организме – желчи, крови, слизи и черной желчи, обуславливает его разное реагирование, закрепляющееся в поведении.

Позднее четыре типа темперамента нашли широкое подтверждение и развитие в художественных произведениях, что позволило в яркой и образной форме выделить особенности психических проявлений каждого из них.

Сегодня данная типология сохранена, но объясняющий принцип понимания природы темперамента расширен и истоки темперамента отнесены к деятельности нервной системы, как врожденной реакции организма, происходящей на основе взаимодействия процессов возбуждения и торможения.

Свойствами темперамента, выявленными экспериментальным путем И. П. Павловым, являются:

- **Сила** – способность клетки к длительному воздействию раздражителю
- **Подвижность (лабильность)** – скорость переключения процессов возбуждения и торможения
- **Уравновешенность** – сбалансированность процессов возбуждения и торможения

Данные свойства положены в основу деления типа нервной системы на четыре вида. Выделяют:

- Сильный, уравновешенный, подвижный – живой тип, или сангвинический тип темперамента.
- Сильный, уравновешенный, инертный – спокойный, медлительный тип, или флегматический тип темперамента.
- Сильный, неуравновешенный с преобладанием возбуждения над торможением – возбудимый, безудержный тип, или холерический тип темперамента.
- Слабый, неуравновешенный, инертный тип, или меланхолический тип темперамента

Психологическими свойствами темперамента являются:

- впечатлительность, или сензитивность (чувствительность)
- эмоциональная возбудимость, или эмоциональность
- импульсивность
- активность
- реактивность
- пластичность
- направленность активности (вовне, на объекты, или экстраверсия, внутрь, на себя, или интроверсия).

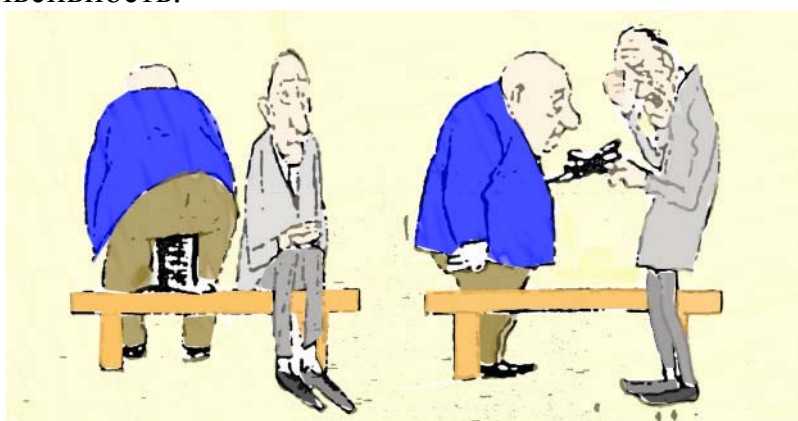
Посмотрим на примере, как различается поведение каждого из четырех типов темперамента на основании соотношения таких психических свойств как впечатлительность и импульсивность.

На рисунках карикатуриста Херлупа Битструпа видим четыре разных типа реакции на одну и ту же ситуацию.



Сангвинический темперамент слабая впечатлительность и большая импульсивность.

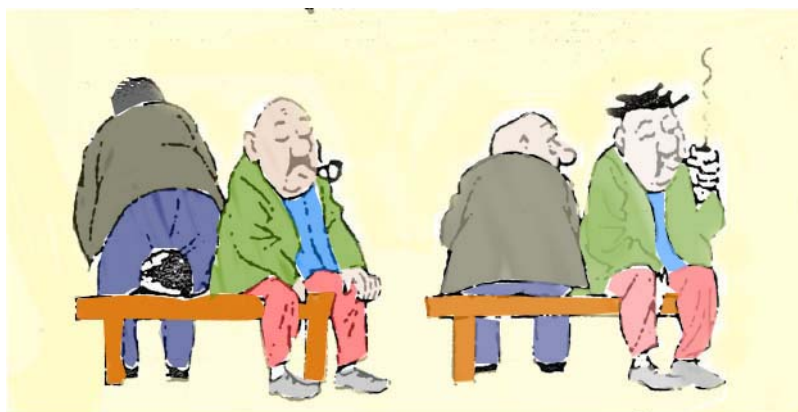
Меланхолический темперамент – сильная впечатлительность и малая импульсивность.



Холерический темперамент отличает сильная впечатлительность и большая импульсивность.



Флегматический темперамент – слабая впечатлительность и малая импульсивность.



Психологическими особенностями поведения холерика, примером может служить известный французский киноактер Луи де Фенес, известные исторические личности – Петр Первый и Александр Суворов, являются большая жизненная энергия. Находясь под влиянием страстей, холерик обнаруживает силу и настойчивость в деятельности, которые быстро воспламеняются от малейшего препятствия. Ему трудно дается деятельность, требующая плавных движений, спокойного, медленного темпа, он неизбежно будет проявлять нетерпение, резкость движений, порывистость. Холерик сохраняет высокий уровень работоспособности при длительном и напряженном труде. Неуравновешенность его нервной системы предопределяет цикличность в смене настроения, его резком перепаде. Увлечшись каким-либо делом, он чересчур налегает на свои силы и истощается больше, чем следует. Но, даже потеряв силу на время, холерик быстро восстанавливает свою активность.

Психологическими особенностями поведения сангвиника, примером которого может служить известная историческая личность – Наполеон, являются подвижность, общительность, высокая сопротивляемость трудностям жизни. Сангвиник – продуктивный деятель, но лишь тогда, когда много интересных дел, при постоянном возбуждении, в противном случае он становится скучным и вялым. Он увлекается всем, что ему приятно. Доверчивый и легковверный, любит строить проекты, но скоро их бросает, если приходится чрезмерно перенапрягаться.

Психологическими особенностями поведения флегматики, примером которого может служить сыщика Эркюля Пуаро, являются хорошая сопротивляемость сильным и продолжительным раздражителям. Флегматик – спокойный, ровный, настойчивый и упорный труженик, отличающийся терпеливостью, выдержкой, самообладанием. Он однообразен и невыразителен в мимике и интонации, даже о своих чувствах говорит недостаточно эмоционально. Медленно привыкает к новым людям, ему присуща замедленность реакций в общении, даже при серьезных неприятностях остается внешне спокойным.

Психологическими особенностями поведения меланхолика, примером которого может служить личность российского государя Николая II, являются боязливость и беспокойство в поведении,

тревожность, слабая выносливость. Меланхолик склонен отдаваться переживаниям, неуверен в себе, робок, малейшая трудность заставляет его опускать руки. Он неэнергичен, ненастойчив, необщителен, теряется, смущается и потому боится контактов с другими, уходит в себя, замыкается, уединяется.

Как первичная основа становления индивидуальности темперамент предопределяет во многом судьбу человека. Данную предопределенность можно заметить посредством следующей метафоры: сангвиники открывают новые острова, холерики их завоевывают, флегматики обустроивают, а меланхолики воспевают.

Однозначность свойств нервной системы в физиологическом смысле приобретает многозначность в психологическом плане. Во-первых, темперамент определяет динамику психической жизни через психические свойства: реактивность, активность, чувствительность, или сенситивность, эмоциональность, пластичность и ригидность, направленность вовне (экстравертированность) или на себя (интровертированность). И, во-вторых, при разных условиях жизни, обучения и воспитания при наличии определенного типа темперамента формируются разные психологические черты. В зависимости от внешних обстоятельств индивидуально-личностные свойства усиливаются, нивелируются или берутся под контроль. Формируется модальная личность, в структуре черт которой преобладают типизированные, отбираемые социумом, свойства.

Темперамент тесно связан с особенностями общения человека с окружающими. Настолько тесно, что многие психологи предлагают по этим особенностям определять сам темперамент.

При изучении типологических особенностей личности на основании поведенческих реакций можно сделать заключение **о силе, подвижности и уравновешенности нервных процессов**. Воспользуемся методикой наблюдения за поведенческими реакциями, предложенной В.Л. Марищуком и В.М. Рыбалкиным.

***О силе возбуждательного процесса*** можно судить по следующим **показателям**:

- умение преодолевать трудности в работе, упорство в достижении цели;
- стремление к самостоятельности в поступках;
- способность быстро мобилизовать себя в случае неудачи и др.

Основанием для отнесения к «слабому» типу являются противоположные показатели.

***О силе тормозного процесса*** позволяют судить такие **показатели**:

- сдержанность в поступках и в разговоре даже при психотравмирующей ситуации,
- умение хранить «секреты»;
- неторопливость в принятии решений;
- скудная пантомимика и др.



**О подвижности нервных процессов** судят по следующим **показателям:**

- преимущественно быстрый темп деятельности;
- легкость и активность в установлении контактов;
- быстрая адаптация в новой обстановке;
- живая речь, мимика, общая подвижность.

**О повышенной эмоциональной возбудимости** можно судить по:

- ярким мимическим реакциям (в частности, хоботковому рефлексу - губы вытянуты вперед трубкой);
- выраженной пантомимике;
- сильному тремору (дрожание рук, ног, щек, век);
- выраженным реакциям принимаемой позы (особенно скованности);
- заметным изменением артикуляции речи; суетливости, несдержанности и др. признаком.

Размышляя о своем темпераменте и темпераментах других людей, следует иметь в виду два важных обстоятельства. Во-первых, «чистые» темпераменты встречаются довольно редко. Чаще всего у человека сочетаются черты разных типов, хотя преобладают свойства какого-то одного. Во-вторых, нельзя путать, смешивать свойства темперамента и черты характера.

Индивидуальные свойства человека в зависимости от условий, в которых ему приходится жить и от разных жизненных ситуаций, с которыми ему приходится сталкиваться, усиливаются, нивелируются или берутся под контроль. Поэтому в разных условиях жизни, обучения и воспитания при наличии определенного типа темперамента формируются разные психологические черты в зависимости от мировоззрения и убеждений человека, его волевых и интеллектуальных качеств, закрепляющихся в характере. **Характер** – это устойчивые отношения человека к себе и миру, проявляющиеся в действиях, реализующих эти отношения

Характер имеет свою логику, или совместимые и несовместимые поступки. Понять логику характера значит уметь разбираться в людях. Основными **свойствами характера** являются:

- сила – слабость (энергия достижения цели)
- твердость – мягкость (последовательность в достижении цели)
- цельность – противоречивость (сочетание ведущих, определяющих и второстепенных, подчиненных им, черт)
- широта – узость (степень разносторонности стремлений, разнообразие деятельности)

Сочетание данных свойств дает представление о волевой сфере человека. Воля как способность к саморегуляции и самоконтролю связана с целеустремленностью и результативностью действий человека. Поэтому, когда говорят о человеке как о волевом, то тем самым выделяют его силу, решительность, настойчивость.

Субъективно личность переживается как представление и отношение человека к себе, что непосредственно связано с пониманием природы самосознания, или процессом познания себя и отношения к себе. Модель опыта конкретного человека включает следующие уровни:

- **окружение (внешний контекст, реакции).** Определяет внешние возможности, либо ограничивающие факторы, на которые человек должен реагировать. Отвечает на вопросы «где?» и «когда?»;
- **что я делаю (особенности поведения, действия).** Это действия (или реакции), производимые в пределах данного окружения. Отвечает на вопрос «что?»;
- **мои способности (состояние, стратегия, направление).** Это врожденные способности, благодаря которым данный индивидуум определяет и направляет свои действия в данной обстановке, стратегии мышления и познания. Отвечает на вопрос «как?»;
- **что я чувствую (эмоциональные переживания).** Определяет отношение к происходящему: нравится- не нравится, полезно-бесполезно, опасно-безопасно, комфортно-дискомфортно и пр.);
- **моя система убеждений, ценностей (разрешения, мотивация, убеждения, метапрограммы).** Обеспечивают дозволение и мотивацию, которые либо поддерживают, либо противодействуют способностям. Отвечает на вопросы «зачем?», «для чего?», «почему?», «во что я верую?»;
- **кто я есть (идентичность, миссия).** Определяет роль(и), предназначение, самовосприятие. Отвечает на вопрос «кто?»;
- **духовность (видение, цель).** Выступает синтезирующим образованием, отвечает на вопросы «кто еще?» и «что еще?».

Мы можем полагаться на сформированные у нас навыки и способы восприятия только в рамках тех условий, в которых они вырабатывались, т. е. допустимо рассчитывать на адекватность, точность и надежность нашего восприятия только для привычной среды обитания. За ее пределами будут возникать ошибки восприятия и неадекватность будет сохраняться до тех пор, пока восприятие не подстроится к новым условиям с помощью обратной связи.

Стремление человека к возможно более полному выявлению и развитию своих личностных возможностей является процессом самореализации, самоактуализации. Концепция самоактуализации и ее анализ дан в работах К. Роджерса и А. Маслоу.

#### **4.2. Уровни самосознания. Адаптационный образ Я, или Я-концепция личности**

*Самосознание* – это познание и переживание своего внутреннего мира, отношение к себе, формирующееся через осознание человеком своих желаний, чувств, мыслей, действий – рефлексии. Рефлексия – это

обращенность сознания на свои собственные состояния. Именно отношение является ключевым свойством самосознания для его понимания.

Определяя отношение к самому себе и другим людям, человек самоопределяется. Личность в ее реальном бытии, в ее самосознании, есть то, что человек называет своим «Я», что относит к самому себе. Этот процесс называется персонализацией. Возможна также потеря, утрата своего Я – Я не знаю, кто Я, что Я, Я ничего не чувствую, или деперсонализация.

Самосознание по своему существу имеет социальный характер, и исходным пунктом в отношении человека к себе выступают другие люди. Каждый новый социальный контакт меняет представление человека о себе, и у него постоянно формируется система таких представлений. Система взглядов становится все более содержательной по мере того, как человек взаимодействует со все большим числом групп.

Сознательное поведение является не столько проявлением того, каков человек на самом деле, сколько результатом представлений человека о себе, сложившихся на основе общения с ним окружающих. Окружающие задают *модель стандарта* для сравнения, *оценивают* в соответствии с ней – *приписывают качества* и стараются *закрепить* необходимое с точки зрения социальной пользы. Человек овладевает системой оценивания, ориентированной на общество, а не на индивидуальность.

**Критерии оценивания** подразделяются на четыре группы:

- *социальный* – «правильно-неправильно», «соответствует норме – не соответствует норме». Человек оценивает свои переживания, ориентируясь на социальные критерии и нормы. Нормативность – одна из универсальных черт характера человека любого общества.
- *Этический* – «хорошо-плохо». Оценивание своих переживаний избирательно, нормативно. В случае затруднения оценить себя, обращаюсь к другим.
- *Нравственный* – «добро-зло». Так же как и предыдущие критерии предполагает некий стандарт и соответствие ему, отвечает за выбор жизненной философии.
- *Психологический, личностный* – «я чувствую», «я хочу», «я могу», «я думаю». Человек осознает себя, понимает и принимает то, что с ним происходит.

Осознание себя в качестве некоторого устойчивого объекта предполагает внутреннюю целостность, постоянство личности, которая способна оставаться сама собой, независимо от меняющихся ситуаций. Ощущение человеком своей определенности поддерживается непрерывностью его переживаний во времени.

Сознательное поведение является не столько проявлением того, каков человек на самом деле, сколько результатом представлений человека о себе, сложившихся на основе взаимодействия с ним окружающих. Внешний мир, отражаясь, переходит на внутренний план личности. Вот

почему нас так интересует происхождение человека, откуда он родом, кто его родители, где он жил, и другие вопросы, связанные с его личной историей. В самосознании выделяют следующие **уровни**:

- соотнесение себя с другими людьми («Я и другой человек»);
- самоанализ и самоосмысление собственного внутреннего мира («Я и Я»).

Первоначальные представления человека о себе соотносятся с качествами других людей, которым он стремится подражать, копировать их, что происходит в большинстве случаев подсознательно. Данный процесс называется **идентификацией**, что в переводе с латинского означает «уподобление». Самым первым этапом идентификации является зеркальная идентификация, или уподобление значимым другим. Оно проявляется в большой степени сходства с кем-либо и в таких случаях, например, говорят: копия мама или копия папа, об этом же выражение яблоко от яблони недалеко падает или два сапога пара. Кроме близких людей, человек выбирает идеалы среди разных моделей поведения, которым он стремится соответствовать. Данный поиск своих качеств в других людях служит основой для формирования образа идеального Я человека.

Следующим за идентификацией этапом формирования самосознания выступает процесс сравнения себя с другими и выделения из окружающего мира – Я – не Я. Сравнить себя с другими означает определять степень успешности собственных действий. Это служит основанием для последующего этапа становления самосознания – обособления и переживания самооценности. Данное психологическое явление получило название эгоцентризма. Эгоцентризм – это установка на разумное осмысление себя, своих качеств и проявлений. Очень важно еще раз обратить внимание на то, что знание включает в себя аспект переживаний, тем более знание о себе самом. Данные переживания создают фильтр Я, через который проходит любая информация, имеющая отношение к человеку.

Выделенные процессы самопознания обуславливают формирование разных уровней осмысления себя и других. Выделяют следующие виды отношений:

- отношение к себе;
- отношение к другим;
- ожидаемое отношение других к себе (создаваемый образ себя самого, то, как якобы меня воспринимают другие) – атрибутивная проекция, или приписывание собственных мотивов, чувств, мыслей, качеств другим людям.

К видам **отношения к другим** относятся:

- а) эгоцентрическое (отношение к себе как самооценности, если помогает мне – хороший);

б) группоцентрическое (если принадлежит к моей группе – хороший);

в) просоциальное (другой как самооценку, поступай с другим так, как хотел бы, чтобы поступали с тобой);

г) эстохалическое (главное отношение к другому – духовность связей) ожидаемое отношение других к себе – атрибутивная проекция, или приписывание собственных мотивов, чувств, мыслей, качеств другим людям.

На основании восприятия индивида другими формируется его самооценка, которая определяет эмоционально-оценочное отношение к себе – «какой я?», «чего я стою?». Самооценка – это установка относительно себя и своего права на самореализацию, или на право быть самим собой.

Самооценка развивается путем постепенной интериоризации, или процесса принятия внешних оценок, выражающих общественные требования, в требования человека к самому себе. По мере формирования и укрепления самооценки возрастает способность к утверждению и отстаиванию собственной позиции. Поэтому, когда идет торг относительно уступок, то человек не склонен отступить, так как это воспринимается им как падение самооценки. В этой связи понятен совет относительно того, что не следует вести позиционный торг, а следует говорить о выигрыше для каждого.

Между идеалом, формируемым как перспектива развития, и реальной самооценкой на данный момент времени, существует определенное расхождение, стимулирующее процесс самосовершенствования. К идеалу относится уровень притязаний, связанный с целями, которые человек стремится достичь. С целями соразмеряется трудность текущих задач. Человеком выбираются такие задачи, которые представляются ему преодолимыми и привлекательными. На основе данного критерия выделяют следующие **виды самооценки**:

- Высокая – степень сложности задачи выше имеющихся собственных возможностей.
- Адекватная (средняя) – степень сложности задачи соответствует реальным возможностям.
- Низкая – степень сложности задачи ниже реальных возможностей.

Неадекватная самооценка (завышенная или заниженная) сопровождается переживаниями собственной неполноценности (сверхполноценность как компенсация той же неполноценности), усилением тревожности, дезорганизацией сознания и деятельности вследствие неуверенности в себе, некритичности в оценке достигнутого, ошибочности прогноза и т.п. Люди, обладающие реалистичным уровнем притязаний, отличаются уверенностью в своих силах, возможностях, настойчивостью в достижении целей, критичностью в оценке достигнутого.

Осознавая необходимость действовать и принимая соответствующее решение, человек далеко не всегда переходит к его реализации. Только мотивацией этот переход объяснить невозможно, как невозможно объяснить и то, почему люди иногда ничего реально не предпринимают для осуществления своих планов, решений, удовлетворения подчас даже остро и эмоционально переживаемых интересов. Когда при столкновении с трудностями одни прекращают действовать, а другие действуют с удвоенной энергией, эти явления связывают с проявлением их воли.

**Воля** – это сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, выраженное в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целенаправленных действий и поступков. Воля соотносится со всем сознанием человека как одна из форм отражения действительности, функцией которой является сознательная саморегуляция его активности в затрудненных условиях жизнедеятельности. Развитие волевой регуляции идет по двум направлениям: во-первых, через преобразование произвольных психических процессов в произвольные; во-вторых, через обретение человеком контроля над своим поведением и выработка волевых качеств.

Специфическая особенность волевого поведения в переживании состояния «Я должен», а не «Я хочу», хотя, конечно следует учитывать возможность совпадения волевого и импульсивного поведения («Я хочу исполнить свой долг»). В противоположность произвольным действиям, сознательные действия более характерные для поведения человека, направлены на достижение поставленной цели. Именно сознательная целеустремленность действий характеризует волевое поведение. Воля является важным компонентом психики человека, неразрывно связанной с познавательными мотивами и эмоциональными процессами.

Волевые действия бывают простые и сложные. К **простым волевым действиям** относятся те, при которых человек без колебаний идет к намеченной цели. Ему ясно, чего и каким путем он будет добиваться, т.е. побуждение к действию переходит в само действие почти автоматически.

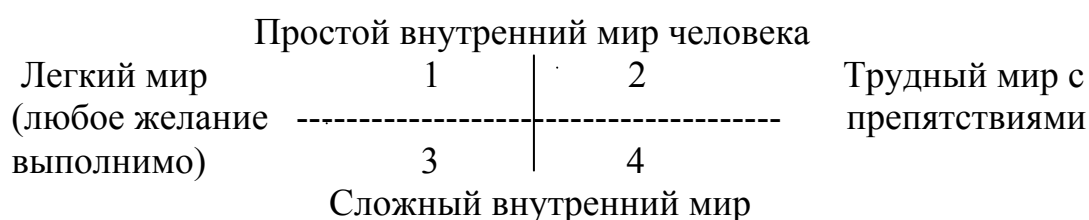
Для **сложного волевого действия** характерны следующие этапы: 1) осознание цели и стремление достичь ее; 2) осознание ряда возможностей достижения цели; 3) появление мотивов, утверждающих или отрицающих эти возможности; 4) борьба мотивов и выбор; 5) принятие одной из возможностей в качестве решения; 6) осуществление принятого решения; 7) преодоление внешних препятствий, объективных трудностей самого дела, всевозможных помех до тех пор, пока принятое решение и поставленная цель не будут достигнуты, реализованы.

Главной **психологической функцией воли** является усиление мотивации. Условием возникновения волевых усилий становятся борьба мотивов. Человек волевым действием отвергает непримиримые мотивы и преодолевает препятствия к достижению целей. Волевая регуляция необходима для того, чтобы в течение длительного времени удерживать в

сознании поставленную цель. Энергия и источник волевых действий связаны с актуальными потребностями человека.

Воля проявляется как уверенность человека в своих силах, как решимость совершить тот поступок, который сам человек считает целесообразным и необходимым в конкретной ситуации. Свобода воли означает способность принимать адекватные решения. Необходимость сильной воли возрастает при наличии: 1) трудных ситуаций «трудного мира» и 2) сложного, противоречивого внутреннего мира в самом человеке.

Выполняя различные виды деятельности, преодолевая при этом внешние и внутренние препятствия, человек вырабатывает в себе волевые качества: целеустремленность, решительность, самостоятельность, инициативность, настойчивость, выдержку, дисциплинированность, мужество. Но воля и волевые качества могут у человека не сформироваться, если условия жизни и воспитания в детстве были неблагоприятными.



Динамика воли в зависимости от трудности внешнего мира и сложности внутреннего мира человека представлена следующим образом:

1 – Воля не требуется (желания человека просты, однозначны, любое желание осуществимо в легком мире).

2 – Требуются волевые усилия по преодолению препятствий реальной деятельности, нужно терпение, но сам человек внутренне спокоен, уверен в своей правоте в силу однозначности своих желаний и целей.

3 – Требуются волевые усилия по преодолению внутренних противоречий, сомнений, человек внутренне сложен, идет борьба мотивов и целей, человек мучается при принятии решения.

4 – Требуются интенсивные волевые усилия для преодоления внутренних сомнений для выбора решения и осуществления действий в условиях объективных помех и трудностей. Волевое действие здесь выступает как сознательно принятое к осуществлению по собственному решению осознанное намерение целенаправленное действие на основе внешней и внутренней необходимости.

Обобщенную самооценку выражает *самоуважение*. Высокое самоуважение означает, что человек не считает себя хуже других и положительно относится к себе. Низкое самоуважение предполагает неуважение к себе и отрицательную оценку собственной личности.

Сделав выбор, человек посредством самовнушения помогает себе в реализации принятого решения. Сила самовнушения зависит от способности создавать образы и управлять своим воображением. Если человек создает образ себя как сильной, оптимистично настроенной личности, уверенной в своих возможностях, постоянно внушая себе это, он в действительности становится таким. Это же происходит, когда мы внушаем другому человеку, какой он (к примеру, если долго повторять человеку, что он собака, однажды он залает).

Процесс постоянного развития и практической реализации своих возможностей называется *самореализацией*, самоактуализацией.

Человек осознает свои возможности к действию, проявляет волю и совершает акт самотворения, определяя для себя меру ответственности за содеянное. Ответственность, являясь формой саморегуляции, служит показателем глубины и степени зрелости личности.

Образом собственного «Я» выступает Я-концепция, или система установок относительно себя, впервые выделенная У. Джеймсом, и имеющая также название адаптационный образ Я. Самосознание постоянно сравнивает реальное поведение с Я-концепцией и регулирует поведение на основе механизма эмоциональной коррекции (чувства одобрения или чувства вины, стыда).

Выступая системой представлений и установок по отношению к себе, образ Я имеет многие аспекты проявления. Прежде всего, это знания о себе (самосознание); это отношение к самому себе (самоуважение); и, наконец, оценка себя как итог знания и отношения к себе, переживание своей самодостаточности, успешности (самооценка и самоконтроль).

Самым первым актом самосознания являются переживания и ощущения собственного состояния – самочувствие. Человек имеет представление и о своем социальном статусе, степени признания и принятия его другими, социальных ролях (роль является социальной функцией индивида, или способом организации поведения как система прав и обязанностей в связи с выполнением определенных действий). У него есть система ценностей и идеалов, которые он олицетворяет со своим жизненным кредо и собственной цельностью. Человек осознает свои возможности к действию, проявляет волеизъявление и совершает акт самотворения, определяя для себя меру ответственности за содеянное. Ответственность является показателем глубины и степени зрелости личности.

Адаптационный образ Я – это система представлений и установок по отношению к себе. Структура адаптационного образа Я:

- знания о себе – самосознание;
- отношение к самому себе – самоуважение;
- оценка себя как итог знания и отношения к себе, переживание своей самодостаточности, успешности – самооценка;
- особенности регуляции поведения – самоконтроль.



Человек ведет себя чаще всего в соответствии с тем, что он считает самым собой. Самосознание постоянно сравнивает реальное поведение с Я-концепцией и регулирует поведение на основе механизма эмоциональной коррекции – чувства одобрения или чувства вины и стыда.

Образ Я – это динамичное образование и человек может выделить огромное множество образов самого себя. Если, воспользовавшись волшебной силой воображения, представить свой собственный мир с помощью ассоциации с картой Вселенной, то какой она будет? Много ли или напротив мало, вы включили бы в нее планет, ассоциируя каждую с образом себя? Чем больше и разнообразнее планет на вашей карте, тем ярче ваша личность.

Человеческое Я многогранно, и при всем разнообразии образов Я три грани в нем присутствуют всегда. Универсальные грани Я:

- Человек объективный – какой есть в действительности.
- Человек внутренний – каким себя чувствует, видит, определяет.
- Человек внешний – каким себя подает, какое производит впечатление о себе.

Задумываясь над особенностями своего внутреннего мира, вглядываясь в другого человека и стараясь понять его, мы вольно или невольно стремимся осознать свое предназначение, ответить на вечные вопросы: «Кто я?», «Кто эти другие?», «Зачем я живу?».

Необходимость быть самим собой и жить в обществе, приспособившись к его требованиям, создают в человеке как бы четыре пространства личности, модель которого была предложена Джозефом Лафтом и Гарри Инграмом и получила название «Окно Джогари» (по начальным слогам имен создателей). Модель представлена на схеме (рис.5).

	То, что я знаю о себе	То, чего я не знаю о себе
То, что другие знают обо мне	А Р Е Н А	СЛЕПОЕ ПЯТНО
То, чего другие не знают обо мне	В И Д И М О С Т Ь	ТЕМНОЕ ПЯТНО НЕИЗВЕСТНОЕ

**Рис. 5.** Модель внутреннего мира Я – окно Джогари

Согласно этой модели, «арена» – пространство, включающее знания человека о себе самом и что знают о нем другие. «Видимость» – это то, что человек знает о себе, но скрывает от других (например, страх перед чем-то, зависть, нерешительность и т.п.) «Слепое пятно» содержит то, что другие

знают о человеке, а он не знает или не хочет принять (например, привычка перебивать собеседника, претендовать на лучшее в ущерб другим и т.п.). «Темное пятно» представляет скрытую область знания о человеке и от него самого, и от других, например, потенциальные возможности человека, не выявленные способности и т.п.

Модель «Окно Джогари» показывает то, что расширяя контакты с людьми, человек увеличивает пространство «арены», открывается навстречу другим и таким образом получает больше шансов для самопознания, понимания, принятия себя и решения индивидуальных проблем. Развивая самосознание, человек приобретает способность к развитию, личностному росту, самосовершенствованию.

В работе с собой важны два навыка: стимулирование самопознания, личностный рост и способность к саморегуляции, стрессоустойчивость. Данные навыки позволяют каждому, сформировавшему их в себе человеку, *быть психологом для самого себя* – понимать причины происходящего и находить выход из ситуации.

Самореализация человека требует огромных творческих усилий и включает:

- переживание того, что происходит с человеком и вокруг него;
- способность открываться новому опыту, делая выбор в пользу изменения себя и саморазвития;
- стремление к самоопределению, большей самостоятельности и независимости как в мыслях, так и в действиях;
- принятие ответственности за свою судьбу, за то, что со мной происходит.

Информация о собственной индивидуальности проходит внутреннюю цензуру Я, впервые выделенную в теории психоанализа Зигмундом Фрейдом и обозначенную им как механизм психологической защиты. В дальнейшем способы самозащиты сознания от неприятной правды были систематизированы дочерью Зигмунда Фрейда Анной Фрейд. Тенденция сопротивления Я осознанию любой психотравмирующей информации является аксиомой психоанализа. Выявлению природы, основных видов и способов психологической защиты посвящен следующий вопрос лекции.

#### **4.3. Природа, функции и способы психологической защиты**

Самосознание имеет систему естественных защит своего «Я», когда информация о личности подвергается внутренней цензуре – психологическую защиту. *Психологическая защита* – это особая психическая активность, направленная на сохранение самоуважения в условиях мотивационного конфликта, проявляющаяся в тенденции уменьшить диссонанс, отторгая или искажая информацию, расцениваемую как неблагоприятную и разрушающую первоначальные представления о себе и других.

Механизм психологической защиты связан с реорганизацией осознаваемых и неосознаваемых компонентов системы ценностей, направленной на то, чтобы лишить значимости и тем самым обезвредить психологически травмирующие моменты. Опыт, не совместимый с представлением человека о себе, имеет тенденцию не допускаться к осознанию или видоизменяться.

Восприятие угрозы сопровождается мобилизацией защиты с целью поддержать структуру «Я». Это достигается либо искажением восприятия, либо отрицанием воспринятого, либо его забыванием.

**Функциями** психологической защиты являются:

- редукция, или уменьшение, психического напряжения;
- ограничение деструктивных импульсов;
- связывание патогенной энергии и трансформация ее в приемлемые для личности формы;
- сохранение баланса в системе Я.

Способствуя адаптации человека к своему внутреннему миру и психическому состоянию, оберегая приемлемый уровень собственного достоинства, в то же время психологическая защита может привести к нарушениям приспособленности человека к социальной среде. Например, падение уровня притязаний после неудачи можно рассматривать как механизм защиты, предупреждающий огорчения от последующих неудач, но в то же время снижающий вероятность победы.

Люди в целом по-разному реагируют на свои внутренние трудности. Одни, отрицая их существование, подавляют склонности, которые доставляют им неудобства, и отвергают некоторые свои желания как нереальные и невозможные. Приспособление в этом случае достигается за счет изменения восприятия. Сначала человек отрицает то, что нежелательно, но, постепенно может привыкнуть к такой ориентации, действительно забыть болезненные сигналы и действовать так, как если бы их не существовало. Примером может служить вытеснение.

Другие же преодолевают конфликты, пытаясь манипулировать беспокоящими их объектами, стремясь овладеть событиями и изменить их в нужном направлении. Например, механизм рационализации, больше знакомый нам как поиск привлекательного в непривлекательном (вариант сладкого лимона) или, наоборот, поиск непривлекательного в недоступном нам (вариант зеленого винограда).

Третьи находят выход в самооправдании и снисхождении к своим побуждениям, а четвертые прибегают к различным формам самообмана.

Стремясь избавиться от неприятных эмоциональных состояний, человек с помощью «Я» вырабатывает у себя различные **способы психологической защиты**, среди которых встречаются следующие:

**Отрицание.** Когда реальная действительность для человека весьма неприятна, он «закрывает на нее глаза», прибегает к отрицанию ее существования или старается снизить серьезность возникшей угрозы. Одна из наиболее распространенных форм такого поведения – это неприятие,

отрицание критики в свой адрес со стороны других людей, утверждение, что критикуемое в человеке на самом деле не существует. В некоторых случаях такое отрицание играет определенную психологическую защитную роль, например, когда человек действительно серьезно болен, но не принимает, отрицает это как факт. Тем самым он находит в себе силы продолжать бороться за жизнь. Однако чаще всего отрицание мешает людям жить и работать, поскольку, не признавая критики в свой адрес, они не стремятся избавиться от имеющихся недостатков, подвергающихся справедливой критике.

**Подавление.** В отличие от отрицания, которое большей частью относится к информации, поступающей извне, подавление относится к блокированию со стороны «Я» внутренних импульсов и угроз, идущих от «Сверх-Я». В этом случае неприятные признания самому себе и соответствующие переживания как бы вытесняются из сферы сознания, не влияют на реальное поведение. Чаще всего подавляются те мысли и желания, которые противоречат принятым самим же человеком моральным ценностям и нормам. Известные случаи внешне необъяснимого забывания, не сопровождающиеся выраженными психическими расстройствами, являются примерами активной работы бессознательного механизма подавления.

**Рационализация.** Это способ разумного оправдания любых поступков и действий, противоречащих нравственным нормам и вызывающих беспокойство. Обращение к рационализации характерно тем, что оправдание поступку находится обычно уже после того, как он совершен. Наиболее типичные приемы рационализации следующие: а) оправдание своей неспособности что-либо сделать нежеланием это делать; б) оправдание совершенного нежелательного действия объективными сложившимися обстоятельствами. Наиболее яркие феномены рационализации получили названия «кислый виноград» и «сладкий лимон». Первый, известный по басне Эзопа «Лиса и виноград», отражает понижение значимости недоступного. Защита по типу «сладкого лимона» направлена не столько на дискредитацию недостижимого объекта, сколько на преувеличение ценности имеющегося. Например, если человек демонстрирует пренебрежительное отношение к высшему образованию, то не исключено, что он защищается от огорчений. Например, похвальба любовными «подвигами» может выступать как психологическая защита от представления человека о себе как о сексуально неполноценном.

Близким к рационализации способом психологической защиты является **включение**, при котором также переоценивается значимость травмирующего фактора. Для этого используется новая глобальная система ценностей, куда прежняя система входит как часть, и тогда относительная значимость травмирующего фактора понижается на фоне других, более мощных. Примером защиты по типу включения является *катарсис* – облегчение внутреннего конфликта при сопереживании. Если человек наблюдает и сопереживает драматические ситуации других людей,

существенно более тягостные и травмирующие, чем те, которые тревожат его самого, он начинает смотреть на свои беды по-другому, оценивая их по сравнению с чужими. Издревле катарсис связывают с театром. Действительно, собственные мучительные состояния зрителей могут облегчаться, когда они переживают события, происходящие с героями классической трагедии на театральной сцене. В этом - одно из благотворных влияний театрального искусства на психику человека. Из сказанного становится понятным, что люди, способные искренне сопереживать страданиям окружающих, не только облегчают их другим, но способствуют улучшению и своего психического здоровья. Отсюда понятен совет: если трудно – помоги другому.

**Формирование реакции.** Иногда люди могут скрывать от самих себя мотив собственного поведения за счет его подавления через особо выраженный и сознательно поддерживаемый мотив противоположного типа (бессознательная неприязнь к ребенку может выразиться в нарочитом, контролирующем внимании к нему). Такая тенденция получила название «формирование реакции».

**Проекция.** Все люди имеют нежелательные свойства и черты личности, которые они у себя признают не с большой охотой, а иногда и совсем не признают. Механизм проекции проявляет свое действие в том, что собственные отрицательные качества человек бессознательно приписывает другому лицу, тому, кто ему неприятен, причем, как правило, в преувеличенном виде.

**Интеллектуализация.** Это своеобразная попытка уйти из эмоционально угрожающей ситуации путем ее как бы отстраненного обсуждения в абстрактных, интеллектуализированных терминах.

**Замещение.** Оно выражается в частичном, косвенном удовлетворении неприемлемого мотива каким-либо нравственно допустимым способом.

Наиболее часто используемые приемы психологической защиты в процессе самоанализа могут распознаваться.

Снижая действенность социального контроля, психологическая защита создает основу для самооправдания. Поскольку ее природа имеет автоматический, подсознательный характер, то психозащитные действия сложно контролировать и требуются усилия воли, чтобы начать замечать и допустить в сознание представление о собственном несовершенстве и недостатках, проявляющихся в конкретных действиях. Когда это происходит, человек становится на путь совладания, или копинга, и может изменять свои поступки.

Для совладания с собственными ограничениями и возможности использовать их для роста личностной эффективности Вирджиния Сатир, одна из ведущих психологов 20 столетия, предлагает периодически вспоминать о «декларации независимости Я», которая гласит: «Я – это Я. Во всем мире нет никого в точности такого же, как Я. Мне принадлежат

все мои победы и успехи, все мои поражения и ошибки. Я принадлежу себе, поэтому Я могу строить себя. Я – это Я, и Я – это замечательно!»

Если вы решили помочь себе в том, чтобы жизнь стала светлее, радостнее и продуктивнее, применяйте в практике повседневной жизни следующие правила личностной эффективности:

- быть честным с собой, доверять себе;
- брать на себя ответственность за собственную жизнь;
- развивать в себе то, что кажется наиболее привлекательным и важным;
- относиться к своим ошибкам как к ценному опыту («все, что происходит со мной, делает меня еще сильнее и успешнее»);
- воспринимать происходящие в себе изменения;
- стремиться к достижению намеченного;
- строить отношения с другими на добрых началах.

По мнению основателя психосинтеза Роберто Ассаджиоли, итальянского психотерапевта, процесс формирования и переформирования собственной индивидуальности представляет последовательность следующих этапов личностного роста:

1-й этап – Выбор идеальной модели своего желаемого Я.

Р. Ассаджиоли делит выбираемые идеальные Я-образы на два основных типа:

- Для интровертов – образ внутреннего, духовного совершенствования, достижения внутренней гармонии.
- Для экстравертов – образ успешного человека, достигшего общественно признанного успеха

2-й этап. Конструктивное использование всех энергетических ресурсов

3-й этап. Дополнение или развитие недостающих или неразвившихся качеств. Выделяют:

- Внутренний путь – самовнушение.
- Внешний путь – действенное формирование и закрепление необходимых качеств

4-й этап. Гармонизация структуры личности («творение красивой музыки из соединения отдельных нот»), или соподчинение различных качеств в соответствии с выбранной идеальной моделью Я).

#### **4.4. Эмоциональная жизнь человека**

Человек по-разному относится к предметам, явлениям, событиям, к другим людям, к своей личности. Одни явления действительности радуют его, другие – печалют, третьи – возмущают и т.п. Радость, печаль, восхищение, возмущение, гнев, страх и др. – все это различные виды субъективного отношения человека к действительности, отражающие личную значимость и оценку внешних и внутренних ситуаций для

жизнедеятельности человека форме переживаний. Многообразные *проявления эмоциональной жизни* человека *делятся на аффекты, собственно эмоции, чувства, настроения и стресс.*

Наиболее мощная эмоциональная реакция – **аффект** – сильное, бурное и относительно эмоциональное кратковременное переживание, полностью захватывающее психику человека.

Собственно **эмоции** – более длительные состояния. Они – реакция не только на события совершившиеся, но и на вероятные или вспоминаемые. Если аффекты возникают к концу действия и отражают суммарную итоговую оценку ситуации, то эмоции смещаются к началу действия и предвосхищают результат. Они носят опережающий характер, отражая события в форме обобщенной субъективной оценки личностью определенной ситуации, связанной с удовлетворением потребностей человека.

**Чувства** – еще более, чем эмоции, устойчивые психические состояния, имеющие четко выраженный предметный характер: они выражают устойчивое отношение к каким-либо объектам (реальным или воображаемым). Человек не может переживать чувство вообще, безотносительно, а только к кому-нибудь или чему-нибудь.

Самое эмоциональное длительное состояние, окрашивающее все поведение человека – это **настроение**.

Эмоциональные состояния, возникающие в процессе деятельности, могут повышать или понижать жизнедеятельность человека. Первые называются стеническими, вторые – астеническими. Ученые пришли к заключению, что эмоции осуществляют энергетическую мобилизацию организма, так, например, *радость* сопровождается усилением иннервации в мышцах, при этом мелкие артерии расширяются, усиливается поток крови к коже, кожа делается теплее, ускоренное кровообращение облегчает питание тканей и способствует улучшению физиологических процессов. Радость молодит, т.к. создаются оптимальные условия питания всех тканей тела. Напротив, физиологические проявления *печали* характеризуются парализующим действием на мышцы, движения в результате медленные и слабые, сосуды сжимаются, ткани обескровливаются, проявляется озноб, недостаток воздуха и тяжесть в груди. *Огорчения* очень старят, поскольку они сопровождаются изменениями кожи, волос, ногтей, зубов и пр. Если вы хотите подольше сохранять молодость, то не выходите из душевного равновесия по пустякам, чаще радуйтесь и стремитесь удержать хорошее настроение.

**Функции эмоций** разнообразны, это:

**Коммуникативная функция.** Благодаря эмоциям мы лучше понимаем друг друга, настроение и состояния других.

**Регулятивная функция** – эмоции помогают познавать окружающий мир, людей, обозначая положительные и негативные моменты для нас.

**Сигнальная функция** – эмоции выступают как внутренний язык, система сигналов, посредством которых человек узнает о значимости происходящего.

**Мотивационная функция** – именно эмоции непосредственно отражают отношения между мотивами и реализацией их в результате деятельности.

**Оценочная функция** – наше эмоциональное состояние говорит нам об успешности или неуспешности наших действий, выступая корректирующим механизмом обратной связи между ожидаемым и реально достигнутым результатом действия.

**Стимулирующая функция** – положительные или отрицательные эмоции воздействуют на наши практические действия и на отношения к другим людям.

**Защитная функция** – эмоции выступают сигналом полезного или вредного воздействия на организм и психику, позволяя человеку быстро отреагировать на это воздействие.

Для создания оптимального, эмоционального состояния требуется:

- 1) правильная оценка значимости события;
- 2) достаточная информированность (разноплановая) по данному вопросу, событию;

- 3) полезно заранее подготовить отступные запасные стратегии, это снижает излишнее возбуждение, уменьшает страх получить неблагоприятное решение, создает оптимальный фон для решения проблемы. В случае поражения можно произвести общую переоценку значимости ситуации по типу «не очень-то и хотелось». Понижение субъективной значимости события помогает отойти на заранее подготовленные позиции и готовиться к следующему штурму без значительных потерь здоровья. Не случайно, в глубокой древности, на Востоке, люди просили в своей молитве: «Господи, дай мне спокойно воспринять то, что я не в состоянии изменить, смелость изменить то, что я изменить в состоянии, и разум, чтобы отличить одно от другого».

Когда человек находится в состоянии сильного возбуждения, успокаивать его бывает бесполезно, лучше помочь ему разрядить эмоцию, дать ему выговориться до конца. Когда человек выговорится, его возбуждение снижается, и в этот момент появляется возможность разъяснить ему что-либо, успокоить и направить его чувства, мысли и действия на позитивное восприятие.

Для того чтобы быстрее нормализовать свое состояние после неприятностей, полезно дать себе усиленную физическую нагрузку. Потребность разрядить эмоциональную напряженность в движении иногда проявляется в том, что человек мечется по комнате, рвет что-то. Для экстренного понижения уровня напряжения может быть использовано общее расслабление мускулатуры; мышечное расслабление несовместимо с ощущением беспокойства. Методы релаксации, аутогенной тренировки очень полезны, когда нужно быстро, за 5-10 минут, привести себя в



спокойное хорошее состояние. Эмоциями можно управлять и путем регуляции внешнего их проявления, если хотите легче переносить боль, старайтесь ее не демонстрировать.

Важный способ снятия психического напряжения – это активизация чувства юмора. Смех приводит к падению тревожности; когда человек отсмеялся, то его мышцы менее напряжены (релаксация) и сердцебиение нормализовано. По своей функциональной значимости смех так могуществен, что О. Фрай назвал его «стационарным бегом трусцой».

В целом устойчивость (толерантность) человека к трудным ситуациям зависит от степени его эмоциональной возбудимости, типа темперамента, опыта взаимодействия с подобными факторами.

*Процессы, происходящие в человеке и при его взаимодействии с окружающей средой, являются системными.* Будь то наш организм, или социальная группа, или Вселенная, все они образуют экологию сложных систем и подсистем, постоянно взаимодействующих и влияющих друг на друга. Системы основываются на определенных *принципах самоорганизации* и, естественно, стараются прийти в состояние оптимального равновесия, или гомеостазис.

Невозможно полностью изолировать часть системы от целого. Так, взаимодействие людей формирует обратные связи, и человек на самом себе испытывает результаты воздействия его поступков на других людей. Никакая реакция, опыт или поступок не имеют смысла вне контекста или вне отклика, который они за собой влекут, и могут служить ресурсом или ограничивающим фактором, в зависимости от того, насколько они согласуются с остальной системой. Поэтому, то, что является позитивным на одном уровне (например, для данного человека), будет негативным на другом (например, для группы или другого человека). В этой связи необходимо *отделять поступок от собственного «я» – намерения, его вызвавшие, от самого поступка.*

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что такое «внутренний мир» человека?
2. Как узнать больше о своем внутреннем мире?
3. Почему психологические тесты помогают узнавать самого себя?
4. Что общего и отличного в темпераменте и характере?
5. Индивидуальность – это норма развития или отклонение от нее?
6. Какие функции выполняют эмоции в управлении поведением человека?
7. Что такое личностный рост, и какие возможности роста вы знаете?
8. Какого человека можно назвать «полностью функционирующей личностью»?
9. В чем причина существования многочисленных теорий личности?
10. От чего зависит уровень самосознания индивида?
11. Почему существует множество проявлений «Я»?

## Раздел 5. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

### 5.1. Психология общения

Межличностные отношения формируются как субъективно переживаемые связи и взаимовлияния между людьми. А. Адлер был глубоко убежден в том, что истинная и неизбежная компенсация естественных слабостей человека связана с реализацией социального интереса. Роль и значение других людей в нашей жизни каждому хорошо знакома, и человечество развивается, совершенствуя способы решения базового противоречия: как индивидуальность совместить с другими.

Личность человека несет на себе отпечаток воздействия на нее межличностных ситуаций, в которых она проявляется. С первого дня жизни индивид становится частью межличностной ситуации и остается в течение всей своей жизни в составе социального поля. Даже отшельник, сбегающий от других в мир уединения, несет на себе груз воспоминаний о межличностных отношениях, которые продолжают влиять на его выбор.

Реализуя свои отношения с другими, человек ищет баланс соответствия в действии трех разнонаправленных тенденций-ориентаций, которые были впервые выделены Карен Хорни, одной из ведущих психологов 20 столетия. Основные **тенденции-ориентации** взаимодействия с другими:

1. Движение к людям (реализует потребность в признании, привязанности, любви).
2. Движение от людей (реализует потребность в автономии и независимости).
3. Движение против людей (реализует потребность в достижениях и силе).

Межличностные отношения предполагают наличие установки к определенной активности, отражающейся в стремлениях, требованиях, ожиданиях, в значительной степени влияющей на контекст, или содержание взаимодействие и его исход.

Психологическая готовность действовать определенным образом называется **социально-психологической установкой**. Выделяют следующие функции социально-психологической установки:

- Функция приспособления. Человек разграничивает стимулы действий на позитивные и негативные, что позволяет ему ориентироваться в ситуации и выбирать определенный способ действия.
- Эгозащитная функция. Поддерживает целостность представлений личности о себе и проявляется в оценке степени опасности-безопасности происходящего для нее.
- Ценностно-выразительная функция. Связана с восприятием происходящего и других в зависимости от самоотношения и ожиданий.

Восприятие себя сильным, независимым человеком обусловит фокусирование на таких же людях.

В межличностных отношениях человек обычно стремится к тому, чтобы:

- быть правильно понятым другими;
- положительно выглядеть в их глазах;
- получать обратную связь относительно адекватности и одобряемости своего поведения.

Если в предметной сфере деятельности результат и последствия предсказуемы, то в отношениях между людьми все обстоит иначе. Динамичный и противоречивый характер отношений обусловлен возможностями совместимости индивидуальностей. Любая социальная ситуация имеет следующие устойчивые компоненты, присущие человеческому взаимодействию:

1. Цели участников и целевая структура ситуации.
2. Правила участия в ситуациях.
3. Роли участников.
4. Система понятий и представлений.
5. Репертуар действий.
6. Взаимодействие.
7. Соотнесенность взаимодействия со средой.
8. Типичные трудности.

По своему содержанию межличностные отношения выступают коммуникативными ситуациями. Карл Ясперс, выдающийся немецкий философ, определил коммуникацию как прорыв индивидов навстречу друг другу.

Прагматичный Дж. Рокфеллер заметил, что умение общаться с людьми такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе, за которое следует платить больше, чем за какой-либо другой товар в этом мире. Но что означает уметь общаться? Чтобы ответить на вопрос, следует определить, что такое общение.

**Общение** – это взаимодействие, обусловленное потребностями, направленное на изменение в поведении, состоянии и смыслах другого

Исходя из данного определения, можно выделить в структуре общения такие значимые процессы, как взаимопонимание и взаимовлияние. Взаимопонимание устанавливается на основе достижения контакта, и проявляется в форме понимания мотивов, целей, установок партнеров по взаимодействию; а также принятия, разделения этих целей, мотивов, установок.

Качество контакта зависит от особенностей восприятия ситуации и партнеров по взаимодействию. Чем лучше развита способность разбираться в людях, эмпатия, или способность к сопереживанию, пониманию и принятию другого, умение получать и давать обратную связь о ходе взаимодействия, тем выше уровень и качество контакта.

Взаимовлияние ориентировано на изменение внимания и оказание воздействия на другого, проявляется в стиле поведения, а также в использовании технологий, различных средств и приемов общения.

Свойствами общения являются:

- **Интенциональность** – наличие мотива, цели
- **Результативность** – соответствие ожиданиям
- **Нормативность** – соблюдение правил, договоренностей

Выделяются следующие стороны общения:

- коммуникативная – передача информации;
- перцептивная – восприятие и понимание партнера;
- интерактивная – выработка общей стратегии и тактики взаимодействия.

**Коммуникация** заключается в обмене информацией, **интерактивная** сторона общения проявляется в организации взаимодействия между участниками общения, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, состояниями, но и действиями. **Перцептивная** сторона общения представляет собой процесс восприятия партнерами по общению друг друга и установления на этой основе взаимопонимания между ними.

Отдельный круг задач связан с решением вопросов о средствах и механизмах воздействия людей друг на друга в условиях их совместных действий. К таким механизмам относят: психическое заражение, внушение и подражание.

Специфика межличностной коммуникации раскрывается в ряде процессов и феноменов: психологической обратной связи, наличии коммуникативных барьеров, коммуникативном влиянии и существовании различных уровней передачи информации (например, вербального и невербального).

**Основная цель информационного обмена в общении** – выработка общего смысла, единой точки зрения и согласия по поводу различных ситуаций или проблем.

Коммуникативные барьеры (барьер понимания, барьер социально-культурного различия и барьер отношения и др.) возникают между партнерами по общению. **Коммуникативный барьер** – это форма психологической защиты от постороннего психического воздействия, проводимого в процессе обмена информацией между участниками общения.

Выделяют два основных типа коммуникативного воздействия: **авторитарную и диалогическую коммуникацию**. В случае авторитарного воздействия реализуется установка «сверху – вниз» и «снизу – вверх», в случае диалогического – установка на равноправие («на равных», «глаза в глаза»).

Распространение информации проходит через своеобразный фильтр доверия-недоверия. Подобный фильтр действует так, что истинная информация может оказаться непринятой, а ложная – принятой. Кроме того, существуют средства, способствующие принятию информации и

ослабляющие действие фильтров. Совокупность этих средств называют **фасцинацией**. Примером фасцинации может быть музыкальное, пространственное или цветное сопровождение речи.

Передача информации осуществляется с помощью системы знаков. В качестве такой системы могут выступить слова, жесты, мимика, интонация и прочие сигналы, выступающие средствами общения. Различают вербальные и невербальные *средства общения*. А. Пиз в книге «Язык телодвижений» приводит данные, полученные А. Мейерабианом, согласно которым передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, звуковых средств (включая тон голоса, интонацию) – на 35%, а за счет невербальных средств (жесты, мимика, пространственное расположение, интонационные характеристики голоса и пр.) – на 55%. К таким же выводам пришел профессор Бердвисл, который установил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств.

К вербальным относится речь, а к невербальным средствам общения:

- оптико-кинестетическая система знаков – жесты, мимика, пантомимика, или позы;
- паралингвистическая система знаков – тембр голоса, его диапазон, тональность звучания;
- экстралингвистическая система знаков – неречевые сигналы речи (паузы, плач, смех, темп);
- проксемика – организация пространства взаимодействия;
- визуальное общение, или контакт глаз – дополняет и уточняет вербальную коммуникацию.

Научно доказано, что левая сторона лица гораздо чаще выдает эмоции человека: это вызвано тем, что правое полушарие, контролирующее текущую («здесь и сейчас») эмоциональную жизнь человека, отвечает за левую сторону лица. Положительные эмоции проявляются более равномерно на обеих половинах лица, а отрицательные – ярче выражены на левой стороне. Американскими психологами Р. Эксланом и Л. Винтерсом было установлено, что взгляд связан с процессом формирования высказывания и трудностью этого процесса. Когда человек только формулирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону («в пространство»), когда мысль ясна – на собеседника.

Развитию наблюдательности поможет знание приемов нейролингвистического программирования (НЛП), основные положения которого описаны в книгах Р. Бэндлера и Дж. Гриндера «Структура магии», «Из лягушек в принцы», Р.Бэндлера «Используйте свой мозг на изменение», С. и К.Андреас «Сердце разума» и др. По мнению авторов, у различных людей информация, получаемая из внешнего и внутреннего мира, может быть представлена визуально, аудиально или кинестетически. Опыт закрепляется с помощью слов, относящихся к определенной модальности, что приводит к преобладанию в речи у одних слов,

характеризующих визуальную сторону переживаемого, у других – кинестетическую, у третьих – аудиальную.

Это значит, что для одного человека мир – это, прежде всего, то, что он может увидеть, для второго – определенное эмоциональное настроение, а мир третьего наполнен звуками. Характеристики этих людей весьма отличаются и если у каждого из них развита одна из названных систем, то общение между ними напоминает разговор на разных языках. При этом сами они и не подозревают об этом. Правда, в жизни «чистые» типы встречаются редко и поэтому взаимопонимание между людьми в большей или меньшей степени эффективности все же всегда возможно.

Для того чтобы степень такой эффективности была оптимальной, необходимо четко представлять, к какой из систем принадлежит ваш собеседник. Ведущая информационная система распознается по *предикатам*, то есть по словам, *соответствующим модальности ощущений*. Умение слышать предикаты собеседника и пользоваться его модальностями поможет войти во внутренний мир данного человека. Примеры *предикатов различных модальностей*:

- **визуальные**: видеть, на виду, взгляд, яркий, туманный, отчетливо, расплывчатый, мелькать, темный, ясный, ракурс, перспектива, точка (угол) зрения, рассматривать, казаться и т.д.;
- **аудиальные**: слышать, звучать, громкий, тихий, звенеть, скрипеть, кричать, скрежетать, говорить, голос, шуметь и т.д.;
- **кинестетические**: чувствовать, притрагиваться, теплый, гладкий, мягкий, орудовать, хватать, тугой, тяжелый, хотеть, ловить, удобно и т.д.

Для *завоевания доверия* на подсознательном уровне и обеспечения эффективности сотрудничества в речи необходимо *использовать предикаты* соответствующей преобладающей модальности партнера.

Не все в субъективном опыте человека им самим осознается. Компетентный наблюдатель, как правило, получает ответ на свой вопрос раньше, чем он прозвучит. Самый простой способ стать компетентным – это наблюдать за движением глаз, когда человек о чем-либо думает.

Последовательность движений позволит выявить стратегию принятия решений. Например, движение глаз вверх означает то, что извлекаются визуальные образы. В случае визуальной и аудиальной систем можно понять воспринимает ли человек что-либо, что он уже видел или слышал, или строит новый образ; представляет ли он себя в данный момент внутри ситуации, о которой думает, или как бы со стороны, снаружи. В первом случае его взгляд направлен вверх и вправо (с точки зрения наблюдателя), а во втором – вверх и влево. Взгляд, направленный влево вниз (относительно самого человека), показывает, что человек осуществляет контроль речи (в том числе, «не сказать бы лишнего»), ведет внутренний диалог с самим собой. Взгляд вправо вниз означает, что человек переживает опыт, чувствуя, ощущая.

Невербальные проявления обусловлены определенными мотивами, которые хорошо распознаются через сообщаемые сигналы. **Сигналами** того, что затронут важный для партнера мотив, могут быть:

- скованность позы, замирание, или наоборот, резкие движения;
- мгновенный ответ (сообщает наиболее важные ассоциации) или затянувшееся молчание и долгий поиск ответа;
- необычность, странность реакции, ошибки;
- однообразии ассоциаций (говорит об одном и том же, циклическое или настойчивое воспроизведение);
- перцептивная защита (затруднение восприятия: не может сразу прочесть, услышать, осмыслить информацию);
- аутистическая проекция (опережающее опознание в соответствии с испытываемой потребностью, например, видит то, что хочет видеть, и т.п.)

Психологическую информацию сообщают многочисленные сигналы, косвенно указывающие на индивидуальные особенности человека. Многие о личности человека может поведать его *речь*:

- при **абсолютном притязании** («я хочу безусловно») и **переоцениваемом «Я»** *мягкая речь* означает стремление к удовлетворению, регрессии (возвращению на более ранний уровень развития, инфантилизм);

*отчетливая* (артикулированная) речь – стремление к значимости, престижу, импонированию;

*громкая речь* – стремление к переживанию, возбужденности, приятному раздражению;

*быстрая речь* – стремление к независимости, поискам, бегству от проблем.

- при **недооцениваемом «Я»** и **избегании притязания** *жесткая речь* означает страх перед неудачей, скукой, отчуждением;

*неотчетливая речь* – страх перед затруднительным положением, стесненностью, ограничением, принуждением,

*тихая речь* – страх перед перераздражением, пресыщением, истощением,

*медленная речь* – страх перед потерянностью, заботами, утратами.

*Понимая* значение сообщаемых сигналов, можно использовать их для того, чтобы *повлиять* на состояние, мысли, действия других (другого). Это можно, например, сделать, посягнув на территорию партнера, изменив дистанцию в общении, подымаясь выше (вставая) и опускаясь ниже (сядаясь), давая предмет, показывая что-то в стороне от него, заходя сзади, улыбнувшись, показывая открытые ладони и т.п.

В зависимости от жестов партнера поведение в отношении его будет разным. При открытых жестах можно говорить по существу дела, при

нейтральных (оценивает, размышляет) – дать время подумать, не перебивать, опередить, при негативных (волнение, неуверенность) – успокоить или переждать, изменить позу, предложить слово, задать вопрос, дать дополнительную информацию, заинтересовать или другим способом ослабить негативность.

Зная особенности субъективного восприятия человеком внешнего мира, компетентный коммуникатор может не только проникнуть в некоторые «тайны» его личности, но и построить свое взаимодействие с ним на понятном и доступном ему языке, то есть общаться в рамках преимущественной информационной системы собеседника.

Искусство понимания «бессловесных» сообщений собеседника приобретает в процессе обучения и постоянных тренировок. В целях познавательного «чтения» сообщаемых сигналов другими могут использоваться деловые встречи, телевидение (например, попробуйте понять, что происходит на экране, следя только за изображением, периодически включая звук, чтобы сравнить речевые сообщения и «прочитанные» вами жесты).

Среди невербальных систем большую роль играет также **организация пространства и времени** коммуникативного процесса. Так, например, размещение партнеров лицом к лицу способствует возникновению контакта, а окрик в спину вызовет, скорее всего, негативную защитную реакцию человека.

Общение выступает важнейшим фактором психического и социального развития человека, и его проявления многофункциональны. Выделяют следующие основные функции общения:

1. *Прагматическая функция.* Реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности, делает ее принципиально возможной. Здесь имеется в виду, прежде всего, содержательно-информационный контекст общения как вида деятельности.

2. *Формирующая функция.* Проявляется в процессе формирования и изменения психического облика человека: развитие волевых качеств, совершенствование ощущений и восприятий, обогащение эмоциональной сферы и т.п. Наиболее характерна для детства, но имеет значение и для взрослых, поскольку процесс личностного изменения происходит в течение всей жизни человека.

3. *Функция подтверждения.* В процессе общения человек получает возможность познать, утвердить и подтвердить себя, сформировать и реализовать свой уровень притязаний. В повседневном опыте общения реализуется в процедурах приветствий, знакомств, ритуалов, оказании различных знаков внимания.

4. *Функция организации и поддержания межличностных отношений.* Общение для любого человека связано с оцениванием других людей и установлением определенных эмоциональных отношений – либо позитивных, либо негативных. Эти отношения пронизывают все



взаимодействия людей – личные, деловые и даже влияют на ролевые отношения.

5. *Внутриличностная функция.* Реализуется в общении человека с самим собой (через внутреннюю или внешнюю речь, построенную по типу диалога). Такое общение может рассматриваться как универсальный способ мышления человека.

В зависимости от степени заинтересованности в другом и включенности в ситуацию, выделяют следующие виды стратегий общения:

- Открытое–закрытое общение.

Открытые коммуникации означают искренность, доверие, проявление чувств и намерений партнеру, в отличие от которого, закрытое общение – его противоположность.

- Монологическое-диалогическое общение.

Различается ориентированностью исключительно только на себя или на возможность строить отношения на условиях взаимности и учета мнения всех участников взаимодействия.

- Ролевое–личностное общение.

Ролевое общение строится на ролевых предписаниях, является формальным, «однобоким», поскольку индивидуально-психологические качества человека остаются не востребованными. Личностное же общение можно метафорически обозначить как общение «по душам».

Стратегии реализуются в стиле общения и соответствующих им типах общения. В стиле общения выделяют две стороны: содержательную и формальную (операционно-техническую).

**Стиль общения** – это индивидуально своеобразное сочетание приемов и способов общения. Различают следующие стили общения:

- **Актуализированный** – заинтересованное отношение в другом, конструктивное взаимодействие.
- **Конвенциональный (деловой)** – основан на предписанных правилах.
- **Примитивный** – акцентирование на внешних признаках и личности другого.
- **Манипулятивный** – отношение к другому как средству или помехи достижения собственных целей.
- **Духовный** – отношения эмпатии, привлекательности, духовной близости.

Существуют несколько видов социальных мотивов взаимодействия, или другими словами, мотивов, по которым человек вступает во взаимодействие с людьми:

- 1) максимизации общего выигрыша – мотив кооперации;
- 2) максимизации собственного выигрыша – индивидуализм;
- 3) максимизации относительного выигрыша – конкуренция;
- 4) максимизации выигрыша другого – альтруизм;
- 5) минимизации выигрыша другого – агрессия;

б) минимизации различий в выигрышах – равенство.

Соответственно перечисленным мотивам можно определить ведущие стратегии поведения во взаимодействии

- Сотрудничество – направлено на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется либо мотив кооперации, либо конкуренция).
- Противодействие – предполагает ориентацию на свои цели без учета целей партнера по общению (индивидуализм).
- Компромисс – реализуется в частном достижении целей партнеров ради условного равенства.
- Уступчивость – предполагает жертву собственных целей для достижения целей партнера (альтруизм).
- Избегание – представляет собой уход от контакта, потерю собственных целей для исключения выигрыша другого.

На основе восприятия внешней стороны поведения рождается образ другого человека, от качества которого будет зависеть процесс взаимодействия в целом. Об особенностях социального восприятия пойдет речь в следующем вопросе.

По своим формам и видам общение чрезвычайно разнообразно. **Непосредственное общение** является исторически первой формой общения людей друг с другом. **Опосредованное общение** можно рассматривать как неполный психологический контакт при помощи письменных и технических средств, которые затрудняют обратную связь. Различают также межличностное и массовое общение. **Межличностное общение** – это непосредственный и постоянный контакт людей в группах или парах. **Массовое общение** предполагает множество непосредственных контактов незнакомых людей (митинг, например), а также контакты через средства массовой информации обращения по радио, телевидению. Выделяются также межперсональное и ролевое общение. Участниками **межперсонального общения** являются конкретные личности, которые раскрывают свои индивидуальные уникальные качества в процессе совместной деятельности и личных контактов. **Ролевые коммуникации** предполагают использование определенных обозначенных ролей (например, студент-преподаватель), которые зачастую обезличены.

В процедуре общения выделяются следующие *фазы* (этапы):

- установление контакта;
- ориентировка в ситуации, целях общения и личности партнера;
- организация взаимодействия, сознательный и бессознательный выбор средств общения;
- установление и поддержание обратной связи с партнером, корректировка направления, стиля и приемов общения;
- завершение контакта.

Владение всеми фазами общения позволяет сделать его эффективным и составляет основу социального интеллекта и

коммуникативной компетентности. Только лишь ориентируясь на собственную выгоду нельзя добиться эффективного взаимодействия.

Выделяются следующие **типы межличностного общения**:

1) **императивное общение** – это авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером по общению с целью достижения контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждения его к определенным действиям или решениям. К сферам, где достаточно эффективно используется императивное общение, относятся: военные уставные отношения, отношения начальник – подчиненный, работа при чрезвычайных обстоятельствах.

2) **манипулятивное общение** – это форма межличностного общения, при которой воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно. Как и императив, манипуляция предполагает объективное восприятие партнера по общению, стремление добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Сферой «разрешенной манипуляции» является бизнес и деловые отношения вообще. Символом такого типа общения стала концепция общения, развитая Дейлом Карнеги и его последователями. Широко распространен манипулятивный стиль общения и в области пропаганды.

3) **диалогическое общение** – это равноправное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание, самопознание партнеров по общению.

На основе восприятия внешней стороны поведения рождается образ другого человека, от качества которого будет зависеть процесс взаимодействия в целом. Об особенностях социального восприятия пойдет речь в следующем вопросе.

## **5.2. Социальная перцепция, или восприятие человека человеком**

Перцептивную, в переводе с латинского «воспринимающую», сторону общения составляет процесс формирования образа другого человека. Представление о другом зависит от уровня развития собственного самосознания, представления о собственном «Я» (Я-концепция).

Формируется личностный конструкт, впервые выделенный американским психологом Джорджем Келли, представляющий собой эталон, с помощью которого осуществляется восприятие другого. Это может быть обозначено также понятием притяжения подобного подобным, или еще понятнее – нам нравятся те, кому мы нравимся. Основными механизмами познания другого являются:

- **Идентификация** – уподобление другому, при котором предположение о его внутреннем состоянии строится на основе попытки поставить себя на место партнера по общению, происходит уподобление себя другому. При идентификации с другим человеком познаются его нормы, ценности, поведение, вкусы и привычки.

- **Эмпатия** – эмоциональное понимание, эмоциональное включение в чувствование другого человека или сопереживание другому человеку. Эмпатия тем выше, чем больше человек способен представить себе, как одно и то же событие будет воспринято разными людьми, и чем лучше он способен понять право на существование этих разных точек зрения. Способность к эмоциональному постижению имеет разные уровни развития: низший (своеобразная слепота к переживаниям другого); средний (отдельные представления); высший (способность чувствовать и принимать чувства другого).
- **Аттракция** (с лат. «привлекать, притягивать») – представляет собой форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему.
- **Рефлексия** – осознание индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание другого, но знание того, как другой понимает меня, то есть своеобразный удвоенный процесс зеркального отражения друг друга. Общая модель рефлексии имеет следующее содержание: если человек (А) имеет неверное представление о себе (А'), о других (Б') и, главное, о том, как его воспринимают другие (А"), то его взаимопонимание с ними будет исключено.
- **Стереотипизация** – восприятие на основе определенных представлений. Под **социальным стереотипом** понимается устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы. Наиболее известны этнические стереотипы – образы типичных представителей определенных наций, которые наделяются фиксированными чертами внешности и особенностями характера (например, стереотипные представления о чопорности и худобе англичан, легкомысленности французов, эксцентричности итальянцев, характерные для нашей культуры).
- **Каузальная атрибуция** – причинное обусловливание, механизм интерпретации поступков и чувств другого человека.

У каждого человека есть свои излюбленные схемы причинности, т.е. привычные объяснения чужого поведения:

1) люди с *личностной атрибуцией* в любой ситуации склонны находить виновника случившегося, приписывать причину произошедшего конкретному человеку;

2) в случае пристрастия к *обстоятельственной атрибуции* люди склонны, прежде всего, винить обстоятельства;

3) при *стимульной атрибуции* человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие (ваза упала потому, что плохо стояла) или в самом пострадавшем (сам виноват, что попал под машину).

При изучении процесса каузальной атрибуции, стремление к выяснению причин поведения, выявлены различные закономерности. Например, причину успеха люди чаще всего приписывают себе, а неудачу – обстоятельствам. Характер приписывания зависит также от меры участия человека в обсуждаемом событии. Оценка будет различна в случаях, если он был участником (соучастником) или наблюдателем. Общая закономерность состоит в том, что по мере роста значимости случившегося, испытуемые склонны переходить от обстоятельственной и стимульной атрибуции к личностной (т.е. искать причину случившегося в осознанных действиях личности).

Общение связано с характером взаимоотношений и проявляется при эмоциональной регуляции процесса восприятия и понимания партнера, например, в явлении аттракции, тяготения или, наоборот, предубеждения, вызванного предварительной негативной информацией. Сравним два примера. Допустим, вас предупреждают о том, что с вами хочет встретиться незнакомый вам человек, который высказывает критические замечания по поводу вашего умственного развития, способностей, круга знакомств и т.д. Понятно, что такая предваряющая встречу информация настроит вас против этого человека. И, наоборот, лестные замечания незнакомого вам человека по поводу вас лично или вашей деятельности которые предварят встречу, будут способствовать будущим отношениям, иными словами, положительная или отрицательная предварительная информация.

Данные особенности восприятия получили название эффектов социального восприятия от латинского «effectus» – «результат, действие каких-либо причин, действий». К эффектам восприятия людьми друг друга относятся:

- **эффект ореола** – общее благоприятное впечатление приводит к положительным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого работника и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию отрицательных оценок;
- **эффект новизны и первичности** – при восприятии незнакомого человека преобладает ранее предъявленная информация. Например, если сказать, что работник является нарушителем трудовой дисциплины, а затем, что он передовик производства, то будет преобладать первое (эффект первичности). При восприятии знакомого человека действует эффект новизны - последняя, т.е. более новая информация оказывается наиболее значимой;
- **эффект стереотипизации** – часто возникает относительно групповой принадлежности человека, например, профессиональной (бухгалтер, педагог, военный и т.д.).

- «**проекция**», в процессе которой оцениваемому приписываются чувства и мысли оценивающего;
- «**эхо**» – перенесение успеха работника в какой-либо области на другую сферу деятельности, успеха в которой он не достигает;
- «**атрибуция**» – подсознательное приписывание работнику способностей и черт, которые руководитель подметил у другого человека, напоминающего ему этого сотрудника;
- «**вера в первый взгляд**», в то, что первое впечатление самое верное. Вместе с тем исследования показывают, что первое впечатление бывает ошибочным, поскольку опирается на подсознательные ожидания руководителя, а не на моментальное проникновение в характер человека, с которым он беседует.

Для иллюстрации вышеназванных эффектов представляют интерес результаты исследований австралийского психолога Пауля Р. Уилсона, который доказал, что такой показатель внешнего облика человека как рост в глазах посторонних не всегда равен фактическому. Уилсон представил пяти различным группам студентов одного и того же человека, каждый раз присваивая ему новый статус, а затем попросил студентов определить на глаз его рост. Результаты оказались поразительными. Когда человек был представлен как студент, то его рост достигал 171 см, но стоило назвать его ассистентом кафедры, как рост его поднялся до 178 см. При звании старшего преподавателя рост достиг 180 см, и, наконец, рост «профессора» равнялся 184 см. Эти и другие эффекты восприятия можно использовать, например, представляя кого-либо другим, заранее планируя последовательность и содержание воздействия.

Образ другого человека создается на основе впечатления, которое он вызывает у нас, поэтому в нем обязательно присутствует оценка другого и отношения к нему. На что, прежде всего, обращают внимание люди, оценивая партнера по общению? К таким, наиболее существенным свойствам наблюдаемого можно отнести: выражение его лица (*миимику*), способы выражения чувств (*экспрессию*), *жесты и позы, походку внешний вид* (одежду, прическу), *особенности голоса и речи*.

Благоприятное впечатление о человеке приводит к положительным оценкам и положительному образу, а неблагоприятное впечатление порождает соответствующие отрицательные оценки и образ. В последующем восприятии этого человека будет происходить избирательный отбор качеств на основе первоначально сформированного образа, и этот образ будет выступать регулятором последующего поведения и отношения к данному человеку.

*Свойствами образа* являются:

- Доминирующее, главное качество.
- Иерархичность, соподчиненность других качеств главному качеству.
- Оценочность.

- Дифференцированность (в воспринимаемом отбирается то, что соответствует сложившемуся образу, что не соответствует, отсекается).
- Степень реалистичности, адекватности.
- Устойчивость.

Важной сферой исследования социальной перцепции является изучение процесса формирования первого впечатления о другом человеке. Выделяются три наиболее типичные схемы формирования первого впечатления. Каждая схема запускается определенным фактором, присутствующим в ситуации знакомства. Выделяют факторы превосходства, привлекательности партнера и отношения к наблюдателю.

**Фактор превосходства** – запускает схему социального восприятия в ситуации неравенства партнеров (точнее, когда наблюдатель ощущает превосходство партнера по какому-то важному для него параметру – уму, росту, материальному положению или какому-либо другому). Суть происходящего заключается в том, что человек, который превосходит наблюдателя по важному параметру, оценивается им гораздо выше и по остальным значимым параметрам. Иначе говоря, происходит его общая личностная переоценка. При этом, чем неувереннее чувствует себя наблюдатель в данный момент, в данной конкретной ситуации, тем меньше нужно усилий для запуска этой схемы. Так, в экстремальной ситуации люди часто готовы доверять тем, кого не стали бы слушать в спокойной обстановке.

Схема восприятия такова. При встрече с человеком, превосходящем нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем было бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы недооцениваем его. Причем превосходство фиксируется по какому-то одному параметру, а переоценка (или недооценка) происходит по многим параметрам. Эта схема восприятия начинает работать не при всяком, а только при действительно важном, значимом для нас неравенстве.

По каким признакам мы можем судить о превосходстве человека, например, в социальном положении или в интеллектуальном? Для определения этого параметра в нашем распоряжении есть два основных источника информации: одежда человека, его внешний вид, включая такие атрибуты, как оформление помещения, автомобиль и т.п.; и манера поведения человека.

**Фактор привлекательности** – обеспечивает реализацию схемы, связанной с восприятием партнера как чрезвычайно привлекательного внешне. Ошибка, допускаемая в этом случае, состоит в том, что внешне привлекательного человека люди также склонны переоценивать по другим важным для них психологическим и социальным параметрам.

**Фактор отношения к наблюдателю** – регулирует включение схемы восприятия партнера, в основе которой лежит характер отношения к наблюдателю. Ошибка восприятия в этом случае состоит в том, что людей,

которые хорошо к нам относятся или разделяют какие-то важные для нас идеи, мы склонны позитивно оценивать и по другим показателям.

Восприятие внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретация и прогнозирование на этой основе его поступков составляют социальную перцепцию. В ней обязательно присутствует оценка другого и формирование отношения к нему в эмоциональном и поведенческом плане: эмоциональная оценка другого, попытка понять причины его поступков и прогнозировать его поведение, построение собственной стратегии и поведения. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» внутренний мир человека, пытаемся понять его и выработать собственное эмоциональное отношение к воспринятому.

Выделяют четыре основные **функции социальной перцепции**:

- познание себя;
- познание партнера по общению;
- организация совместной деятельности на основе взаимопонимания;
- установление эмоциональных отношений.

Воспринимая внешний вид, движения, действия, и в целом деятельность человека, мы получаем возможность проникать в его внутреннее психологическое содержание, познавать убеждения, потребности, интересы, чувства, характер, способности личности. Поэтому знания и тем более полученные психологические данные о том или ином человеке требуют осторожности и такта в их использовании. Чтобы лучше ориентироваться в особенностях личности другого, нужно помнить о влиянии эффектов на восприятие информации о нем, и не делать поспешных выводов о человеке, а также сознательно стремиться отсоединиться от эмоционального настроения на него. Повышению адекватности восприятия другого способствуют такие приемы, как:

- Поставить под сомнение обоснованность своих представлений.
- Поставить под сомнение абсолютность представлений.
- Поставить под сомнение сиюминутную точность представлений.

### **5.3. Психотехника влияния и убеждающего воздействия**

Условия возникновения психологического контакта – установление равенства психологических позиций общающихся. Данная особенность лежит в основе психологического механизма влияния, на нем основаны многочисленные приемы эффективной коммуникации (в частности, умение слушать и слышать; формирование позитивного образа себя в представлении у партнера; прием «зеркало отношений», или улыбка; прием «золотые слова», или комплимент; прием «имя собственное»; и пр.).



**Влияние** – это любое поведение одного индивида, которое вносит изменения в поведение, мысли, чувства, отношения, ощущения и пр. другого человека.

Схема действия данного механизма отражается в следующей последовательности этапов взаимодействия, составляющих алгоритм установления контакта:

1. Признание равенства психологических позиций (например, предложение поговорить).
2. Концентрация внимания на интересующей партнера проблеме.
3. Установление визуального контакта.
4. Стимулирование высказываний партнера.
5. Терпеливое и активное выслушивание (эмоциональное подкрепление действий, высказываний партнера).
6. Удовлетворение потребности партнера в самовыражении.
7. Образование у партнера положительных эмоций.
8. Расположенность партнера к источнику положительных эмоций.

Психотехнология в данном случае нацелена на то, чтобы сформировать ценностные ориентации как фундамент аттракции. Эмоции здесь выполняют функции модулятора процессов аттракции.

Опираясь на потребности человека, взявший на себя функции психотехнолога воздействия создает, используя многочисленные приемы, эмоциогенную атмосферу, психологически комфортную для партнера. В такой атмосфере ускоряется формирование аттракции. Самый эффективный способ формирования аттракции – это комплимент партнеру на фоне антикомплимента себе. Эмоционально окрашенный текст комплимента формирует в сознании партнера новое представление собственного «Я» и дает стимул к действию. При этом следует обратить внимание на то, что фактически потребность в самосовершенствовании не будет удовлетворяться, но будут реальными ощущения ее удовлетворения.

Таким образом, психотехнология формирования аттракции направлена на эмоциональное поле личности, через которое оказывает воздействие на систему ее ценностных ориентаций.

В основу психологической техники формирования аттракции положен принцип изменения поля ценностных ориентаций на основе использования знания о психологических потребностях личности. У каждого человека есть потребность в самовыражении, или процесс актуализации собственного «Я». Самовыражение связано с установлением психологического контакта между субъектами общения.

В организации влияния выделяются два способа:

- *властный*. Основан на постулате о том, что власть – возможность влиять на поведение других;
- *психосоциальный*. Признается, что условиями влияния становится владение психологической техникой влияния.

**Непосредственное влияние** на окружающих *начинается с личной самооценки*. Факторами личностного влияния выступают:

- одежда, внешний вид, эстетика тела (подходящая к случаю одежда усиливает общее впечатление);
- осанка (уверенный вид побуждает предполагать большую внутреннюю силу);
- поведение (умение производить впечатление уверенного человека увеличивает вероятность получить желаемое);
- личное общение (личный контакт усиливает влияние);
- вознаграждение (ожидание вознаграждения делает человека более поддающимся влиянию).

Для самооценки факторов личностного влияния заполните следующую таблицу (вопросы предложены как образец для начала размышлений, смело экспериментируйте и расширяйте их список):

Фактор	Вопрос	Впечатление
Одежда, внешний вид, эстетика тела	Соответствует ли моя одежда ситуациям, в которых мне приходится взаимодействовать? Какое впечатление я произвожу? И пр.	
Осанка	Умею ли я держать себя? Держу ли я себя с достоинством? И пр.	
Поведение	Знаю ли я, чего я хочу? Как я себя веду? Какие мои действия? Четко ли я излагаю свои просьбы? И пр.	
Личное общение	Как меня воспринимают другие? Какова моя психологическая дистанция общения? Открыт ли я в общении для других? Относятся ли ко мне как к человеку или социальной роли? И пр.	
Вознаграждение	Признают ли меня другие? Что они от меня ожидают? Что я ожидаю от других? Получаем ли мы то, чего хотим? И пр.	

Выделенные факторы личностного влияния требуют «технологической оснастки». Психотехника создания имиджа (внешнего образа), характеризующего индивидуальный облик как фактор личностного влияния, – это, прежде всего, овладение приемами снятия избыточного психомышечного напряжения. Для этого необходимо использовать эффективные техники (приемы) снятия психического напряжения – релаксацию.

Готовность человека к усилию зависит, в первую очередь, от его установки по отношению к цели деятельности, для достижения которой необходимо предпринять усилие.

**Установка** – это психологическая готовность действовать определенным образом.

Значимость и роль установки в действиях человека можно понять, если представить всю систему факторов, определяющих действия человека, следующим образом:

- социальная среда практик повседневности человека;
- потребности человека;
- осознание потребностей в форме интересов, целей, желаний, стремлений и пр.;
- мотивация к действию;
- решение действовать;
- установка на внутреннюю мобилизацию, готовность к действию;
- действие, реализация установки, удовлетворение потребности, достижение цели.

Отсюда можно заметить, что установка – это пусковой механизм действий человека, это обусловило обращение к установке как объекту психотехнологии общения.

Установка является относительно устойчивой структурой психики человека, которая состоит из трех компонентов:

- познавательного;
- мотивационного;
- эмоционального.

Данные компоненты составляют основание строения (морфологии) установки. Психологическая структура установки определяется следующим образом: познавательный и эмоциональный компоненты установки лежат в основе убеждения; мотивационный компонент – в основе действия; их взаимосвязь и взаимодействие проявляется в актуальном и вербальном поведении.

На познавательном и эмоциональном компоненте установки сосредоточена психотехника убеждающего воздействия.

**Убеждающее воздействие** – это система сознательного и организованного воздействия посредством передачи информации.

Убеждающий информационный процесс характеризуется следующими психотехническими условиями: мысль следует излагать просто, доступно (но непримитивно), понятно (но без общих мест), в тесной связи с практикой (и с теоретическим обоснованием), наглядно, доброжелательно (но без заигрывания).

*Условиями*, вызывающими изменения установок, являются:

- необходимо подсказать направленность и содержания изменения, мысль должна быть воспринята и понята;
- установка изменится тем скорее, чем больше предлагаемая информация будет соответствовать имеющимся у человека потребностям и мотивам;
- изменение будет вероятным, если (а) содержание информации будет признано соответствующим нормам группового поведения; (б) источник информации будет достаточно добросовестным и компетентным; (в) передача информации будет удовлетворять формальным требованиям, предъявляемым к структуре и способу аргументации;
- изменение будет устойчивым, если окружающая человека действительность подтверждает содержание воспринятой информации;
- изменение будет эффективным, если убеждающее воздействие будет подкреплено другими типами воздействия.

Психологический механизм изменения установок рассматривается в контексте теории гомеостаза установок. Согласно данной теории, движущей силой изменения всегда выступают негативные переживания, вызванные отсутствием равновесия между отдельными компонентами установки. Это происходит под влиянием изменения одного из компонентов установки. В результате вся система стремится обрести утраченное равновесие и на этой основе возникает новая установка.

В соответствии с тремя теориями гомеостаза выделим три способа разработки психотехник убеждающего воздействия:

1. Теория соответствия предмета установки источнику информации Ч. Осгуда, П. Танненбаума, Г. Саччи. Следовательно, целью психотехнического убеждающего воздействия будет формирование несоответствия между источником информации и предметом установки. Психологический эффект несоответствия – отрицательные эмоции и психическое напряжение, когда напряжение становится достаточно сильным, возникает тенденция к изменению установки.
2. Теория равновесия эмоционального и познавательного (интеллектуального) компонентов установки. Целью психотехники убеждающего воздействия является нарушение равновесия путем изменения познавательного компонента установки, что дает импульс к изменению установки в целом.
3. Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера. Цель психотехники – нарушение равновесия в познавательном компоненте установки.

Достижение перечисленных целей имеет общий психотехнический алгоритм:

1. априорная настройка на передачу убеждающей информации другому;
2. привлечение внимания к источнику убеждающего воздействия;
3. апостериорная настройка, вводит другого вначале в психосоциальную ситуацию воздействия, а затем в конкретное сообщение;
4. фиксация внимания партнера;

Условиями эффективности убеждающего воздействия являются:

- учет тезауруса (информационного фонда) партнера;
- поиск адекватных ситуаций систем передачи убеждающей информации;
- хороший темпоритм организации убеждающего воздействия;
- подкрепление информационного процесса экспрессивными средствами воздействия;
- хорошая логика организации фактов и построения причинно-следственных связей в информационном процессе убеждающего воздействия.

В целом, психотехнологии взаимодействия функционально ориентированы на решение конкретных задач общения, являющегося, по сути, целостным системно-технологическим процессом.

### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Как соотносятся между собой понятия «общение» и «коммуникация»?
2. Что такое структура общения?
3. Почему люди могут понять друг друга?
4. Каковы основные механизмы взаимопонимания в процессе общения?
5. В чем проявляется влияние социального восприятия на межличностные отношения?
6. От чего зависит эффективность воздействия?
7. Что означает понятие «эффект социального восприятия»?
8. Чем определяется существование эффектов социального восприятия?
9. Какие условия способствуют росту эффективности убеждающего воздействия?
10. Что способствует и что препятствует смене установок?
11. С чего начинается непосредственное влияние человека на других?

## Раздел 6. ПСИХОЛОГИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ

### 6.1. Виды и структура малой группы

Человеческая жизнь протекает в тех или иных группах и организована на двух уровнях: на уровне деловых отношений (это формальная группа) и на уровне личных отношений (это неформальная группа). Два основных процесса обуславливают качество отношений группового взаимодействия – это распределение симпатий-антипатий и притяжения-отталкивания.

**Малая группа** – это объединение людей, связанных непосредственным взаимодействием. Принадлежность к группе осознается и переживается как психическая общность с другими. Основой формирования такой общностью выступают:

- Цель
- Интересы
- Ценности
- Потребности
- Нормы

Психологическая структура группы представляет собой сеть взаимосвязей и взаимозависимостей и служит катализатором индивидуального поведения участников группы. Положение, которое человек занимает в группе, называется статусом.

Ее нижние и верхние границы определяются качественными признаками, основными из которых являются контактность и целостность. **Контактность** – это возможность каждого члена группы регулярно общаться друг с другом, воспринимать и оценивать друг друга, обмениваться информацией, взаимными оценками и воздействиями. **Целостность** определяется как социальная и психологическая общность индивидов, входящих в группу, позволяющая воспринимать их как единое целое.

За нижнюю границу размеров малой группы большинство специалистов принимают три человека, поскольку в группе из двух человек (диаде) групповые социально-психологические феномены протекают особым образом. Верхняя граница малой группы определяется ее качественными признаками и обычно не превышает 20-30 человек. Оптимальный размер малой группы зависит от характера выполняемой совместной деятельности и находится в пределах 5-12 человек. В меньших по размеру группах скорее возникает феномен социального пресыщения, группы большего размера легче распадаются на более мелкие, в которых индивиды связаны более тесными контактами. В этой связи принято выделять группы первичные, то есть наименьшие по размеру и далее не делимые общности, и вторичные, формально представляющие собой единые общности, но включающие в себя несколько первичных групп.

Формальные группы – группы, членство и взаимоотношение в которых носят преимущественно формальный характер, то есть

определяются формальными предписаниями и договоренностями. Формальными группами являются, прежде всего, первичные коллективы подразделений социальных организаций и институтов. Организационные и малые институциональные группы представляют собой элементы социальной структуры общества и создаются для удовлетворения общественных потребностей. Ведущей сферой активности и основным психологическим механизмом объединения индивидов в рамках организационных и малых институциональных групп является совместная деятельность. Неформальные группы – объединения людей, возникающие на основе внутренних, присущих индивидам потребностей в общении, принадлежности, понимании, симпатии и любви.

В субъективном, психологическом плане группы (и формальные, и неформальные) образуются в процессе реализации индивидами потребностей в общении, однако, в рамках неформальных групп общение и возникающие на его основе психологические взаимоотношения являются ведущей сферой активности, и в этом плане центральным феноменом психологии малых групп является *психологическая общность*.

Структуру группы образуют многообразие связей и отношений, существующих между участниками группы. *Структура* малой группы – это совокупность связей, складывающихся в ней между индивидами. Выделяют три последовательно взаимосвязанные функции взаимодействия в группе:

- Функция идентификации – индивид создает чувственно-рациональный образ группы и определяет свое место в ней через коллективное сознание ее участников.
- Функция ориентации, или нормативная функция – проявляется в процессе адаптации индивида к групповым нормам, позволяющим ориентироваться в ситуации, и в их воспроизводстве
- Рефлексивная функция – проявляется как процесс сравнения и формирования оценок и самооценок членами группы, посредством которых групповые нормы переосмысливаются и корректируются, то есть уточняются и изменяются.

Значимость групповых ценностей, норм, оценок для индивида называется референтностью малой группы. Основными функциями референтной группы являются сравнительная и нормативная (предоставление индивиду возможности соотносить свои мнения и поведение с принятыми в группе и оценивать их с точки зрения соответствия групповым нормам и ценностям).

Развитие малой группы представляет собой процесс смены этапов, или стадий, различающихся по характеру доминирующих тенденций во внутригрупповых отношениях – дифференциации и интеграции.

По времени существования выделяются группы временные, в рамках которых объединение индивидов ограничено во времени (например, участники групповой дискуссии, группа для решения задачи или соседи по купе в поезде), и стабильные, относительно постоянное существования которых

определяется их предназначением и долговременными целями функционирования (семья, трудовые и учебные группы).

В зависимости от степени произвольности решения индивидом вопроса о вхождении в ту или иную группу, участии в ее жизнедеятельности и уходе из нее группы делятся на открытые и закрытые.

Малая группа обладает:

- **организующим началом**, которое может быть персонифицировано (в конкретных людях) либо нет, что не означает его отсутствия, в этом случае функция руководства распределена между членами группы и лидерство носит рассеянный характер;
- **дифференциацией персональных ролей**;
- **структурой**, создаваемой ролями;
- **качеством эмоциональных отношений**, разделяющих группу на основе симпатий-антипатий на подгруппы, формируя внутреннюю структуру межличностных отношений, влияя на групповую активность;
- **культурой** – нормы, правила, стандарты, ценности жизни, определяющие ожидание членов группы по отношению друг к другу. Отклонение от групповых стандартов, норм, как правило, допускается только лидеру.

Поскольку основными сферами активности индивидов в малой группе являются совместная деятельность и общение, при исследовании малых групп наиболее часто выделяют структуру связей и отношений, порождаемых совместной деятельностью (функциональных, организационных, экономических, управленческих) и структуру связей, порождаемых общением и психологическими отношениями (коммуникативную структуру, структуру эмоциональных отношений, ролевую и неформально-статусную структуру).

При исследовании формальных групп и организаций принято выделять формальную и неформальную структуру группы. Для изучения неформальной структуры группы наиболее часто используют метод социометрии, предложенный Д. Морено. Основными характеристиками неформальной структуры малой группы, выявляемыми с помощью социометрии, являются:

- социометрический статус членов группы, т. е. положение, которое они занимают в системе межличностных предпочтений и отклонений;
- характеристики взаимных предпочтений и отклонений;
- наличие микрогрупп, члены, которых связаны отношениями взаимных предпочтений, и характер отношений между ними;
- относительное число взаимных предпочтений (так называемая социометрическая сплоченность группы).

Коммуникативная структура малой группы – это совокупность связей между индивидами. В этой структуре особое значение имеют:

- положение, которое индивиды занимают в системе коммуникаций (доступ к получению и передаче информации, циркулирующей в группе, объем информации, важной для осуществления жизнедеятельности группы);



- направленность и интенсивность коммуникаций в группе.

В группах с централизованными коммуникативными структурами коммуникации осуществляются через одного индивида, занимающего центральную позицию. Это способствует повышению управляемости группы и более быстрому решению простых задач. В группах с децентрализованными коммуникативными структурами возможности индивидов участвовать в коммуникациях распределены более равномерно. Такие группы успешнее решают сложные и творческие задачи, в них выше удовлетворенность индивидов членством в группе.

Феномен воздействия, влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов известен как лидерство. Отличие лидера от других членов группы проявляется в наличии более высокого уровня влияния, что позволяет ему быть детонатором общественного мнения и активно формировать их позицию. Остальные члены группы строят с лидером отношения «доминирования-подчинения», которые предполагают, что лидер будет вести, а другие будут ведомыми.

Группа является самостоятельным развивающимся явлением, требующим индивидуального подхода, и то, что «срабатывает» по отношению к одной группе, оказывается неприемлемым для другой.

В зависимости от эмоционально-динамического состояния, формирующегося под воздействием индивидуальных особенностей людей, входящих в группу, определяется тип группы. Может быть:

- импульсивно-подвижная группа,
- сдержанно-уравновешенная группа,
- спокойно-инертная группа.

Чем сплоченнее группа, тем сложнее оказать на нее влияние. Согласно процессуальной модели Курта Левина, последовательность шагов в работе с мнением группы включает этапы: размораживание – воздействие, изменение – замораживание – закрепление.

Следуя этой модели, для того, например, чтобы изменить отношение к одному из членов группы, необходимо переговорить об этом с лидером общественного мнения и попросить его помочь в разрешении ситуации. После разговора лидера с членами группы, руководитель может выходить с данной проблемой на группу, закрепляя изменение отношения к данному человеку в присутствии других. Затем руководитель возвращается к данному вопросу только для контроля, если изменение не закрепилось, по последовательность воздействия на группу повторяется.

Данная последовательность шагов управляющего воздействия на мнение группы обусловлена действием убеждающего эффекта. На убеждающий эффект влияет отношение к тому, кто убеждает. Человек преувеличивает или преуменьшает свои расхождения во мнениях в зависимости от качества отношений. При отношениях симпатии наблюдается тенденция уменьшения расхождения во взглядах, и напротив, если же человек не вызывает личной симпатии, то имеющиеся расхождения во мнениях еще больше преувеличиваются. Поэтому, столь

очевидно строить свое воздействие через лидера мнений, это позволит уменьшить действие негативной установки и поможет изменить ее на позитивную.

Это является демонстрацией процесса группового давления, выступающего процессом влияния установок, норм, ценностей и поведения членов группы на мнения и поведение индивида.

Изменение мнений, установок и поведения индивидов под влиянием окружающих называется конформизмом. Конформизм, от латинского подобный, бывает по своей природе внутренним и внешним. Внутренний конформизм – усвоение индивидом установок и ценностей других индивидов или группы в целом, принятие их как своих собственных. Внешний конформизм – внешнее согласие с мнением группы или поведением, соответствующим групповым нормам

Вхождение в группу предполагает включенность в *структуру межличностных отношений*, основанную на *предпочтениях*, симпатии – антипатии, что фиксируется в *статусе* и *роли* участника группы. Наиболее влиятельный по тому или иному параметру член группы часто воспринимается другими членами группы в качестве ее *коммуникативного центра*, ему же приписывается большая личностная привлекательность. На основе увеличения эмоциональной привлекательности группы для человека и большего включения его в процесс совместной деятельности происходит сплочение группы.

Ролевая структура малой группы – это совокупность отношений между индивидами. В этой структуре особое значение имеет распределение групповых ролей, т. е. типичных способов поведения, предписываемых, ожидаемых и реализуемых участниками группового процесса. Так, при анализе группового решения задач выделяются роли «генератора идей», «критика», «мотиватора», «актуализатора», «исполнителя» и т. п. Анализ ролевой структуры группы позволяет определить, какие именно ролевые функции и в какой степени реализуются участниками группового взаимодействия.

Структура социальной власти и влияния в малой группе – это совокупность связей между индивидами, характеризуемая направленностью и интенсивностью их взаимного влияния. В зависимости от способа осуществления влияния выделяют различные *типы социальной власти*: вознаграждение, принуждение, легитимную, экспертную и референтную власть. Основными характеристиками структуры социальной власти и влияния являются системы связей, лежащих в основе руководства группой как официально закрепленного социального влияния (если речь идет о формально организованной группе) и как неофициального (неформального) влияния, в основе которого лежит феномен лидерства. Появление *лидера* в группе обуславливает процесс ее «*кристаллизации*» – оформление структуры.

## 6.2. Психологический феномен лидерства

Лидерство в малой группе – это феномен воздействия или влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов.

Не все люди – лидеры. Психологами выявлены основные препятствия, стоящие на пути лидерского роста. В первую очередь это внутренние барьеры – результат нашего прошлого опыта, убеждений, ограничений, привычек. Чаще всего встречаются следующие барьеры:

- расплывчатость и туманность поставленных целей;
- нетерпеливость и ожидание мгновенных изменений;
- боязнь новых ситуаций;
- боязнь уязвимости;
- поведение и ожидания окружающих, ограничивающие усилия, направленные на изменение (рост лидерской компетентности может вызвать зависть или враждебность окружающих);
- неверие в собственные силы;
- недостаточные умения и навыки.

Каждый из вышеперечисленных барьеров можно считать силой, препятствующей лидерскому росту. Можно было бы назвать еще множество таких барьеров и, более того, у каждого человека они свои. Признание наличия личных ограничений – это уже сама по себе движущая сила для перемен.

Существует заблуждение, что изучение секретов великих лидеров – самый надежный способ самому превратиться в лидера. Это не так, поскольку у других людей, которым удалось добиться успехов, были свои жизненные обстоятельства, свои исторические условия, свои черты характера, которых нет у вас. В психологии лидерства не существует полезных советов «вообще», пригодных всегда и для всех. Что немцу хорошо, то погибель для русского. Лидерство – это, в первую очередь, осознание своей уникальности, а не поиск «чудодейственных рецептов», позволяющих возвыситься над другими. Суть превращения в лидера заключается не в том, чтобы «изучить все секреты», а в том, чтобы стать самим собой и полностью использовать те уникальные свойства, которые вам даны – все ваши навыки, дарования, энергию. Иначе все ваши попытки будут лишь пустой имитацией, «надуванием щек», стремлением казаться тем, кем вы не являетесь. Кроме того, доказано, что человек не становится ни лидером, ни руководителем только благодаря тому, что обладает некоторыми личными свойствами (интеллектом, внешностью, инициативностью, коммуникабельностью и т.п.).

Задача лидера – найти и проанализировать свои подходы и способности, выявить свой потенциал, научиться действовать по-иному. Это «нечто» внутри вас, с которым надо суметь найти контакт. Затем нужно поверить в успех, даже если в настоящий момент нет никаких

предпосылок к этому. Потом наступает черед мужества и силы воли, так необходимых для того, чтобы реализовать поставленные цели. И самое главное – вы не должны бояться потерпеть поражение. На этом пути каждому приходится учиться на собственном опыте; мало в чем можно убедить с помощью описаний, пока человек не почувствует и не познает это самостоятельно.

Отличие лидера от других членов группы проявляется не в наличии у него особых черт, а в наличии более высокого уровня влияния. Лидер является детонатором общественного мнения. Лидер обладает большим, чем остальные члены группы, влиянием на поведение других, активно формирует их позицию. Остальные члены группы принимают лидерство, строят с лидером такие отношения, которые предполагают, что он будет *вести*, а они будут *ведомыми*.

Лидерство возникает стихийно, выдвижение лидера в большой степени зависит от настроения группы, и именно он принимает непосредственные решения, касающиеся групповой деятельности. В начале формирования группы проявляется пробный лидер. Разные члены группы пытаются взять на себя роль лидера и предложить правила организации, процедуру отношений и прочее. Данное состояние называется **рассеянным лидерством**. Здесь нет четкой организационной иерархии взаимоотношений. Во главе группы стоят несколько, часто противоречащих друг другу, лидеров. **Успешный**, или **эффективный**, лидер – это человек, за которым последовали члены группы, он вовлекает их в групповое взаимодействие и способствует групповому решению задачи. Члены группы сплачиваются вокруг него, и данное состояние характеризуется как **фокусированное лидерство**.

**Формальный лидер** связан с официальной организацией деятельности группы (занимает формальную, назначенную или избранную должность), и **неформальный лидер** – авторитетный человек, пользующийся влиянием в группе. Формальный лидер может быть одновременно и неформальным, тогда его влияние особенно значимо для деятельности группы.

*Лидерство* необходимо рассматривать как *групповое явление*: лидер немислим в одиночку, он всегда дан как элемент групповой структуры, поэтому феномен лидерства относится к динамическим процессам группы. Этот процесс может быть достаточно противоречивым: мера притязания лидера и мера готовности других членов группы принять его ведущую роль могут не совпадать. Следовательно, при определенных обстоятельствах лидерские возможности могут возрастать, а при других, напротив, снижаться.

В развитии и тренировке лидерских навыков можно использовать 12 приемов начальной ступени, разработанные Хосе Стивенсом и Майклом Вудкоком:

1 – диалог со своим внутренним критиком. Научитесь возражать внутреннему голосу. Спросите себя: «Кем я являюсь, когда этот голос молчит?»;

2 – ежедневно отмечайте свои успехи;

3 – принимайте признания ваших достоинств и недостатков другими;

4 – развивайте отношения со своим отражением в зеркале;

5 – рискуйте ежедневно. В частности, одним из видов риска будут действия, на которые вы раньше не решались. Следует обязательно практиковать публичные выступления, принуждающие человека испытывать эмоции в гораздо большей степени, чем обычно;

6 – проявляйте активность и берите на себя принятие решений. Поскольку стремление к лидерству исключает пассивность, ваша способность к принятию решений в любого рода деятельности должна постоянно возрастать. Не откладывайте дела в долгий ящик.

7 – признавайте собственные ошибки и несите ответственность за принимаемые вами решения. Для развития в себе чувства лидерской ответственности поможет осознание ее границ. С этой целью возьмите лист бумаги, ручку и составьте список не менее чем из 10 утверждений, начиная фразу со слов: «Я несу ответственность за...», продолжив ее любыми словами, которые только придут в голову, и какими бы абсурдными они ни казались;

8 – учитесь отказывать и отвечать отказом и настоять на своем;

9 – делайте выбор;

10 – доставляйте себе ежедневно, по крайней мере, одно удовольствие;

11 – определитесь в том, что вам мешает в достижении целей;

12 – ведите себя как уверенный человек. Для этого, начните с осанки. Если Вы ходите с опущенной головой, сутулившись, и редко смотрите вверх или по сторонам, вам сложно стать лидером. Поэтому прямая осанка, расправленные плечи и грудь уже сами по себе способны придать чувство уверенности в своих силах. Тембр голоса, глубина его звучания также может многое сказать о человеке. Если вы разговариваете или просите об услуге с жалким видом и дрожью в голосе, то сами невольно провоцируете отказ. Психолог Эрик Берн называет это состояние носить футболку с надписью: «Не бейте меня», порождающее у многих людей желание «стукнуть», утвердиться за ваш счет. Работайте над своим голосом для придания ему большей авторитетности, уверенности, властности. Также понижают впечатление самоуничижительные высказывания (типа – «я не оратор», «я еще малоопытный специалист», «я – человек новый» и т.п.).

Входя в любую ситуацию, человек бессознательно в начале думает о том, что будут делать с ним, а не о том, что в ней будет делать он сам. Именно эта установка порождает нерешительность и страх перед ситуацией. Ожидая, что что-то будут делать с Вами, Вы вполне вправе ожидать, что будут делать что-то нехорошее. При такой изначальной готовности новый контакт вызывает опасения, принуждая Ваше

бессознательно сигнализировать бессознательному партнера о Вашей неуверенности и слабости. Активный, сильный, уверенный в себе и открытый человек, актуализатор, наоборот, входит в ситуацию и в контакт с мыслью: «Что в этой ситуации буду делать Я?» Его подход к ситуации – активный, он знает, **что** будет делать, а если еще не знает, то уверен, что контролирует ситуацию. Данная установка позволяет актуализатору спокойно и без усилия контролировать ситуацию. Его бессознательное сигнализирует окружающим готовность взять на себя ответственность за ситуацию и уверенность в ней, что порождает у окружающих на бессознательном уровне желание принять его руководство без каких-либо противодействий, само собой.

Человека, занимающего в общении и в жизни пассивную позицию, легко распознать. Он держит голову немного вниз, так, чтобы глаза его при взгляде на партнера смотрели немного вверх (взгляд «снизу вверх»), даже если он ростом выше партнера. Демонстрируется готовность к подчинению и ожидание, что этой готовностью обязательно злоупотребят. Взгляд «вверх» сопутствует пассивным процессам в психике – воспоминаниям. Взгляд «сверху вниз», наоборот, сопутствует активным процессам в психике – конструированию. Актуализатору свойственен прямой взгляд. Он обычно смотрит прямо в глаза партнеру – уверенно и доброжелательно. Он смотрит немного сверху вниз даже на тех, кто выше ростом. Такой взгляд сопутствует его творческому подходу к ситуации.

Таким образом, одним из «тормозов» нашего продвижения по жизни является одна из базовых установок бессознательного – установка на пассивную позицию, блокирующая использование ситуации в своих интересах и принуждающая пассивно ожидать, как будут Вас использовать в чужих интересах. Смена этой установки, выработка активного отношения к ситуации и партнеру является необходимым условием успеха в жизни и в общении.

Формировать установку на активность следует посредством переформулирования негативных установок на социально успешные. Для этого, возьмите за правило сознательно отслеживать собственную реакцию на новую ситуацию. Как только у Вас возникает неуверенность или страх перед ситуацией или контактом с новым человеком, немедленно анализируйте, **как** вы воспринимаете эту ситуацию или этот контакт. Ждете ли Вы, что что-то **случится** с Вами? Ваша задача – научиться думать о том, что Вы будете **делать** в этой ситуации, как Вы ее повернете в свою пользу, как Вы ее будете использовать. Постепенно рационализируя действия негативной установки, Вы получите возможность **сознательно управлять** своим отношением к ситуации и произвольно вызывать у себя активное отношение к ней. Получив контроль над своей установкой на ситуацию, Вы получаете и контроль над ситуацией, а значит – Вы сделали важный шаг к тому, чтобы стать хозяином своей жизни и судьбы – шаг к успеху. Мы строим свою жизнь, как дом. Планируем, чертим, строим, представляем, как это будет

выглядеть в готовом виде, можем чувствовать, что что-то получается или не получается. Убеждение, вера в то, что мы добьемся своего, побуждает нас к творчеству, преодолению трудностей и, в конечном счете, мы достигаем поставленной цели.

Таким образом, лидером группы может стать только тот человек, кто способен привести группу к разрешению тех или иных ситуаций, проблем, задач, кто несет в себе наиболее важные для этой группы личностные черты, кто несет в себе и разделяет те ценности, которые присуще группе. Чаще всего группа предпочитает универсалов – людей общительных, веселых, знающих, умеющих делать что-либо своими руками. Менее привлекательными являются люди, относящиеся к категории зазнаек, нытиков, зануд, теоретиков-умников. Лидер – это «зеркало» группы. Человек, который является лидером одной группы, совсем не обязательно станет лидером в другой группе, так как это уже другая группа, другие ценности, другие ожидания и требования к лидеру.

Основными признаками лидерства являются:

- более высокая активность и инициативность индивида при решении группой совместных задач;
- большая информированность о решаемой задаче, о членах группы и о ситуации в целом;
- более выраженная способность оказывать влияние на других членов группы;
- большее соответствие поведения социальным установкам, ценностям и нормам, принятым в данной группе;
- большая выраженность личных качеств, эталонных для данной группы.

Основные функции лидера – организация совместной жизнедеятельности в различных ее сферах, выработка и поддержание групповых норм, внешнее представительство группы во взаимоотношениях с другими группами, принятие ответственности за результаты групповой деятельности, установление и поддержание благоприятных социально-психологических отношений в группе.

В соответствии с выделением двух основных сфер жизнедеятельности малой группы – деловой, связанной с осуществлением совместной деятельности и решением групповых задач, и эмоциональной, связанной с процессом общения и развития психологических отношений между членами группы, выделяют два основных вида лидерства – *лидерство в деловой сфере* («инструментальное лидерство») и *лидерство в эмоциональной сфере* («экспрессивное лидерство»). Эти два вида лидерства могут быть персонифицированы в одном лице, но чаще они распределяются между разными членами группы.

Феномен лидерства определяется взаимодействием ряда переменных, основными из которых являются психологические характеристики личности самого лидера, социально-психологические характеристики членов малой группы, характер решаемых задач и особенности ситуации, в которой

находится группа. В зависимости от степени выраженности направленности на ту или иную сферу жизнедеятельности группы можно выделить типы лидеров, ориентированных:

- на решение групповых задач;
- на общение и взаимоотношения в группе;
- универсальных лидеров.

Внутри каждой из сфер групповой жизнедеятельности могут быть выделены более дифференцированные виды лидеров: лидер-организатор, лидер-специалист, лидер-мотиватор, лидер-генератор эмоционального настроения и т. д.

В настоящее время имеются серьезные возражения по поводу существования универсального набора психологических качеств, делающих человека лидером. Р. Стогдилл, исследователь качеств лидерства, отмечает, что изучение личностных качеств лидеров дает противоречивые результаты. К числу наиболее часто упоминаемых исследователями личных качеств эффективных лидеров относятся: интеллект, стремление к знаниям, доминантность, уверенность в себе, эмоциональная уравновешенность, стрессоустойчивость, креативность, стремление к достижению, предприимчивость, надежность, ответственность, независимость, общительность.

Однако, как показывают исследования, взаимосвязь между степенью выраженности отдельных качеств и эффективностью лидерства носит неоднозначный характер, в разных ситуациях эффективные лидеры обнаруживают разные качества. Р. Стогдилл сделал вывод, что не существует такого набора личных качеств, который присутствует у всех эффективных лидеров, и что структура личных качеств лидера должна соотноситься с личными качествами членов группы, содержанием групповой деятельности и конкретными решаемыми задачами.

Представители поведенческого подхода к исследованию лидерства полагают, что лидером становится человек, который обладает нужной формой поведения. В рамках этого подхода были выполнены многочисленные исследования стилей лидерства и разработаны их классификации.

Наибольшую известность получили классификации стилей лидерства К. Левина, описавшего автократический, демократический и либеральный стили лидерства, и Р. Лайкерта, выделявшего стиль лидерства, ориентированный на задачу, и стиль лидерства, ориентированный на человека. Результаты эмпирических исследований свидетельствуют об отсутствии однозначной связи между характеристиками стиля лидерства и его эффективностью.

Сторонники ситуационного подхода (Ф. Фидлер, Т. Митчел, Р. Хаус, П. Херси, К. Бланшар) пришли к выводу, что эффективность лидерства определяется соответствием качеств лидера и особенностей его поведения в ситуации (по характеру решаемой задачи, степени благоприятности отношений лидера с членами группы, величине реальной власти, которой обладает лидер в группе и др.). Ф. Фидлер выявил интересную



закономерность: стиль лидерства, ориентированный на задачу, чаще эффективен в наиболее и наименее благоприятных ситуациях, а стиль, ориентированный на человека – в умеренно благоприятных условиях.

Отличие лидера от других членов группы проявляется в наличии более высокого уровня влияния, что позволяет ему быть детонатором общественного мнения и активно формировать их позицию. Остальные члены группы строят с лидером отношения «доминирования-подчинения», которые предполагают, что лидер будет вести, а другие будут ведомыми.

### 6.3. Конформизм и групповое давление

**Конформизм** (от лат. *conformis* – подобный) – это изменение мнений, установок и поведения индивидов под влиянием окружающих. В классических экспериментах М. Шерифа, С. Аша, Р. Кратчфилда и С. Милграма было показано, что под влиянием высказываний и поведения, демонстрируемых специально проинструктированными испытуемыми (так называемой подставной группой), значительная часть участников эксперимента изменяла свои первоначальные суждения, оценки и поведение.

Конформизм бывает по своей природе внутренним и внешним. **Групповое давление** – это процесс влияния установок, норм, ценностей и поведения членов группы на мнения и поведение индивида. Нормативное влияние характеризуется принятием индивидом мнения большинства в качестве групповой нормы, зависимостью индивида от группы и его стремлением к согласованию своего поведения и своих установок с поведением и установками группы. Информационное влияние характеризуется влиянием других членов группы как источника информации, важной для принятия решения и учитываемой индивидом.

**Внешний конформизм** (уступчивость, приспособление) характеризуется внешним согласием с мнением группы или поведением, соответствующим групповым нормам, при котором внутренне индивид проявляет несогласие, но не демонстрирует его, чтобы не вступать в открытую конфронтацию с группой. Внутренний конформизм (одобрение, согласие) характеризуется изменением первоначальной позиции индивида в пользу группы.

Внешне сходное «конформное» поведение может иметь в своей основе принципиально разные психологические механизмы. Психологическими механизмами **внутреннего конформизма** могут служить идентификация (полное или частичное уподобление индивида партнеру по взаимодействию или группе в целом в силу позитивного эмоционального отношения к ним) и интернализация, т. е. внутреннее усвоение установок и ценностей других индивидов или группы в целом, принятие их как своих собственных.

#### 6.4. Развитие малой группы

Развитие малой группы представляет собой процесс смены этапов, или стадий, различающихся по характеру доминирующих тенденций во внутригрупповых отношениях – дифференциации и интеграции.

В концепции Л. И. Уманского поэтапное развитие группы характеризуется последовательной сменой стадий, различающихся степенью психологической интегрированности ее членов в деловой и эмоциональной сферах. *Номинальная группа* характеризуется внешним, формальным объединением индивидов вокруг поставленных социальных задач. *Группа-ассоциация* характеризуется межличностной интеграцией в сфере эмоциональных отношений. *Группа-кооперация* характеризуется преобладанием интегративных тенденций в сфере деловых отношений. *Группа-автономия* обладает высоким внутренним единством как в сфере деловых, так и в сфере эмоциональных отношений. Изоляция группы и концентрация активности ее членов на узкогрупповых целях приводит к формированию группы-корпорации. Отличительной особенностью *коллектива* является его интеграция с другими группами на основе направленности на более широкие социально значимые цели. Динамика становления коллектива представляет собой сложный процесс, включающий как этапы быстрого продвижения по уровням, так и периоды длительного пребывания на одном и том же уровне и даже его снижения. В этом случае группы могут характеризоваться внутренней антипатией, эгоизмом в межличностных отношениях («интроэгоизм», по Л. И. Уманскому), конфликтностью, агрессивностью как формами проявления дезинтеграции.

Модель развития малой группы, предложенная американским психологом Б. Такменом, основана на выделении двух основных сфер, или измерений, групповой жизнедеятельности: деловой, связанной с решением групповой задачи, и межличностной, связанной с развитием групповой структуры.

**В сфере деловой активности** Б. Такмен выделяет следующие стадии:

- 1) ориентировка в задаче и поиск оптимального способа ее решения;
- 2) эмоциональные реакции на требования задачи, противодействие членов группы требованиям, предъявляемым к ним в связи с решением задачи и противоречащим их собственным намерениям;
- 3) открытый обмен информацией с целью достижения более глубокого понимания намерений друг друга и поиска альтернатив;
- 4) принятие решения и активные совместные действия по его реализации.

**В сфере межличностной активности** Б. Такмен выделяет стадии:

- 1) «проверка и зависимость», ориентировка членов группы в характере действий друг друга и поиск взаимоприемлемого поведения;
- 2) «внутренний конфликт», связанный с нарушением взаимодействия и отсутствием единства в группе;
- 3) «развитие групповой сплоченности», преодоление разногласий и

разрешение конфликтов;

4) «функционально-ролевая согласованность», связанная с образованием ролевой структуры группы, соответствующей содержанию групповой задачи.

К психологическим механизмам развития малой группы относятся:

1. Разрешение внутригрупповых противоречий между растущими потенциальными возможностями и реально выполняемой деятельностью, между растущим стремлением индивидов к самореализации и усиливающейся тенденцией интеграции с группой.

2. «Психологический обмен» – предоставление группой более высокого психологического статуса индивидам в ответ на более высокий вклад в ее жизнедеятельность.

3. «Идиосинкразический кредит» – предоставление группой высокостатусным членам возможности отклоняться от групповых норм, вносить изменения в жизнедеятельность группы, при условии, что они будут способствовать более полному достижению ее целей.

### 6.5. Психология межгрупповых конфликтов

Конфликты в организации – это неотъемлемая составляющая любой современной организации. Конфликт может нести в себе как положительные, так и отрицательные функции. Хотя часто говорят, что определенный уровень конфликта может быть функциональным, большинство рекомендаций по организационным конфликтам преимущественно опирается на методы его разрешения, редукции или минимизации. Но конфликт не обязательно должен устраняться вовсе, скорее им нужно эффективно управлять.

**Организационный конфликт** – это интерактивное состояние, проявляемое в разногласиях, различиях или несовместимостях между индивидами и группами. Это процесс развития и разрешения противоречивости взаимодействий и взаимоотношений членов организации в контексте организационного функционирования.

Организационный конфликт проявляется:

- на *внутригрупповом уровне* (руководитель-подчиненный; руководитель-подразделение; между рядовыми членами группы; ролевые конфликты);
- на *межгрупповом уровне* (**вертикальный** – между подразделениями разного уровня организационной структуры; **горизонтальный** – между подразделениями одного уровня; **ролевой** – из-за неопределенности взаимопересекающихся сфер ответственности и контроля).

Наиболее частыми причинами конфликтов на межгрупповом уровне являются:

- взаимозависимость производственных задач и целей;
- неопределенность или противоречивость норм и критериев оценки различных видов труда;

- неодинаковые условия труда, оплаты, перспективы роста, предоставления социальных благ;
- конкуренция за ресурсы и фонды;
- различия в профессиональной подготовке, ценностях, образовании, стилях общения, социальном статусе членов разных групп;
- несовершенство межгрупповых каналов коммуникации;
- функционально-ролевая неопределенность.

Существуют различные способы, или стили, поведения для регулирования межличностных конфликтов в организации. Р. Блейк и Дж. Мутон впервые предложили концептуальную схему для классификации типов, или стилей, управления конфликтами на межличностном уровне, состоящую из пяти типов (принуждение, уход, сглаживание, компромисс, разрешение проблем). В 1976 г. эта схема была модернизирована К. Томасом. Выделяют следующие стили поведения в конфликте по двум параметрам:

- **«Ориентация на себя»** означает степень стремления индивида удовлетворить свои потребности и интересы.
- **«Ориентация на других»** означает степень стремления или предрасположенности индивида удовлетворять потребности и ожидания других.

Комбинации этих параметров образуют пять стилей, или способов, поведения в конфликте:

1. **Интегрирование** – высокая ориентация на себя и на других. Этот стиль включает открытость, обмен информацией, выяснение и проверку различий для достижения эффективного решения, приемлемого для обеих сторон.

2. **Уступчивость** или сглаживание – низкая ориентация на себя и высокая ориентация на других. Этот стиль ориентирован на преуменьшение важности различий и акцентирование внимания на общности, совпадениях, чтобы удовлетворить потребности других, пренебрегая своими собственными интересами.

3. **Доминирование** – высокая ориентация на себя и низкая ориентация на других. Этот стиль идентифицируется с ориентацией «выиграть-проиграть» или с «силовым» поведением с целью добиться победы.

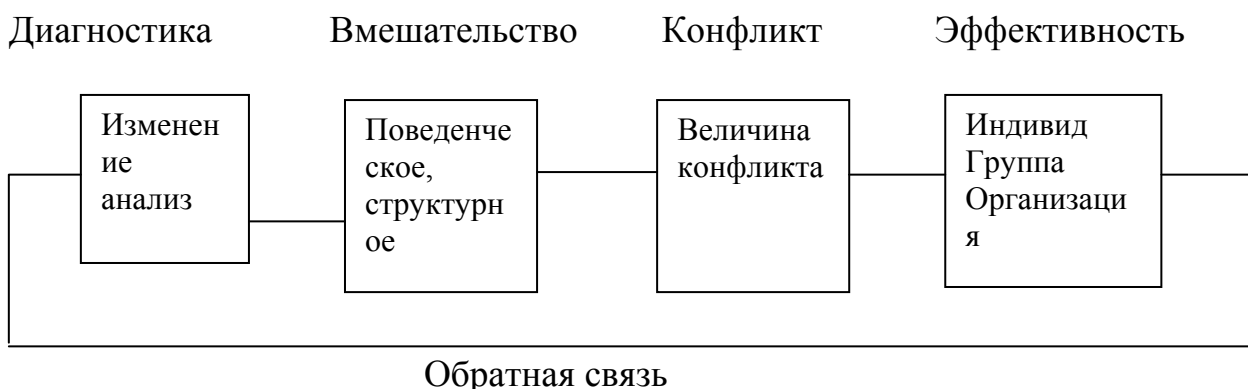
4. **Избегание** – низкая ориентация на себя и на других. Этот стиль ассоциируется с уходом в сторону, удалением себя (психологически или физически) из ситуации конфликта.

5. **Компромисс** – средняя ориентация на себя и на других. Этот стиль включает тактику «ты – мне, я – тебе», обе стороны в чем-то уступают, чтобы достичь взаимоприемлемого решения.

Вопрос об эффективности стилей длительное время находился в фокусе анализа исследователей. Обычно считается, что интегративный стиль наиболее эффективен. Однако использование разных стилей зависит от конкретных ситуаций. Результаты исследований показывают, что интегративный стиль и в определенной мере компромиссный наиболее

приемлемы для управления стратегическими проблемами, а остальные — для тактических или повседневных проблем.

**Управление групповыми конфликтами** в организациях включает диагностику конфликта, выбор и применение стратегии вмешательства (рис.6).



**Рис.6.** Модель управления организационными конфликтами

Исчерпывающий диагноз включает измерение параметров конфликта и анализ диагностических данных. Измерению подлежат следующие параметры:

- 1) величина или интенсивность конфликта на индивидуальном, групповом и межгрупповом уровнях;
- 2) стили управления конфликтами;
- 3) источники интенсивности и основания выбора стилей;
- 4) индивидуальная, групповая и организационная эффективность.

Анализ данных включает оценку интенсивности конфликта, классификацию конфликтных стилей по подразделениям и их сопоставление с соответствующими нормами, а также установление взаимосвязи интенсивности конфликта, конфликтных стилей, их источников и эффективности. Диагноз должен дать ответ на вопросы: есть ли необходимость вмешательства и какой конкретно тип стратегии необходимо использовать. Обычно результаты диагноза обсуждаются представительной группой руководителей с привлечением специалистов.

Существует два подхода к выбору и использованию стратегий вмешательства в управлении конфликтами: поведенческий и структурный. В стратегиях вмешательства, ориентированных на поведение, делается акцент на повышение групповой и организационной эффективности через изменение организационной культуры (установок, норм, ценностей, убеждений и т. д.) и, как следствие, поведения. Процедуры вмешательства (Г-тренинг, ролевой анализ, трансактные процедуры, методы группового развития, межгрупповая лаборатория и т. д.) ориентированы на обучение членов организации различным стилям управления конфликтами и диагностике ситуаций, в которых можно использовать эти стили.

В структурных стратегиях повышение эффективности взаимодействия достигается посредством изменения структурных характеристик: механизмов

дифференциации и интеграции, систем коммуникации, вознаграждений и наказаний. Здесь используются методы обогащения труда, реструктурирование рабочих мест, социотехнические изменения трудового процесса и т. д.

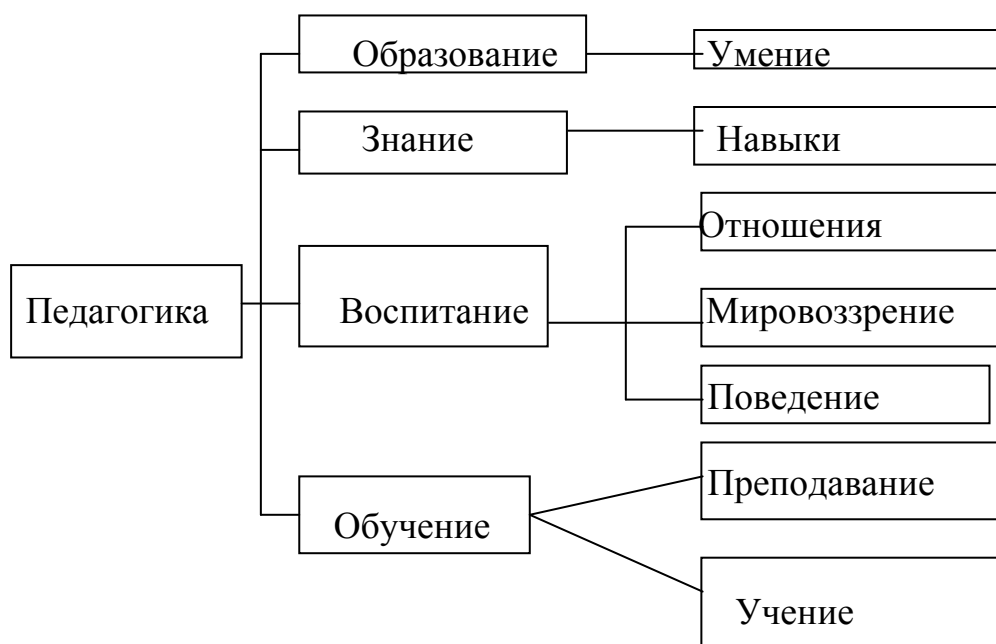
### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Каковы основные элементы малой группы?
2. Что означает понятие «структура группы»?
3. Чем определяется граница формальной и неформальной группы?
4. Почему возникают внутригрупповые процессы?
5. В чем состоят отличия руководства от лидерства?
6. Что определяет коммуникативную структуру группы?
7. Каковы особенности разрешения конфликтов на межличностном уровне?
8. Что выступает движущей силой межличностного конфликта?
9. Чем определяется уровень развития группы?
10. На какие процессы влияет степень сплоченности группы?
11. Что означает понятие «внутренний конформизм»?

## **Раздел 7. ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЛИЧНОСТЬ**

### **7.1. Образование и воспитание - две стороны одного процесса**

**Педагогика** – одна из древнейших отраслей знания, связанная с передачей опыта, накопленного человечеством, с подготовкой новых поколений к жизни. Это наука о законах воспитания и образования детей и взрослых. Педагогические аспекты можно выделить в любой деятельности, где предполагается общение, взаимодействие между людьми (учитель, наставник - воспитанник, ученик, руководитель - подчиненный, родители - дети и т.д.). Рассмотрим категории педагогики с помощью нижеприведенной схемы (рис. 7).



*Рис. 7. Категории педагогики*

**Воспитание** – деятельность по передаче новым поколениям общественно-значимого исторического опыта, планомерное и целенаправленное воздействие, обеспечивающее формирование личности, ее подготовку к общественной жизни и труду. **Образование** – целенаправленный процесс и результат усвоения систематизированных знаний, умений и навыков. **Обучение** – это общение, в процессе которого происходит управляемое познание, усвоение общественно-исторического опыта, воспроизведение, овладение той или другой конкретной деятельностью, лежащей в основе формирования личности.

На практике они реализуются совместно, хотя по своим целям, содержанию, методам, ведущим видам реализующей их активности различны. Воспитание осуществляется в основном через межличностное общение и преследует цель развития морали, мотивации, характера личности, формирования черт личности. Обучение, образование реализуется через различные виды предметной теоретической и практической деятельности, оно ориентировано на интеллектуальное и физическое развитие личности.

Как наука о воспитании педагогика имеет в своем арсенале четыре парадигмы, согласно которым осуществляется воспитательный процесс: педагогическую, андрологическую, акмеологическую и коммуникативную. Концепция педагогической парадигмы состоит в том, чтобы воспитать человека с использованием внешней системы принуждения (принцип «кну́та и пря́ника»). Педагогическая парадигма исходит из того, что нет необходимости глубоко учитывать индивидуальные особенности воспитуемых, возможен формальный шаблонный подход, закреплённый соответствующими нормативными документами.

Согласно андрологической парадигме, воспитуемый осознает процесс воспитания, ставит себе цели и достигает их. Воспитателю отводится роль помощника, который поддерживает, направляет человека на жизненном пути, когда воспитатель и воспитуемый в более-менее равном положении.

Согласно акмеологической парадигме, в процессе воспитания человеку следует предоставить максимальную помощь в раскрытии его индивидуальности, реализации потенциальных возможностей, помощь взойти на собственную вершину (с греч. *акме* – вершина). Такой подход имеет ярко выраженную творческую направленность и в отношении к человеку проявляется максимальная индивидуальность.

Концепция коммуникативной парадигмы предусматривает общение и взаимное совершенствование группы людей из одной предметной области, примерно одинаковых по уровню развития. В процессе взаимного общения происходит обмен информацией, знаниями и умениями, совершенствование людей.

Развитие системы обучения состоит в членении сложных видов деятельности на простые и обучении вначале простым видам деятельности. Такое развитие предполагает анализ сложной деятельности, выделение ее элементов. Задача состоит в выделении из сложных профессиональных видов деятельности простых элементарных с целью последующей конструкции из таких простых деятельностей необходимых сложных. Таким образом, первый принцип *педагогической рефлексии* состоит в выделении элементарных деятельностей и их трансляции. Но этого часто недостаточно, поскольку невозможно до конца разложить деятельность на простые элементы, в деятельности оказываются более сложные связи и отношения. Поэтому появляется второй принцип, состоящий в *проектировании и трансляции знаковых средств*, позволяющих построить (спроектировать) сложную деятельность из основных элементов. Эти знаковые средства являются средствами описания и проектирования деятельности.

С другой, процессуально-технологической, стороны, **учебный процесс**, система учебной деятельности описывается как последовательность ситуаций обучения. Эти ситуации строятся таким образом, что предыдущие ситуации задают средства, материал и т.п. для последующих. То есть, система обучения строится как цепь технологического процесса, через который пропускается человек (с определенными начальными свойствами) и в конце выходит совершенно преобразованным, усвоив совокупность необходимых обществу социокультурных способностей. Таким образом, система обучения может быть описана как система, которая развивается от ситуации обучения сложным деятельностью через рефлексивное расчленение деятельности к обучению вначале простым деятельностью, и затем из простых – построению сложных, удовлетворяющих условиям заданной задачи деятельности.



**Учение** складывается из определенных действий, зависящих от того, какую функцию выполняет обучающийся в педагогической ситуации. Это могут быть следующие функции:

- 1) пассивного восприятия и освоения преподносимой извне информации;
- 2) активного самостоятельного поиска и использования информации;
- 3) организуемого извне направленного поиска и использования информации.

В первом случае обучающийся рассматривается **как объект формирующих воздействий педагога**. Тогда в основе научения лежит преподавание ему готовой информации, готовых знаний и умений на основе методов: сообщение, разъяснение, показ (объяснительно-иллюстративный метод) и требование к определенным учебным действиям обучаемого. Учение складывается из таких действий, как подражание, дословное или смысловое восприятие и повторение, репродуктивное воспроизведение, тренировка и упражнение по готовым образцам и правилам.

Во втором случае обучающийся рассматривается **как субъект**, формирующийся под воздействием собственных интересов и целей. Это вид естественного самонаучения, когда учение складывается из таких действий обучаемого, как выбор вопросов и задач, поиск информации, осмысливание, творческая деятельность, отвечающая его потребностям и интересам.

В третьем случае педагог организует **внешние источники поведения** (требования, ожидания, возможности) так, что они формируют необходимые интересы обучаемого, а уже на основе этих интересов он осуществляет активный отбор и использование необходимой информации. Здесь обучение выступает как руководство направляемой познавательной активностью на основе педагогических методов: постановка проблем и задач, обсуждение и дискуссия, совместное планирование. Учение складывается из таких действий обучаемого, как решение поставленных задач и оценка результатов, пробы и ошибки, экспериментирование, выбор и применение понятий.

**Методы обучения** включают в себя приемы передачи знаний, формирование у обучающегося умений и навыков. Методы же воспитания касаются передачи социальных ценностей и социальных установок, чувств, норм и правил поведения. В числе основных – убеждение, положительный пример, упражнения.

Поскольку знания, эмоции, поступки человека взаимосвязаны, через любые из них можно оказать влияние на личность в целом. Поэтому воспитание и образование – две стороны одного педагогического процесса. В одном человеке могут сосуществовать совершенно различные деятельности, типы мышления, причем они могут совершенно не пересекаться и не знать друг о друге, но важно, что все это существует в одном человеке. А если это так, то должен быть уровень, на котором это

все осмыслено как некоторое тождество, некоторая психологическая самоотверженность субъекта, изнутри которой и осмыслено данное многообразие предметностей. И таким уровнем психической жизни может быть только активность и структурность сознания. И если бы таких оснований сознания не было, то возникал бы систематический внутренний разрыв, расщепление личности. Развитие, поскольку это развитие сознания, может осуществляться только изнутри самого сознания. Можно вслед за Г.В.Ф. Гегелем выделить три функциональные состояния развития:

1) состояние «в себе бытие» или состояние тождества с собой;

2) состояние «инобытия», выхождения за пределы себя, во внешний социальный мир, где человек в зависимости от своего положения подчиняется закономерностям мира, различает себя через положение своего инобытия, и наконец,

3) состояние «для-себя-бытия» как вхождения в себя из состояния инобытия с новым накопленным опытом.

На этом цикл развития завершается. По отношению сознания инобытие является актом объективизации сознания, рационализации его.

## **7.2. Педагогическая деятельность**

Акт возвращения в себя, переход в состояние «для себя бытие», для сознания обозначает осуществление некоторого сознательного синтеза, синтеза в себя инобытного содержания, инородного сознания. Если такого психосинтеза не происходит, то могут возникать особые невротические состояния «болезни сознания». Для педагога важно владеть рефлексированной психотехникой контроля за изменениями сознания. Одна из таких психотехник (совокупность приемов психологических воздействий на человека и вызова психологических изменений) – техника по организации развития сознания может быть описана по аналогии с мифологической нитью Ариадны, которая помогает Тезею выйти из лабиринта, т.е. возвращает к себе. Это техника организации перехода от сознания к самосознанию.

Успех воспитания и образования во многом зависит от эффективной педагогической деятельности – целостной системы социально-психологического взаимодействия педагога и воспитанника, содержащая в себе обмен информацией, воспитательные воздействия и организацию взаимоотношений с помощью коммуникативных средств. Мастерство педагога напрямую связано с соответствием его нравственно-психологических характеристик содержанию, структуре педагогической деятельности, с овладением приемами, техникой общения.

Педагогическая деятельность является составной частью деятельности человека и полностью соответствует ее структуре общающегося с людьми в любой сфере производственной деятельности (рис.8).



*Рис. 8. Структура деятельности человека*

В структуре педагогической деятельности выделяется несколько ее видов:

диагностическая – связана с изучением учащихся и установлением уровня их развития, воспитанности;

ориентационно-прогностическая – включает в себя умение определять линию воспитания, его конкретные цели и задачи на каждом этапе воспитательной работы, прогнозировать её результаты;

организаторская – выражается в умении распределять силы учащихся, мобилизовать их для выполнения практических задач;

информационно-объяснительная – предполагает, что педагог является для учащихся важнейшим источником научной, мировоззренческой, нравственно-эстетической информации (знаний);

аналитико-оценочная деятельность – установление обратной связи, а на ее основе – корректировка учебно-воспитательного процесса, использование передового педагогического опыта, творчество в нестандартных ситуациях;

коммуникативная – это искусство и техника общения с воспитанниками.

От реализации на практике этих видов педагогической деятельности, от овладения техникой общения, зависит индивидуальный стиль общения педагога.

Успех педагогического общения определяется многими объективными и субъективными факторами и требует постоянного самосовершенствования, саморазвития педагога, повышения психолого-педагогической культуры, от соответствия нравственно-психологических характеристик педагога содержанию, структуре педагогической деятельности, овладению им приемами и техникой общения.

Психологически высокоразвитый человек отличается выраженной потребностью в общении, богатым содержанием, многими целями и широким набором средств общения, что требуется не только в профессиональной деятельности школьных педагогов, но и для любого руководителя.

Педагогическая деятельность во многом зависит от личных характеристик педагога. К педагогическому делу надо призывать, как к делу морскому, медицинскому или тому подобным, не тех, которые стремятся только обеспечить себе жизнь, а тех, которые чувствуют к этому делу и к науке сознательное призвание и предчувствуют в нем свое удовлетворение, понимая общую народную надобность, полагал Д.И. Менделеев.

Всякая профессиональная деятельность требует от человека определенных данных. Профессиональная пригодность – это необходимый комплекс способностей, физических, нервно-психических и моральных, социальных качеств, которые требуются для приобретения определенных рабочих функций и успешной деятельности.

Профессиональная пригодность к педагогической деятельности предполагает наличие физического здоровья, хороших речевых данных, уравновешенности нервной системы, склонности к работе с детьми, коммуникабельность, общительность, тактичность, наблюдательность, развитое воображение, организаторские способности, способности к саморазвитию и самосовершенствованию – далеко не полный перечень нравственно-психологических качеств педагога.

Среди требований к педагогу можно выделить главные и второстепенные, а также **устойчивые**, присущие воспитателям всех эпох, времен и народов и **изменчивые**, обусловленные особенностями данного этапа социально-экономического развития, на котором находится сегодня общество.

Главным и постоянным требованием, предъявляемым к педагогу, является: уважение к личности ребенка, способности к педагогической деятельности; наличие специальных знаний в той области, которой он обучает детей, широкая эрудиция, педагогическая интуиция, высокоразвитый интеллект; высокий уровень культуры и нравственности; профессиональное владение разнообразными методами обучения и воспитания. Без любого перечисленного фактора успешная педагогическая работа невозможна.

При этом необходимо помнить, что все эти свойства являются не врожденными, а приобретаемыми. Дополнительным, но относительно стабильным требованием к педагогу является общительность.

Общительность – психологическая готовность человека к организаторско-коммуникативной деятельности. Для педагога, как и для любого руководителя, работающего в тесном контакте с людьми, общительность – не только социально-психологическое, но и

профессиональное качество. Структура общительности многослойна и ее надо рассматривать в единстве трех компонентов:

- 1 – потребностей в общении;
- 2 – высокого эмоционального тонуса;
- 3 – стабильных коммуникативных навыков и умений.

В совокупности эти качества составляют индивидуальность педагога. Учителей, поделившихся не только предметной информацией и умением оперировать формулами и схемами, но и подаривших взгляд на мир и место человека в нем, воспитавших самоуважение и уважение к окружающим, к сожалению, гораздо меньше, чем просто преподавателей. У.А. Уорд обратил внимание на данное различие, заметив, что посредственный учитель излагает, хороший учитель объясняет, выдающийся учитель показывает, а великий учитель вдохновляет.

Для того чтобы успешно справиться со своей работой, педагог должен иметь незаурядные **общие** и **специальные** (педагогические) способности. К последним можно отнести способность строить обучение с учетом индивидуальности учащихся, определяя оптимальные средства и эффективные методы обучения, формируя нужную мотивацию к учению, находя нужный стиль общения, являясь примером для подражания.

Особое значение имеют коммуникативные способности, среди которых:

- познание человека человеком – включает оценку человека человеком, которая обычно складывается на основе первого впечатления о нем; оценку отдельных черт его личности, мотивов и намерений; оценку связи внешне наблюдаемого поведения с внутренним миром человека, умение «читать» позы, жесты, мимику;
- познание человеком самого себя – предполагает оценку своих знаний; оценку своих способностей; оценку своего характера и других черт личности; оценку того, как человек воспринимается со стороны и выглядит в глазах окружающих его людей;
- умение правильно оценить ситуацию общения – это способность наблюдать за обстановкой, выбирать наиболее информативные ее признаки; правильно воспринимать и оценивать социальный и психологический смысл возникшей ситуации.

Коммуникативные способности педагога поддаются развитию, например, в результате участия в социально-психологических тренингах.

Значительные резервы развития профессиональных способностей к общению кроются в овладении невербальными формами общения. Невербальное общение не предполагает использование звуковой речи, проявляется, как правило, бессознательно и самопроизвольно. Поэтому, несмотря на то, что люди взвешивают свои слова, возможна «утечка» информации, скрываемых чувств через мимику, жесты, интонацию, тембр голоса. Связанные с этим коммуникативные способности включают: умение вступать в контакт с незнакомыми людьми; умение предупреждать возникновение и своевременно разрешать уже возникшие

конфликты; умение вести себя так, чтобы быть правильно воспринятым и понятым другим человеком, дать ему возможность проявить свои интересы и чувства; умение извлекать из общения максимум пользы для себя.

Содержание и цели педагогического общения являются его относительно неизменными составляющими, вытекающими из специфики педагогической деятельности, однако каждый педагог реализует эти цели, проявляя свое мастерство по-своему, исходя из сложившегося индивидуального *стиля педагогической деятельности*. Этот стиль проявляется: в темпераменте (время и скорость реакции, индивидуальный темп работы, эмоциональность и пр.); в характере реакций на те или иные педагогические ситуации; в выборе методов, средств общения; воспитания, обучения; в стиле педагогического общения; в манере поведения; в реагировании на поступки; в предпочтении тех или иных видов поощрений и наказаний; в применении средств психолого-педагогического воздействия и т.п.

Способы настройки человека на общение, его поведение в процессе общения характеризуют индивидуально выработанную **технику общения**. Так, вступая в общение надо: определить свои интересы, соотнести их с интересами партнеров, оценить их как личностей, выбрать наиболее подходящие приемы, средства обращения. Затем контролировать его ход и результаты. На начальном этапе общения его техника включает такие элементы как принятие определенного выражения лица, выбор начального тона и слов высказывания, выбор одежды, движений, жестов, привлекающих внимание партнеров по общению, действий, направленных на его настройку, на определенное восприятие сообщаемого.

В современной педагогической литературе существуют различные классификации **стилей педагогического общения**. Чаще всего вычленяется три основных разновидности: авторитарный стиль, демократический и либеральный. Здесь педагог проявляет себя как руководитель, лидер.

*Авторитарный стиль* характеризуется выраженной властью, директивностью действий, единоначалием в принятии решений, систематическим контролем за действиями ведомых. Процесс общения оказывается жестко регламентированным, загнанным в формально-официальные рамки. Четко различаются роли: педагог - воспитуемый, обучаемый. Идеал последних – дисциплинированный исполнитель.

*Демократический стиль* характеризуется словами «совместное творчество» и «дружеское расположение». Деятельностно-диалоговая схема этого общения ставит педагога и обучаемого в паритетное положение, когда ставятся общие цели и совместными усилиями находятся решения. В его основе лежит искренний интерес к личности партнера по общению, к аудитории в целом, уважительное отношение к каждому, открытость контактам. Наиболее предпочтительны такие качества, как самостоятельность, инициативность, творческий подход к делу.

**Либеральный стиль** – это такая форма поведения лидера, педагога, в рамках которой он фактически уходит от своих обязанностей по руководству группой и ведет себя не как лидер, а как рядовой член группы. Все вопросы внутригрупповой жизни в этом случае решаются коллективным мнением, которое в группе принимается как закон для всех. В данном случае лидерство номинально.

На практике самым удачным является не какой-то один стиль общения (у каждого имеются свои плюсы и минусы), а гибкий, **комбинированный стиль** в зависимости от обстановки в коллективе или педагогической ситуации. Дальнейшее развитие педагогического общения можно представить как постепенное накопление педагогом культуры общения на основе рефлексии, обратной связи и саморегуляции.

Успех любой организации во многом зависит от способностей отдельных работников этой организации сообща трудиться над достижением общей цели. Эта формула успеха, сформулированная одним из американских менеджеров, предполагает наличие у каждого современного работника глубоких психологических, педагогических знаний, навыков и умений. Здесь и знание протокола, этикета делового общения, умение выстроить свою стратегию в конфликтной ситуации, наметить основные направления сотрудничества, умение создать благоприятный морально-психологический климат в коллективе, понимание специфики управленческого труда и многое другое.

К этому можно добавить воспитывающее воздействие личного примера руководителя, коллективное мнение, традиции, обычаи, коллективно выраженные представления о хорошем труде, справедливой оплате, взаимопомощи, средства воспитания необходимые для успешной деятельности организации, для повышения мастерства делового общения.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. В чем состоит педагогическое воздействие на личность?
2. Что такое педагогическая парадигма?
3. Тожественны ли понятия «педагогический процесс» и «педагогическое общение»?
4. Что является сторонами педагогического процесса?
5. Чем определяется стиль педагогического общения?
6. Какие выделяют основные стили педагогического общения?
7. Что объединяет педагогический и управленческий стили?
8. Какие виды деятельности выделяются в структуре педагогической деятельности?
9. В чем отличие преподавания от учения?
10. Что означает педагогическая рефлексия?
11. Чем определяется способность к педагогической деятельности?

## Рекомендуемая литература

1. Морозов А.В. Основы психологии. Учебник для вузов. – М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2003.
2. Психология и педагогика. Учебное пособие / Э.Н.Камышев, Л.И. Иванкина, И.А. Дубинина и др. – Томск: Изд-во ТПУ, 2005.
3. Психология. Учебник для технических вузов / Под общ. ред. В.Н. Дружинина. – СПб.: Питер, 2000.
4. Психология. Полный энциклопедический справочник / Сост. и общ. ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2007..
5. Реан А.А., Бордовская Н.В., Розум С.И. Психология и педагогика. – СПб.: Питер, 2000.
6. Современный словарь по психологии. А-Я / Авт.-сост. В.В. Юрчук. – Минск: Элайда, 2000.

## Дополнительная литература

1. Психология и педагогика. Учебное пособие / Под ред. А.А. Бодалева и др. / – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002.
2. Психологическая энциклопедия / Под ред. Р.Корсини. – СПб.: Питер, 2003.
3. Словарь по социальной педагогике: учебное пособие / Сост. Л.В. Мардахаев. – М.: Академия, 2002.
4. Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. Психология и педагогика в вопросах и ответах. Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов-н/Д.: «Феникс», 2000.

## Учебно-методические пособия

1. Таратунский Ф.С. Задачи и упражнения по общей психологии: Учебное пособие для педагогических вузов. – Минск: Изд-во «Университетское», 1988.
2. Общая и социальная психология: Практикум / Под ред. Н.Д. Твороговой. – М.: ООО «Медицинское информационное агентство», 1997.
3. Ребер А. Большой толковый психологический словарь. В 2-х томах. – М.: Вече, АСТ, 2000.

## Web-ресурсы

1. <http://www.psi-net.ru>
2. <http://www.psychе.ru>
3. <http://www.psycho.ru>
4. <http://psycatalog.ru>
5. <http://www.psy-portal.ru>
6. <http://www.lib.ru/PSIHO/>



## Глоссарий

**Апперцепция** – зависимость восприятия от особенностей личности человека.

**Архетип** – согласно К.Г. Юнгу, это простые и фундаментальные образы, существующие в коллективном бессознательном; психологическая готовность поступать определенным образом.

**Ассимиляция** – механизм, при котором новый предмет или новая ситуация интегрируется с совокупностью предметов или другой ситуацией, для которой уже существует схема.

**Ассоциативная организация** – организация, основанная на группировке элементов по признаку общих особенностей.

**Аутизм** – свойство индивида, развитие которого характеризуется резким снижением контактов с окружающими, слабо развитой речью, своеобразной реакцией на изменения в окружающей среде.

**Аффективный** – относящийся к состояниям удовольствия или неудовольствия, связанным с ощущениями, эмоциями, страстями, чувствами, мыслями.

**Билатеральная симметрия** – точное соответствие между правой и левой половинами тела, каждая из которых является зеркальным отражением другой.

**Внимание** – направленность и сосредоточенность сознания на каком-либо реальном или идеальном объекте.

**Воля** – свойство человека, проявляющееся в его способности сознательно управлять своей психикой и поступками. Проявляется в преодолении препятствий, возникающих на пути достижения сознательно поставленной цели.

**Воспитание** – (в широком смысле) – процесс передачи от старшего поколения младшему социально-исторического опыта; (в узком смысле) – специфически организованная деятельность воспитателя, обеспечивающая формирование определенных качеств развивающейся личности.

**Восприятие** – отражение предметов и явлений действительности в совокупности их различных свойств и частей при непосредственном действии их на органы чувств.

**Восприятие подпороговое** (бессознательное) – феномен, когда информация преодолевает физиологический порог, но не достигает порога осознанного восприятия; при этом она тем не менее способна вызывать ответы организма.

**Воспроизведение** – процесс извлечения информации, хранящейся в долговременной памяти; чаще всего требует вспоминания той структурной организации, которая сформировалась при запоминании.

**Вспоминание** – процесс извлечения информации из памяти.

**Гипотеза** – предположение, которое выдвигается как временное на основе имеющихся наблюдений и уточняемое в последующем эксперименте.

**Деятельность** – специфический вид человеческой активности, направленный на творческое преобразование, совершенствование действительности и самого себя.

**Зоопсихология** – направление психологии, изучающее поведение животных.

**Измененные состояния сознания** – любые состояния сознания, отличающиеся от состояния экстравертированного, активного сознания; характеризуются отсутствием контроля и потерей контакта с существующей реальностью, а также измененным восприятием времени и пространства.

**Иллюзия** – ошибка восприятия, связанная с неверной интерпретацией сенсорных сигналов от объектов окружающего мира.

**Индивидуация** – процесс самореализации, в результате которого личность стремится обрести индивидуальность в том, что у нее самое интимное, уникальное и непреходящее.

**Инсайт** – новое решение проблемы, проявляющееся внезапно после того, как субъект интегрирует информацию, имеющуюся в памяти и поступающую из окружающей среды.

**Интеллект** – способность человека к пониманию и приспособлению к новым ситуациям.

**Интеллект А и интеллект В** (по Хеббу): А – потенциальный интеллект, состоящий из всех врожденных возможностей индивидуума; В – интеллект, включающий все способности индивидуума и развивающийся в результате взаимодействия с окружающей средой.

**Интеллект абстрактный** – интеллект, в деятельности которого участвуют познавательные навыки, необходимые для суждения и для оперирования понятиями.

**Интеллект конкретный** – практический интеллект, ответственный за решение повседневных проблем с помощью знаний и навыков, хранящихся в памяти.

**Интеллект пластичный** (по Кэттеллу) – врожденный интеллект, лежащий в основе нашей способности мыслить, рассуждать и абстрагироваться; к 20 годам он достигает своего максимального развития, а затем постепенно ухудшается.

**Интеллект сформированный** (по Кэттеллу) – интеллект, развивающийся на основе пластичного интеллекта, научения и опыта, он продолжает формироваться всю жизнь.

**Интерioriзованное** – то, что не реализуется, а лишь существует в мыслях.

**Интерференция** – отрицательное влияние определенных событий на запоминание или сохранение того или иного материала. Проактивная

интерференция связана с событиями, происшедшими до запоминания, а ретроактивная – с происходящими непосредственно после запоминания.

**Интроверт** – индивидуум, обращенный чаще всего к своему внутреннему миру, избегающий контактов с другими людьми.

**Интровертированный** – тип человека, замкнутого в себе и сосредоточившего интересы на своей внутренней жизни и на абстрактных и теоретических вопросах.

**Интроспекция** – наблюдение за своей собственной психической активностью, самонаблюдение.

**Искусственный интеллект** – область науки, задача которой повышать способность компьютеров выполнять такие задачи, которые, если бы их решал человек, считались бы интеллектуальными. Для этого исследователи исходят из психологических закономерностей, позволяющих понять природу человеческого мышления.

**Когнитивная карта** – представление в памяти различных элементов какой-либо конкретной ситуации и связей между ними (в частности, пространственных отношений).

**Когнитивный** – имеющий отношение к познанию, мышлению.

**Коллектив** – устойчивая во времени организационная группа взаимодействующих людей со специфическими органами управления, объединенных целями совместной общественно-полезной деятельности и сложной динамикой формальных и неформальных взаимоотношений.

**Комплекс** – совокупность черт личности, приобретаемых в детстве и на протяжении большей части бессознательного периода жизни, обладающая значительной аффективной силой и заставляющая человека обнаруживать по отношению к другим людям стереотипное поведение.

**Комплекс неполноценности** – уверенность человека в своей неспособности решать жизненные проблемы, которая тормозит и парализует его действия.

**Комплекс превосходства** – комплекс, развивающийся в результате сверхкомпенсации у человека, который страдает комплексом неполноценности и, не будучи в состоянии реалистически противостоять жизненным невзгодам, производит впечатление тщеславного и высокомерного субъекта с преувеличенным мнением о своих истинных возможностях.

**Конформизм** – тактика человека, приспособляющего свой уклад жизни, мысли и чувства к укладу жизни, мыслям и чувствам той социальной группы, в которой он оказывается.

**Коэффициент интеллектуальности (IQ)** – отношение умственного возраста к хронологическому (в месяцах), умноженное на 100. Нормальный (средний) IQ равен 100 баллам, поскольку в этом случае умственный возраст соответствует хронологическому.

**Латентный** – скрытый, до поры не проявляющийся.

**Либи́до** – сексуальная энергия, согласно теории З. Фрейда.

**Лимбическая система** – группа структур промежуточного и переднего мозга, образующих кольцо в центральной части головного мозга (на краю внутренней поверхности полушарий); регулирует аффективное поведение.

**Личность** – системное качество, приобретаемое индивидом в предметной деятельности и общении, характеризующее его со стороны включенности в общественные отношения.

**Малая группа** – небольшая по численности совокупность людей, включающая от 2-3 до 20-30 человек, занятых общим делом и имеющих прямые личные контакты друг с другом.

**Медитация** – техника, позволяющая изменить состояние сознания, замедлить мозговую деятельность путем концентрации внимания на каком-либо объекте или мысли. Это вызывает расслабление организма и может привести к появлению мистических образов.

**Мезоморфный тип** – морфологический тип, свойственный крупным, мускулистым и довольно сильным людям с преимущественным развитием тканей мезодермального происхождения; этот тип соответствует энергичному и активному темпераменту. Мезодерма – листок развивающегося зародыша, расположенный между эктодермой и энтодермой и дающий начало главным образом скелету, мышцам и крови.

**Мнемотехнические (мнемонические) приемы** – способы формирования умственных ассоциаций, способствующих процессам запоминания и воспроизведения.

**Модель** – человек или персонаж, поведению которого подражает субъект либо слепо (подражание), либо в зависимости от тех последствий, к которым это поведение приводит для модели (викарное научение).

**Монист** – тот, кто полагает, что мысли и тело имеют одно и то же существование; мысль-это результат активности нервной системы.

**Мышление** – познавательный психический процесс, характеризующийся обобщенным и опосредованным отражением действительности.

**Мышление конвергентного типа** – направлено на поиск единственного лучшего решения проблемы; мышление дивергентного типа направлено на поиск большого числа возможных решений проблемы. Творческое мышление характеризуется оригинальностью и изобретательностью решений.

**Направленность личности** – совокупность устойчивых мотивов и целей, которые ориентируют деятельность человека.

**Нейрон (нервная клетка)** – клетка, выполняющая функцию передачи нервных сигналов. Нейрон состоит из тела клетки и отростков двух типов: дендритов, которые принимают нервные сигналы и проводят их к телу, и аксона, проводящего нервные импульсы к другим нейронам или иным клеткам.

**Образование** – процесс усвоения человеком знаний, умений и качеств, результатом которых выступает сформированность

интеллектуальной, теоретической и практической подготовленности к жизни и деятельности.

**Образы мысленные** – внутренние представления, сопутствующие процессам вспоминания и воображения.

**Обучение** – целенаправленный, систематический и организованный процесс формирования и развития качеств, необходимых человеку для выполнения каких-либо функций.

**Общий адаптационный синдром** – реакция организма на стресс, которая, согласно теории Г. Селье, подразделяется на три фазы.

**Общение** – процесс установления контактов между людьми, включающий обмен информацией, восприятие людьми друг друга и взаимодействия между ними.

**Объективный** – существующий сам по себе независимо от любых интерпретаций наблюдателя.

**Онтогенез** – развитие особи от момента оплодотворения яйцеклетки до смерти.

**Операциональный** – позволяющий осуществить объективный анализ или измерение.

**Операция** – интериоризованное действие, имеющее обратимый характер и способное координироваться с другими операциями в структуру ансамбля.

**Оптимальный уровень активации** – уровень активации организма, позволяющий ему действовать самым эффективным образом. Он меняется в зависимости от личности, времени, ситуации и душевного состояния.

**Ощущение** – элементарный психический процесс, представляющий собой субъективное отражение живым существом простейших свойств окружающего мира.

**Память** – запечатление, сохранение, последующее узнавание и воспроизведение следов прошлого опыта, позволяющее накапливать информацию, не теряя при этом прежних знаний, навыков, сведений.

**Память генетическая** – совокупность информации, заложенной в генах индивидуума; эта информация передается с самых ранних этапов развития жизни на Земле и изменяется в процессе эволюции видов.

**Память долговременная** – память, в которую откладывается информация после ее анализа и организации. Такая информация хранится очень долго.

**Память индивидуальная** – совокупность информации, приобретаемой индивидуумом в результате опыта и научения на протяжении всей жизни.

**Память кратковременная** – память, длящаяся короткое время и позволяющая задержать внимание на той или иной информации, пока мозг решает вопрос о том, надо ли ее фиксировать на длительный срок или нет.

**Память семантическая** – память, в которой содержится информация об общем познании объективных закономерностей, а также о структурах и правилах, лежащих в основе различных умственных операций.

**Память сенсорная (непосредственная)** – кратковременное (менее одной секунды) сохранение информации на уровне рецепторов после прекращения действия раздражителя.

**Парапсихолог-психолог** – изучает психические феномены, которые кажутся необъяснимыми с точки зрения традиционной науки.

**Паттерн** – узор, структура, форма, пространственное или временное распределение стимулов, процессов и т. п.

**Педагогика** – наука о педагогических закономерностях, сущности, принципах, методах и формах обучения, воспитания и развития человека, коллектива в интересах успешной деятельности.

**Передний мозг** – передняя часть большого мозга, состоящая из двух полушарий. Она включает серое вещество коры большого мозга, подкорковые ядра, а также нервные волокна, образующие белое вещество.

**Перцепиент** – термин, используемый в экстрасенсорике для обозначения лица, которое должно воспринять то, что ему должен передать агент.

**Перцептивная бдительность** – феномен, противоположный перцептивной защите; возникает при воздействии специфических стимулов, восприятие которых облегчается снижением порога перцепции.

**Перцептивная защита** – подавление сознанием сигналов, которые оценены как угрожающие или неприемлемые.

**Поведение** – система взаимосвязанных рефлекторных и сознательных действий (физических и психических), осуществляемых человеком при достижении определенной цели, реализации определенной функции в процессе его взаимодействия со средой.

**Подкрепление** – подача или устранение раздражителя после поведенческой реакции, которую необходимо выработать; при этом вероятность воспроизведения такой реакции увеличивается.

**Подкрепление вторичное** – подкрепление, основанное на формировании связи между каким-либо агентом и уже имеющимися подкрепляющими факторами. Примерами вторичных подкрепляющих агентов могут быть денежное вознаграждение, медаль, диплом, социальное признание и т. п.

**Подкрепление отрицательное** – подкрепление, при котором устранение того или иного раздражителя или события в результате поведенческой реакции повышает вероятность ее повторения. Подкрепляющими агентами при этом могут быть электрический удар или любой другой авersive раздражитель, осуждение, ссора и т. п.; субъект при этом будет стараться воспроизводить такие поведенческие реакции, которые приводят к устранению подобных факторов.

**Подкрепление первичное** – подкрепление, основанное на появлении или устранении естественного безусловного раздражителя, связанного с врожденными мотивациями организма (голодом, жаждой, сном и т.д.).

**Подкрепление положительное** – подкрепление, при котором раздражитель или событие, появляющиеся в результате поведенческой

реакции, увеличивают вероятность ее воспроизведения. Подкрепляющим агентом при этом может быть пища, вода, лакомство, улыбка и т.п., то есть такие факторы, для получения которых субъект будет воспроизводить нужную поведенческую реакцию.

**Подкрепление социальное** – подкрепление, основанное на межличностных отношениях (улыбка, похвала, одобряющее слово или жест и т.п.).

**Подкрепляющий агент** – раздражитель или событие, которые появляются (или, напротив, исчезают) в результате той или иной поведенческой реакции и тем самым увеличивают вероятность воспроизведения этой реакции.

**Подпороговое, бессознательное** – то, что находится под порогом сознания.

**Подражание (имитация)** – слепое воспроизведение поведения модели.

**Подсознательное восприятие** – уровень восприятия, на котором информация находится уже в мозгу, но не может активно использоваться сознанием.

**Порог** – критический уровень, выше которого начинается возбуждение рецептора или восприятие стимула мозгом. В первом случае говорят о физиологическом пороге, во втором – о пороге восприятия.

**Пресыщение** – состояние организма, потребности которого полностью удовлетворены.

**Привыкание (габитуация)** – процесс, при котором в результате повторения или постоянного действия стимула реакция организма, вызываемая этим стимулом, ослабевает или исчезает.

**Приобретенное** (в поведении) – то, чему индивидуум обучается в течение жизни путем опыта и подражания.

**Психика** – свойство живых высокоорганизованных материальных тел, способных своим состоянием отражать окружающий мир, независимо от них существующий.

**Психология** – наука о закономерностях, механизмах, условиях, особенностях развития и функционирования психики человека.

**Психолог клинический** – психолог, умеющий диагностировать и лечить нарушения поведения, так же как и психиатр (их часто смешивают), но в сферу психолога не входят некоторые вопросы, принадлежащие только к области психиатрии.

**Психолог-эргономист** – психолог, занятый проблемами приспособления машин и рабочих мест к возможностям работающего человека.

**Психология генетическая** – ветвь теоретической психологии, которая стремится понять, как развиваются различные аспекты личности (интеллект, чувства, мораль, социальные аспекты) от начала и до конца жизни.

**Психосоматические расстройства** – физические расстройства или болезни на психологической почве (в основном связанные с неосознанными психологическими конфликтами).

**Психосоциальные кризисы** – кризисы, вызванные социальными проблемами, с которыми сталкивается человек на разных этапах своей жизни. Каждый из восьми кризисов, описанных Э. Эриксеном, может разрешаться в положительном или отрицательном для человека направлении.

**Психотическое поведение** – характеризуется нарушением личностных черт, причем сам индивидум не отмечает патологичности, аномальности этих изменений.

**Психофизиология** – наука, изучающая связь между физиологическими и психическими процессами.

**Развитие** – закономерности изменения во времени физических, психических и духовных сил человека.

**Рационализм** – концепция, согласно которой все достоверные знания идут от разума, мышления и суждения.

**Речь** – система используемых человеком звуковых сигналов, письменных знаков и символов, для представления, переработки, хранения и передачи информации.

**Рефлекс безусловный** – естественная генетически запрограммированная реакция, вызываемая без какого-либо научения специфическим раздражителем, который называют безусловным.

**Рефлекс условный** – рефлекс или поведенческая реакция, запускаемые раздражителем, который первоначально был индифферентным, после того как этот раздражитель какое-то число раз сочетается с безусловным раздражителем. При этом индифферентный раздражитель становится условным.

**Рецептор** – орган или комплекс клеток, способный реагировать на определенные стимулы и преобразовывать их в нервные импульсы, которые затем передаются в нервные центры, ответственные за их расшифровку (примером рецептора может служить сетчатка глаза или улитка внутреннего уха).

**Рецепторные участки** (в синапсе) – участки постсинаптической мембраны, способные связывать молекулы определенного нейромедиатора, благодаря чему и происходит передача нервного сигнала через синапс.

**Свое** – термин, используемый для оценки субъективного внутреннего видения, складывающегося у субъекта о самом себе, о своих чувствах и пр. Что касается понятия «свое глубинное», то это совокупность знаний человека о своем внутреннем мире, независимых от внешней реальности.

**Сензитив** – человек, который легко воспринимает явления «пси». Раньше этих людей называли медиумами, т. е. посредниками в общении с духами.



**Сенситизация (сенсбилизация)** – процесс, при котором стимул, не вызывавший раньше никакой реакции, начинает вызывать ее.

**Сенсорная адаптация** – явление, возникающее на уровне рецепторов или низших мозговых центров, которые, адаптируясь к постоянному стимулу, перестают посылать в высшие центры информацию, соответствующую данному уровню стимуляции.

**Сенсорная изоляция** – экспериментальная ситуация, в которой организм лишается большинства внешних стимулов.

**Синкретизм** – спутанное и недифференцированное восприятие различных элементов как единого целого, предшествующее у ребенка мышлению. Своим происхождением слово «синкретизм» обязано преданию, согласно которому на острове Крит нельзя было найти двух человек с одинаковым мнением, что приводило к большой разногласии в тех случаях, когда нужно было выработать единую точку зрения.

**Сознание** – высший уровень психического отражения действительности, ее представленность в виде обобщенных образов и понятий.

**Способности** – индивидуальные особенности людей, от которых зависит приобретение ими знаний, умений, навыков, а также успешность выполнения различных видов деятельности.

**Способности творческие** – проявляются в том, что человек может находить большое число решений (пластичность), пользуясь разнообразными подходами (гибкость), часто необычными.

**Способность** – врожденное или приобретенное свойство организма, заключающееся в возможности осуществлять ту или иную деятельность.

**Стимул (раздражитель)** – любой физический, химический или механический агент, способный возбуждать рецепторы кожи, глаз, ушей, носа или языка.

**Стресс** – общая реакция организма на такие факторы, как боль, опасность, душевное потрясение, препятствие к достижению желаемого и т. п.

**Субъективный** – основанный на индивидуальной интерпретации действительности мыслящим существом, зависимый от установок или эмоций человека. Субъективное знание может весьма неточно отражать реальность.

**Схема** (по Пиаже) – организованная совокупность движений (сосание, хватание, толкание и пр.) или операций (разбиение, классификация, измерение и пр.), имеющих у ребенка от рождения (если речь идет о движениях) или приобретаемых и развиваемых в процессе взаимодействия с окружающим миром (если речь идет об операциях).

**Темперамент** – определенное устойчивое сочетание психодинамических свойств, проявляющихся в поведении и деятельности человека.

**Теория** – совокупность идей или концепций по определенной теме. Когда эти идеи складываются в результате наблюдений и эксперимента, говорят о научной теории.

**Тесты** – определенные задания, одинаковые для всех испытуемых; степень успеха или неудачи в выполнении таких заданий оценивается количественно.

**Типология** – система классификации людей по типам с учетом связи между их физическими и психологическими особенностями или по типам личности.

**Трансцендентальный** – выходящий за границы обычного сознания и достигающий уровня чистого сознания, освобожденного от всякой связи как с внешней, так и с внутренней реальностью.

**Тропизм** – изменение в направлении роста тех или иных органов растения, вызванное физическими или химическими агентами. Гелиотропизм, геотропизм и фототропизм - наиболее обычные тропизмы в растительном мире.

**Угасание** – процесс, при котором условный рефлекс постепенно исчезает (но не стирается при этом из памяти) вследствие того, что после условного раздражителя перестает подаваться безусловный.

**Узнавание** – одно из проявлений памяти, при котором субъект узнает предъявляемую ему информацию, вспоминает, что имел с ней дело раньше.

**Умственный возраст** – умственный уровень индивидуума, определяемый по успешности прохождения им тестов для детей различного хронологического возраста.

**Условный рефлекс** – реакция, возникающая на ранее безразличный стимул, если его предъявление сочеталось несколько раз со стимулом, способным вызывать сходный рефлекс в естественных условиях.

**Феномены «пси»** – совокупность паранормальных феноменов сознания, до сих пор мало понятных (телепатия, ясновидение, телекинез).

**Фигура** – перцептивное поле, выделяющееся на некотором фоне в процессе восприятия.

**Фиксация либидо** – закрепление либидо на какой-либо стадии психосексуального развития, нарушающее эволюцию личности и мешающее приспособлению либидо к реальности.

**Филогенез** – история развития видов в процессе эволюции.

**Фобия** – иррациональный страх перед определенными объектами и ситуациями, не представляющими реальной угрозы.

**Фокализация** – стратегия мышления, при которой внимание и мысль сосредоточены на какой-то гипотезе или группе элементов с целью приобрести то или иное понятие или решить проблему.

**Фон** – менее структурированная область перцептивного поля, на которой в процессе восприятия выделяется та или иная фигура.

**Формирование реакции** – методика, часто используемая при оперантном обусловливании; состоит в подкреплении тех реакций,

которые постепенно приближают поведение к желаемому конечному результату. Таким образом, данное поведение формируется методом последовательных приближений.

**Фрустрация** – психологическая реакция, связанная с разочарованием, неудачей в попытке достичь какой-либо цели и т. п.

**Функциональная ригидность** – неспособность находить нестандартные решения проблем, новые применения вещам, которые мы привыкли использовать определенным образом.

**Характер** – совокупность устойчивых признаков личности, формирующихся в процессе общения и деятельности и влияющих на поведение человека.

**Чувства** – особая форма отражения психикой окружающего мира, отношения личности к окружающему, проявляющаяся в социально обусловленных переживаниях, активизирующих или тормозящих деятельность.

**Чувство** – сложное аффективное состояние, которое, в отличие от эмоций, относительно стабильно и продолжительно.

**Чувство неполноценности** – чувство, зарождающееся у индивида вследствие осознания им своей неполноценности и заставляющее его выработать собственный стиль жизни, который может позволить ему развить способности и получить превосходство над другими.

**Эйдетические образы** – проявление относительно редкой формы памяти (называемой в обиходе фотографической памятью), при которой человек чрезвычайно ярко представляет себе все детали того или иного изображения, чего не бывает при обычных воспоминаниях.

**Эгоцентризм** – субъективная установка, при которой за исходную точку для восприятия мира принимается собственная личность.

**Эклектик** – человек, заимствующий и использующий элементы, которые ему кажутся лучшими, из различных систем, течений, научных школ.

**Экстраверт** – человек, обращенный к внешнему миру и социальной жизни, контактный.

**Экстравертированное (поверхностное) сознание** – состояние сознания, соответствующее активному бодрствованию. Оно позволяет организму адаптироваться к окружающей среде путем установления связей между внешним и внутренним миром.

**Экстрасенсорное восприятие** – восприятие событий без участия общеизвестных органов чувств. Парапсихологи объясняют этот феномен аномальностью восприятия или рассматривают как явление, механизмы которого пока неизвестны.

**Эктоморфный тип** – морфологический тип, свойственный крупным людям со слабо развитой мускулатурой и преобладающим развитием тканей эктодермального происхождения; этот тип соответствует

церебральному темпераменту. Эктодерма – внешний листок зародыша, дающий начало, в частности, нервной системе.

**Эмоции** – элементарные переживания, возникающие у человека под влиянием общего состояния организма и хода процесса удовлетворения актуальных потребностей.

**Эмпиризм** – концепция, согласно которой все знания происходят только из наблюдения и эксперимента.

**Энграмма** – след, оставляемый в мозгу тем или иным событием (в частности, при научении).

**Эндоморфный тип** – морфологический тип, свойственный полным людям с преимущественным развитием тканей энтодермального происхождения; этот тип соответствует общительному темпераменту, стремящемуся к любви и комфорту. Энтодерма – внутренний листок зародыша, дающий начало главным образом внутренним органам.)

**Я** – понятие, используемое во многих психологических теориях как обозначение личности, ее сознательной оценки при взаимодействии с внешней и внутренней реальностью. Ассоциируется с состоянием активного бодрствования.

**Я-идеальное** – совокупность представлений, отражающих то, чем человек хотел бы быть, или то, чем, по его мнению, он может быть в силу присущих ему качеств.

**Я-реальное** – представление, которое складывается у человека о самом себе на основании личного

Учебное издание

ИВАНКИНА Любовь Ивановна

## ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА

Учебное пособие

Научный редактор доктор философских наук, профессор	<i>Э.Н. Камышев</i>
Редактор	<i>нет</i>
Верстка	<i>Л.И. Иванкина</i>
Дизайн обложки	<i>нет</i>

Подписано к печати 00.00.0000. Формат 60x84/16. Бумага  
Печать XEROX. Усл.печ.л. 000. Уч.-изд.л. 000.  
Заказ XXX. Тираж XXX экз.

---

Томский политехнический университет


Система менеджмента качества

Томского политехнического университета  
сертифицирована

NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту ISO  
9001:2000



---

ИЗДАТЕЛЬСТВО  ТПУ . 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30.