

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ (ТУСУР)»

Л.В. Смольникова

ПСИХОЛОГИЯ

Учебное пособие
для студентов всех направлений подготовки

ТОМСК 2018

Составитель: Смольникова Л.В.

Учебное пособие: курс лекций для студентов всех направлений подготовки ТУСУР.

Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2018. – 293 с.

Учебное пособие предназначено для студентов всех форм обучения высшего образования для активного участия в обсуждении материала на интерактивных лекционных, семинарских и практических занятиях. Пособие включает теоретическую часть, контрольные вопросы и глоссарий. Обращение к источникам, рекомендуемым в пособии, позволит студентам углубить знания по дисциплине.

© Томский государственный университет
систем управления и радиоэлектроники, 2018

Оглавление

Программа курса «Психология».....	5
Введение «Психология как учебная дисциплина».....	9
1 Определение психологии как науки.....	11
1.1 Предмет, объект и методы психологии.....	11
1.2 Развитие психологического знания.....	20
1.2.1 Место психологии в системе наук.....	20
1.2.2 Развитие психологии в период античности.....	21
1.2.3 Развитие психологии в период Средневековья и эпохи Возрождения.....	25
1.2.4 Развитие психологии в новое время.....	28
1.2.5 Становление отечественной психологии.....	31
1.2.6 Современная психология.....	33
1.3 Основные направления в психологии.....	35
1.3.1 Бихевиоризм.....	35
1.3.2 Гештальтпсихология.....	36
1.3.3 Психоанализ.....	38
1.3.4 Гуманистическое и когнитивное направление.....	39
Контрольные вопросы.....	40
2 Психика и сознание.....	41
2.1 Развитие психики и сознания.....	41
2.2 Структура психики и сознания.....	46
2.3 Различные состояния сознания.....	52
2.4 Механизмы психологической защиты.....	66
2.5 Самосознание.....	71
2.6 Мозг и психика.....	72
Контрольные вопросы.....	79
3 Психология познавательных процессов.....	80
3.1 Чувственные формы освоения действительности.....	80
3.1.1 Ощущение.....	80
Контрольные вопросы.....	85
3.1.2 Восприятие.....	85
Контрольные вопросы.....	89
3.1.3 Внимание.....	90
Контрольные вопросы.....	97
3.2 Рациональные формы освоения действительности.....	97
3.2.1 Память.....	97
Контрольные вопросы.....	110
3.2.2 Мышление.....	110

Контрольные вопросы	117
3.2.3 Воображение.....	118
Контрольные вопросы	122
3.3 Эмоциональная и волевая регуляция деятельности.....	123
3.3.1 Человек как субъект деятельности	124
3.3.2 Разнообразие мотивов деятельности.....	129
3.3.3 Современные теории мотивации	132
3.3.4 Этапы освоения деятельности человеком: знание, умение, навыки, привычки	138
Контрольные вопросы	142
3.3.5 Эмоции и чувства	143
Контрольные вопросы	156
3.3.6 Воля	156
Контрольные вопросы	161
4 Психология личности.....	161
4.1 Понятие «личность» в психологии	161
Контрольные вопросы	175
4.2 Психологические свойства личности	176
4.2.1 Темперамент и характер	176
4.2.2 Структура и черты характера.....	190
Контрольные вопросы	194
4.2.3 Способности	195
Контрольные вопросы	200
4.3 Психология межличностных отношений.....	200
Контрольные вопросы	223
5 Психология делового общения и взаимодействия.....	223
5.1 Виды общения.....	228
5.2 Функции общения.....	243
5.2.1 Вербальная коммуникация.....	244
5.2.2 Невербальное общение	250
5.3 Уровни общения	274
Контрольные вопросы	276
Глоссарий	278
Рекомендуемая литература.....	292

Программа курса «Психология»

1 Определение психологии как науки

1.1 Предмет, объект и методы психологии.

Определение понятия «метод». Классификация методов психологии: организационные, эмпирические, экспериментальные методы. Характеристика методов наблюдения, эксперимента, тестирования, анкетирования, беседы. Лонгитюдный метод, метод поперечных срезов, сравнительный метод. Требования к методам психологии. Анализ процесса и продуктов деятельности как научный метод. Моделирование. Компьютерные методы в психологии.

1.2 История развития психологического знания.

Место психологии в системе наук. Происхождение слова «психология», психология как учение о душе. Научный термин «психология». Развитие представлений о душе в рамках философии. Психологические знания в античности: анимизм, идеи Платона, Аристотеля. Средние века и эпоха Возрождение: дуализм Р. Декарта, понятие «рефлекс» и механистические представления о душе и разуме. Идеи Джона Локка о душе. Развитие психологических идей в Новое время. Предпосылки возникновения психологии как самостоятельной науки. Открытие лаборатории В. Вундта в Лейпциге. Психология в России. Труды И.М. Сеченова, Г.И. Челпанова, В.М. Бехтерева, И.П. Павлова, их роль в развитии российской психологии. Определение психологии как науки. Структура современной психологии. Явления, изучаемые психологией: психические процессы, психические свойства, психические состояния. Теория отражения как методологическая основа современной психологии. Психика как отражение окружающего мира.

1.3 Основные направления в психологической науке: бихевиоризм, гештальтпсихология, психоанализ, гуманистическое и когнитивное направления.

2 Психика и сознание

2.1 Развитие психики и сознания.

Психика и организм. Психика, поведение и деятельность. Основные функции психики. Развитие психики в процессе онтогенеза и филогенеза. Основные психические процессы. Отражение как всеобщее свойство материи. Раздражимость, тропизмы, чувствительность как качественно новые типы отражения. Возникновение психики в эволюции животного мира. Стадии и уровни развития психики. Совершенствование нервной системы и типы поведения: рефлексы, инстинкты, научение, зачатки интеллектуального поведения, сознание.

2.2 Структура психики и сознания.

Сознание и его основные характеристики: способность к познанию и самопознанию; способность к коммуникации; способность к мысленному представлению и воображению действительности. Предпосылки возникновения сознания. Общественная природа сознания. Структура психики. Соотношение сознательного и бессознательного в структуре психики.

2.3 Различные состояния сознания: бодрствование, сон, гипноз, медитация, состояние сознания, измененное в результате применения наркотических и алкогольных веществ.

2.4 Механизмы психологической защиты: сублимация, вытеснение, рационализация, отрицание, проекция и т.д. Самосознание.

2.5 Мозг и психика.

Психическая деятельность как свойство мозга. Психика и нервная система. Две важнейшие функции нервной системы: связь человека с окружающим миром и управление деятельностью организма. Строение нервной системы: центральная и периферическая системы. Нейрон как основной элемент нервной системы. Большие полушария мозга, их функции. Кора головного мозга, условное деление на лобную, височную, теменную, затылочную доли. Локализация функций в коре головного мозга. Роль возбуждения и торможения в функционировании мозга. Виды торможения: внешнее, охранительное, внутреннее. Работа нервной системы. Рефлекс как основной механизм психической

деятельности. Структура рефлекса. Условный и безусловный рефлексы. И.П. Павлов о первой и второй сигнальной системах.

3 Психология познавательных процессов

3.1 Чувственные формы освоения действительности: ощущение и восприятие как источник информации об окружающем мире.

Ощущение. Определение понятия «ощущение». Физиологический механизм ощущений. Виды ощущений, их характеристика. Свойства и закономерности ощущений: адаптация, сенсбилизация, компенсация, синестезия, пороги чувствительности. Роль ощущений в познании.

Восприятие, его определение и виды. Ощущение и восприятие, их взаимосвязь и различия. Основные процессы восприятия. Восприятие и движение. Физиологические основы процесса восприятия. Характеристика свойств восприятия: осмысленность, структурность, константность, целостность, избирательность, апперцепция. Восприятие времени и пространства. Иллюзии восприятия.

Внимание как состояние сосредоточенности сознания. Доминанта и ориентировочный рефлекс как физиологические основы внимания. Виды и свойства внимания. Нарушения внимания: рассеянность, апатия. Внимание как «сквозной» психический процесс. Роль внимания в восприятии, памяти, мышлении и других психических процессах.

3.2 Рациональные формы освоения действительности.

Память. Определение понятия «память». Теории памяти. Функции памяти. Классификация видов памяти по времени хранения информации: кратковременная, оперативная, долговременная. Двигательная, образная, эмоциональная, вербальная, генетическая память. Произвольное и произвольное запоминание. Факторы, действующие на запоминание и сохранение информации. Закономерности памяти: эффект края, реминисценция, интерференция, вытеснение. Тренировка памяти, мнемотехнические приемы: ассоциации, группировка материала, метод акростихов, метод «мест». Нарушения памяти.

Мышление. Сущность мышления как познавательного процесса. Мышление как опосредованное познание. Соотношение мышления и чувственного познания. Физиологические основы мышления. Две сигнальные системы отражения действительности, их взаимосвязь в процессе мышления. Виды мышления: наглядно-действенное, наглядно-образное и словесно-логическое. Формы мышления: понятия, суждения, умозаключения. Мыслительные операции: анализ, синтез, абстракция, обобщение, конкретизация, аналогия, сравнение. Индукция и дедукция как пути познания. Глубина, широта, самостоятельность, гибкость – индивидуальные характеристики мышления. Мышление и речь. Мышление и интеллект. Связь мышления с другими психическими процессами.

Воображение. Воображение как процесс создания нового образа. Представления воображения: представления прошлого, будущего, настоящего, представления несуществующей действительности. Функции воображения: планирование, прогнозирование, активация наглядно-образного мышления, регуляция познавательных процессов, управление эмоционально-потребностным состоянием. Активное и пассивное воображение; активное творческое и активное воссоздающее воображение; произвольное и произвольное воображение. Приемы создания образов воображения: агглютинация, гиперболизация, аналогия, схематизация и т.д. Мечта как создание образа желаемого будущего. Сновидения и грезы как виды воображения. Роль воображения в мышлении. Воображение и творчество. Развитие воображения у детей.

3.3 Эмоциональная и волевая регуляция деятельности.

Деятельность как специфический вид активности человека. Деятельность человека и активность животных. Потребность как источник активности. Витальные, социальные и экзистенциальные потребности человека. Психологическая структура деятельности: цель, мотив, действие, оценка результата деятельности. Разнообразие мотивов деятельности. Этапы освоения деятельности человеком: знания, умения, навыки, привычки.

Эмоции и чувства. Определения понятия «эмоция». Эмоции и чувства. Защитная, регулятивная, сигнальная, мотивационная, коммуникативная, стимулирующая, оценочная функции эмоций. Классификация эмоций. Чувство, страсть, аффект, настроение, стресс, эмпатия. Внешнее выражение эмоций. Физиологические основы эмоций. Эмоции у человека и животных. Интенсивность и устойчивость эмоций. Стенические и астенические эмоции. Высшие чувства. Влияние эмоционального состояния человека на продуктивность деятельности.

Воля. Определение понятия «воля». Основные признаки волевого действия: наличие препятствий; борьба мотивов; принятие решения; контроль над его выполнением. Воля в деятельности человека. Произвольные и произвольные психические процессы. Структура волевого действия: подготовительный, исполнительный этап и этап контроля. Понятие «локус контроля». Волевые качества личности. Развитие и воспитание воли

4 Психология личности

4.1 Понятие «личность» в психологии.

Соотношение понятий «индивид», «личность», «индивидуальность». Различные подходы к определению личности человека и к установлению его структуры. Общие свойства личности. Индивидуализация и социализация личности. Система социально-биологических подструктур личности человека по А.Г. Гройсману. Направленность личности: система мотивов, взгляды, мировоззрение, сформировавшийся жизненный опыт, нравственные ориентиры и ценности, потребности, материальные возможности. Самопознание и самосознание личности. Теории личности З. Фрейда, А. Маслоу, Э. Фромма, А. Адлера, К. Юнга. Потребности человека. Виды потребностей: биологические, социальные, идеальные. Социализация потребностей. Способы удовлетворения потребностей безопасных для человека и общества в целом: сроки, нормы удовлетворения.

4.2 Психологические свойства личности.

Личность человека, как устойчивая система общественно-значимых черт его характера и индивидуально-типологических особенностей, предьявляемых им во взаимодействии с другим человеком.

Темперамент. История учения о темпераменте. Система описания темперамента Гиппократом. Конституциональные теории Шелдона, Кречмера. И.П. Павлов о сущности темперамента. Типы высшей нервной деятельности и тип темперамента. Основные свойства возбуждения и торможения: сила-слабость; подвижность-инертность; уравновешенность-неуравновешенность. Дополнительные свойства темперамента: сензитивность, активность-реактивность, темп реакций, пластичность-ригидность, интро-экстраверсия, лабильность. Тип темперамента и индивидуальный стиль деятельности. Темперамент и воспитание.

Характер. Характер как совокупность индивидуальных устойчивых черт личности. Темперамент и характер. Социальное и биологическое в структуре характера. Характер как система черт, отражающих отношения личности: отношение к себе; отношение к людям; отношение к деятельности; отношение к предметам. Типологии характеров по Э. Фромму, Е. Личко, К. Леонгарду. Понятие об акцентуации характера. Акцентуации и патология.

Способности. Способности как индивидуально – личностные качества человека, обеспечивающие быстроту и легкость освоения деятельности. Природа человеческих способностей. Общие и специальные способности. Задатки как генетическая основа способностей. Выявление и развитие способностей. Одаренность, талант, гениальность как уровни развития способностей. Социальная среда и развитие способностей. Компенсация.

4.3 Психология межличностных отношений.

Личность как субъект и объект межличностных отношений. Личность как социальное существо. Психология малых групп. Социальные группы и коллектив. Характеристика коллектива. Понятие «социальная роль». Социализация как процесс усвоения социальных ролей. Трудовой коллектив как социальная группа. Психологический климат коллектива. Межличностные конфликты в трудовом коллективе: виды и причины. Лидер в коллективе. Управление коллективом. Стили руководства трудовым коллективом: директивный,

демократический, либеральный. Преимущества и недостатки различных стилей руководства. Межгрупповые отношения и взаимодействия.

5 Психология делового общения и взаимодействия

Общее представление о психологическом общении. Общение как потребность личности. Общение как коммуникация, взаимодействие и перцепция. Функции, механизмы, цели, средства, структура общения как науки. Профессиональное общение. Роль и место общения в структуре делового взаимодействия. Взаимосвязь общения с учетом индивидуальных особенностей человека. Взаимное познание в процессе взаимодействия с партнером по общению. Методика самопознания. Формирование индивидуального стиля общения. Речь как знаковая система. Речевые уровни уверенного поведения. Функции и виды речи. Уровни общения. Технология общения в различных деловых ситуациях: алгоритм делового общения, подготовка к переговорам, вхождение и поддержание контакта, аргументация, убеждение, работа с возражениями, завершение переговоров. Место, время, цели, задачи переговоров. Субъективная, предметная, инструментальная и процедурная составляющие технологии общения. Вербальные средства общения. Невербальные средства общения: жесты, позы, мимика, визуальный контакт. Межличностное пространство. Рецептивные – продуктивные умения. Трудности в общении и пути их преодоления. Идентификация, рефлексия, каузальная атрибуция, эмпатия. Психотехника общения.

Введение «Психология как учебная дисциплина»

Федеральным Государственным образовательным стандартом высшего образования предусмотрено изучение студентами курса «Психология». Необходимость введения подобной дисциплины в учебные планы вузов продиктована еще и практически полным отсутствием у выпускников школ психологических знаний, что заметно затрудняет процесс освоения учебной и профессиональной деятельностью в вузе и, несомненно, сказывается и на процессе личностного роста. Социально-психологическая культура выпускника вуза включает в себя понимание и учет закономерностей и особенностей функционирования человека в социально-психологической системе. Отсюда ясна необходимость формирования социально-психологической культуры личности, включающей в себя ответственность, бережливость, расчетливость в отношении, как к человеку, так и к природе, частью которой является сам человек.

Без психологических знаний также невозможно профессиональное самосовершенствование, как неотъемлемый компонент подготовки специалистов. Профессиональное самосовершенствование всегда есть результат осознанного взаимодействия специалиста с конкретной социальной средой, в ходе которого он реализует потребности выработать у себя такие личностные качества, которые дают успех в профессиональной деятельности и в жизни вообще. Следовательно, самосовершенствование – явление личностно-социальное. Источники профессионального самосовершенствования специалистов находятся в социальном окружении. Самосовершенствование как социальный процесс базируется на требованиях общества и профессии к личности. Причем предъявляемые требования должны быть несколько выше наличных возможностей конкретного человека. Только в этом случае возникают предпосылки к самосовершенствованию в виде внутренних противоречий.

Рассматривая необходимость знания психологических дисциплин в процессе становления молодого специалиста в любом новом коллективе, необходимо отметить, что при поступлении на новую работу молодой специалист стремится к активности, но, прежде чем проявить себя, ему необходимо практическое усвоение новых ролей. Таким образом, начинается период социально-профессиональной адаптации, то есть приспособление молодого специалиста к новому статусу, которому соответствуют определенные функции и определенная микросреда. Что же включает в себя процесс адаптации? Можно выделить три ступени, этапы адаптации, характеризующиеся различной степенью общности личности и социальной среды. Так, например, адаптация может ограничиться, своего рода, внешней переориентацией: узнавая систему ценностных ориентаций, господствующую в коллективе, индивид их внутренне не признает и действует в соответствии с ранее имевшимися у него взглядами. Это начальная стадия, низшая форма социальной адаптации. Более высокой степенью адаптации является формирование таких отношений личности и коллектива, когда обе стороны признают правомерность друг друга. Однако эта форма, как и предыдущая, является переходной: она не может достаточно эффективно способствовать развитию личности, ее полноценному включению в жизнь коллектива. Более глубокой формой социальной адаптации является так называемая аккомодация. Ее суть состоит в том, что в основе своей индивид признает систему ценностных ориентаций и взглядов среды, но вместе с тем коллектив признает и оценивает определенные принципы, взгляды индивида.

Следовательно, чтобы лучше понимать мысли коллектива, каждой его составляющей и, прежде всего, уметь правильно их интерпретировать, просто необходимы знания в области психологии, которая позволит молодому специалисту ориентироваться в сложной современной обстановке, будет способствовать овладению арсеналом основных исследовательских методик и практических навыков, которые окажут ему большую помощь в организации деятельности.

Таким образом, знание социально-психологических особенностей личности и коллектива позволяет на практике успешнее разрешать конфликтные ситуации, которые могут и будут возникать особенно на стадии адаптации, и просто способствовать созданию благоприятного социально-психологического климата в коллективе.

Пособие содержит материал, рассчитанный на студентов, не имеющих специальных, и даже начальных знаний по психологическим дисциплинам. Кроме того, студент имеет возможность применить усвоенную в ходе изучения курса теоретическую информацию в практической деятельности для правильной организации саморазвития, обучения, взаимодействия с людьми и т.д.

В настоящее время психология вызывает повышенный интерес у специалистов разных областей, да и сама эта наука постепенно приобретает все более прикладной характер. Даже тот факт, что руководители многих компаний и предприятий обращаются к профессиональным психологам за консультациями, иные создают специальные службы, занимающиеся работой с персоналом, а именно подбором кадров, разрешением конфликтов, разработкой специальных мер по оптимизации психологического климата в коллективе, говорит о возрастании роли психологии в жизни человека вообще, и на производстве, в частности.

Основной целью учебного курса «Психология» является вооружение будущих специалистов знаниями закономерностей формирования и развития личности и коллектива, помощь в овладении методами познания психологических особенностей персонала, освоение основ организации деятельности в различных условиях. Кроме того, студент имеет возможность применить усвоенную в ходе изучения курса теоретическую информацию в практической деятельности для правильной организации саморазвития, обучения и взаимодействия с людьми. В качестве задач данного учебного курса можно выделить следующие:

1. Формирование у студентов системы знаний о природе психики, сущности сознания; об основных механизмах психической регуляции поведения, об основных методах психологического изучения личности и коллектива.
2. Формирование навыков и приемов самооценки собственных психических свойств и состояний.
3. Вооружение студентов знаниями о необходимых предпосылках и комфортных социально-психологических условиях для продуктивной жизнедеятельности, раскрытия их творческого потенциала.
4. Формирование навыков эффективного общения и управления коллективом и решения конфликтов.

Предлагаемое Вашему вниманию пособие составлено в соответствии с требованиями Федерального Государственного образовательного стандарта высшего образования к содержанию дисциплины «Психология». При подготовке пособия использованы материалы рекомендовавших себя учебников и пособий.

1 Определение психологии как науки

1.1 Предмет, объект и методы психологии

Объект и предмет психологии. Определение понятия «метод». Классификация методов психологии: организационные, эмпирические, экспериментальные методы. Характеристика методов наблюдения, эксперимента, тестирования, анкетирования, беседы. Лонгитюдный метод, метод поперечных срезов, сравнительный метод. Требования к методам психологии. Анализ процесса и продуктов деятельности как научный метод. Моделирование. Компьютерные методы в психологии

Психология – наука, изучающая психику человека. В переводе с греческого, психология означает «наука о душе». Так как человеческую душу постигнуть до конца никто не смог, то психология ставит перед собой цель изучить чувства, представления, мысли, стремления, желания, хорошо известные каждому человеку по его собственному опыту. К психике также относятся интересы, способности человека, его темперамент и характер. Каковы законы памяти, воображения, мышления? Как развиваются способности и формируется характер человека? Этими вопросами и занимается психология.

Существует много разных точек зрения на то, что изучает психология. Часто говорят, что психология – это наука о душе, из которой исключено исследование души. Психология должна отвечать на вопрос о том, почему человек ведет себя так или иначе (поведение животных исследует этология). Для описания того теоретического конструкта, которым можно объяснить поведение человека, существуют разные названия, наиболее частое из которых – психика. Однако, например, бихевиористы отвергают любые ненаблюдаемые переменные, которые могли бы детерминировать поведение, настаивая на том, что только само поведение и детерминирующая его внешняя ситуация могут быть предметом исследования.

Предмет психологии неоднократно менялся. После Рене Декарта (1596-1650) психология была психологией сознания. Возникшая в половине XIX века научная психология также была психологией сознания. Вильгельм Вундт (1832-1920) рассматривал психологию как науку о непосредственном опыте. Многие психологи XIX века исходили из того, что самонаблюдение, интроспекция являются основными методами психологии. Среди них В. Вундт, Ф. Brentano, У. Джеймс и др., хотя сам метод они трактовали по-разному. Исторический путь показал, что самонаблюдение все же не может быть источником достоверных знаний о психике. Во-первых, оказалось, что процедура интроспекции чрезвычайно субъективна: как правило, испытуемый в своем отчете обнаруживал именно то, что интересовало исследователя и соответствовало его теоретическим представлениям. Во-вторых, после работ французских психиатров Жана Мартена Шарко (1825-1893), Ипполита Бернгейма и особенно австрийского психиатра и психолога Зигмунда Фрейда (1856-1939) стало совершенно ясно, что сознание – это не вся психика. Кроме осознаваемого человеком существуют многочисленные психические явления, которые им не осознаются, поэтому метод самонаблюдения бессилен перед бессознательным. В-третьих, необходимость исследовать психику животных, маленьких детей, психически больных людей заставляла обходиться без метода самонаблюдения. В-четвертых, работы психоаналитиков показали: то, что сознается человеком, часто является рационализацией, результатом работы защитных механизмов, то есть искаженным восприятием, а вовсе не достоверным знанием.

Несостоятельность интроспективной психологии сознания побудила одних психологов (представителей глубинной психологии, психоанализа) обратиться к исследованию бессознательного, других заняться изучением поведения, а не сознания (бихевиористов, представителей объективной психологии).

Возникновение этих школ и направлений в психологии привело к открытому кризису в психологии. Вся психология распалась на несколько школ, между которыми не было точек соприкосновения и которые исследовали разные предметы и использовали различные методы.

Потребовалось много времени для того, чтобы прийти к выводу: расхождение между школами в мировой психологии имеет частный характер и свидетельствует, что предмет психологии следует понимать более широко, включая в него и внутренние субъективные феномены, в которых субъект может дать себе отчет, и поведение человека, имеющее психологическую составляющую, и феномены неосознаваемой психики, которые также могут проявляться в поведении.

Накопленные психологией XX века данные свидетельствовали о том, что особенности поведения и психического склада человека зависят не только от нервной системы, но и от конституции человека, то есть, в конечном счете, от биохимических процессов в организме. Таким образом, в психологию возвращалась давняя мысль, согласно которой между психическим и телесным в живом организме существуют неразрывные связи.

К 1960-м годам психологи, как зарубежные, так и отечественные, пришли к компромиссу: зарубежная психология изучала поведение, опосредованное психикой; отечественная – сосредоточила основное внимание на психике, проявляющейся и формирующейся в деятельности.

Психика – это самый сложный феномен, возможно, самое сложное, что есть в мире. Психика – субъективный мир человека, опосредующий взаимодействие человека с внешним миром. Современными психологическими словарями психика определяется как «форма активного отображения субъектом объективной реальности, возникающая в процессе взаимодействия высокоорганизованных живых существ с внешним миром и осуществляющая в их поведении (деятельности) регулятивную функцию» и как «высшая форма взаимосвязи живых существ с предметным миром, выраженная в их способности реализовывать свои побуждения и действовать на основе информации о нем».

Что же в настоящее время включается в систему знаний, которые составляют предмет психологии и исследуются ею? Это, конечно же, психика человека: ощущения и восприятие, внимание и память, воображение и мышление, общение и поведение, сознание и речь, способности, свойства и качества личности и многое другое, что будет нами рассмотрено.

Следовательно, *предметом психологии*, под которым понимается система понятий, объясняющих закономерности психики как формы психического отражения действительности, являются собственно психические процессы, а также психические свойства и состояния личности. Это общий предмет для всех психологических наук и их отраслей, хотя в каждом из них он уточняется.

Слово «метод» (в переводе с греческого – путь исследования или познания, теория, учение) означает способ построения и обоснования научного знания, а также совокупность приемов и операций практического и теоретического освоения действительности. Применительно к психологии под методом подразумевают способы получения фактов о психике и способы их интерпретации.

Методы психологии имеют целью не только фиксировать факты, но и объяснять, раскрывать их сущность. Ведь форма предметов и явлений не совпадают с их содержанием. Но данное требование не всегда может быть выполнено с помощью одного метода и поэтому при изучении психических явлений обычно используют различные методы, взаимодополняющие друг друга.

Современная психология располагает большим арсеналом конкретных методов (наблюдение, эксперимент, анкетирование, беседа, интервью, тест, опросник, анализ продуктов деятельности и т.д.) и специальных методик, предназначенных для изучения определенных психических явлений.

Предложено несколько классификаций психологических методов. Наиболее разработанными являются классификации Б.Г. Ананьева и В.Н. Дружинина.

Б.Г. Ананьевым выделяются следующие группы методов:

- 1) Организационные (лонгитюдный метод или метод продольных срезов, сравнительный и комплексный методы).

Лонгитюдное исследование – длительное и систематическое исследование одних и тех же испытуемых.

Сравнительный метод заключается в сопоставлении различных групп испытуемых по возрастам, деятельности и другим параметрам.

В комплексном исследовании принимают участие представители разных направлений, школ, стран.

- 2) Эмпирические (экспериментальный, психодиагностический, биографический).
- 3) Обработки данных (количественный (статистический) и качественный анализ результатов исследования).
- 4) Интерпретационные (различные варианты генетического и структурного).

Классификация позволила представить систему методов, отвечающую требованиям современной психологии.

Альтернативную классификацию методов предложил В.Н. Дружинин. Он выделил три класса методов:

- 1) Эмпирические, при которых осуществляется внешнее реальное взаимодействие субъекта и объекта исследования.
- 2) Теоретические, при которых субъект взаимодействует с мысленной моделью объекта (предметом исследования).
- 3) Интерпретации и описания, при которых субъект внешне взаимодействует со знаковосимволическими представлениями субъекта.

Особое внимание заслуживают *теоретические методы* психологического исследования:

- дедуктивный – метод восхождения от общего к частному, от абстрактного к конкретному;
- индуктивный – метод обобщения фактов, восхождение от частного к общему;
- моделирования – метод конкретизации метода аналогий, умозаключений от частного к частному, когда в качестве аналога более сложного объекта берется более простой или доступный для исследования.

Результатом использования первого метода являются теории, законы, второго – индуктивные гипотезы, закономерности, классификации, систематизации, третьего – модели объекта, процесса, состояния. По мнению В.Н. Дружинина, в психологическом исследовании центральная роль принадлежит *методу моделирования*, в котором различаются две разновидности: структурно-функциональное, что в первом случае исследователь желает выявить структуру отдельной системы по ее внешнему поведению, для чего выбирает и конструирует аналог (в этом и состоит моделирование) – другую систему, обладающую сходным поведением. Соответственно, сходство поведений, по мысли автора, позволяет сделать вывод о сходстве структур. Этот вид моделирования, как утверждает В.Н. Дружинин, является основным методом психологического исследования и единственным в естественнонаучном психологическом исследовании. В другом случае по сходству структур модели и образа исследователь судит о сходстве функций, внешних проявлений.

Важным представляется описание иерархии исследовательских приемов. В.Н. Дружинин предлагает выделить в этой иерархии пять уровней: уровень методики, уровень методического приема, уровень метода, уровень организации исследования, уровень методологического подхода. Им предложена трехмерная классификация психологических эмпирических методов. Рассматривая эмпирические методы с точки зрения взаимодействия субъекта и объекта, субъекта и измеряющего инструмента, объекта и инструмента, автор дает новую классификацию эмпирических психологических методов. За основу им берется система «субъект – инструмент – объект». В качестве оснований для классификации выступают отношения между компонентами системы. Согласно Дружинину, все методы делятся на: деятельностные, коммуникативные, наблюдательные, герменевтические. Выделяются также восемь «чистых» исследовательских методов: естественный эксперимент, лабораторный эксперимент, инструментальное наблюдение, наблюдение, интроспекция,

понимание, свободная беседа, целенаправленное интервью. В свою очередь выделяются синтетические методы, объединяющие в себе черты чистых методов, но не сводящие к ним: клинический метод, глубинное интервью, психологическое изменение, самонаблюдение, самоанализ, психодиагностика, консультационное общение.

Моделирование как метод применяется в том случае, когда исследование интересующего ученого путем 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, математическими, кибернетическими и логическими. *Техническое моделирование* предполагает создание прибора, по своему действию напоминающего то, что подлежит изучению. *Математическая модель* представляет собой выражение или формулу, включающую переменные и отношения между ними, воспроизводящие элементы и отношения в изучаемом явлении. *Кибернетическое моделирование* основано на использовании в качестве элементов модели понятий из области информатики и кибернетики. *Логическое моделирование* основано на идеях и символике, применяемой к математической логике. Логическое моделирование широко используется при изучении мышления человека и его сравнении с решением задач вычислительной машины. Примеры технического моделирования встречаются в научных исследованиях, посвященных изучению восприятия и памяти человека. Это попытки построения специальных машин, способных наподобие человека воспринимать и перерабатывать сенсорную информацию, запоминать и воспроизводить ее.

Помимо этих основных методов, которые получают в психологии специфическое выражение в соответствии с особенностями ее предмета, в психологии пользуются рядом промежуточных и вспомогательных методик. Ввиду роли, которую в методике психологического исследования играет генетический принцип, можно, далее говорить о генетическом принципе или методе психологического исследования. Генетический метод в психологии, то есть использование изучения развития психики как средства для раскрытия общих психологических закономерностей, – не сопоставляется с наблюдением и экспериментом в одном ряду и не противопоставляется им, а опирается и строится на их основе, поскольку установление генетических данных в свою очередь основывается на наблюдении и эксперименте.

Существуют разные виды наблюдения и эксперимента. К специфическим научно-исследовательским методам психологии относятся методы тестирования, опроса, анализ продуктов деятельности человека.

Наблюдение [52] – преднамеренное, систематическое и целенаправленное восприятие внешнего поведения человека с целью его последующего анализа и объяснения. Предметом наблюдения являются действия и поступки человека, его высказывания и сопровождающие их мимика и жесты. Восприятие внешнего поведения человека носит субъективный характер, поэтому не следует спешить с выводами, необходимо многократно проверять результаты, сравнивать их с данными других исследований, то есть необходим контроль путем либо повторного наблюдения, либо применения других методов исследования (например, эксперимента). Исторически наблюдение является первым научным методом.

Наблюдение как научный метод должно отвечать ряду требований. Оно должно быть избирательным, то есть исходить из четко поставленной цели, выделять определенный фрагмент изучаемой реальности. Наблюдение должно быть плановым и систематическим, то есть строиться на основе плана и проводиться на протяжении определенного периода времени. Важно как можно более подробно зафиксировать изучаемое поведение, то есть необходима полнота наблюдения.

Основным условием научности наблюдения является его объективность. Объективное наблюдение в психологии направлено не на внешние действия сами по себе, а на их психологическое содержание, внешняя сторона действия лишь исходный материал

наблюдения, который должен получить свою психологическую интерпретацию и быть осмыслен в рамках определенной теории. Успешность наблюдения и объяснения его результатов зависит от состояния знаний в исследуемой области, то есть однозначностью понимания, истолкования, объяснения внешних факторов поведения в психологических понятиях. На результатах наблюдения в существенной степени сказывается уровень опыта и квалификации наблюдателя. На основе определенного понимания природы изучаемого явления выдвигается гипотеза о его зависимости от конкретных фактов, от их проявления во внешнем поведении. Гипотеза проверяется в ходе наблюдения и может подтверждаться, уточняться, опровергаться. Объективность метода наблюдения повышается, если исследователь использует технические средства. В таком наблюдении исследователь целиком занимает позицию извне, а то и вовсе устраняется из ситуации. Не случайно идеальным вариантом метода наблюдения в психологии считалось наблюдение с использованием «зеркала Гезелла», пропускающего свет в одну сторону: исследователь мог видеть все происходящее, сам оставаясь невидимым. Подобного эффекта можно достичь и использованием современных технических средств (видеомагнитофон, камеры слежения и т.д.). Иначе говоря, ставится задача добиться эффекта отсутствия исследователя, сделать так, чтобы испытуемые не знали, что за ними наблюдают, и вели себя естественно, как в обычных условиях.

Таким образом, наблюдение различают по *видам*:

- стандартизированное (проведенное строго в соответствии с намеченной программой);
- свободное (не имеющее заранее установленных рамок);
- включенное (исследователь становится непосредственным участником того процесса, за которым ведет наблюдение);
- скрытое (примером может служить телепередача «Скрытая камера»).

Включенное наблюдение представляет собой специфическую форму наблюдения и предполагает реальное участие исследователя в эксперименте, групповой дискуссии и т.д. Исследователь выступает как равный участник совместного с испытуемым действия, проявляет свои переживания, заявляет о собственных ценностях и установках. В такого рода наблюдении человеческая проблема изучается целостно. Она равно затрагивает как исследуемого, так и исследователя. Таким образом, во включенном наблюдении нет как такового жесткого разделения на исследователей и исследуемых. Каждый из участников групповой работы может занять позицию исследователя как относительно другого, так и относительно себя. В психологии метод включенного наблюдения применяется в практике психотерапевтической работы.

Наблюдение может быть:

- внешним (наблюдение за человеком со стороны);
- внутренним (самонаблюдение, интроспекция – наблюдение за своими мыслями и чувствами).

Внешнее наблюдение – это один из основных методов изучения не только поведения человека, но и его характера, а также психических особенностей. По внешним проявлениям можно судить о внутренних причинах поведения, эмоциональном состоянии, затруднениях при восприятии информации, об отношениях с другими людьми и т.д.

Трудно и невозможно представить себе собственные психологические знания без *метода самонаблюдения*. Сергей Леонидович Рубинштейн (1889-1960) отмечал, что «данные сознания фактически всегда используются в физических науках в каждом исследовании внешнего мира». Тем большее значение данные самонаблюдения имеют для психологии как науки о внутреннем мире человека. Самонаблюдению открываются собственные переживания, чувства, мысли, отношения, образы, представления, желания, волевые процессы и т.п. Но при этом требуется особая внутренняя работа по их осмыслению, пониманию, истолкованию, расчленению. Не все люди одинаково способны к такого рода

работе. Различия между людьми в этом отношении заключаются в уровне их самосознания и рефлексии.

Самонаблюдение тесно связано с методом внешнего наблюдения. Показания самонаблюдения соотносят человека с внешним миром, с фактами собственного поведения, проверяются оценками других людей. В самонаблюдении человек находит мысли, переживания, образы, связывающие его с окружающей действительностью. Интроспекция не замыкает человека во внутреннем мире сознания, а наоборот, выводит его на внешний (природный и социальный) мир. Метод самоотчета непосредственно вытекает из метода интроспекции. Самоотчет представляет собой словесный или письменный отчет о результатах самонаблюдений, описание человеком самого себя в относительной целостности психических проявлений. В этом отношении самоотчет становится доступным для анализа другими. Оформленными видами самоотчета могут быть письма, автобиографии, исповеди, дневники.

Одним из основных методов психологического исследования является **эксперимент**. Основная задача психологического эксперимента заключается в том, чтобы сделать доступным для объективного внешнего восприятия существенные особенности внутреннего психического процесса. Но от наблюдения и других методов эксперимент отличается рядом особенностей [14].

С.Л. Рубинштейн выделяет четыре основные особенности эксперимента [65]. Во-первых, в эксперименте исследователь сам вызывает изучаемое им явление в отличие от наблюдения, при котором наблюдатель не может активно вмешиваться в ситуацию. Во-вторых, экспериментатор может варьировать, изменять условия протекания и проявления изучаемого процесса. В-третьих, в эксперименте возможно исключение отдельных условий, с тем чтобы установить закономерные связи, определяющие изучаемый процесс. В-четвертых, эксперимент позволяет варьировать также и количественное соотношение условий, допускает математическую обработку полученных в исследовании данных.

Выделяют *три вида эксперимента* [14]:

- лабораторный;
- естественный;
- формирующий.

Лабораторный эксперимент проводится в специально создаваемых и контролируемых условиях, как правило, с применением специальной аппаратуры и приборов. Первоначальным объектом лабораторного эксперимента в психологии выступили элементарные психические процессы: ощущение, восприятие, скорость реакции. Отличительной особенностью эксперимента в лаборатории является строгое соблюдение условий исследования и прочность получаемых данных. Большого совершенства в использовании лабораторного эксперимента достигла когнитивная психология, изучающая познавательные процессы человека. Познавательные процессы составили основную область лабораторных исследований психологии человека.

Научную объективность и практическую значимость получаемых в лабораторном эксперименте данных снижает искусственность создаваемых условий. Это связано как с удаленностью решаемых в эксперименте задач от реальных жизненных условий испытуемого, так и невозможностью фиксировать характер влияния экспериментатора на испытуемого в ходе исследования. Поэтому возникает проблема переноса полученных в лаборатории данных на реальные условия жизнедеятельности человека.

Естественный психологический эксперимент снимает отмеченные ограничения лабораторного эксперимента. Суть его заключается в том, что исследователь оказывает воздействие на испытуемых в привычных условиях их деятельности. Испытуемые зачастую и не подозревают, что участвуют в эксперименте. Идея проведения психологического эксперимента в естественных условиях принадлежит отечественному психологу А.Ф. Лазурскому (1874-1917). Естественный эксперимент вырос из педагогической практики и получил в ней широкое применение и признание. Так, например, педагог имеет возможность

варьировать содержание, формы, приемы и темп обучения в параллельных классах и студенческих группах.

Формирующий эксперимент – это метод исследования в условиях специально организованного экспериментального процесса. Он имеет разные названия: преобразующий, созидательный, воспитывающий, обучающий метод, психолого-педагогический метод активного формирования психики. На нем основан ряд интенсивных педагогических методик, к примеру, своеобразные погружения в проблему, тренинг – группы. Результаты эксперимента позволяют подтвердить, уточнить либо отвергнуть предварительно разработанную модель воздействия на личность, группу или коллектив.

В настоящее время широкое применение получил **метод тестирования** [51], который когда-то в отечественной науке и практике недооценивался. Теперь на вооружении психологов имеется несколько тысяч тестов. Существует особая область психологии – тестология.

Тест (англ. Test – проба, проверка) – это система заданий, позволяющих измерить уровень развития качеств (свойств) личности.

Тестирование используется как метод психологической и педагогической диагностики. С его помощью исследователь на основе стандартизированных задач, которые имеют определенную шкалу значений, с известной вероятностью выявляет актуальный уровень развития у индивида необходимых навыков, знаний, личностных характеристик и т.д.

Различают тесты:

- опросники;
- тесты-задания;
- проективные тесты.

В основе *проективных тестов* – механизм проекции, согласно которому человек склонен приписывать другим людям неосознаваемые собственные качества (особенно недостатки).

Метод опроса используется в психологии в двух формах: *анкетирование и беседы*. Источником информации в опросе являются письменные или устные суждения индивида. Метод опроса часто подвергается критике: выражается сомнение в достоверности информации, полученной из непосредственных ответов испытуемых. Для получения более достоверной информации создаются специальные опросники, позволяющие получить ту информацию, которая соответствует определенной гипотезе, и эта информация должна быть максимально надежной. Для этого разработаны специальные правила составления вопросов, расположения их в нужном порядке, группировки в отдельные блоки и т.д.

Если опрос проводится письменно с использованием анкеты, то говорят о *методе анкетирования*, преимущество которого состоит в том, что в нем одновременно может участвовать группа лиц. Полученные в ходе анкетирования данные могут быть статистически обработаны. Необходимо помнить, что получение надежных и достоверных фактов требует профессиональных знаний от составителей анкет. Плохо составленная анкета не только не дает достоверной информации, но и компрометирует сам метод. Оценивая в целом метод анкетирования, можно отметить, что он представляет собой средство первичной ориентировки, предварительной разведки. Полученные при анкетировании данные намечают направления дальнейшего изучения личности или группы.

Получение информации в процессе непосредственного общения исследователя с опрашиваемым характерно для *метода беседы*. Психологи широко используют метод беседы. Беседа служит основным способом получения информации об испытуемом, установках и мотивах его действий, психических состояниях, степени усвоения им учебного материала и т.д. Беседа является более «психологичной» формой опроса, так как в ней имеет место взаимодействия субъектов, подчиненное определенным социально-психологическим закономерностям. Важнейшее условие успешности беседы состоит в установлении контакта исследователя с респондентом, в создании доверительной атмосферы общения.

Исследователь должен расположить к себе опрашиваемого, вызвать его на откровенность. Специфическим видом беседы является беседа как «введение в эксперимент», то есть привлечение к сотрудничеству, а также «экспериментальная беседа», в ходе которой проверяются рабочие гипотезы.

Одной из разновидностей беседы служит *интервью* – беседа исследователя с лицом или группой лиц, ответы которых служат исходным материалом для научных обобщений.

Особым способом общения с собеседником и его познание, применяемым в беседе, является *эмпатическое слушание*, которое обосновал и использовал в своей психотерапевтической практике К. Роджерс (1902-1987). Эмпатическое слушание основано на способности человека понять собеседника в сопереживании ему – переживании исследователем тех же эмоциональных состояний, которые испытывает собеседник, через отождествление с ним. Эмпатическое слушание представляет собой определенную технику поведения субъекта-исследователя (психотерапевта, адвоката и т.п.) и субъекта-исследуемого (клиента, подзащитного). Это близкая дистанция между сидящими друг против друга собеседниками, контакт глаз, полная поглощенность собеседником (центрированность на нем), эмоциональное сопереживание содержанию высказываемого и т.д. Подобное поведение способствует установлению психологического контакта в беседе, максимальной открытости и откровенности в общении. Поэтому использование данного метода по К. Роджерсу, «требует определенного мастерства, и эмпатическое понимание заключается в проникновении в чужой мир, умении релевантно войти в феноменологическое поле другого человека, внутрь его личного мира значений и увидеть, правильно ли мое понимание».

Метод анализа результатов деятельности выходит из общей предпосылки о связях внутренних психических процессов и внешних форм поведения и деятельности. Изучая объективные продукты деятельности, можно делать выводы о психологических особенностях ее субъекта или субъектов. По ним опытный исследователь может дать подробные типологические характеристики качеств (свойств) личности, увидеть характерные особенности, обнаружить наклонности, способности. Например, о силе таланта писателя судят на основе его произведений. В психолингвистике разработан вариант метода анализа продуктов деятельности – *контент-анализ*, позволяющий выявлять и оценивать специфические характеристики литературных, научных, публицистических текстов и на их основе определять психологические характеристики их автора. Метод контент-анализа широко использует математические модели исследования текстовой информации с использованием ЭВМ.

Специфической формой анализа результатов деятельности выступает *графология*. Психологи установили, что характеристики подчерка связаны с определенными психологическими свойствами автора письма, ими были разработаны нормы и приемы психологического анализа подчерка.

Контент-анализ и графология представляют собой научно обоснованные, формализованные и стандартизованные формы метода анализа результатов деятельности. Пользование этими методами предполагает специальную подготовку исследователя, психологическую практику их использования.

Математические методы в психологии используются как средство повышения надежности, объективности, точности получаемых данных. Основное применение эти методы находят на этапе постановки гипотезы и ее обоснования, а также при обработке полученных в исследовании данных. Математические методы используются в психологии не в качестве самостоятельных методов, а включаются как вспомогательные на определенных этапах эксперимента или тестового обследования.

Компьютерные методы в психологии можно классифицировать по целям применения: собственно диагностика, документирование данных, презентация данных.

Компьютерные методы можно классифицировать по предмету исследования: *психофизиологические, психологические и социально-психологические*.

Психофизиологические компьютерные методы представлены рядом методик, направленных на исследование свойств нервной системы (подвижность и лабильность процессов возбуждения и торможения, скорость реакции), свойств анализаторов (преимущественно – зрительного, аудиального) и некоторых других характеристик (например, поля зрения, «вызванных потенциалов» в течение некоторого контролируемого процесса). Психологические компьютерные методы представлены методиками, направленными на исследование психических процессов (восприятия, внимания, памяти и пр.), личностных свойств (темперамента, характера, уровня субъективного контроля, интеллекта, способностей, мотивации и пр.), психических состояний (например, цветовой тест М. Люшера). Социально-психологические методы представлены методиками, диагностирующими социально-психологические свойства личности (направленность, потребность в достижении, предрасположенность к конфликтному поведению и пр.), а также социально-психологические характеристики групп (социометрия, методы диагностики социально-психологического климата, сплоченности группы и пр.). Отдельным комплексом представлена клиническая диагностика (например, уровень невротизации и психопатизации).

Компьютерные методы, применяемые в целях диагностики, можно также классифицировать по типу (способам) построения самих методик: *плоские и интерактивные*.

Наиболее распространенными на данный момент являются «плоские» компьютеризированные версии стандартизированных психологических методик, предполагающие индивидуальную диагностику. Для обследуемого разница между компьютерной и традиционной диагностикой заключается в том, что вопросы предъявляются не на бумажном бланке, а на мониторе компьютера, и отвечает он при помощи не шариковой ручки, а клавиатуры или мышки; для исследователя электронная версия методики отличается только автоматизацией и скоростью обработки результатов. «Интерактивные» методики, предполагающие диалог между обследуемым и машиной, значительно менее распространены, в них возможна не только индивидуальная, но и групповая диагностика (например, диагностика группового принятия решения). В данном случае алгоритм компьютерной программы имеет несколько «степеней свободы» и реализуется не по одному жестко заданному образцу, а зависит от действий обследуемого(ых).

Хотя компьютерные психодиагностические средства доступны многим пользователям, их корректное использование даже специалистами-психологами возможно лишь при соблюдении ряда условий и правил:

1. Теоретическая подготовка.
2. Надежность и валидность методики, надежность компьютерной программы.
3. Навыки работы с программой.

На психодиагностику, осуществляемую с помощью компьютерных методов, распространяются все этические требования к специалисту-психологу, которые обобщенно можно представить в виде двух взаимодополняющих аспектов: забота об исследователе и забота об исследуемом. Первое, по сути, подразумевает выполнение всех правил, что можно расценивать как соответствующий уровень профессионализма психолога.

Забота об исследуемом представлена различно на трех этапах работы психодиагноста:

1. Этап диагностики:
 - а) эргономический аспект: освещенность помещения, размер монитора и его отдаленность, удобство работы с клавиатурой или мышкой;
 - б) эмоциональный аспект: доверие/недоверие к исследователю, страх (перед техникой, перед тестированием), недопонимание целей тестирования, инструкции.
2. Этап «обратной связи» (объявление результатов диагностики):
 - а) информация обследуемому: интерпретация должна быть корректной, исчерпывающей и обоснованной, при этом сформулированной на языке клиента;
 - б) информация третьему лицу (например, при выполнении работ по заказу руководителя предприятия): предоставляется только вторичная информация – как заключение

психолога на основании диагностики об интересующем третье лицо вопросе, собственно выводы о психологических качествах обследуемого не предоставляются.

3. Этап обработки, презентации и хранения данных психодиагностики:
 - а) защищенность информации: кодирование информации (присвоение личного кода каждому обследуемому), защита файлов паролями, хранение первичных списков с расшифровкой кодов в надежном месте;
 - б) конфиденциальность.

1.2 Развитие психологического знания

Место психологии в системе наук. Происхождение слова «психология», психология как учение о душе. Научный термин «психология». Развитие представлений о душе в рамках философии. Психологические знания в античности: анимизм, идеи Платона, Аристотеля. Средние века и эпоха Возрождение: дуализм Р. Декарта, понятие «рефлекс» и механистические представления о душе и разуме. Идеи Джона Локка о душе. Развитие психологических идей в Новое время. Предпосылки возникновения психологии как самостоятельной науки. Открытие лаборатории В. Вундта в Лейпциге. Психология в России. Труды И.М. Сеченова, Г.И. Челпанова, В.М. Бехтерева, И.П. Павлова, их роль в развитии российской психологии. Определение психологии как науки. Структура современной психологии. Явления, изучаемые психологией: психические процессы, психические свойства, психические состояния. Теория отражения как методологическая основа современной психологии. Психика как отражение окружающего мира

1.2.1 Место психологии в системе наук

Существует много разных классификаций наук, в большинстве из них психология занимает промежуточное положение между некоторыми категориями. Это связано с широким спектром вопросов, которыми занимается психология и методов, которые при этом используются. С одной стороны, психология – естественная наука, активно использующая экспериментальные техники в доказательстве и опровержении гипотез. Многие общепринятые методы статистических расчетов были разработаны психологами. С другой – в трудах представителей гуманистической психологии практически нет места измерениям, расчетам и экспериментам, работы этой школы можно отнести к гуманитарному знанию. В некоторых классификациях помимо гуманитарных и естественных наук выделяются также общественные (социология, политология) – заметную часть современной психологии можно отнести и к этой группе. Советский психолог Б.Г. Ананьев указывал на место психологии как ядра системы наук о человеке.

Развитие науки представляет собой сложный процесс, включающий в себя и дифференциацию, и интеграцию знаний. В настоящее время насчитывается большое количество самостоятельных научных дисциплин. От того, какое место занимает психология в системе наук, в большей степени зависит решение двух важных вопросов: Что психология может дать другим наукам? В какой степени психология может использовать результаты исследований в других науках?

В XIX веке большой популярностью пользовалась классификация наук, разработанная создателем философии позитивизма, французским ученым Кантом (1724-1804). В классификации Канта места для психологии вообще не нашлось, он полагал, что психология не стала еще положительной наукой.

С тех пор многое изменилось: психология выделилась в самостоятельную науку, в значительной степени стала «положительной». Классификации наук впоследствии составлялись неоднократно. При этом почти все авторы указывали на особое, центральное место психологии среди других наук.

Классификации наук разрабатывались и в XX веке. Одной из наиболее популярных считается классификация, разработанная отечественным философом и науковедом Б.М. Кедровым, который выделяет три группы научных дисциплин: естественные, социальные и философские. Психология имеет тесные связи со всеми тремя группами наук,

так как человеческое мышление (один из существенных разделов психологии) изучается не только психологией, но и философией и логикой.

Несколько иначе подошел к вопросу об определении места психологии в системе наук швейцарский психолог Жан Пиаже (1896-1980). В докладе на XVIII Международном психологическом конгрессе, который состоялся в Москве в 1966 году, он отметил: «Психология занимает центральное место не только как продукт всех других наук, но и как возможный источник объяснения их формирования и развития... С одной стороны, психология зависит от всех других наук... Но, с другой стороны, ни одна из этих наук невозможна без логико-математической координации, которая выражает структуру реальности, но овладение которой возможно только через воздействие организма на объекты, и только психология позволяет изучить эту деятельность в ее развитии».

Плодотворное будущее психологии видится в разрывании междисциплинарных связей.

Б.Г. Ананьев в работе «Человек как предмет познания» рассмотрел связи психологии с другими научными дисциплинами. Анализ этих связей в рамках разработанной Б.Г. Ананьевым концепции комплексного человекознания позволил сделать вывод, что психология синтезирует достижения других наук. Известный отечественный психолог Б.Ф. Ломов в книге «Методологические и теоретические проблемы психологии» отмечал, что важнейшая функция психологии в том, что она «является интегратором всех научных дисциплин, объектом исследования которых является человек». Б.Ф. Ломов отмечает, что взаимодействие психологии с другими науками осуществляется через отрасли психологической науки: с общественными науками через социальную психологию, с естественными – через психофизику, психофизиологию, сравнительную психологию, с медицинскими науками – через медицинскую психологию, патопсихологию, нейропсихологию, с педагогическими – через психологию развития, педагогическую психологию, с техническими – через инженерную психологию и т.д. Важным фактором дифференциации психологии именно отношения с другими науками.

Сегодня можно констатировать, что психология приобрела статус самостоятельной научной дисциплины. Пересмотрев узкое понимание своего предмета, психология обретает возможность интеграции различных концепций, по-разному подходящих к исследованию человеческой души. Тем самым психология обретает свое законное место в системе наук, обретает статус фундаментальной науки и, возможно, станет основной наукой о душе.

1.2.2 Развитие психологии в период античности

В своем развитии психология прошла несколько этапов. Первые представления о психике были связаны с анимизмом (лат. анима – дух, душа) – древнейшими взглядами, согласно которым у всего, что существует на свете есть душа. В этот период представления о душе основывались на многочисленных мифах и легендах, на сказках и первоначальных религиозных верованиях, связывающих душу с определенными живыми существами. В развитие психологии внесли свой вклад многие философы. Идея души выступает в качестве одного из центральных моментов в философских системах Сократа (469-399 г.г. до н.э.), Платона (427-347 г.г. до н.э.), Аристотеля (384-322 г.г. до н.э.) [24].

Появление психологии в Древней Греции на рубеже VII-VI вв. до н.э. было связано с необходимостью становления объективной науки о человеке, рассматривавшей душу не на основе сказок, легенд и мифов, а с использованием объективных знаний (математических, медицинских, философских), которые возникли в тот период. В то время психология входила в науку, изучающую общие закономерности общества, природы и человека. Эта наука получила название натурфилософии, в течение долгого периода времени психология оставалась частью философии [24]. Естественно, что в обширном предмете философии к психологии относилась область, связанная в первую очередь с человеком, да и само исследование души (психики) связывалось преимущественно с особенностями психики

человека. В то же время область психического не ограничивалась человеком, но распространялась на весь мир. Такой подход получил название панпсихизм – направление, которое считает весь мир одушевленным и наделенный душой. В течение нескольких веков (примерно до III в. до н.э.) разница между психикой человека и животных рассматривалась как чисто количественная, а не качественная [24].

От философии психология взяла важное для любой науки положение о необходимости строить свои теории не основе знания, а не веры [24]. Стремление избежать сакральности, то есть соединения веры со знанием, а не с разумом, стремление доказать правильность высказанных взглядов и было самым важным отличием научной, философской психологии от донаучной.

Первые представления о душе, возникшие на основе мифов и ранних религиозных представлений, выделили некоторые функции души, прежде всего, энергетическую, побуждающую тело в активности. Таким образом, важнейшим для психологии в античный период было изучение того, как душа придает активность телу, как она регулирует поведение человека и каким образом познает мир. Анализ закономерностей развития природы привел мыслителей того времени к идее о том, что душа материальна, то есть состоит из тех же частиц, что и окружающий мир.

Распространенность мнения о материальности души находит свое подтверждение в том, что в самом начале развития психологии ученые считали главным качеством души активность, то есть утверждали, что душа – это, прежде всего энергетическая основа тела, которое приводит инертное, пассивное тело в движение.

Несколько позже появилась идея о том, что конкретный материальный объект (вода, земля или воздух), даже очень важный для мира и жизнедеятельности, не может быть первоосновой. Уже Анаксимандр (V в. до н.э.) писал о «беспредельном», то есть о таком физическом начале, из которого все возникает и в которое все превращается. В теориях Левкиппа и Демокрита (V-IV вв. до н.э.) возникла идея атомов, мельчайших, невидимых миру частиц, из которых и состоит все окружающее. Анатомическая теория, разработанная этими учеными, была весьма распространена и являлась составной частью психологических учений многих ученых не только Древней Греции, но и Рима.

Не менее важной для развития психологии стала высказанная Гераклитом идея о том, что все в мире действует по определенным законам, по Логосу, который и является главной управляющей силой [24]. Таким образом, все в мире причинно обусловлено, все события происходят не просто так, случайно, но по определенному закону, хотя не всегда эту связь, причину произошедшего события можно установить. Такой подход, называемый детерминизмом, показал возможности понимания происходящего в мире и в человеке, открыл новые перспективы перед наукой. Данная идея стала одной из важнейших в теории Демокрита. Однако ее распространение на все стороны жизни человека имело и отрицательные последствия, так как лишало его свободы выбора, свободы поведения. Это лишение свободы воли стало одной из главных причин критики концепции Демокрита Сократом и Платоном, которые доказывали, что таким образом у человека отнимается не только свобода выбора, но и критерии нравственной оценки своего поведения.

Примерно с III в. до н.э. психологов начали больше интересоваться не столько общие закономерности и функции души, сколько содержание души человека [24]. На первый план стало выходить изучение того, что отличает человека от других живых существ. Ученые пришли к мнению о том, что душа человека служит источником не только активности, но и разума и нравственности. Такое новое понимание души было заложено в теории Сократа, а затем развито в концепциях Платона и Аристотеля.

Впервые в этих концепциях психики появилась и идея о том, что важнейшим фактором, влияющим именно на психику человека, является культура. Если активность связывалась психологами с определенными материальными факторами, то разум, нравственность понимались как продукты культурного развития, как результат духовной

работы не одного человека, а народа в целом. Особенно явно это проявилось в теории Аристотеля.

Объяснить же с точки зрения науки (биологии, физики, медицины) того времени, каким образом строение атомов души человека приводит к ее качественному, а не количественному отличию от души животного, было невозможно. Поэтому психологические концепции в этот период перешли от материалистической ориентации к идеалистической. Различие материализма от идеализма в психологии связано преимущественно с разным пониманием души, психики; в последней материализм выделяет, прежде всего, активность, материальная природа которой была очевидна для ученых того времени, а идеализм – еще и разум и нравственность, природу которых объяснить материальными законами невозможно. Поэтому ученик Сократа Платон пришел к идее о нематериальности и вечности души.

Среди важнейших функций души психологи античности называли познание мира. Сначала в процессе познания выделялось всего две ступени – ощущение (восприятие) и мышление. При этом для ученых того времени не существовало разницы между ощущением и восприятием, выделение отдельных качеств предмета и его образа в целом считалось единым процессом. Постепенно изучение процесса познания мира становилось все более значимым, а в самом процессе познания выделялось уже несколько этапов. Платон впервые выделил память как отдельный психический процесс, подчеркнув ее значение как хранилища всех наших знаний. Аристотель выделил еще и такие познавательные процессы, как воображение и речь. Таким образом, к концу античного периода представления о структуре процесса познания были близки к современным, хотя мнения о содержании этих процессов, конечно, существенно различались.

В это время ученые впервые стали задумываться над тем, как же происходит построение образа мира, какой процесс – ощущение или разум – является ведущим и насколько построенная человеком картина мира совпадает с реальной. Иначе говоря, многие вопросы, которые и сегодня остаются ведущими для когнитивной психологии, были поставлены именно в то время.

Демокрит (460-371 г.г. до н.э.) в своей теории познания доказывал, что истинное знание базируется на ощущениях, а разум приносит только заблуждение. По Эпикуру (341-270 г.г. до н.э.), в основе знания лежит личный опыт, данный человеку в ощущениях. Другое направление в психологии познания, названное позднее в философии рационализмом, исходило из того, что истинные знания основаны только на разуме и мало связаны с сенсорными данными о внешнем мире. Такой подход к познанию был характерен для Платона. Таким образом, в познании выделяются два этапа – сенсорный опыт, который может дать знания о конкретном и рассуждение, разум, который постигает их суть, всеобщее в мире. Эти знания, по мнению многих психологов-рационалистов античности, должны быть врожденными, данными человеку вместе с его бессмертной душой. Поэтому такое знание объективно и отражает истинную картину мира.

Таким образом, видно, что среди психологов в период античности не было единой точки зрения на природу и функции психики, на познавательные процессы. Изначально Демокрит, а затем Эпикур (341-270 г.г. до н.э.), Лукреций Кар (99-55 г.г. до н.э.) и некоторые другие ученые считали, что именно эмоции лежат в основе выбора человека и регулируют его деятельность. Они писали, что в своей активности человек стремится к тому, что приносит ему удовольствие. Часто этот подход сочетался с идеей о том, что эмоции, вызываемые внешними предметами, связывают поведение человека, которое, таким образом, становится даже зависимым от окружающей действительности. Это же привело, как говорилось выше, Демокрита к мысли о том, что человек не свободен.

Однако психологи, которые доказывали возможность свободной воли и свободного выбора человека своих поступков, начиная с Сократа и Платона, настаивали на том, что главным регулятором поведения должны быть не чувства, а разум. Платон, соглашаясь с тем, что эмоции могут повлиять на деятельность человека, видел недостатки этой регуляции как раз в том, что эмоции связаны с окружающим, зависят от внешнего мира и подводят

человека под эту зависимость. Разум же, преодолевая оковы непосредственной ситуации, высвобождает человека из под ее диктата, позволяет правильно оценить ситуацию и адекватно строить свое поведение. Поэтому именно разумная регуляция является истинной, и к ней должен стремиться человек, который дорожит своей свободой.

III-II века до н.э., по праву считающиеся временем расцвета античной психологии, были и временем создания классических теорий античности – теорий Платона и Аристотеля.

Третий, заключительный этап развития античной психологии существенно отличался от предыдущих, прежде всего, своей проблематикой, преобладанием практических интересов, связанных с анализом причин тех или иных поступков человека, способов преодоления трудностей и проблем, встающих перед ним, над теоретическим размышлением [24]. Третий этап получил название период эллинизма. Он характеризуется и более тесными связями с восточной культурой, рассветом точных наук, театра, поэзии. При этом новые исследования психики основывались на достижениях выдающихся психологов классицизма. Интерес к человеку, его личности, причине его свободных поступков, мотивации его поведения, его физической организации приводит к тому, что проблема этического, нравственного развития и критерии оценки нравственной личности в эллинистический период выходят на первый план и становятся важнейшими для психологов эллинизма.

Таким образом, в психологии античности, то есть в психологии которая развивалась учеными Древней Греции и Рима, можно условно выделить три периода – зарождение и становление психологии (VII-IV вв. до н.э.), период классической греческой науки (III-II вв. до н.э.) и период эллинизма (II вв. до н.э. – III-IV вв. н.э.).

В VII-IV вв. до н.э. появились первые научные концепции психики [24], в которых она рассматривалась как источник активности тела. При этом считалось, что душа человека и души других живых существ имеют чисто количественные различия, так как человек, как и любое живое существо, подчиняется тем же законам, что и все в природе. В это же время возникли и первые теории познания, в которых преимущество отдавалось эмпирическому знанию. Эмоции рассматривались в качестве основного регулятора поведения. Главное, что уже в этот период были сформулированы ведущие проблемы психологии: в чем заключаются функции души, каково ее содержание, как происходит познание мира, что является регулятором поведения, есть ли у человека свобода этой регуляции.

В период классической греческой психологии появились первые развернутые концепции психического, сформулированные Платоном и Аристотелем. В этот период ученые обратились к человеку, началось исследование тех качественных отличий, которые свойственны только душе человека и которых нет у других живых существ. Возникла идея о том, что психика – носитель не только активности, но и разума и нравственности, то есть на ее активность оказывают влияние не только материальные факторы, но и культура, духовный уклад. Так появились идеи о необходимости свободы для человека, которая возможна только при отходе от мысли о том, что поведение детерминируется и регулируется эмоциями. Таким образом, разум, а не чувства начинают рассматривать в качестве главного регулятора поведения, и разум же становится источником объективных знаний о всеобщем, истинном, которое может быть совершенно не связано с чувственными ощущениями.

В период эллинизма, в котором греческая наука, культура вышли за рамки Греции, произошло и перемещение основных психологических школ из Греции в Рим. В это время не возникли принципиально новые подходы к психике, большинство школ модифицировали взгляды, высказанные учеными в предыдущие периоды. Однако открылось много интересных и важных фактов, связанных с исследованием особенностей поведения, его регуляции, с проблемой оценки деятельности человека и критериев этой оценки.

Античные ученые поставили проблемы, веками направляющие развитие наук о человеке. Именно они впервые попытались ответить на вопросы, как соотносится в человеке духовное и телесное, разумное и рациональное и многое другое.

Окончился этот период в III-IV вв., когда зарождающаяся религия начала доминировать над научными концепциями и стал возвращаться сакральный подход к знаниям, которые рассматривались не с точки зрения их доказательности, а с точки зрения веры или неверия. Наступал период Средневековья.

1.2.3 Развитие психологии в период Средневековья и эпохи Возрождения

Эпоха Средневековья, длившаяся почти десять веков, не имеет в истории достаточно четкой периодизации. Началом этой эпохи считают падение Римской империи, то есть V век. В то же время все ученые отмечают, что элементы средневековой идеологии, так же как и средневековой науки, появились значительно раньше, уже в III веке. Это естественно, так как появление таких значительных изменений в культуре, в мироощущении людей не может возникнуть внезапно, при появлении какого-то внешнего критерия. В то же время и в истории, и в науковедении такой критерий необходим, и выбор века обуславливается еще и тем, что в этот период мировая христианская религия утвердилась в Европе. Окончание средневекового периода связывают, как правило, с XV веком, со временем возрождения искусства, светской науки, открытием Америки. В то же время первые признаки новой идеологии появились уже к концу XIV века, а говорить об окончательном уходе средневекового мировоззрения можно только к концу XVI – началу XVII в., после Реформации. Однако даже в Новое время ученым приходилось доказывать возможность и необходимость отделения науки, особенно науки о душе – психологии, от богословия. Постепенное развитие и угасание характерных особенностей средневекового мировоззрения в психологии наглядно отражаются в концепциях Августина Аврелия и Френсиса Бекона, которые несколько условно обрамляют этот период.

Одной из важнейших характеристик средневековой науки, в частности психологии, была ее тесная связь с религией [24]. Ее важной особенностью в этот период было появление сакральности, от которой психология избавлялась при переходе от мифологии к научному знанию в VII-VI вв. до н.э. Зависимость от религии снова поставила вопрос о связи и взаимовлиянии знания и веры, который и стал важнейшим для ученых на протяжении всего этого периода.

Под влиянием атмосферы, характеризующей для Средневековья (усиление церковного влияния на все стороны жизни общества, включая и науку), утвердилось представление, что душа является божественным, сверхъестественным началом и поэтому изучение душевной жизни должно быть подчинено задачам богословия. Человеческому суждению может поддаваться лишь внешняя сторона души, которая обращена к материальному миру [24]. Важнейшие таинства души доступны лишь в религиозном (мистическом) опыте.

Тесный контакт и зависимость от богословия дают основания использовать в качестве временных границ при анализе развития психологии этапы развития религиозной мысли, в которой выделяют этап апологетики, исторически предшествующий Средневековью (II-IV вв.), этап патристики (IV-VIII вв.) и этап схоластики (XI-XIV вв.).

На этапе апологетики причиной антагонизма между психологией и богословием была несовместимость знания и веры, которая не терпела никакого инакомыслия, никакого сомнения в своих догмах. Церковь в то время сурово осуждала не только усомнившихся в ее истинах, но и тех, кто пытался их доказывать, считая, что стремление к доказательству идет от недостатка веры.

Однако после упрочнения господства христианской церкви появилась необходимость ввести дополнения, разъяснения или трансформировать некоторые положения христианства. Нужно было и канонизировать постулаты, вытекающие из религий, для того чтобы предотвратить распространение ереси, несущей раскол церкви. Так возникает новый этап – патристика, учение отцов церкви, в котором богословие начинает обращаться к знаниям, накопленным в античности. С этого времени и почти до XII-XIII вв. взаимоотношения

церкви и науки снова изменяются, причем церковь становится одним из главных хранителей и распространителей знаний.

Монастыри становятся оплотом науки, в них хранили книги и обучали грамоте. Вообще единственными грамотными людьми, как правило, были монахи, а светские люди, феодалы, даже высшая знать, часто не умели писать и считать. В монастырях также хранились и списки с книг античных психологов, которые изучались и развивались в трудах церковных ученых. Важным было и то, что в это время монастыри давали защиту, охраняли от голода и многих болезней, от военных грабежей. Несмотря на противодействия императоров, власть пап оставалась достаточно крепкой, чтобы противодействовать любым попыткам пошатнуть авторитет церкви. Этому способствовало и то, что большинство светских властителей также были глубоко верующими людьми.

Такое положение просуществовало несколько веков, однако уже к XII-XIII вв. оно начало изменяться. Однако для взаимоотношений науки и религии этот поворот оказался не столь благоприятным, так как духовенство перестало быть единственным оплотом культуры. В это время стали появляться первые светские университеты (Болонья, Париж), светские школы – то есть грамотными уже были не только монахи, но и аристократия купцы и ремесленники. Усиление городов с их самоуправлением, для которого необходимо высокое мастерство и выполнение церковных правил, требовало и новой культуры, нового самосознания человека. Появилась и сильная светская власть, которая подчинила себе церковную.

Именно в это время зарождается схоластика, которая в этот момент была достаточно прогрессивным явлением, так как предполагала не только пассивное усвоение старого, но активное разъяснение и модификацию готового знания, развивала умение логически мыслить, проводить систему доказательств и строить свою речь. Однако со временем схоластика начала тормозить развитие новых знаний, приобрела догматический характер и превратилась в набор силлогизмов, которые не позволяли опровергнуть старые, неправильные или неверные в новой ситуации положения. Точно также и церковь, бывшая в VI-X вв. во многом хранительницей знаний, становилась тормозом на пути развития науки. В стремлении сохранить за собой приоритетные позиции церковь препятствовала развитию новых концепций, которые противоречили ее многочисленным догмам, причем со временем этих противоречий становилось все больше, а неприятие возрастало. Именно в позднем Средневековье приобрела все большее значение инквизиция, которая пыталась отстоять прежние позиции церкви во власти и науке.

После начального этапа развития психология начала стремиться к тому, чтобы найти свое место в исследовании души, определить тот круг вопросов, который может быть ей отдан богословием. Это привело частично к пересмотру предмета психологии – в содержании души была выделена особая категория, подлежащая научному исследованию. Необходимость выделиться из богословия привела к появлению теории двух истин, которая утверждала, что истина знания и истина веры не совпадают между собой и не противоречат друг другу, как две параллельные прямые. Эта теория была сформулирована в IX-X вв. арабским ученым Абу Али Ибн-Синой (по-испански – Авиценна) (980-1037) и вскоре получила широкое распространение в Европе. Несколько позже, в XII-XIII вв., в психологии возникло направление, получившее название деизм, которое утверждало, что существует две души – духовная (ее изучает богословие) и телесная, которую изучает психология. Таким образом, появился предмет для научного познания.

Расширение прав науки привело к тому, что в XIII веке теория двух истин, несколько перефразированная в теории, разработанной богословом Фомой Аквинским (1225-1274), была призвана уже защитить веру от научных доказательств. Стараясь примерить науку и веру, Фома Аквинский писал о том, что они имеют действительно, две разные истинны, но в том случае, если истина науки противоречит истине веры, наука должна уступить.

Все большее влияние на психологию Средневековья начинали оказывать и работы Платона и Аристотеля, концепции которых постепенно приобретали все более

ортодоксальный характер. Многие крупные ученые того времени (Ибн-Рушд (по-испански – Аверроэс) (1126-1198), Ф. Аквинский) были последователями Аристотеля, доказывая, что именно их толкование этой теории единственно верное.

К кругу традиционных психологических проблем, исследуемых в средневековой науке, относится, прежде всего, изучение процесса мышления и его взаимосвязи с речью [24]. Анализируя становление понятийного мышления, ученые ставили вопрос о происхождении общих понятий (универсалии). Наряду с вопросом о взаимосвязи знания и веры он становится одним из центральных в период схоластики. При этом реалисты (Эриугена, Гильон, Ансельм Кентерберийский) доказывали, что общие понятия реально существуют еще до вещей, в уме у Бога. Такой подход перекликался с позицией Платона, утверждающего, что общие понятия существуют в мировой душе, являясь образцом для реальных предметов. Номиналисты (Росцелини, позднее Д. Скот, У. Оккам), напротив, считали, что общие понятия не существуют в реальности, есть лишь слово, которым для удобства общения фиксируют группу сходных предметов. Основатель концептуализма П. Абеляр доказывал, что общие понятия существуют и вне вещей, в уме человека, то есть слово – это не только звук, но и значение, которое основываясь на названиях, передается людям. При этом он один из первых (наряду с Эриугеной) отстаивал верховенство разума над верой, говоря о том, что надо понимать, чтобы верить. Так к XI-XII вв. в науке начал возрождаться рационализм, который стал ведущим направлением в психологии и философии Нового времени.

В то же время наряду с продолжением исследования традиционных для античной науки вопросов, психология Средневековья занимается и новыми проблемами. Прежде всего к ним относится изучение взаимосвязи психических и соматических болезней, проводившееся известным арабским психологом и врачом Ибн Синой. Эти работы заложили основы современной психофизиологии, впервые вскрыли природу стрессов и их влияние на состояние психики.

В церковной психологии также проводились важные исследования, направленные на изучение способов манипуляции большой массой людей, приемов снижения психического напряжения. Для того чтобы лучше понять смысл этих исследований, необходимо осознать особенности сознания средневекового человека, которое существенно отличалось от современного.

Высокая степень укорененности в группе делала самосознание средневекового человека почти тождественным сознанию, то есть каждый считал себя членом определенной социальной группы, имеющим те же стереотипы, те же права и обязанности, что и другие. Жесткая иерархия, которая не давала людям возможности изменять свой социальный статус, получить свободу от ограничений, наложенных на них обществом, давала и некоторые психологические преимущества, повышая уверенность людей в себе и в правоте своей позиции, разделяемой группой.

Уверенность в незыблемости существующих правил повышал и тот факт, что люди не имели достаточных знаний о том, что находится за пределами их географического мира. Поэтому представления о нормах и правилах поведения, о ценностных ориентациях, существующих в определенных областях, считались абсолютными и обязательными для всех. Уверенность в универсальности и однотипности пути развития личности делала данные нормы чрезвычайно жесткими. Это сужало вариативность поведения. Жесткая фиксация единственного социально одобряемого типа развития существенно сужала адаптационные возможности тех людей, которые вследствие индивидуальных особенностей (импульсивности, решительности, стремления к анализу, а не к принятию на веру информации) отличались от общепринятых, модельных типов личности.

В то же время отсутствие альтернативных способов социальной адаптации облегчало этот процесс для большинства людей. Облегчало адаптацию и сознание безграничности жизни человека, так как уверенность в бессмертии души, возможности повторения, пусть и не полного, жизненного пути давало надежду на исправление ошибок, освобождение от

трудностей, бедности, болезней выпавших на долю человека в земной жизни. Это помогало менее эффективно воспринимать трудности, опасности, смерти близких, повышало психологическую устойчивость многих людей.

Однако в трудные для человека моменты, во время социальных катаклизмов (войн, эпидемий и т.д.), случавшихся достаточно часто, особенно в VI-X вв., этих естественных регуляторов психологической стабильности оказывалось недостаточно. Поэтому было необходимо разработать способы эмоциональной разрядки, очищение от страха и чувства вины. Такие способы были найдены в самой церковной культуре. Это были, прежде всего, обряды исповеди и покаяния, они давали людям уверенность в возможности очищения, снятия вины за свои поступки, за нарушение правил, неизбежные в реальной жизни, в возможности прощения и искупления тех ошибок, которые были ими совершены. Таким образом, недовольство собой не накапливалось, снималась напряженность от осознания своих грехов, что способствовало укорененности и с собой, и другими людьми, предотвращало снижение самооценки. Терапевтический эффект этих обрядов был тесно связан с глубокой верой, надеждой на загробное воздаяние, которые служили в этом случае основой для катарсиса. На вере основывались и способы лечения некоторых психосоматических заболеваний (например, истерии), которые использовались многими священниками в средние века. Уверенность людей в том, что данный священник действительно может помочь, привела к тому, что наложение рук, прикосновение к одежде и т.п. становились мощным стрессовым фактором, излечивавшим больного. Технология внушения, помогающая при подобных заболеваниях, впоследствии была использована и в психоанализе.

В этот период продолжалось и развитие ораторского искусства, направленного на управление чувствами слушателей, заражение их определенным эмоциональным состоянием. Если в античности эти приемы основывались главным образом на речи, то в Средневековье использовались и невербальные средства (жесты, паузы, интонации и т.д.), что было серьезным приобретением психологии того времени.

Еще одним способом управления поведением людей, снижение их эмоциональной напряженности – это проведение карнавалов, развитие элементов того, что М. Бахтин назвал «карнавальной культурой». Эти праздники давали возможность выйти за пределы жестких норм, хоть на время изменить статус, забыть о жестких, регламентированных обязанностях и нормах поведения, открывали просмотр для катарсического очищения в карнавальной деятельности. Важно, что нарушение запретов на карнавале происходило в роли, под маской, то есть личине другого человека.

1.2.4 Развитие психологии в новое время

С XVII века начинается новая эпоха в развитии психологического знания. Она характеризуется попытками осмыслить душевный мир человека преимущественно с общефилософских, умозрительных позиций, без необходимой экспериментальной базы [24]. Рене Декарт (1596-1650) приходит к выводу о полнейшем различии, существующей между душой человека и его телом: тело по своей природе всегда делимо, тогда как дух неделим. Однако душа способна производить в теле движения. Это противоречивое дуалистическое учение породило проблему, названную психофизической: как связаны между собой телесные (физиологические) и психические (душевные) процессы в человеке? Р. Декарт заложил основы детерминистской (причинностной) концепции поведения с ее центральной идеей рефлекса как закономерного двигательного ответа организма на внешнее физическое раздражение.

Попытку вновь соединить тело и душу человека, разделенные учением Декарта, предпринял голландский ученый философ Бенедикт Спиноза (1632-1677). Нет особого духовного начала, оно всегда есть одно из проявлений протяженной субстанции (материи). Душа и тело определяются одними и теми же материальными причинами. Б. Спиноза

полагал, что такой подход дает возможность рассматривать явления психики с такой же точностью и объективностью, как рассматриваются линии и поверхности в геометрии.

Немецкий философ Готфрид Вильгельм Лейбниц (1646-1710), отвергнув установленное Декартом равенство психики и сознания, ввел понятие о бессознательной психике. В душе человека непрерывно идет скрытая работа психических сил – бесчисленных малых перцепций (восприятий). Из них возникают сознательные желания и страсти.

Психология в этот период укрепила свою связь с философией. Это объяснялось тем, что, оставаясь в рамках науки о душе, психологии сложнее было избавиться от схоластических догм, отделиться от богословия. Однако ориентация на философию в то время сужала предмет психологии, которая рассматривала в основном общие закономерности развития психики человека, а не живого мира в целом [24]. Развитие же естествознания в то время еще не давало возможности выстроить полноценную концепцию (особенно психики человека) на его основе. Но тесная связь с философией не означала, что психология в то время не искала собственного предмета исследования, конкретного определения области своей деятельности. Эта область понималась, прежде всего, как исследование путей становления у человека картины мира и самого себя. Причем эта картина, как представлялось, должна быть осознанной. В осознанности души, в разуме, вслед за психологами Средневековья, ученым виделось отличие человека от других живых существ. Так уточнялся предмет психологии, которая становилась наукой о сознании. При этом из нескольких вопросов, исследовавших психологией античности, – о познании, о движущих силах закономерностях психики, о механизмах регуляции поведения – на первый план выходили именно проблемы познания. Это было связано с несколькими причинами. Первая, о которой уже упоминалось выше, – стремление доказать возможности человека в постижении истины на основе знания, а не веры. Таким образом, из исследования на некоторое время выпадали проблемы движущих сил и регуляции внешней деятельности. В то же время вопросы о содержании и пункциях сознания подвели ученых к изучению его роли в человеческой жизни, следовательно, и в поведении человека. Так вновь перед психологией вставала необходимость проанализировать разницу между разумным и неразумным (аффективным) поведением, границы свободы человека.

Таким образом, анализ становления предмета психологии в этот период дает противоречивую картину. С одной стороны, методологически психология ограничивалась вопросами сознания и путей его формирования, этапов развития образом мира и себя. С другой стороны, изучение содержания и функций сознания приводило к фактическому включению поведения, движущих сил и регуляции не только внутренней, но и внешней активности в круг исследования ведущих психологов того времени [24].

При этом если в конце XVI века на первый план выходили проблемы предмета психологии, объективности методов исследования, анализа полученных данных, которые были центральными для теории Ф. Бекона, то, начиная с Р. Декарта, не менее значительным становятся проблемы функций души, ее роли в познания и поведении.

Термин «психология» впервые появился в научном обиходе в XVIII веке в книгах немецкого философа Х. Вольфа (1679-1754) «Рациональная психология» и «Эмпирическая психология» для обозначения направления в психологической науке, основной принцип которого состоит в наблюдении за конкретными психическими явлениями, их классификации и установлении проверяемой на опыте, закономерной связи между ними. Английский философ Джон Локк (1632-1704) рассматривает душу человека как пассивную, но способную к восприятию среду, сравнивая ее с чистой доской, на которой ничего не написано. Под воздействием чувственных впечатлений душа человека, пробуждаясь, наполняется простыми идеями, начинает мыслить, то есть образовывать сложные идеи. В язык психологии Дж. Локк ввел понятие ассоциации – связи между психическими явлениями, при которых актуализация одного из них влечет за собой появление другого.

Появление строго объективных методов исследования и изменение предмета психологии сказались и на понимание новыми поколениями понятия «душа». Так как в

объяснении фактов психической жизни она уже не играла прежней роли, то психология не испытывала нужды в использовании этого понятия в исследованиях. Однако в этом случае необходимо найти другой подход для объяснения активности тела, выявить новый источник энергии для внутренней и внешней активности. Этому и помогли законы механики, открытые современной для того времени физикой, законы И. Ньютона. Именно они и были использованы Декартом для обоснования первой в истории психологии теории рефлекса, которая со временем получила все большее обоснование в открытиях в смежных с психологией областях науки и стала одним из постулатов современной психологии.

В начале XIX века стали складываться новые подходы к психике. Отныне не механика, а физиология стимулировала рост психологического знания [24]. Имея своим предметом особое природное тело, физиология превратила его в объект экспериментального изучения. На первых порах руководящим принципом физиологии было «анатомическое начало». Функции (в том числе и психические) исследовались под углом зрения их зависимости от строения органа, его анатомии. Умозрительные, порой фантастические воззрения прежней эпохи физиология переводила на язык опыта.

Так, фантастическая по своей фактуре рефлекторная схема Декарта оказалась правдоподобной благодаря обнаружению различий между чувствительными (сенсорными) и двигательными (моторными) нервными путями, ведущими в спинной мозг. Открытие принадлежало врачам и натуралистам чеху И. Прахазке, французу Ф. Мажанди и англичанину Ч. Беллу, оно позволило объяснить механизм связи нервов через так называемую рефлекторную дугу, возбуждение одного плеча которой закономерно и неотвратно приводит в действие другое плечо, порождая мышечную реакцию. Наряду с научным (для физиологии) и практическим (для медицины) это открытие имело важное методологическое значение. Оно опытным путем доказывало зависимость функций организма, касающихся его поведения во внешней среде, от телесного субстрата, а не сознания (или души) как особой бестелесной сущности.

Второе открытие, которое подрывало версию о существовании этой сущности, было сделано при изучении органов чувств, их нервных окончаний. Оказалось, что какими бы стимулами на эти нервы ни воздействовать, результатом будет один и тот же специфический для каждого из них эффект. На этом основании немецкий физиолог Иоганес Мюллер (1801-1858) сформулировал «закон специфической энергии органов чувств»: никакой иной энергией, кроме известной физике, нервная ткань, не обладает. Выводы И. Мюллера укрепили научное воззрение на психику, показывая причинную зависимость ее чувственных элементов (ощущений) от объективных материальных факторов: внешнего раздражителя и свойства нервного субстрата.

Еще одно открытие подтвердило зависимость психики от анатомии центральной нервной системы, автором которого был австрийский анатом Ф. Галль (1758-1828). Он предложил «карту головного мозга», согласно которой различные способности размещены в определенных участках мозга. Это, по мнению Галля, влияет на форму черепа и позволяет, ощупывая его, определить по «шишкам», насколько развиты у данного человека ум, память и другие функции. Что побудило к экспериментальному изучению размещения (локализации) психических функций в головном мозге [24].

К новым открытиям пришел другой исследователь органов чувств, физиолог Эрнст Вебер (1795-1878). Он задался вопросом: насколько следует изменять силу раздражителя, чтобы субъект уловил едва заметное различие в ощущении [24]. Таким образом, акцент сместился: предшественников Э. Вебера занимала зависимость ощущений от нервного субстрата, его самого – зависимость между континуумом ощущений и континуумом вызывающих их физических стимулов. Обнаружилось, что между первоначальным раздражителем и последующим существует вполне определенное (разное для различных органов чувств) отношение, при котором субъект начинает замечать, что ощущение стало уже другим.

Опыты и математические выкладки стали истоком течения, вливающие в современную науку под именем психофизики. Ее основоположником выступил немецкий ученый Густав Теодор Фехнер (1801-1887). Развитие психофизики началось с представлений о, казалось бы, локальных психических феноменах, которые имели огромный методологический и методический резонанс во всем корпусе психологического знания. В него внедрялись эксперимент, число, мера. Прорыв от психофизиологии к психофизике был знаменателен и в том отношении, что разделил принципы причинности и закономерности. Ведь психофизиология была сильна выяснением причинной зависимости субъективного факта (ощущения) от строения органа (нервных волокон), как этого требовало «анатомическое начало». Психофизика же доказала, что в психологии и при отсутствии знаний о телесном субстрате, строго эмпирически, могут быть открыты законы, которым подвластны ее явления.

Старая психофизиология с ее анатомическим началом расшатывалась самими физиологами еще с одной стороны. Голландский физиолог Ф. Дондерс (1818-1889) занялся экспериментами по изучению скорости протекания психических процессов. Несколько раньше Герман Гельмгольц (1821-1894) открыл скорость прохождения импульса по нерву, это открытие относилось к процессу в организме. Ф. Дондерс же обратился к измерению скорости реакции субъекта на воспринимаемые им объекты. Эти опыты разрушили веру в мгновенно действующую душу, доказали, что психический процесс, подобно физиологическому, можно измерять. При этом считалось, что психические процессы совершаются именно в нервной системе.

Позже Иван Михайлович Сеченов (1829-1905), ссылаясь на изучение времени реакции как процесса, требующего целостности головного мозга, подчеркивал: «психическая деятельность как всякое земное явление происходит во времени и пространстве» [24].

Центральной фигурой в создании основ психологии как науки, имеющей собственный предмет, был Герман фон Гельмгольц (1821-1894). Г. Гельмгольц открыл закон сохранения энергии, тем самым из науки изгонялось представление об особых витальных силах, отличающих поведение в органических и неорганических телах. Занимаясь изучением органов чувств, Г. Гельмгольц принял за объяснительный принцип не энергетическое (молекулярное), а анатомическое начало. Именно на последнее он опирался в своей концепции цветного зрения. Г. Гельмгольц исходил из гипотезы о том, что имеется три нервных волокна, возбуждение которых волнами различной длины создает ощущения основных цветов: красного, зеленого и фиолетового.

Выделение психологии в самостоятельную науку произошло в 60-х годах XIX века, когда в данную науку был введен эксперимент для изучения психических явлений и усовершенствованы методы исследования. Основанная Вильгельмом Максимилианом Вундтом (1832-1920) в конце 1879 г. в Лейпциге экспериментальная психологическая лаборатория (позже Институт экспериментальной психологии) положила начало новой экспериментальной ветви психологии.

1.2.5 Становление отечественной психологии

После Октябрьского переворота впервые годы советской власти отечественная психология продолжала развиваться во взаимодействии с мировой психологической наукой. Поэтому при наличии специфических черт развитие отечественной психологии характеризуется теми же закономерностями. Растет интерес к социально-психологическим проблемам, проблемам личности. Возникают новые направления. В области трудовой деятельности, например, возникает одно из направлений практической психологии – психотехника, в области психологии обучения – педология, в области общей психологии – реактология и т.п. [24].

Однако в советское время произошла абсолютизация физиологической идеи. Согласно официальной установке, только таким путем могло быть достигнуто истинное

научное психологическое знание, что только так будут, безусловно, обеспечены передовые позиции советской психологии и ее торжество над реакционной буржуазной психологией. Претворение в жизнь официальной установки потребовало активного применения административных методов. Наиболее сокрушительные удары отечественная психология испытала в связи с постановлениями ЦК ВКП(б) «О педологических извращениях в системе наркомпросов» (1936), а затем в связи с Объединенной научной сессией Академии наук СССР и Академии медицинских наук СССР, посвященной павловскому учению (1950).

К концу 50-х – началу 60-х годов сложилась ситуация, когда психологии была отведена роль раздела в физиологии высшей нервной деятельности и комплекса психологических знаний в марксистско-ленинской философии [24]. Фактически это означало отрицание психологии как самостоятельной науки. Почти все основные психологические концепции, получившие признание во всем мире, были запрещены. Серьезно пострадала система подготовки специалистов-психологов, границы сферы практической деятельности психологов сузились до предела. И все-таки вопреки общей губительной направленности административно-идеологического управления развитием психологии, благодаря подвижнической деятельности многих ученых-психологов, были сохранены основы психологии как науки, обеспечивающие возможность накопления потенциала, необходимого для выхода на качественно новый уровень. Более того, учеными Советского Союза сделан не малый вклад в мировую психологию. Это Сергей Леонидович Рубинштейн (1889-1960), Лев Семенович Выготский (1896-1934), Алексей Николаевич Леонтьев (1903-1979), Александр Романович Лурия (1902-1977), Борис Герасимович Ананьев, Владимир Николаевич Мясищев, Дмитрий Николаевич Узнадзе, Петр Иванович Зинченко и многие другие выдающиеся ученые.

В советский период отечественными учеными было выработано определение психологии как науки о психике, закономерностях ее проявления и развития [24]. Определение психики опиралось на положение марксистской философии, ленинской теорией отражения и рефлেকторной дуги. Психику следовало понимать, как свойство мозга отражать объективную действительность; психическое – свойство физиологического; физиологическое материально, психическое идеально; психическое отражение – идеальная форма существования материального; идеальное существует как субъективная реальность в неразрывной связи с объективной реальностью [24]. Такие исходные позиции по мере развития психологии и накопления ею данных экспериментальных исследований и практического опыта привели к трудностям самого определения предмета психологии. Все более прослеживается стремление выйти за рамки понимания психологии как науки о психике – свойстве мозга. Идея психологии как науки о человеке, где психическое есть суть человека и человеческого общества в интеграции с историей человечества и развития Вселенной, явственно прозвучала в 1968 году с выходом в свет книги Б.Г. Ананьева «Человек как предмет познания». Эта идея получает все больше признание. Так, например, В.И. Слободчиков и Е.И. Исаев (1995) рассматривают психологию человека как психологическую антропологию и говорят о духовности как самой глубинной сути человека.

Начало «прорыва» психологии в производство было положено в психологической школе Ленинградского университета, возглавляемой Б.Г. Ананьевым. В 1959 году Б.Ф. Ломовым, одним из талантливейших учеников Б.Г. Ананьева, была образована первая в стране лаборатория инженерной психологии (первоначально называвшейся лабораторией индустриальной психологии). Лаборатория под руководством Б.Ф. Ломова проделала огромную работу по становлению инженерной психологии как психологической дисциплины. Были проведены фундаментальные исследования по проблемам обработки информации человеком-оператором, надежности деятельности, разработаны принципы учета человеческого фактора при проектировании различных автоматизированных систем управления и многие другие. Инженерно-психологические исследования активизировали экспериментальную психологию. Лаборатория стала общепризнанным центром инженерной психологии, объединяющим почти все возникшие лаборатории и научные группы этого

направления по всей стране. Были установлены творческие связи с инженерными психологами США, ФРГ и других стран. Многие психологи и инженеры прошли переподготовку в лаборатории. Ежегодно лабораторией проводились конференции, симпозиумы, семинары. Она обеспечивала публикацию инженерно-психологических материалов. В стране началась подготовка специалистов по инженерной психологии, стала формироваться инженерно-психологическая служба. В целом роль лаборатории Б.Ф. Ломова для развития отечественной психологии несравнима, наверное, только с той ролью, которая сыграла в свое время лаборатория В. Вундта.

Открытие в 1966 году факультетов психологии в Московском и Ленинградском государственных университетах создало реальные предпосылки для развития психологии как самостоятельной науки. Далее последовало включение психологии в официальный классификатор наук, создание Института психологии АН СССР, расширение системы подготовки психологических кадров, расширение психологической подготовки специалистов разных специальностей и т.п.

Следующее событие для развития отечественной психологии – это освобождение от идеологических догм и необоснованных запретов как следствие преобразований общественно-экономического уклада. Отечественная психология получила возможность развиваться в системе мировой психологии и использовать ее потенциал для решения практических проблем психологической помощи человеку, обеспечения его деятельности и взаимодействия.

Прогресс психологии прямо зависит от потребностей общества в психологическом знании и его практической полезности. Сама потребность общества обусловлена уровнем развития сфер науки и культуры, производственных сил, социальной организации.

1.2.6 Современная психология

В настоящее время наблюдается бурное развитие психологической науки, обусловленное многообразием теоретических и практических задач, вставших перед нею. Основной задачей психологии является изучение законов психической деятельности в ее развитии [77]. В течение последних десятилетий расширился фронт психологических исследований, появились новые научные направления и дисциплины, изменился понятийный аппарат науки, появились новые концепции и гипотезы, психология обогащается новыми эмпирическими данными. Область явлений, изучаемых психологией, огромна. Она охватывает процессы, состояния и свойства человека, имеющие разную степень сложности – от элементарного различения отдельных признаков объекта, воздействующего на органы чувств, до борьбы мотивов личности. Одни из этих явлений уже достаточно хорошо изучены, а описание других сводится лишь к простой фиксации наблюдений. Многие считают, что обобщенное и абстрактное описание изучаемых явлений и их связей – это уже и есть теория. Однако этим теоретическая работа не исчерпывается, она включает также сопоставление и интеграцию накапливаемых знаний, их систематизацию и многое другое. Ее конечная цель и состоит в том, чтобы раскрыть сущность изучаемых явлений. В этой связи и возникают методологические проблемы. Если теоретическое исследование опирается на нечеткую методологическую позицию, то возникает опасность подмены теоретического знания эмпирическим.

В познании сущности психических явлений важнейшая роль принадлежит категориям диалектического материализма. Б.Ф. Ломов в книге «Методологические и теоретические проблемы психологии» выделил базовые категории психологической науки, показал их системную взаимосвязь, всеобщность каждой из них и, в то же время, несводимость их друг к другу. Им были выделены следующие базовые категории психологии: *категория отражения, категория деятельности, категория личности, категория общения*, – а также понятия, которые можно приравнять к категориям – это понятия «*социальное*» и «*биологическое*». Выявление объективных связей социальных и природных свойств

человека, соотношения биологических и социальных детерминант в его развитии представляет одну из труднейших задач науки.

Как было отмечено, прежние десятилетия психология была преимущественно теоретической дисциплиной. В настоящее время ее роль в общественной жизни значительно изменилась. Она все больше становится областью профессиональной практической деятельности в системе образования, в промышленности, государственном управлении, медицине, культуре, спорту и т.д. В связи с этим изменяются и условия развития ее теории. Задачи, решение которых требует психологической компетентности, возникают в той или иной форме во всех сферах жизни общества, определяясь возрастающей ролью, так называемого человеческого фактора. Под «человеческим фактором» понимается широкий круг социально-психологических, психологических и психофизиологических свойств, которыми обладают люди и которые, так или иначе, проявляются в их конкретной деятельности.

Современная психология – интенсивно развивающаяся область человеческого знания, тесно взаимодействующая с другими науками [77]. Поэтому, как и любое развивающееся явление, психология постоянно изменяется: появляются новые направления поиска, проблемы, реализуются новые проекты, что часто приводит к возникновению новых отраслей психологии. Общим для всех отраслей является сохранение предмета: все они изучают факты, закономерности и механизмы психики (в тех или иных условиях, в той или иной деятельности, на том или ином уровне развития и т.д.).

Современная психология представляет собой не единую науку, а целый комплекс научных дисциплин, многие из которых претендуют на то, чтобы считаться самостоятельными науками. Некоторые авторы насчитывают до ста отраслей психологии, которые находятся на разных стадиях развития, связаны с различными сферами человеческой практики [77].

Ядром современной психологии является *общая психология*, которая изучает наиболее общие законы, закономерности и механизмы психики. Важнейшей психологической дисциплиной стала и *история психологии*, в центре внимания которой – исторический процесс формирования и развития психологического знания.

Многочисленные отрасли психологии выделяются по следующим основаниям [77]:

- Конкретная деятельность человека:
 - *психология труда* (инженерная, авиационная, космическая);
 - *медицинская*;
 - *педагогическая психология* (изучает психологические закономерности обучения и воспитания человека);
 - *психология искусства*;
 - *психология спорта*.
- Развитие человека:
 - *сравнительная психология* (филогенез (сопоставление психики человека и животного));
 - *возрастная психология* (детская (подростковая и дошкольная), юношеская, взрослого человека, героидопсихология (психология престарелого возраста));
 - *психология аномального развития* (патопсихология (нарушение психики алкоголика), олигофренопсихология (врожденные дефекты)).
- Отношение человека к обществу:
 - *психология личности* (изучает процессы становления человеческой личности, взаимосвязь человека с окружающим миром);
 - *социальная психология* (изучает общение в разных по размеру группах (классовых, этнических), социализацию человека (процесс усвоения человеческой культуры), социальные установки (отношение человека к миру)).

Важным является выделение отраслей по цели деятельности (получение и применение полученных знаний): фундаментальные и прикладные науки; по предмету исследования:

психология развития, творчества, личности и т.д. На основе связей психологии с другими науками можно выделить *психофизиологию, нейропсихологию, математическую психологию*. Развитие сложных отношений психологии с различными сферами практики наблюдается в организационной, инженерной психологии, психологии спорта, педагогической психологии. В психологии сформированы направления *психодиагностики, психологической экспертизы, психотерапии, реабилитации, консультирования*.

В последние годы в нашей стране интенсивно развивается практическая психология. Можно согласиться с мнением В.Н. Дружинина, который указывает, что «практическая психология отчасти остается искусством, отчасти базируется на прикладной психологии как системе знаний и научно обоснованных методов решения практических задач». Однако есть основания полагать, что наметилась тенденция к становлению практической психологии, как особого вида психологической науки. Специфика практической психологии в том, что она не предметна, а объектна. Она больше ориентирована на целостную характеристику личности, в большей степени использует описания и типологии.

1.3 Основные направления в психологии

Бихевиоризм, гештальтпсихология, психоанализ, гуманистическое и когнитивное направления.

1.3.1 Бихевиоризм

Бихевиоризм (англ. behaviour – поведение) возник в США и явился реакцией на структурализм Вильгельма Вундта (1832-1920) и Эдварда Брэдфорда Титченера (1867-1927) и на американский функционализм. Программу данного направления в психологии возглавил в 1913 году американский исследователь Джон Уотсон (1878-1958), статья которого «Психология с точки зрения бихевиориста» и положила начало направлению. В ней автор критиковал психологию за субъективизм, называя «...сознание с его структурными единицами, элементарными ощущениями, чувственными тонами, вниманием, восприятием, представлением одними лишь неопределенными выражениями», а также за практическую бесполезность. Предметом бихевиоризма он провозгласил изучение поведения объективным путем и с целью служить практике. «Бихевиоризм полагает стать лабораторией общества».

Философскую основу бихевиоризма составляет сплав позитивизма и прагматизма. В качестве научных предпосылок Дж. Уотсон называл исследования по психологии животных, особенно Эдварда Торндайка (1874-1949) [7], а также школу объективной психологии. Он отмечал также влияние работ Ивана Петровича Павлова (1849-1936) [57, 58] и Владимира Михайловича Бехтерева (1857-1927) [6].

Изучая непосредственные связи стимулов и реакций (рефлексов), бихевиоризм привлек внимание психологов к изучению навыков, учения, опыта; противостоял ассоцианизму, психоанализу.

Поведение человека как предмет бихевиоризма – это все поступки и слова, как приобретенные, так и врожденные, то, что люди делают от рождения до смерти. Поведение – это всякая реакция в ответ на внешний стимул, посредством которого индивид приспособляется. То есть, на человека воздействуют – он реагирует определенным образом. Для объяснения моделей поведения человека бихевиористы предложили универсальную формулу S – R, где S – стимул, воздействующий на человека, а R – его поведенческая реакция. Основной задачей психологии они считали предугадывание реакции человека на определенные стимулы и определение по поведению причин, его вызвавших. Дж. Уотсон производит классификацию всех реакций по двум основаниям: являются ли они приобретенными или наследственными; внутренними (скрытыми) или внешними (наружными). В результате в поведении выделяются реакции: наружные или видимые приобретенные (например, открывание двери и т.п. двигательные навыки); внутренние или скрытые приобретенные (мышление, под которым в бихевиоризме разумеется внешняя

речь); наружные (видимые) наследственные (например, хватание, чихание, мигание, а также реакции при страхе, ярости, любви, то есть инстинкты и эмоции, но описываемые чисто объективно в терминах стимулов и реакций); внутренние (скрытые) наследственные реакции желез внутренней секреции, изменение в кровообращении и другие, изучаемые в физиологии. В последствии Дж. Уотсон произвел различие между инстинктивными и эмоциональными реакциями: «...если приспособления вызваны стимулом внутреннего характера и относятся к телу субъекта, то мы имеем эмоцию, например, покраснение; если стимул приводит к приспособлению организма, то имеем инстинкт – например, хватание».

Бихевиористами применялись два основных направления для исследования поведения – проведение экспериментов в лабораторных, искусственно создаваемых и управляемых условиях, и наблюдение за субъектами в естественной для них среде обитания. Большинство экспериментов бихевиористы проводили на животных, затем установление закономерности реакций в ответ на воздействие окружающей среды перенесли на человека. Позже эта методика подверглась критике, в основном по этическим причинам. Также бихевиористы полагали, что благодаря манипуляциям внешними стимулами можно формировать у человека разные черты поведения. Однако, отрицая роль и вообще наличие внутренних ненаблюдаемых свойств (целей, мотивов, представлений, мышления, самосознания, психической саморегуляции и т.д.) в поведении и деятельности человека, бихевиоризм, несмотря на высокую экспериментальную культуру исследования навыков, привычек, «стимулов-реакций», не смог непротиворечиво объяснить все проявления поведения, оказался уязвим в теоретическом и методологическом отношении, хотя и не утратил своего влияния.

Краткая формула бихевиоризма: стимул вызывает реакцию. Подкрепление поведения: поощрение и наказание. Коррекция поведения лучше происходит через поощрение.

Постепенно возникли изменения в концептуальном аппарате бихевиоризма, что заставило говорить о преобразовании его в **необихевиоризм**. Основоположник – Эдвард Толмен (1886-1959). Ввел понятие «личность» (ее способности, потребности). Расширил формулу бихевиоризма: стимул действует на личность, личность действует на реакцию. В сфере необихевиоризма работал Бенедикт Фредерик Скиннер. Он утверждал, что можно достоверно предсказать поведение человека, если контролировать его условия окружения. Б. Скиннер определил два варианта поведения: *респондентное и оперантное*.

Респондентное – подразумевает реакцию, вызванную стимулом, который предшествует реакции во времени (классическое обусловленное поведение).

Оперантное – реакция воздействует на будущее поведение (стимул).

Скиннер не одобрял негативного подкрепления (наказание), что называл неэффективным средством контроля (страх, потеря уверенности, самоуважения).

Бихевиоризм продолжает занимать значительное место в психологии. Была создана наука о поведении, исследования которого способствовали утверждению объективного подхода в психологии. Данное направление имеет выход на практику. На основе бихевиоризма возникла бихевиоральная психотерапия. В СССР бихевиоризм рассматривался как буржуазное извращение психологии, особенно активно критиковал этот подход Алексей Николаевич Леонтьев (1903-1979) [41]. К бихевиоризму были близки существовавшие в СССР в 1920-1930 гг. «объективная психология» Павла Петровича Блонского (1884-1941) и «рефлексология» Владимира Михайловича Бехтерева (1857-1927).

1.3.2 Гештальтпсихология

Гештальтпсихология (нем. *gestalt* – целостная форма или структура) – школа психологии начала XX века, возникшая в Германии. Основана Максом Вертгеймером (1880-1943) в 1912 году.

Постулат: первичными данными психологии являются целостные структуры (гештальты), в принципе не выводимые из образующих их компонентов. Гештальтам

присуще собственные характеристики и законы, в частности, «закон группировки», «закон отношений» (фигура/фон).

Гештальт – пространственно-наглядная форма воспринимаемых примеров, чьи существенные свойства нельзя понять путем суммирования свойств их отдельных частей. Одним из ярких примеров, по Вольфгангу Келеру (1887-1967) [32], является мелодия, которая узнается, даже если она транспонируется на другие элементы. Когда человек слышит мелодию во второй раз, то, благодаря памяти, узнает ее. Но если состав ее элементов изменится, человек все равно узнает мелодию, как ту же самую.

Гештальтпсихология обязана своим появлением немецким психологам М. Вертгеймеру, К. Коффке и В. Келеру, выдвинувшим программу изучения психики с точки зрения целостных структур – гештальтов. Выступая против выдвинутого в психологии принципа расчленения сознания на элементы и построения из них сложных психических феноменов, они предлагали идею целостности образа и несводимости его свойств к сумме свойств элементов. По их мнению, предметы, составляющие окружение человека, воспринимаются чувствами не в виде отдельных объектов, а как организованные формы. Восприятие не сводится к сумме ощущений, а свойства фигуры не описываются через свойства частей. Собственно гештальт являет собой функциональную структуру, упорядочивающую многообразие отдельных явлений.

Все вышеперечисленные свойства восприятия – константы, фигура, фон – вступают в отношения между собой и являют новое свойство. Это и есть гештальт, качество формы. Целостность восприятия и его упорядоченность достигается благодаря следующим принципам [32]:

- Близость: стимулы расположенные рядом, имеют тенденцию восприниматься вместе.
- Схожесть: стимулы схоже по размеру, очертаниям, цвету или форме имеют тенденцию восприниматься вместе.
- Целостность: восприятие имеет тенденцию к упрощению и целостности.
- Замкнутость: отражает тенденцию завершать фигуру, так что она приобретает полную форму.
- Смежность: близость стимулов во времени и пространстве. Смежность может предопределять восприятие, когда одно событие вызывает другое.
- Общая зона: принципы гештальта формируют повседневное восприятие человека, наравне с научением и прошлым опытом; предвосхищающие мысли и ожидания также активно руководят интерпретацией ощущений человека.

Сформировавшиеся гештальты всегда являются целостностями, завершенными структурами, с четко ограниченными контурами. Контур, характеризующийся степенью резкости и замкнутостью очертаний, является основой гештальта.

При описании гештальта употребляется также понятие важности. Целое может быть важным, члены – неважными, и наоборот. Фигура важнее основы.

В качестве основного закона группировки отдельных элементов был постулирован закон прегнантности. Прегнантность (от лат. *praegnans* – содержательный, обремененный, богатый) – одно из ключевых понятий гештальтпсихологии, означающее завершенность гештальтов, приобретших уравновешенное состояние, «хорошую форму». Прегнантные гештальты имеют следующие свойства: замкнутые, отчетливо выраженные границы, симметричность, внутренняя структура, приобретающая форму фигуры. При этом были выделены факторы, способствующие группировке элементов в целостные гештальты, такие как «фактор близости», «фактор сходства», «фактор хорошего продолжения», «фактор общей судьбы».

Закон «хорошего» гештальта, провозглашенный Метцгером (1941), гласит: «Сознание всегда предрасположено к тому, чтобы из данных вместе восприятий воспринимать преимущественно самое простое, единое, замкнутое, симметричное, включающееся в основную пространственную ось». Отклонения от «хороших» гештальтов воспринимаются не сразу, а лишь при интенсивном рассмотрении (например, приблизительно

разносторонний треугольник рассматривается как равносторонний, почти прямой угол – как прямой).

Константность *размера*: воспринимаемый размер объекта остается постоянным, вне зависимости от изменения размера его изображения на сетчатке глаза. Восприятие простых предметов может показаться естественным или врожденным. Однако в большинстве случаев оно формируется через собственный опыт. Константность *формы*: воспринимаемая форма объекта постоянна при изменении формы на сетчатке. Константность *яркости*: воспринимаемая яркость объекта постоянна при изменившихся условиях освещения. Естественно при условии одинакового освещения объекта и фона.

Простейшее формирование восприятия заключается в разделении зрительных ощущений на объект – фигуру, расположенный на фоне. Выделение фигуры из фона и удержание объекта восприятия включает психофизиологические механизмы. Клетки головного мозга, получающие визуальную информацию, при взгляде на фигуру реагируют наиболее активно, чем при взгляде на фон. Фигура всегда выдвинута вперед, фон – отодвинут назад, фигура богаче фона содержанием, ярче фона. И мыслит человек о фигуре, а не о фоне. Однако их роль и место в восприятии определяется личностными, социальными факторами. Поэтому становится возможным явление обратной фигуры, когда, например, при длительном восприятии, фигура и фон меняются местами.

Гештальтпсихология считала, что целое не выводится из суммы свойств и функций его частей (свойства целого не равны сумме свойств его частей), а имеет качественно более высокий уровень. Гештальтпсихология изменила прежнее воззрение на сознание, доказывая, что его анализ призван иметь дело не с отдельными элементами, а с целостными психическими образами. Гештальтпсихология выступала против ассоциативной психологии, расчленяющей сознание на элементы. Гештальтпсихология наряду с феноменологией и психоанализом легла в основу гештальт-терапии Ф. Перлза, который перенес идеи гештальтпсихологов с когнитивных процессов до уровня миропонимания в целом.

1.3.3 Психоанализ

Психоанализ (нем. psychoanalyse) – семейство психологических теорий и методов, направленных на систематизированное объяснение бессознательных связей через ассоциативный процесс. Один из методов психотерапии, получивший широкое распространение в Европе (начало XX века) и США (середина-конец XX века). Психоанализ создан в начале 90-х годов XIX века австрийским ученым Зигмундом Фрейдом (1856-1939) [70], который предложил следующую структуру психики: эго («Я»), суперэго («Сверх-Я»), ид («Оно»). Практическая цель психоанализа состоит в том, чтобы усилить «эго», сделать его более независимым от «суперэго», расширить поле его восприятия с тем, чтобы оно могло освоить новую порцию «ид». «Ид» проявляется в сновидениях, в оговорках, в описках, в забывании, в свободных ассоциациях. «Эго» выработало механизм, позволяющий снять психологическую напряженность, которая возникает между «ид» и «суперэго» («ид» – я хочу, «суперэго» – надо) [69, 70]:

- подавление (желания из «ид»);
- отрицание (отрицание норм морали, реальности);
- рационализация (объяснение поступков);
- реактивные образования (изменение поведения с желаемого на противоположное, преувеличенное действие);
- проекция (приписывание своих чувств и черт другому человеку);
- изоляция (отделение вызывающей тревожность части ситуации от остальной сферы жизни);
- регрессия (возвращение на более ранний уровень развития);
- сублимация (перевод энергии, идущей от инстинкта жизни или смерти на другой объект, занятие творчеством, бизнесом).

Сущность психоанализа [69]:

1. Теория человеческого поведения, первая и одна из наиболее влиятельных теорий личности в психологии. Обычно относится к классическому психоанализу, созданному З. Фрейдом, но употребляется также в любой производной, даже сильно отличающейся от него теории, например аналитической психологии К. Юнга [79] или индивидуальной психологии А. Адлера, которое некоторые предпочитают обозначать термином неопсихоанализ.
2. Набор методов исследования основных мотивов человека, и их приложение для лечения психических расстройств. Фундаментальный предмет изучения психоанализа – бессознательные мотивы поведения, берущие начало в скрытых сексуальных расстройствах. Они раскрываются через свободные ассоциации, высказываемые пациентом. Цель психоаналитика – помочь освобождению пациента от скрытых или бессознательных барьеров переноса и сопротивления, то есть, от оставшихся шаблонов отношений, более не пригодных или подавляющих свободу.

1.3.4 Гуманистическое и когнитивное направление

Когнитивная психология – раздел психологии, изучающий когнитивные, то есть познавательные, процессы человеческого сознания. Исследования в этой области связаны с вопросами памяти, внимания, чувств, представления информации, логического мышления, воображения, способности к принятию решений. Многие положения когнитивной психологии лежат в основе современной психолингвистики [68].

Гуманистическая психология – ряд направлений в современной психологии, которые ориентированы, прежде всего, на изучение смысловых структур человека. В гуманистической психологии в качестве основных предметов анализа выступают: высшие ценности, самоактуализация личности, творчество, любовь, свобода, ответственность, автономия, психическое здоровье, межличностное общение. Гуманистическая психология в качестве самостоятельного течения выделилась в начале 60-х годов XX века, как протест против доминирования бихевиоризма и психоанализа в США, получив название третьей силы. Наиболее известны в этом направлении идеи Абрахама Маслоу (1908-1980), Карла Роджерса (1902-1987), Виктора Франкла, Шарлотты Бюлер и др.

Методологические позиции гуманистической психологии сформулированы в следующих посылах:

1. Человек целостен.
2. Ценны не только общие, но индивидуальные случаи.
3. Главной психологической реальностью являются переживание человека.
4. Человеческая жизнь – единый процесс.
5. Человек открыт к самореализации.
6. Человек не детерминирован только внешними ситуациями.

На основе гуманистической психологии строятся некоторые направления психотерапии и гуманистическая педагогика.

Лечебными факторами в работе гуманистического психолога и психотерапевта являются, прежде всего, безусловное принятие клиента, поддержка, эмпатия, внимание к внутренним переживаниям, стимулирование осуществления выбора и принятия решений, подлинность. Однако, при кажущейся простоте, гуманистическая психотерапия основана на серьезной феноменологической философской базе и использует чрезвычайно широкий набор терапевтических технологий и методов. Гуманистическая терапия помогает: найти себя, разрешить внутренние и внешние конфликты, принять трудные решения, справиться с зависимостями, выйти из депрессии, преодолеть одиночество и наладить отношения с окружающими, научиться получать удовольствие от жизни, вернуть интуицию и спонтанность, избавиться от психосоматических нарушений, преодолеть непонимание в отношении с близкими, восстановиться после психологических травм и насилия, повысить качество жизни.

Контрольные вопросы

1. Предмет психологии и его изменение в процессе исторического развития психологического знания.
2. Методы современной психологии.
3. Классификация методов психологии.
4. Герменевтический метод в психологии.
5. Наблюдение и эксперимент.
6. Беседа, анкетирование, интервьюирование как методы сбора первичной информации.
7. Тестирование. Виды тестов. Преимущества и недостатки тестовых методов.
8. Проективные тесты.
9. Развитие тестологии как области практического применения психологических знаний.
10. Биографический метод.
11. В каком виде психология существовала в системе философского знания?
12. Как понимали душу ученые древности?
13. В чем различие психологических взглядов Аристотеля и Платона?
14. Какие психологические проблемы исследовались Авиценной?
15. Какой аристотелевский принцип использовал Фома Аквинский в своей концепции психического?
16. В чем смысл «новой науки» Роджера Бекона?
17. В чем заключается основная идея гуманизма Возрождения?
18. Почему Вильгельма Вундта называют отцом современной научной психологии? Что, по его мнению, является предметом экспериментальной психологии?
19. Гештальтпсихология: основные направления исследований.
20. Что такое гештальт?
21. Законы гештальта, их проявление в восприятии и мышлении.
22. Какие законы восприятия были открыты гештальтпсихологами?
23. Какими свойствами обладают фигура и фон?
24. В чем достоинства и уязвимые места гештальтпсихологии?
25. Какие факторы способствовали появлению поведенческой психологии?
26. Какие принципы бихевиоризма выдвинул Джон Уотсон?
27. Что стало философской базой необихевиоризма?
28. Каковы достоинства и уязвимые места поведенческой психологии?
29. Какую общую оценку можно дать психоаналитическому направлению в психологии?
30. Какие научные идеи способствовали появлению когнитивной психологии?
31. Какие процессы в первую очередь стали предметом исследования когнитивной психологии?
32. Какие претензии выдвигали гуманистические психологи к существовавшим до них теориям?
33. В чем новизна гуманистического подхода к личности и в чем его утопичность?
34. Как повлияла общественно-политическая ситуация конца XIX века на развитие философско-психологической мысли?
35. Какие психологически лаборатории и институты были созданы в России конца XIX – начала XX столетия?
36. Какие события происходили в психологической жизни России в первые годы после Октябрьской революции?
37. Становление психологии как самостоятельной науки.
38. Основные направления современной психологии.

2 Психика и сознание

2.1 Развитие психики и сознания

Психика и организм. Психика, поведение и деятельность. Основные функции психики. Развитие психики в процессе онтогенеза и филогенеза. Основные психические процессы. Отражение как всеобщее свойство материи. Раздражимость, тропизмы, чувствительность как качественно новые типы отражения. Возникновение психики в эволюции животного мира. Стадии и уровни развития психики. Совершенствование нервной системы и типы поведения: рефлексy, инстинкты, научение, зачатки интеллектуального поведения, сознание

Возникновение и развитие психики человека является одной из самых сложных проблем, встававших когда-либо перед исследователями, стремившимися осмыслить законы природы.

В повседневной жизни мы достаточно часто убеждаемся во взаимозависимости физического самочувствия и психического состояния. Имеется много наблюдений о влиянии психики на здоровье человека. В настоящее время науке известно, что человеческий организм является в высшей степени самоорганизующейся и саморегулирующей системой. Мозг человека за всю эволюцию приобрел особое свойство – высочайшую пластичность, то есть умение приспосабливаться к разнообразным и неожиданным условиям существования.

В истории психологии было предложено немало подходов, изучающих связи между морфологией тела человека и его психикой. Имеются различные типологии конституции человеческого тела, влияющие на психику. Подробно изучены психологические различия мужчин и женщин. В частности, установлено, что мужчины превосходят женщин по скорости и координации движений, ориентации в пространстве, пониманию механики и математики, однако у женщин большая скорость восприятия, счета, памяти, а также беглость речи. У женщин ярче выражена социальная ориентация. С помощью более детальных исследований строения мозга было обнаружено, что женский мозг в некоторых участках, отвечающих за межполушарные связи, имеет больше нервных клеток. Это дает основание предполагать, что у женщин лучше происходит синтез информации. Это в какой-то степени объясняет наличие загадочной «женской интуиции». Женское начало, как известно, призванное обеспечить продолжение рода, больше ориентировано на консервативные признаки в психике, на большую психическую устойчивость.

Мозг человека как главный отражатель объективного мира является сложнейшим органом, прошедшим длительный путь эволюции. Начиная от простейшей физиологической раздражительности, свойственной растительному миру, через способность реагировать на внешние воздействия из-за необходимости в чем-либо, в мозгу с помощью биохимической и генетической памяти закреплялись многочисленные связи. При эволюции человека эти связи обусловили специфическое психическое отражение, в результате которого головной мозг вначале получил свойство субъективного переживания, а затем и субъективного познания внешних воздействий. По оценке ученых, самыми ранними переживаниями были негативные переживания организма, сигнализирующие о признаках возможной опасности, гибели, и позитивные, когда шли сигналы об устранении опасности. Так возникла такая форма отражения, которая называется эмоциями. Эмоция – это уже не только физиологическое отражение, но уже и переживание, то есть субъективное явление. В дальнейшем развитии с усложнением данного специфического отражения в мозгу человека появляется способность отражать мир в виде простейших образов, которые могли сигнализировать о жизненно важных явлениях внешнего мира. Так, по мнению ученых, и возникли ощущения как субъективный образ объективного мира. Позже у человека наряду с непосредственным отражением появляется опосредованное отражение с помощью понятий, выражаемых словами, появляется и оперирование этими понятиями, то есть мышление. Таким образом, эволюция привела к возникновению чисто человеческой формы отражения объективного мира – человеческого восприятия, чувств, памяти и воли.

Ученые давно стремятся к разгадке мозга – этого удивительного феномена природы. Однако деятельность головного мозга еще недостаточно изучена.

Рассмотрим развитие психики в процессе филогенеза и онтогенеза.

Филогенез (от греч. «филэ» – племя, род, «генезис» – происхождение) – развитие психики у позвоночных, имеющих усложняющую кору головного мозга (от рыб до человека).

Существуют разные подходы к пониманию того, кому присуща психика:

- антропсихизм – психика присуща только человеку;
- панпсихизм – всеобщая одухотворенность природы (психика присуща всей природе, в том числе и неживой);
- биопсихизм – психика – это свойство живой природы (присуща и растениям);
- нейрпсихизм – психика свойственна только организмам, которые имеют нервную систему;
- мозгопсихизм – психика присуща только организмам с трубчатой нервной системой, имеющим головной мозг (при таком подходе, у насекомых психики нет, так как у них узелковая нервная система, без выраженного головного мозга).

Таким образом, вся материя, начиная с неживой, неорганической, и заканчивая самой высшей и сложной материей – человеческим мозгом, обладает всеобщим качеством материального мира – качеством отражения, то есть способностью отвечать на воздействия. Формы отражения зависят от форм существования материи.

Критерием появления задатков психики у живых организмов является наличие чувствительности, то есть способности реагировать на жизненно значимые раздражители среды (звук, запах и т.п.), которые являются сигналами жизненно важных раздражителей (пища, опасность) благодаря их объективно устойчивой связи.

Таким образом, появляется более сложное свойство – *раздражимость*. Способность изменять физиологическое состояние организма, его отдельных органов, клеток под влиянием внешних воздействий, называемых *раздражителями*. Раздражимость – это критерий жизни вообще. Раздражимость – это тоже отражение, только более сложное. Землю населяет огромное количество живых существ. Если бы среда обитания была повсюду одинакова, то и не было бы такого разнообразия животного мира. Живые существа изменяются, совершенствуются, приспосабливаясь к внешним условиям. Чем сложнее способ отражения, тем более освобождается данный вид животных от непосредственного влияния среды, тем более сложными и разнообразными становятся его формы поведения. Рассмотрим, как усложняются формы отражения внешних воздействий и, соответственно, формы поведения в животном мире по мере эволюционного роста.

Все живые организмы, начиная с одноклеточных, обладают такой формой поведения как *тропизм* (от греческого слова «поворот», «направление»). Например, инфузория-туфелька приближается ко всему, что похоже на пищу и удаляется от любых неприятных стимулов. То есть ее форма реакции на внешние воздействия весьма однообразна: либо приближение, либо удаление от источника раздражения. Тропизмы присущи организмам, лишенным нервной системы.

С появлением нервной системы, даже самой элементарной, мы говорим о возникновении психики как особой формы отражения. Уже у кишечнополостных организмов присутствует элементарная нервная сеть, что обеспечивает появление такой формы поведения как *рефлекс*.

Таким образом, критерием чувствительности является способность образовывать условные рефлексы. Рефлекс – это закономерная связь внешнего или внутреннего раздражителя посредством нервной системы с той или иной деятельностью. Рефлекс – ответная реакция на раздражитель. Если дотронуться до тела медузы, то по всей его поверхности пробежит волна мышечных сокращений. Это простейший пример рефлекса. Чем сложнее нервная система, тем сложнее и дифференцированнее будут рефлексы, тем меньше организм будет зависеть от среды.

Тропизмы и рефлексы – это самые простейшие и стереотипные реакции, характерные для самых простых животных. С дифференциацией нервной системы появляется такая форма поведения как *инстинкт*.

Инстинкт – врожденная программа действий. Некоторые формы поведения, которые позволяют живому организму приспособиться к условиям среды и выжить в результате естественного отбора закрепляются и передаются по наследству (генетически). Пример: весенние и осенние перелеты птиц, строительство запруд у бобров, заготовка пищи у некоторых млекопитающих и птиц и т.д. Сигналом к включению генетической программы действий является какой-либо фактор среды. Например, сигналом к перелету птиц служит снижение температуры воздуха и сокращение светового дня.

Научение – еще более сложная форма поведения животных. Она появляется со способностью к формированию условных рефлексов и является приобретенной формой поведения. По данным Ж. Годфруа, способностью к научению обладают весьма примитивные животные. В 1912 году Йеркс предпринял попытку научить дождевого червя двигаться направо в т-образном лабиринте. Чтобы достичь такого результата, потребовалось более 150 проб, прежде чем червь безошибочно поворачивал направо. Если он поворачивал налево, то наткнулся на сетку, находившуюся под током. Уже в начале века было доказано, что даже такая примитивная нервная система способна накапливать информацию и использовать ее по назначению.

Самой сложной формой поведения в животном мире является *способность к умозаключениям*. Такой способностью обладают некоторые птицы, млекопитающие и человекообразные обезьяны. Эти животные способны применять уже имеющиеся у них навыки, информацию в новых условиях. Пример: голодную собаку запирают в клетке. На некотором расстоянии от клетки помещают кусок мяса, обвязанный веревкой, свободный конец которой лежит у ног собаки. Собаке достаточно потянуть за свободный конец веревки зубами, чтобы притянуть к себе мясо. Однако, она, по-видимому, не способна спонтанно установить связь между этими двумя элементами, чтобы решить задачу. Но если в клетку посадить шимпанзе, а к веревочке привязать банан, то не пройдет и минуты, как она завладеет бананом, потянув за веревочку. Шимпанзе справляются и с гораздо более сложными заданиями, но все же речь идет только о зачатках интеллектуальной деятельности, так как способности обезьян ограничены.

Психика возникает и развивается у животных именно потому, что иначе они не могли бы ориентироваться в среде и существовать.

На высшей ступени эволюции располагается человек, который обладает самой сложной нервной системой и самой сложной формой отражения действительности – *сознанием*, а сознательное отражение – это такое отражение предметной действительности, в котором выделяются ее объективные устойчивые свойства вне зависимости от отношений к ней субъекта. Таким образом, психика человека – качественно более высокий уровень, чем психика животных. Сознание – высшая форма отражения действительности, присущая только человеку. Слово «сознание» буквально означает «совокупность знаний». Сознание, разум человека развивались в процессе трудовой деятельности, которая возникла в силу необходимости осуществления совместных действий для добывания пищи при резком изменении условий жизни первобытного человека. И хотя морфологические особенности человека устойчивы уже в течение тысячелетий, развитие психики человека происходило в процессе трудовой деятельности. Трудовая деятельность имеет продуктивный характер: труд, осуществляя процесс производства, запечатлевается в своем продукте, то есть, 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.

Для трудовой деятельности характерно:

- Употребление и изготовление орудий труда, их сохранение для дальнейшего использования. Изготовление самого простого орудия труда требует сознательных действий, планирования, запоминания. Таким образом, изготовление орудий труда связано с совершенствованием аналитико-синтетической деятельности коры головного мозга.
- Продуктивный характер и целенаправленность процессов труда.
- Подчиненность труда представлению о продукте труда – трудовой цели, которая определяет характер и способ трудовых действий.
- Общественный характер труда, осуществление его в условиях совместной деятельности.

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. Таким образом, общение и труд – основные предпосылки возникновения сознания человека.

В процессе исторического развития общества человек изменяет способы и приемы своего поведения, трансформируя природные задатки и функции в высшие психические функции – специфические и человеческие, общественно исторически обусловленные формы памяти, мышления, восприятия (логическая память, абстрактно-логическое мышление), опосредованные применением вспомогательных средств, речевых знаков, созданных в процессе исторического развития. Единство высших психических функций образует сознание человека. *Под поведением* в психологии принято понимать внешние проявления психической деятельности человека. К факторам поведения можно отнести:

- отдельные движения и жесты;
- внешние проявления физиологических процессов, связанных с состоянием, деятельностью, общением людей;
- действия, которые имеют определенный смысл;
- поступки, которые имеют социальное значение и связаны с нормами поведения.

Поступок – действие, выполняя которое человек осознает его значение для других людей, то есть, его социальный смысл.

Главными *характеристиками деятельности* является ее *предметность*. Под предметом имеется в виду не просто природный объект, а предмет культуры, в котором зафиксирован определенный общественно выработанный способ действия с ним. Этот способ воспроизводится каждый раз, когда осуществляется предметная деятельность. Другая характеристика деятельности – ее *социализация*, общественно-историческая природа. Самостоятельно открыть формы деятельности с предметами человек не может. Это делается с помощью других людей, которые демонстрируют образцы деятельности и включают человека в совместную деятельность. Переход от деятельности, разделенной между людьми и выполняемой во внешней (материальной) форме, к деятельности индивидуальной (внутренней) и составляет основное направление формирования психологических новообразований (знаний, умений, способностей, мотивов, установок и т.д.).

Деятельность всегда носит опосредованный характер. В роли средств выступают орудия, материальные предметы, знаки, символы и общение с другими людьми. Осуществляя любой акт деятельности, человек реализует в нем определенное отношение к другим людям, если они даже реально и не присутствуют в момент совершения деятельности.

Человеческая деятельность всегда целенаправленна, подчинена цели как сознательно представляемому запланированному результату, достижению которого она служит. Цель направляет деятельность и корректирует ее ход.

Деятельность – не совокупность реакций, а система действий, сцементированных в единое целое побуждающим ее мотивом. *Мотив* – это то, ради чего осуществляется деятельность, он определяет смысл того, что делает человек.

Деятельность всегда носит продуктивный характер, то есть ее результатом являются преобразования как во внешнем мире, так и в самом человеке: его знания, мотивы,

способности. В зависимости от того, какие изменения играют главную роль или имеют наибольший удельный вес, выделяются разные *типы деятельности*: трудовая, познавательная, коммуникативная и др.

Деятельность человека имеет сложную структуру. Она состоит из нескольких уровней:

- верхний уровень – уровень особых видов деятельности;
- уровень действий;
- уровень операций;
- самый низший уровень – уровень психофизиологических функций.

Действие – основная единица деятельности, процесс, направленный на достижение цели. Действие имеет подобную деятельности структуру: цель – мотив, способ – результат. Различают действия:

- сенсорные (действия по восприятию объектов);
- моторные (двигательные действия);
- волевые;
- мнемические (действия памяти);
- внешние предметные (направленные на изменение состояния или свойств предметов внешнего мира);
- умственные (действия, выполняемые во внутреннем плане сознания).

Выделяют следующие *компоненты действия*: сенсорные (чувственные), центральные (мыслительные) и моторные (двигательные).

Говоря о том, что человек осуществляет какую-то деятельность, нельзя забывать, что человек представляет собой организм с высокоорганизованной нервной системой, развитыми органами чувств, сложным опорно-двигательным аппаратом, психофизиологическими функциями, которые являются и предпосылками и средствами действия. Например, когда человек ставит перед собой цель что-то запомнить, он может использовать разные действия и приемы запоминания, но эта деятельность опирается на имеющуюся мнемическую психофизиологическую функцию: ни одно из действий заучивания не привело бы к желаемому результату, если бы человек не обладал мнемической функцией. Психофизиологические функции составляют органический фундамент процессов деятельности.

Сенсорные процессы – это те процессы, в которых осуществляется связь восприятия и движения. В этих процессах различают четыре психических акта:

- 1) сенсорный момент реакции – процесс восприятия;
- 2) центральный момент реакции – более или менее сложные процессы, связанные с переработкой воспринятого, иногда различием, узнаванием, оценкой и выбором;
- 3) моторный момент реакции – процессы определяющие начало и ход движения;
- 4) сенсорные коррекции движения (обратная связь).

Идеомоторные процессы связывают представления о движении с выполнением движения. Проблема образа и его роли в регуляции моторных актов – центральная проблема психологии правильных движений человека.

Эмоционально-моторные процессы – это процессы, связывающие выполнения движения с эмоциями, чувствами, психическими состояниями переживаемыми человеком.

Интерьоризация – это процесс перехода от внешнего, материального действия к внутреннему, идеальному действию.

Экстерьоризация – это процесс превращения внутреннего психического действия во внешнее действие.

Отличительные особенности психики человека еще в большей степени проявляются в *онтогенезе*. Онтогенез (от греч. «онтос» – сущее, «генезис» – происхождение) – развитие психики индивида, начиная с внутриутробной стадии до смерти от старости. Индивидуальное развитие, так же как и развитие человечества, имеет свои закономерности, свои периоды, стадии, кризисы.

Временной характеристикой индивидуального развития является возраст. В отличие от хронологического возраста, выражающего длительность существования индивида с момента его рождения, понятие «психологического возраста» означает определенную качественно своеобразную ступень онтогенетического развития, обусловливаемую закономерностями формирования организма, условиями жизни, обучения и воспитания и имеющую конкретно-историческое происхождение. Возрастные ступени развития можно было бы сравнить с историческими ступенями в развитии органической жизни и геологическими эпохами в истории развития Земли.

Возрастному развитию присущи два свойства – метрическое и топологическое.

Метрическое свойство означает длительность протекания тех или иных психологических процессов и состояний в психике, которые происходят на протяжении жизни человека. Метрические свойства измеряются временными интервалами (дни, месяцы, годы). В процессе изучения временного аспекта возрастного развития были выявлены такие закономерности, как *неравномерность и гетерохронность*. Неравномерность возрастного развития выражается в том, что развитие отдельных психических функций осуществляется разными темпами. Гетерохронность же связана с тем, что отдельные стороны психической функции развиваются разновременно.

Топологическое свойство возрастного развития означает определенность того или иного состояния, фазу или период становления индивида. Поскольку возрастное развитие как целостное образование представляет собой сложную динамическую систему, ее качественные топологические особенности могут быть определены путем изучения структурных особенностей, взаимосвязей ее различных сторон, выделение ведущих, системообразующих факторов, с которыми связана специфика данного периода жизни.

Каждый период онтогенетического развития характеризуется определенными возрастными особенностями. Возрастные особенности – это специфические свойства психики индивида, закономерно изменяющиеся в процессе смены возрастных стадий. Возрастные особенности образуют определенный комплекс многообразных свойств, включая перцептивные, познавательные, мотивационные, эмоциональные и другие характеристики индивида.

В психологии существует множество возрастных классификаций онтогенетического развития человека, например, классификации, охватывающие весь жизненный цикл человека от младенчества до старости. Наряду с общими классификациями существуют и частные классификации, которые посвящены отдельным периодам жизни человека.

2.2 Структура психики и сознания

Сознание и его основные характеристики: способность к познанию и самопознанию; способность к коммуникации; способность к мысленному представлению и воображению действительности. Предпосылки возникновения сознания. Общественная природа сознания. Структура психики. Соотношение сознательного и бессознательного в структуре психики

Сознание выступает термином, трудным для определения, поскольку данное слово используется и понимается в широком спектре направлений. Сознание может включать мысли, ощущения, восприятия, настроения, воображение и самосознание. В разное время оно может выступать как тип ментального состояния, как способ восприятия, как способ взаимоотношений с другими. Оно может быть описано как точка зрения, как «Я», или как то, что Томас Нагель называл существованием «чего-то, что есть подобие» бытия этого что-то. Многие ученые рассматривают сознание как самую важную вещь в мире.

Проблема того, чем же является сознание и каковы его рамки, и в чем же смысл существования данного термина выступает предметом психологии сознания, философии, нейробиологии, дисциплин, изучающих проблемы искусственного интеллекта.

Существует множество попыток определить термин «сознание»:

1. Сознание – есть центр восприятия чувств и ощущений (Эрдле).

2. Сознание – это сам человек, то, что скрыто телесной оболочкой: характер, чувства, мышление.
3. Сознание – понимание. Осознать – понять. Без сознания – без понимания. Самосознание – понимание себя.
4. Сознание – способность идеального воспроизведения действительности (БСЭ).
5. Сознание – высшая, свойственная человеку форма отражения действительности, представляющая собой совокупность психических процессов, позволяющих ему ориентироваться в окружающем мире, времени, собственной личности, обеспечивающих преемственность опыта, единство и многообразие поведения.
6. Сознание – с точки зрения материального мира – мера проявления «Я» в мире.
7. Сознание – состояние человека в здравом уме.
8. Сознание – способность адекватно отражать явления действительности.
9. Сознание – свойственный человеку способ отношения к объективной действительности, опосредованный всеобщими формами общественно-исторической деятельности людей.
10. Сознание – центр обработки информации и принятия решения (психософия).
11. Сознание – мысли и идеи человека, в их восприятии и ощущении, которые он способен изложить на язык.
12. Сознание – высшая функция мозга, заключающая в обобщенном и целенаправленном отражении действительности.
13. Сознание – результат работы человеческого мозга, величина не материальная, а духовная. Состояние человека, позволяющее иметь собственное «Я» и относить себя к окружающему миру.
14. Сознание – это особая материя человеческого мозга для воспроизведения реальных образов.
15. Сознание – способность человека целенаправленно и обобщенно отражать и воспроизводить действительность в идеальной форме.
16. Сознание – рядовой механизм психики. Задача механизмов сознания довести воспринимаемую новизну значимость до автоматизмов.

Сознанием является совокупность человеческих знаний и ощущений, получаемых из всех возможных информационных источников (зрительных, слуховых, тактильных, интуитивных, энергетических), пропущенных через призму состояния мозга (грусть, радость, размышление, осмысление), учитываемых при рефлексии, поведении, устремлениях и намерениях, и зависящих от внешних и внутренних обстоятельств.

Итак, термин «сознание» является одним из самых трудных для точного определения. Сознание, можно определить и так, – высшая, свойственная человеку форма обобщенного отражения объективных устойчивых свойств и закономерностей окружающего мира, формирование у человека внутренней модели внешнего мира, в результате чего достигается познание и преобразование окружающей действительности.

Функции сознания заключаются в формировании целей деятельности, в предварительном мысленном построении действий и предвидении результатов, что обеспечивает разумное регулирование поведения и деятельности человека.

Выделяют следующие *свойства сознания*: построение отношений, познание и переживание. Отсюда непосредственно следует включение мышления и эмоций в процессы сознания. Действительно, основной функцией мышления является выявление объективных отношений между явлениями внешнего мира, а основной функцией эмоций – формирование субъективного отношения человека к предметам, явлениям, людям. В структуре сознания синтезируются эти две формы и виды отношений, и они определяют как организацию поведения, так и глубинные процессы самооценки и самосознания. Реально существуя в едином потоке сознания, образ и мысль могут, окрашиваясь эмоциями, становиться переживаниями.

Сознание развивается у человека только в социальных контактах. В филогенезе сознание человека развивается и становится возможным лишь в условиях активного

воздействия на природу трудовой деятельности. Известна реактивность организмов, то есть такие их действия, которые обусловлены предшествующей ситуацией. Активность же обусловлена, прежде всего, спецификой внутреннего состояния субъекта в момент действия, а также наличием цели и устойчивой деятельностью по ее достижению.

Сознание возможно лишь в условиях существования языка, речи, возникающей одновременно с сознанием в процессе труда. Первичным актом сознания является акт идентификации с символами [45] культуры, организующий человеческое сознание, делающий человека человеком.

Выделяют *два слоя сознания*:

1. *Бытийное сознание*, включающее в себя: биодинамические свойства движений, опыт действий, чувственные образы.
2. *Рефлексивное сознание*, включающее в себя:
 - значение – содержание общественного сознания, усваиваемое человеком (это могут быть операционные, предметные, вербальные, житейские и научные значения – понятия);
 - смысл – субъективное понимание и отношение к ситуации, информации.

Непонимание связано с трудностями осмысления значений. Процессы взаимной трансформации значений и смыслов (осмысление значений и означение смыслов) выступает средством диалога и взаимопонимания.

На бытийном слое сознания решаются очень сложные задачи, так как для эффективного в той или иной ситуации поведения необходима актуализация нужного в данный момент образа и нужной двигательной программы, то есть образ действий должен вписываться в образ мира. Мир идей, понятий, житейских и научных знаний соотносится со значением (рефлексивного сознания).

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 (рефлексивного сознания).

Эпицентром сознания является сознание собственного «Я». Сознание рождается в бытии, отражает бытие, творит бытие.

Функции сознания:

- отражательная;
- порождающая (теоретически-креативная);
- регулятивно-оценочная;
- рефлексивная.

Основной функцией сознания является рефлексивная, характеризующая сущность сознания. В качестве объекта рефлексии может выступать: отражение мира, мышление о нем, способы регуляции человеком своего поведения, процессы рефлексии, личное сознание. Следовательно, способность к рефлексии – готовность сознания к познанию и самопознанию. Без рефлексии человек не мог бы иметь представления о том, что есть психика.

Мысленное представление и воображение действительности – эта характеристика сознания связана с волей. Представление действительности, отсутствующей в данный момент или не существующей вовсе, выступает как одна из важнейших характеристик сознания. В данном случае человек сознательно отвлекается от восприятия мира, от посторонних мыслей, сосредотачивает сознание на какой-либо мысли объекте.

Бытийный слой содержит в себе истоки и начала рефлексивного слоя, поскольку значения и смыслы рождаются в бытийном слое. Выраженное в слове значение содержит:

- образ;
- операционное и предметное значение;
- осмысленное и предметное действие.

Таким образом, сознанию присуща *интенциональность* (лат. intention – стремление), то есть направленность на какой-либо предмет. Сознание – это всегда сознание чего-либо.

В словах, языке объективировались формы мышления, которые овладевают людьми через использование языка. Передача другим лицам того, что осознает данный человек с помощью языка – способность сознания к коммуникации. Коммуникативные возможности есть и у животных, но только человек с помощью языка передает людям не только сообщения о своих внутренних состояниях, но и том, что знает, видит, понимает, как оценивает информацию и т.д.

Сознание имеет *мотивационно – ценностный характер*. Оно всегда мотивированно, преследует какие-то жизненные ценности, что внутренне обусловлено потребностями организма или личности.

Кроме того существенной особенностью развития сознания является *формирование самосознания*, которое позволяет человеку не только отражать внешний мир, но, и выделив себя в этом мире, познавать свой внутренний мир, переживать его и определенным образом к себе относиться. Осознание себя в качестве устойчивого объекта предполагает внутреннюю целостность, постоянство личности, которая, независимо от меняющихся условий, способна при этом оставаться сама собой. Главная функция самосознания – сделать доступными для человека мотивы и результаты его поступков и дать возможность понять, каков он есть на самом деле, оценить себя. Если оценка окажется неудовлетворительной, то человек может либо заняться саморазвитием, самоусовершенствованием, либо, включив защитные механизмы, вытеснить эти неприятные сведения, избегая травмирующего влияния внутреннего конфликта.

Психика сложна и многообразна по своим проявлениям. Обычно выделяют три крупные группы психических явлений:

- *Психический процесс* – это течение психического явления, имеющего начало, развитие и конец, проявляющееся в виде реакции. Окончание одного психического процесса тесно связано с началом нового процесса. Отсюда – непрерывность психической деятельности.

Психические процессы вызываются как внешними воздействиями, так и раздражениями нервной системы, идущими от внутренней среды организма.

Все психические процессы подразделяются на *познавательные* (ощущение, восприятие, представление, мышление, память, воображение, речь); *волевые* (решение, исполнение, волевое усилие); *эмоциональные* (активные и пассивные переживания).

Психические процессы обеспечивают формирование знаний и первичную регуляцию поведения и деятельности человека.

В сложной психической деятельности различные процессы связаны и составляют единый поток сознания, обеспечивающий адекватное отражение действительности и осуществление различных видов деятельности. Психические процессы протекают с различной быстротой и интенсивностью в зависимости от особенностей внешних воздействий и состояний личности.

- *Психические состояния.*

Под психическим состоянием следует понимать определившийся в данное время относительно устойчивый уровень психической деятельности, который проявляется в повышенной и пониженной активности личности.

Каждый человек ежедневно испытывает различные психические состояния. При одном психическом состоянии умственная или физическая работа протекает легко и продуктивно, при другом – трудно и неэффективно.

Психические состояния имеют рефлекторную природу: они возникают под влиянием обстановки, физиологических факторов, хода работы, времени и словесных воздействий (похвала, порицание и т.д.).

Наиболее изученными являются:

- общее психическое состояние (например, внимание, проявляющееся на уровне активной сосредоточенности или рассеянности);
- эмоциональные состояния или настроения (жизнерадостное, восторженное, грустное, печальное, гневное, раздражительное и др.).

- *Психические свойства* личности являются высшими и устойчивыми регуляторами психической деятельности.

Под психическими свойствами личности следует понимать устойчивые образования, обеспечивающие определенный качественно-количественный уровень деятельности и поведения, типичный для данного человека.

Каждое психическое свойство формируется постепенно в процессе отражения и закрепляется в процессе практики, являясь результатом отражательной и практической деятельности.

Свойства личности многообразны. Они классифицируются в соответствии с группировкой психических процессов, на основе которых формируются:

- интеллектуальные свойства – наблюдательность, гибкость ума и т.п.;
- волевые свойства – решительность, настойчивость и т.п.;
- эмоциональные свойства – чуткость, нежность, страстность, аффективность и т.п.

Психические свойства не существуют вместе, они синтезируются и представляют собой сложные структурные образования личности, к которым необходимо отнести:

- жизненную позицию личности (систему потребностей, интересов, убеждений, идеалов, определяющую избирательность и уровень активности);
- темперамент, то есть, систему природных свойств личности (подвижность, уравновешенность поведения и тонус активности), характеризующую динамическую сторону поведения;
- способности (систему интеллектуально-волевых и эмоциональных свойств, определяющую творческие возможности личности);
- характер как систему отношений и способов поведения.

Психические процессы, состояния, свойства, а также поведение человека выделяются только для целей изучения, в действительности же все они выступают как единое целое и взаимно переходят друг в друга. Так, например, состояние, которое часто проявляется, может стать склонностью, привычкой или даже чертой характера. Состояния бодрости и активности обостряют внимание и ощущения, а подавленности и пассивности ведут к рассеянности, поверхностному восприятию и даже вызывают преждевременную усталость.

Сознание не является единственным уровнем, на котором представлены психические процессы, свойства и состояния человека. Далеко не все, что воспринимается человеком и оказывает на принятие решения, им осознается. Кроме сознания у человека есть и сфера бессознательного.

Бессознательное – это те явления, процессы, свойства и состояния, которые оказывают влияние на поведение человека, но не осознаются им.

Бессознательное начало представлено практически во всех психических процессах, состояниях и свойствах человека. У человека есть бессознательная память, бессознательное мышление, бессознательные ощущения и т.п.

Впервые отношения сознательного и бессознательного детально исследовал известный австрийский ученый [70] Зигмунд Фрейд (1856-1939). Он образно сравнивал бессознательную сферу с лошадью, а сознание с всадником. Не всегда всадник правит лошадью, более того, чаще бывает, что лошадь совсем не слушается всадника.

Человек получает многие сигналы от внешнего мира, но осознает только некоторые из них. Исследования многих психологов показали, что в зону ясного сознания в данный момент попадают те объекты, которые затрудняют регулирование отношений человека с внутренней или внешней средой. Их осознание и помогает человеку создать новый режим регулирования или новый способ решения задачи. Как только создается этот новый режим или способ, регуляция переходит в режим «автопилота», то есть на подсознательный уровень. Большая часть процессов в нашем организме происходит неосознанно, однако они влияют на наше поведение. З. Фрейд показал, что бессознательные побуждения лежат в основе многих очагов скрытого напряжения, из-за которых могут появляться не только трудности адаптации, но и даже заболевания.

Основная часть психических процессов обычно не осознается человеком, однако это не означает, что они не могут превратиться в осознанные, познаваемые. Метод психоанализа З. Фрейда позволяет выявить бессознательное [69, 70].

К бессознательному в личности человека З. Фрейд относил такие качества, потребности и интересы, которые человек не осознает, но которые находят свое проявление в различных его произвольных действиях и психических явлениях. Это могут быть ошибки (оговорки, описки), произвольное забывание (имен, обещаний, намерений, событий, фактов). Это могут быть фантазии, мечты, грезы или сновидения [70].

Ошибки не являются случайными нарушениями письменной или устной речи. В этих ошибках проявляется скрытые для человека мотивы, переживания и мысли. Ошибки возникают в результате столкновения бессознательных намерений человека с четко осознаваемой целью действия. Это неосознаваемое противоречие между скрытым мотивом и целью. Ошибка есть результат преобладания бессознательного над сознательным, это результат «противодействия двух различных намерений».

Забывание имен, фактов, событий связано с какими-то неосознаваемыми человеком отрицательными эмоциями, неприятными чувствами, которые когда-то возникли у него по отношению к человеку с этим именем, к тому или иному событию или факту.

Сновидения и грезы, по З. Фрейду, свидетельствуют о бессознательных желаниях, чувствах, намерениях человека, его неудовлетворенных или не вполне удовлетворенных жизненных потребностях. Для расшифровки сновидений З. Фрейд предложил специальный метод, который называется психоанализом.

Вопрос о соотношении сознательного и бессознательного остается до сих пор одним из сложнейших вопросов психологии и не имеет однозначного решения.

Бессознательные явления вместе с сознанием управляют поведением человека. Однако роль их в этом управлении различна. Сознание управляет самыми сложными формами поведения. Оно включается в следующих случаях:

- когда перед человеком возникают неожиданные, интеллектуально сложные проблемы, не имеющие очевидного решения;
- когда человеку требуется преодолеть некоторое сопротивление (физическое или психологическое);
- когда человеку нужно осознать, что он находится в сложной конфликтной ситуации и найти оптимальный выход из этой ситуации;
- когда человек попадает в ситуацию, которая содержит для него угрозу в случае неприятия немедленных решений.

Можно выделить различные типы бессознательного, которые имеют свои специфические особенности. В сфере бессознательного выделяют [70]:

1. *предсознательное* – те представления, восприятия, ощущения, мышление, память, установки, желания, действия, которые ушли из сознания, но могут появиться вновь;
2. *подсознательное* – явления, которые раньше осознавались человеком, а затем были вытеснены в сферу бессознательного (двигательные умения и навыки – ходьба, устная и письменная речь, умение пользоваться определенным инструментом и т.д.);
3. *бессознательное* – это желания, потребности, мысли, намерения, вытесненные из сферы сознательного под воздействием усвоенных норм морали – такое психическое, которое ни при каких обстоятельствах не становится сознательным. Более того, З. Фрейд считал, что само бессознательное – это не столько процессы, на которых не сосредотачивается внимание человека, сколько переживания, подавляемые сознанием; в этом случае сознание воздвигает мощные барьеры против них.

Человек может войти в конфликт с социальными запретами, и в этом случае у него увеличивается внутренняя напряженность. В коре головного мозга возникают изолированные очаги возбуждения, что может повлечь их закрепление, сохранение и травмирующее влияние на психику. Нормализовать состояние психики можно с помощью:

- поиска очага (его воспоминания);

- вскрытия (перевода информации в словесную форму);
- переоценки (изменения системы установок, отношений);
- переживания в соответствии с новой значимостью;
- ликвидации очага возбуждения.

В последнее время разработан *метод вскрытия*, а также *поиска скрытых очагов* (подавленных переживаний, психотравм, желаний, неправильных действий) и гармонизации внутреннего мира человека – *метод ребефинга*. Это метод самопомощи, при котором применяется определенная техника дыхания, чтобы придать человеку позитивные и глубоко детализированные представления о его разуме, теле и эмоциях. Ребефинг дает возможность разуму и телу осторожно перестроить себя таким образом, чтобы увеличить ощущение счастья, эффективность деятельности, хорошее здоровье и внутреннюю гармонию личности.

2.3 Различные состояния сознания

Состояния сознания: бодрствование, сон, гипноз, медитация, состояние сознания, измененное в результате применения наркотических и алкогольных веществ

Для каждого индивида его нормальное состояние сознания определяется в основном состоянием бодрствования. Измененное состояние сознания для каждого индивида – это то состояние, в котором он ясно чувствует характерные качественные изменения паттерна своего ментального функционирования, то есть он чувствует не только количественные изменения (большая или меньшая бдительность, увеличение или уменьшение количества визуальных образов, больше четкости или размытости и т.д.), но также, что некоторые качества его ментальных процессов становятся другими. Ментальные функции оперируют совсем не так, как обычно, проявляются такие качества восприятия, аналогов которых нет в нормальном состоянии. Существует множество пограничных случаев, когда индивид не может достаточно точно различить, насколько его состояние отличается от нормального, когда весьма заметны количественные изменения в ментальном функционировании. Но существование пограничных состояний и трудноописуемых эффектов не отрицает существования переживания отчетливых качественных изменений в ментальном функционировании, которые и являются критерием ИСС.

Измененное состояние сознания (ИСС) – состояние сознания, отличное от обычного, в котором меняется мышление и восприятие мира, что приводит к временному обретению недоступных в обычном состоянии способностей. Для входа в ИИС используют как медитации и гипноз, так и разного рода галлюциногены.

Измененные состояния сознания (ИСС) – качественные отклонения в субъективных переживаниях или психологическом функционировании от определенных генерализованных для данного субъекта норм, рефлекслируемые самим человеком или отмечаемые наблюдателями (классическое определение А. Людвига).

С точки зрения бихевиорального подхода, ИСС – это гипотетический конструкт, к которому обращаются, когда поведение субъекта кардинально отличается от его обычного поведения.

Измененные состояния сознания есть единство субъективных отношений человека и внутриорганических преобразований. Изучение измененных состояний сознания заключается в поисках смысла транса и экстаза в различных измерениях (культурном, биологическом, нейрохимическом). Выделим наиболее фундаментальные исследования в этой области. Прежде всего, необходимо назвать коллективный труд, выполненный под руководством Э. Бургиньон «Религия, измененные состояния сознания и социальные измерения» (1973), исследования У. Ла Барре «Галлюциногены и шаманистские корни религии» (1972), Р. Принса «Шаманизм и эндорфины: гипотезы для синтеза» (1982), Б. Леке «Нейробиология ритуального транса» (1979), Х. Хольма «Изучение экстаза в XX в.» и др.

Наиболее разносторонние и разнообразные исследования принадлежат американскому антропологу Э. Бургиньон. Эта тема стала центральной в ее творчестве с

1947 г. Она автор интересных гипотез, касающихся культурного, социально-экономического назначения и психологического смысла экстатических состояний в жизни различных народов. В своей книге «Психологическая антропология» Э. Бургиньон выделяет следующие особенности измененных состояний сознания: изменение в ощущениях, восприятии, мышлении, потеря ощущения времени, контроля, изменение в выражении эмоций, восприятии своего собственного тела, сужении или расширении границ «Я» (например, акцентирование чувства единства с людьми, природой), растворение собственного «Я», сверхвнушаемость или потеря критичности и т.д.

Перечисленным признакам отвечают религиозный и сексуальный экстаз, ритуальный транс, состояние гипноза, сон в активной фазе со сновидениями, состояния просветления, озарения в восточных культурах, ощущения человека в кризисных ситуациях (перед смертью), состояния, переживаемые в трансперсональной медитации, а также комплекс явлений, названный американским психологом А. Маслоу высшими. К последним относятся комплекс ощущений, воспринимаемых человеком в процессе или в результате деятельности: высшие точки творческого переживания, вдохновения, мгновения экстаза от восприятия красоты природы и духа.

В современной психологической науке выделяют различные состояния сознания, дифференцируемые как по характеру феноменальных переживаний, так и по совокупности поведенческих и психофизиологических показателей.

Бодрствование – активное, оптимальное состояние сознания, в процессе которого мозг человека эффективно расшифровывает стимулы среды и отвечает на них. Это то состояние, в котором человек может приспособливаться к внешней действительности. Во время любой деятельности в состоянии бодрствования (прогулка, чтение и т.д.), мозг человека активно обрабатывает сенсорную информацию, поступающую из окружающего мира, которая, наряду с информацией, заложенной в памяти, является сырьем для строительства модели мира. Эта модель точно отражает взаимоотношения человека с ним, пока он активно бодрствует. Бодрствование – состояние осознания не только окружающего мира, но и самого себя, доступное самонаблюдению. Оно включает весь спектр психических проявлений в модусе осознания – восприятие, воспоминание, внимание, мышление и саморегуляцию. Выделяют следующие *стадии бодрствования*: *дремотное состояние, спокойное бодрствование, активное бодрствование, чрезмерное бодрствование.*

Одна из функций измененных состояний сознания – это сформировать способность человека к самореализации. Именно так понимал задачу психотерапии (где важнейшая роль отводится измененным состояниям сознания) А. Маслоу. Он полагал, что основная цель всех видов терапии – самоактуализация, предельным выражением которой являются «высшие переживания», «мгновение экстаза, которое нельзя купить». В книге «Мотивация и личность» (1954) А. Маслоу так описывает впечатления людей от высших переживаний: «сужение поля зрения, одновременное чувство прилива сил и ни с чем несравнимой беспомощности, ощущение возвышенного экстаза, потери ориентировки во времени и пространстве и, наконец, сознание того, что произошло что-то важное и значительное, ценное».

Существенная черта высших переживаний – достижение большей целостности во внутриорганическом функционировании человека и интеграции между индивидом и внешним миром. «Вероятно, – полагал А. Маслоу, – высшие переживания есть огромная интенсификация любого переживания, в котором присутствует потеря «Я» или его границ либо забывание себя и восхищение музыкой или искусством». Одной из черт, необходимых человеку для достижения гармонии, он считал чувство прекрасного, формирование которого должно быть сверхзадачей обучения. Научить человека слышать и видеть красоту, сопереживать ее в произведениях искусства. Именно на этой основе возможен один из видов психотерапии, использующей механизмы, которые заложены в восприятии искусства. Человек в процессе восприятия произведения искусства сопереживает, становится соучастником действия. Он в каком-то смысле погружается в поток описываемых или

показываемых событий, полностью погружаясь в происходящее. Он на время отдает частицу своего «Я», присоединяя его к «другому». Катарсическое воздействие искусства подобно очищающему действию грозы, которой предшествовало тягостное конфликтное состояние.

Восприятие произведений искусства, наслаждение ими в пиковых формах есть также измененное состояние сознания, «высшее переживание», во многих чертах соответствующее определению, приведенному ранее. Вот как описывал влияние музыки Л.Н. Толстой в «Крейцеровой сонате»: «Музыка заставляет меня забыть себя, мое истинное положение, она переносит меня в какое-то другое, не свое положение... Она, музыка, сразу, непосредственно переносит меня в то душевное состояние, в котором находился тот, кто писал музыку». Искусство гармонизирует чувства, вносит определенный порядок в душу человека. Нередко произведения искусства приводят человека в состояние блаженства, высших переживаний. И для этого не всегда необходимы Бетховен или Толстой. Нужно определенное эмоциональное созвучие внутреннему состоянию человека, согласование между ним и произведением искусства в классической или современной форме.

Непременный элемент почти всех измененных состояний сознания (хотя это происходит не всегда) – состояние эйфории, блаженства (экстаза). Сосредоточимся на ощущениях человека, испытывающего «высшие переживания», блаженство. Это ряд переживаний с все уменьшающейся экстраверсией заканчивается состояниями экстатического счастья, когда «Я» всецело захвачено чувством, когда в субъективном восприятии исчезает внешний мир, когда человек находится вне времени и вне пространства, он вне себя.

Еще одной из функций измененных состояний сознания является релаксация – переход из активного, возбужденного состояния в пассивное.

Физическая пассивность в состоянии бодрствования смещает баланс поступающей информации от внешней среды в сторону внутренней. Мышление человека, до известной степени, обретает независимость от внешних воздействий, мысли начинают блуждать, и человек «спит наяву». Какая-то часть человеческого мозга моделирует не реальный, окружающий человека, а потенциальный мир. В то же время имеющаяся у человека упрощенная модель внешнего мира, в любое время, например, при возникновении опасности, может переключить на себя внимание человека. Во время сна из внешнего мира поступает так мало сенсорной информации, что человек перестает его сознательно моделировать. Когда спящий мозг активизируется в достаточной степени, в сознании человека возникает модель мира, которая обычно не зависит от происходящего вокруг человека – и это называют **сном**. Спящий мозг не всегда создает подобную модель мира. Иногда, кажется, что он только сосредотачивается или почти не действует. Различия в психической активности во время сна в значительной степени зависят от состояния мозга спящего. Интерес к проблеме сна существует столько, сколько существует человек. Сон – измененное состояние сознания, полностью отрезающее нас от нашего физического и социального окружения.

Чередование бодрствования и сна отмечается на всех этапах эволюционной лестницы: от позвоночных, птиц до млекопитающих и человека. Сон – сложное состояние, во время которого в головном мозге происходят активные процессы. А также сон – естественный физиологический процесс пребывания в состоянии с минимальным уровнем активного сознания и пониженной реакцией на окружающий мир. Биологической целью сна является отдых. Однако, сон – это не просто восстановительный период для организма, в течение сна происходит циклическое чередование фаз: *фазы медленного сна и фазы быстрого сна*, которые отличаются по многим биохимическим, физиологическим, психологическим и поведенческим параметрам. Кроме того сон – состояние, которое предполагает переживание сновидений, различающихся степенью связанности: от отдельных образов до их упорядоченных последовательностей.

Необходимо заметить, что чередование бодрствования и сна присуще всем людям, независимо от их интеллекта, массы тела, роста и т.д. Сон в норме происходит циклически,

примерно каждые 24 часа, хотя внутренние часы человека обычно идут с циклом в 24,5-25,5 часа. Этот цикл переопределяется каждые сутки, наиболее важным фактором которого является уровень освещения. От естественного уровня освещенности зависит уровень концентрации гормона мелатонина. Повышение уровня мелатонина вызывает непреодолимое желание спать. В среднем человек 16 часов бодрствует и 8 часов спит, следовательно, во сне человек проводит 1/3 своей жизни. Дети спят значительно дольше, чем взрослые, а у пожилых людей общая продолжительность сна значительно снижается. Качество и длительность сна во многом определяются событиями, происходящими в жизни человека в течение дня. Неприятные известия, употребление лекарственных препаратов и некоторых видов продуктов, нарушение каких-либо привычек могут оказать существенное влияние на эффективность и длительность сна, что в свою очередь может отразиться на характере дневной поведенческой активности и эмоциональном состоянии. Помимо ночного сна в некоторых культурах существует физиологически обусловленный кратковременный дневной сон – сиеста.

Непосредственно перед сном наступает состояние сонливости, снижение активности мозга, характеризующееся:

- 1 – снижением уровня сознания;
- 2 – зевотой;
- 3 – понижением чувствительности сенсорных систем;
- 4 – урежением частоты сердечных сокращений, снижением секреторной деятельности желез (слюнных → сухость слизистой рта; слезных → жжение глаз, слипание век).

Сон – особое состояние сознания человека и животных, включающих в себя ряд стадий, закономерно повторяющихся в течение ночи. Появление этих стадий обусловлено активностью различных структур мозга.

Во время сна, как уже отмечалось выше, у человека чередуются две основные фазы медленный и быстрый сон, причем в начале сна преобладает длительность медленной фазы, а перед пробуждением – растет длительность быстрого сна. Для определения фазы сна в данный момент отслеживают изменения ритмов мозга (электрической активности, измеряемой на поверхности головы), движений глаз и мышечного тонуса. Полисомнография (система регистрации электроэнцефалограммы, электроокулограммы и электромиограммы) показывает, что сон у большинства людей состоит из 4-6 волнообразных циклов, длительностью 80-100 мин. Каждый цикл включает фазы медленного или ортодоксального сна, на долю которого приходится 75% сна, и быстрого, или парадоксального сна, составляющего около 25%.

Медленный сон (син.: медленноволновой сон, ортодоксальный сон).

Первая стадия: альфа-ритм уменьшается и появляются низкоамплитудные медленные тета- и дельта-волны. Поведение: дремота с полусонными мечтаниями и иногда с гипнагогическими образами (сноподобными галлюцинациями). В этой стадии могут интуитивно появляться идеи, способствующие успешному решению той или иной проблемы.

Вторая стадия: на этой стадии появляются так называемые «сонные веретена» – сигма-ритм, который представляет собой учащенный альфа-ритм (12-14-20 Гц). С появлением «сонных веретен» происходит отключение сознания; в паузы между веретенами (а они возникают примерно в 2-5 раз в минуту) человека легко разбудить. Повышаются пороги восприятия. Самый чувствительный анализатор – слуховой (мать просыпается на крик ребенка, каждый человек просыпается на название своего имени).

Третья стадия характеризуется всеми чертами второй стадии, в том числе наличием «сонных веретен», к которым добавляются медленные высокоамплитудные дельта-колебания (2 Гц).

Четвертая стадия – самый глубокий сон. Преобладают дельта-колебания (2 Гц). Третью и четвертую стадии часто объединяют под названием дельта-сна. В это время человека разбудить очень сложно; возникают 80% сновидений, и именно на этой стадии

возможны приступы лунатизма и ночные кошмары, однако человек почти ничего из этого не помнит.

Первые четыре медленноволновые стадии сна в норме занимают 75-80% всего периода сна. Медленная фаза довольно хорошо согласуется с общепринятым взглядом на сон как на состояние бездеятельного сна – мозг человека почти не работает, а дыхание медленное и глубокое. Обмен веществ при этом минимален. Разбуженные в этом состоянии люди дезориентированы. Медленный сон снимает напряжение, приводит к нормализации самочувствия. Этим поддерживается психологическая стабильность и активизируются энергетические резервы человека.

Быстрый сон (син.: быстроволновой сон, парадоксальный сон, стадия быстрых движений глаз, или сокращенно БДГ-сон, REM-сон). Это пятая стадия сна. Эта стадия открыта в 1953 г. Клейтманом и его аспирантом Асеринским. ЭЭГ: быстрые колебания электрической активности, близкие по значению к бета-волнам. Это напоминает состояние бодрствования. Но, несмотря на мозговую активность на этой стадии происходит резкое падение мышечного тонуса и тело находится в полной неподвижности (за исключением небольших подергиваний), поскольку во время БДГ-сна оно временно парализуется, чтобы человек не смог перенести свои действия за пределы сна. «Сонный паралич» БДГ-фазы не всегда прекращается сразу после пробуждения, поэтому проснувшись, иногда человек не может пошевелиться. Однако глазные яблоки очень часто и периодически совершают быстрые движения под сомкнутыми веками, почти как в бодрствующем состоянии. Дыхание становится частым и прерывистым, мозг расходует столько энергии, как при бодрствовании. Существует отчетливая связь между БДГ и сновидениями. Если в это время разбудить спящего человека, то в 90% случаев можно услышать рассказ о ярком сновидении.

Фаза быстрого сна от цикла к циклу удлиняется, а глубина сна снижается. Быстрый сон прервать труднее, чем медленный, хотя именно быстрый сон ближе к порогу бодрствования. Прерывание быстрого сна вызывает более тяжелые нарушения психики по сравнению с нарушениями медленного сна. Часть прерванного быстрого сна должна восполняться в следующих циклах. Предполагают, что быстрый сон обеспечивает функции психологической защиты, переработку информации, ее обмен между сознанием и подсознанием.

Итак, *функции сна*:

1. Сон обеспечивает отдых организму.
2. Сон играет важную роль в процессах метаболизма. Во время медленного сна выделяются гормоны роста, стимулирующие восстановительные процессы. Быстрый сон: восстановление пластичности нейронов, и обогащение их кислородом; биосинтез белков и РНК нейронов.
3. Сон способствует переработке и хранению информации. Сон (особенно медленный) облегчает закрепление изученного материала, быстрый сон реализует подсознательные модели ожидаемых событий. Последнее обстоятельство может служить одной из причин феномена дежавю.
4. Сон – это приспособление организма к изменению освещенности (день-ночь).
5. Сон восстанавливает иммунитет.

В заключении рассмотрим, соответствует ли феномен сна признакам измененного состояния сознания. Имеется в виду та фаза сна, в которой человек видит сновидения. Изменяются ли во сне ощущения, например ощущение собственного тела, восприятие особых, неведомых наяву состояний? Да. Во сне человек может летать, не чувствовать своего тела. Теряет ли при этом человек чувство времени? Такие явления наблюдаются. Может ли человек контролировать свое поведение во сне? Не всегда. Еще один важный признак – сверхвнушаемость или потеря контроля. Во сне очень часто человек верит в действительность происходящего и эмоционально переживает его. Хотя во сне иногда существует вмешательство рационального «Я» («я же сплю») или желание проснуться, выйти из неприятной ситуации.

Необходимо рассмотреть и понятие «*депривация сна*» – недостаток или полное отсутствие удовлетворения потребности во сне. Может возникнуть как результат расстройств сна, осознанного выбора или принудительно.

В общем случае недостаток сна может привести к следующим проявлениям: боль в мышцах, падение остроты зрения, клиническая депрессия, дальтонизм, чрезмерная сонливость в течение дня, сильная зевота, уменьшение способности к концентрации и мышлению, потеря чувства реальности, ослабление иммунной системы, головокружение, обморочное состояние, общее замешательство, галлюцинации (визуальные и слуховые), тремор конечностей, головная боль, перенапряжение, нетерпеливость, раздражительность, тошнота, бледность, замедленное время реакции, неясная или несвязанная речь, боль в горле, заложенный нос, потеря или набор веса, увеличение сексуального желания, симптомы, похожие на синдром дефицита внимания и гиперактивности. Исследование, проведенное в медицинском центре Чикагского университета, показало сильное влияние депривации сна на способность человеческого тела усваивать глюкозу, что может привести к сахарному диабету.

Рассуждая о **гипнозе**, люди часто имеют в виду нечто почти сверхъестественное. Что же такое гипнотическое состояние? Существенный шаг в научном разъяснении явлений гипноза сделал в свое время Бред, написавший в 40-х годах прошлого столетия исследования о гипнотизме, затем французский врач в Нанси Льебо, лечивший гипнотическим внушением больных. Наконец, видную роль в истории вопроса сыграл знаменитый невропатолог Жан Мартен Шарко (1825-1893), который рассматривал его как особое нервное состояние, подлобное истерии, вызываемое физическими приемами. Профессор Ипполит Бернгейм рассматривал гипноз как внушенный сон и все явления, наблюдаемые в гипнозе, как результат одного лишь словесного внушения. Некоторые ученые признавали гипноз за особую эмоцию или душевное волнение (аффект), а Владимир Михайлович Бехтерев (1857-1927) признавал правильным рассматривать его как особое видоизменение сна. Для вызывания гипноза у человека В.М. Бехтерев пользовался комбинированным раздражением, и физическим и словесным одновременно [6]. Гипноз по Ивану Петровичу Павлову (1849-1936) – это всегда сон: для того, чтобы привести человека в гипнотическое состояние (торможение коры головного мозга с очагом возбуждения в ней) и начать им управлять, его надо сначала усыпить («гипноз» с греч. «сон»). Но в работе А.М. Свядоща «Неврозы и их лечение» приводится пример, что негипнабельную женщину, не усыпляя, загипнотизировали среди белого дня. Это и является примером еще одного подхода – эриксоновский подход: гипноз можно представить не только как сон коры и бодрствование какого-то очага, но и как бодрствование коры и особо возбужденное состояние, «сверхбодрствование» этого очага.

Таким образом, многие считали, что гипноз похож по своей физиологической природе на естественный сон человека, но сон имеет две фазы – медленную и быструю, или, как иногда говорят, есть два вида естественного сна – пассивный и активный. Размышляя над этим, Д.В. Кандыба выдвинул гипотезу, что и гипнозов должно быть два: «пассивный» – это тот, который описал И. Бернгейм, и «активный» – существование которого Кандыба вначале предложил теоретически. В 1984 году он создает новый вид транса и называет его «Состояние Кандыбы» (СК), в которое он включает и гипнотические, и медитационные, и наркотические состояния, и состояния влюбленности и творческой эйфории, и состояния, рождаемые действием музыки, танца и т.п. СК – специфическое состояние организма, характеризующееся высокой избирательной психофизиологической управляемостью с элементами автоматизма. СК соединило все виды транса, представив их в едином процессе и единой психотехнологии.

В настоящее время гипноз рассматривается как видоизменение (модификация) обычного нормального сна. Доказано, что состояния гипнотического и естественного сна почти аналогичны. Если обычный физиологический сон есть разлитое торможение большинства нервных клеток коры головного мозга, то гипноз представляется как частичный сон – частичное торможение. Родство этих двух состояний подтверждается тем фактом, что

гипноз легко переходит в естественный сон и, наоборот, с помощью определенных приемов нормальный, ночной сон может быть переведен в гипнотический. Это обстоятельство весьма важно, так как свидетельствует о физиологичности, безвредности гипноза. И действительно, как только человек погружается в гипнотическое состояние психотерапевтом, у него тотчас отмечается нормализация большинства процессов жизнедеятельности. Во время гипноза нормализуется пульс, дыхание, концентрация желудочного сока, вязкость крови и другие показатели. Как в обычном сне, в гипнозе начинают преобладать процессы восстановления (регенерации) тканей над процессами разрушения и распада клеток и тканей организма. Эта способность гипнотического сна благотворно сказывается на состоянии организма и используется в настоящее время врачами.

Гипноз, как и обычный сон, различается по глубине. Известны *малый, средний и глубокий гипноз*.

- *Малый гипноз* характеризуется тем, что мышцы человеческого тела расслаблены, в голове легкий приятный туман. Нет сил, желаний двигаться, открыть глаза. Однако сознание человека еще сохранено и после выхода из состояния малого гипноза человек помнит все, что было с ним во время сеанса.
- *Средний* по глубине гипноз характеризуется нарастанием всех вышеописанных симптомов и в сознании человека возникают как бы провалы. После пробуждения испытуемый помнит лишь частично, что с ним было во время гипнотического сна.
- *В глубоком гипнозе* человек спит настолько крепко, что не слышит посторонних звуков, но в тоже время воспринимает все из того, что внушает ему гипнолог. У глубоко загипнотизированного человека самопроизвольно возникает нечувствительность кожи (болевая и температурная), что и используется для хирургических операций.

Гипноз – это состояние интенсивного сосредоточения на чем-то одном со сниженным восприятием остального. Таким образом, в основе гипноза лежит усиление внимания. Другие признаки гипноза: погруженность в ощущение разобщенность между сознанием в гипнозе и в обычном состоянии, внушаемость.

Существует много способов гипнотизации. Все они могут быть объединены в три группы: метод воздействия на слуховой аппарат, метод воздействия на зрительный аппарат и метод воздействия на кожу.

Большое значение для успеха гипнотерапии имеет восприимчивость к гипнозу. По данным статистики около 96% людей поддаются гипнозу, но лишь 25% особенно хорошо. Дети гипнабельны лучше всего с 9 до 15 лет, в дальнейшем способность впадать в состояние гипноза уменьшается, особенно в старческом возрасте. Гипнабельность здорового человека заметно отличается от гипнабельности больного. Поэтому при грамотном применении гипноз помогает как в диагностике, так и в лечении психических болезней (боль, тревожность, фобии, навязчивые состояния, амнезия, раздвоение личности, посттравматические стрессовые расстройства, расстройства пищевого поведения, вредные привычки, психосоматические заболевания). Также гипнабельность снижается, если гипнотизируемый не доверяет гипнотизеру или чувствует принуждение или давление. Гипнабельность снижают и транквилизаторы, снотворные, нейролептики и другие психотропные средства.

Медитация (от лат. meditation – размышление, обдумывание) – умственный процесс. До XX века этот термин означал просто углубленное размышление, концентрацию на проблеме, внутреннюю молитву, а также форму философской лирики. В конце XIX века, со времени увлечения европейцев буддизмом и индийской йогой, под этим термином стали понимать процесс приведения психики в особое состояние внутренней сосредоточенности – это состояние сознания переходное между телесным и внетелесным пребыванием, часто называют медитативным трансом. *Медитативный транс* – это состояние сознания человека, при котором отсутствует мышление, исчезает ощущение «Я» («эго») и времени, но присутствует состояние полной осознанности, ощущение присутствия, слияние или

растворение себя с окружающим пространством. Сопровождается ощущением покоя и экстаза, а также эффектом слияния сознания со всем окружающим миром.

Также существует описание медитации в терминах отрицания: состояние, не связанное с умственной деятельностью. Освобождение Духа от «власти» ума, страстей, желаний, страхов через полное расслабление и затухание мыслей или через специфическую технику. Некоторые техники связаны с созерцанием, например, дыхания или действий, которые выполняются людьми повседневно. Или особого рода дыханием (холотропное дыхание, свободное дыхание и т.д.). Сохранение «внутренней бдительности». Традиционно целью практик медитаций считается переход в более «высшие» состояния сознания.

В современной психотерапии очень широко применяются медитативные методы. Считается, что медитация способствует расслаблению, освобождению от стресса, очищению сознания от ненужных мыслей и переживаний, получению душевного покоя и внутренней гармонии.

Среди клинически подтвержденных эффектов медитации выделяют: ослабление сердцебиения, понижение кровяного давления, уменьшение употребления кислорода, замедление обмена веществ, уменьшение содержания молочной кислоты в крови, усиление кровотока в предплечьях и увеличение температуры в ладонях, увеличение электрического сопротивления кожи, усиление альфа-волн мозга; выделение гормона эндорфина гипофизом, благодаря чему включается так называемый «центр удовольствия», расслабление мышц под воздействием гормона эндорфина, снижение эмоциональной активности; усиление иммунитета, уменьшение головной боли и боли в спине, улучшение сна, замедление сердечного ритма, снижение систолического и падение диастолического давления; увеличение творческих и интеллектуальных способностей, оздоровление сердца, снижение стресса, углубление успокоения, улучшение концентрации внимания, углубление понимания себя (самосознания), снижение и полное исчезновение (замещение) наркотической зависимости, снижение сердечных болезней и снижение диабета, улучшение жизнеспособности, улучшение работы мозга.

Итак, *медитация* – состояние сознания, измененное по желанию субъекта. В течение примерно четырех тысяч лет восточные религии составляли «карты внутреннего пространства» и разрабатывали способы наведения некоторых состояний сознания, чрезвычайно далеко отстоящих от обыденного сознания. За многообразием формулировок часто скрывается один и тот же путь и одна и та же цель. Интерпретация этих состояний зависит от установок, ожиданий, владение языковым материалом, но как показывают, например, исследования Д. Голмена (1977) под такими словами, как «дхиана», «самадхи», «фана», «даат», «турийа» и др., взятыми из буддизма Тхеравады, раджа-йоги, суфизма, Каббалы, кундалини-йоги, понимается одинаковое состояние. В Тибете различают два уровня религии: «учение как уловка для достижения цели» и «окончательное учение», на уровне которого доктринальные различия исчезают. К. Нараньо и Р. Орнстейн (1971) показывают, что многообразные методы медитации сводятся к двум-трем основным типам, каждый из которых имеет целью достижение определенного состояния сознания. Этим состояниям в восточных культурах придается огромная ценность, их связывают с такими идеями как «спасение», «избавление от страданий», «просветление», «истинное видение». Особое внимание уделяется практическим методам достижения просветления, среди которых главное место занимают две медитативные техники: «шаматха» или «самадхи» и «випашьяна» или «випассана».

К этим двум видам медитации, как показал Д. Голмен, примыкают большинство медитативных техник в разных культурах («медитацию я понимаю в узком смысле – как работу со вниманием, в отличие от других техник, изменяющих сознание»).

Таким образом, все виды медитации преследуют одну цель – сосредоточить внимание, чтобы ограничить поле экстравертированного сознания настолько, что мозг будет ритмически реагировать на тот стимул, на котором сосредоточился субъект. По-видимому,

медитация доставляет тому, кто ее практикует реальное удовлетворение, особенно из-за связанного с ней расслабления.

Состояние, возникшее под влиянием психоактивных веществ

Индустриальное развитие, все повышающийся темп жизни, технократическая идеология не дают человеку удовлетворять свои специфические потребности в общении, уединении, принадлежности, общности и др. В процессе труда на современном предприятии человек реализует лишь те свои способности, которые необходимы тому или иному виду производства. Это могут быть лишь двигательные навыки или контролирующая функция в постоянно стрессовой ситуации. И совершенно лишними здесь являются душевные порывы человека, его чувства. Эмоции объявляются чем-то второстепенным, подавляются различными способами. Маскировка эмоций стала неотъемлемой чертой повседневной жизни. В традиционных обществах и в несколько более раннюю эпоху в современных дефицит общения, эмоциональности во многом преодолевался в коллективных ритуалах. Важнейшим следствием последних была психотерапевтическая компенсация, состоящая в коммуникации, объединении людей, преодолении одиночества, тревожности, отчужденности дававшая ощущение принадлежности к группе (социальной, половозрастной, конфессиональной).

В современную эпоху одну из форм преодоления дефицита общения и эмоционального отчуждения, чувства общности люди приобретают на концертах рок-музыки. Нередко здесь можно стать свидетелем коллективного вхождения в транс. В связи с этим следует обратить внимание на ритмические движения тел слушателей и рук, поднятых над головой, аплодирующих в такт музыке. Безусловно, не всегда и не все, что происходит на концертах рок-музыки, способствует реализации деструктивных импульсов в приемлемых нормах. Бывает и наоборот – стимулируется агрессивное поведение. Это своеобразная плата за подавление эмоций, так как человек не может и не должен отрицать свои чувства, если же он отрицает их, противореча своей природе, то теперь уже он не может утверждать их иначе, как отрицательным путем. Таким образом, эмоции, являющиеся энергетическим фундаментом человека, ищут обходной способ освобождения, который, как правило, ведет не к гармонизации, а разбалансировке отношений индивида с самим собой и с окружением. Это выражается в агрессивности, враждебности по отношению к окружающим, может привести к психологическим расстройствам вплоть до психозов. Нередко нереализованная энергия направляет удар по внутриорганическим автоматически регулируемым процессам, что приводит к нарушению их функционирования и к различным патологиям (болезни сердца, язва желудка и т.п.).

С 1988 года пошло новое увлечение – танцевальные марафоны с употреблением стимуляторов, которые снимают усталость после монотонной рабочей недели – это совершенно особое настроение освобождения, создающее атмосферу открытости и дружелюбия, заставляет чувствовать себя словно в племени.

В современных индустриальных странах появилось «психоделическое движение». Один из вдохновителей создания этого движения Т. Лири экспериментировал с ЛСД с целью изучить особые состояния сознания, «путешествия в глубины подсознания». Он же предпринял попытку организовать своего рода религиозный наркотический культ. В области музыкальной культуры появились тенденции к созданию психоделической музыки. Наиболее ярко эта тенденция реализовалась в творчестве группы «Пинк Флойд». Безусловно, этот аспект культуры индустриальных стран не сводился только к экспериментированию с наркотиками-галлюциногенами с целью расширить сознание. Его основное содержание состояло в небывалом интересе к восточной системе философии и ритуальной практике созерцания.

Алкоголизм характеризуется тем, что возникает привыкание, в дальнейшем психическая и физиологическая зависимость от этилового алкоголя, употребляемого в виде водки, спирта, коньяка, виски, вин, пива и др. По определению экспертов Всемирной организации здравоохранения, алкоголиками являются неумеренно пьющие лица, чья

зависимость от алкоголя достигает такой степени, что она приводит к нарушениям соматического и психического здоровья, вызывает конфликты с другими людьми, ухудшение социального и экономического положения и требует лечения.

Различают:

- *алкоголизм бытовой*, при котором имеется привыкание к алкоголю, но пьющий человек способен контролировать количество напитка и даже временно прекратить его употребление в неподходящих для выпивки ситуациях;
- *алкоголизм хронический*, при котором отмеченные выше возможности утрачиваются. В этих случаях меняется устойчивость к алкоголю. На начальных этапах выносливость увеличивается и приходится для достижения желаемого эффекта постепенно повышать количество алкоголя. В дальнейшем выносливость снижается, опьянение возникает от сравнительно небольшого количества алкоголя.

Психическая зависимость, возникающая в связи с прекращением приема алкоголя по тем или иным причинам, выражается угнетенным настроением, тревогой, беспокойством и страхами, а физическая – в слабости, разбитости, болях в мышцах, головокружении, общей потливости, дрожании рук и пальцев и т.д.

О хроническом алкоголизме говорят тогда, когда человек не может выполнять работу без того, чтобы утром не выпить алкогольный напиток, когда ему трудно или невозможно регулировать количество употребляемых напитков и делать перерывы, когда имеют место случаи амнестического опьянения (алкоголик теряет контроль над своим поведением и в дальнейшем о нем не помнит) и, наконец, когда возникают периоды запойного пьянства, совершаются правонарушения в состоянии опьянения, теряется возможность систематически работать, нарушаются семейные отношения. Следует отметить, что эти критерии пригодны и для определения наркомании.

Причины алкоголизма включают в себя два фактора: с одной стороны, это предрасполагающие особенности личности (конформные, незрелые, зависимые, внушаемые, склонные к подражанию психопатические личности и невротики с склонностью к дистимиям); с другой – обычай употреблять алкоголь в определенном обществе, группе, среде и главным образом – в семье.

Большое значение имеет возраст, в котором человек начал употреблять алкоголь: в молодом возрасте легче возникает привычка к выпивке и возникает зависимость от алкоголя. Различают *простое алкогольное опьянение и хронический алкоголизм*.

Простое алкогольное опьянение условно разделяют на три степени: *легкая, средняя и тяжелая*.

- ✓ Легкая степень характеризуется повышением восприимчивости, некоторым ускорением психической деятельности, возбудимости, повышением настроения и эмоциональной лабильности, снижением цензуры к собственным поступкам и высказываниям. Возможно и растормаживание влечений, в том числе сексуальных.
- ✓ При средней степени опьянения появляются признаки оглушения и замедления психических процессов, нередко подавления настроения, аффективные реакции. Доминируют эмоциональное поведение, конфликтность. Сердечная деятельность часто ускорена, может быть повышено артериальное давление. Появляются неврологические нарушения в виде смазанной речи, дискоординации движений, неустойчивой походки. В дальнейшем поведение может иметь импульсивный, несдержанный и даже агрессивный характер. Выявляются скрытые личностные тенденции: эротичность, амбициозность, иногда истерическое поведение с фантазированием, вымыслами, озорством.
- ✓ Сильная степень опьянения характеризуется ухудшением ориентировки, значительным снижением восприятия. Поведение может выйти из-под контроля, возможны неадекватные поступки, преобладает злобный аффект. В более глубокой фазе наступает наркотический сон. Как правило, однако, сохраняются основные элементы ориентировки и зависимость поведения от внешней ситуации. Отмечаются разной

глубины соматовегетативные нарушения: тахикардия, углубление или ускорение дыхания. Рефлексы снижаются. В особо тяжелых случаях может развиваться кома с опасностью для жизни.

Обычно простое опьянение продолжается не более 12 часов. После него может отмечаться раздраженно-подавленное настроение на фоне плохого самочувствия с вестибулярными и вегитоническими явлениями – головокружением, тошнотой и рвотой, потливостью, слабостью, тремором пальцев рук.

Хронический алкоголизм наступает в результате употребления алкоголя длительное время, обычно в течение нескольких лет, и сопровождается клеточными и структурными изменениями в ряде органов и систем организма, включая головной мозг. Значительные изменения обнаруживаются в пищеварительной системе, печени и поджелудочной железе. Печень подвергается жировой дегенерации с разрастанием рубцовой ткани (цирроз печени). Страдает обмен веществ, внутриклеточный обмен, снижается усвоение витаминов, в особенности комплекса «В». В головном мозге под влиянием алкоголя и токсических продуктов, накапливающихся в крови в результате поражения печени, изменения со временем приобретают органический, необратимый характер.

Первая стадия хронического алкоголизма характеризуется потерей контроля над количеством употребляемого алкоголя, повышением зависимости от него. Появляется заострение характерологических особенностей, аффективная неустойчивость. Эйфорический период опьянения сокращается, зато нарастает период возбуждения и оглушения. Эта стадия продолжается в среднем 3-4 года.

Таким образом, поведение, обусловленное употреблением алкоголя, нравственно не менее ущербно, чем суицид. Известный американский психолог Э. Берн пишет, что хронический алкоголизм есть самоубийство даже в том случае, если пьющий считает свое стремление к смерти «подсознательным».

В последние годы в стране лавинообразно нарастает такое трагическое увлечение и последующее болезненное пристрастие, как *наркомания*. В связи с этим важно уметь обоснованно подходить к этому явлению, которое особенно часто встречается в молодежной среде. Влечение к наркотикам возникает очень быстро, в отдельных случаях даже после разового употребления. Наркоман не всегда сразу осознает то, что его влечет к наркотикам, но, чем бы он не был занят, мысль о наркотических средствах и одурманивающих веществах периодически и навязчиво в течение всего дня всплывает в его сознании, и если опытным наркоманам удастся скрывать проявления наркотического опьянения, то влечение к наркотику даже они скрыть не способны. Тема разговора этих людей неуклонно возвращается к наркотикам, при этом у них отмечается эмоциональная заинтересованность. Их лицо выражает удовольствие, мимика и выражение глаз оживлены. Нередко возникает мечтательная улыбка. Они полностью увлечены рассказами о наркотиках. Эти разговоры активизируют влечение.

В предвкушении приема наркотических средств у этих людей возникает волнение, которое проявляется в оживленности, неусидчивости, неспособности сосредоточиться на выполняемой работе, многоречивости. Если наркотика нет или его прием задерживается по каким-либо причинам, эти люди испытывают неудовлетворенность, недовольство собой и окружающими. Они становятся раздражительными, неспособными к длительной физической или умственной нагрузке.

Состояние наркотического опьянения почти при всех видах наркомании напоминает алкогольное (за исключением вызванного препаратами, приготовленными из мака), но без характерного запаха алкоголя изо рта.

Общим признаком состояния опьянения для всех видов наркотиков является эйфория – повышенное настроение, безмятежное блаженство в сочетании с замедлением или ускорением мышления. Однако такое настроение неустойчиво и может внезапно смениться недовольством.

Опьяневшие оживлены, веселы, общительны, болтливы, громко разговаривают, назойливы. Нередко возникает сексуальное возбуждение. В ряде случаев наблюдаются заторможенность, запаздывание с выполнением команд, каких-то действий, оцепенелость вплоть до полного отключения, отсутствие реагирования на обращения к ним. Иногда при употреблении большой дозы наркотика наступает полная потеря сознания на длительное время. Появляются расстройства координации. Движения становятся неточными, порывистыми, размашистыми. Опьяневший не может выполнять точные действия, характерно мелко дрожание пальцев рук. Походка неуверенная, возможно пошатывание при ходьбе, резкие отклонения из стороны в сторону от выбранного направления движения. Мимика становится ярко выраженной. Речь смазанная, невнятная, замедленная, с внезапными остановками, непоследовательная (легко перескакивают с одной темы на другую). Наблюдается излишняя жестикуляция. Лицо опьяневшего напоминает маску – обвисшие губы, полузакрытые веки, зрачки расширены, реакция на свет вялая. В таком состоянии, как правило, отмечается повышенная потливость, учащается или замедляется пульс, появляется бледность или покраснение лица.

Когда действие препаратов подходит к концу, наркоманы становятся вялыми, малоподвижными, безразличными к окружающему, пребывают в дремотном, заторможенном состоянии или впадают в глубокий сон. В этом случае разбудить их даже в дневное время чрезвычайно сложно. При многих видах наркомании отмечается чувство голода, повышенный аппетит, переходящий в прожорливость.

Отличается от перечисленных признаков наркотическое опьянение, вызванное препаратами, приготовленными из мака (опий, экстракт маковой соломки, морфий, кодеин, героин и т.д.). Наиболее достоверные признаки опийного опьянения:

- ✓ Сужение зрачков, которые становятся размером со спичечную головку.
- ✓ Второй признак, не наблюдающийся при приеме других наркотических средств, – это зуд кожи лица (особенно кончика носа) и верхней половины туловища. Наиболее ярко это проявляется при употреблении кодеина, когда зуд настолько силен, что у наркоманов имеются многочисленные расчесы кожи головы, шеи, за ушами и верхней половины туловища.
- ✓ Третьим важным признаком является сухость кожи, в то время как при других видах наркотического опьянения выступает пот.
- ✓ Четвертый признак – отсутствие нарушений координации.
- ✓ Кроме того, при опийном опьянении мышление ускорено, речь быстрая и внятная.
- ✓ Не наблюдается раздражительности, злобности, грубости, как это бывает при алкогольном опьянении.
- ✓ Язык розовый, обложен беловатым налетом.
- ✓ Возможны угнетение дыхания, запоры.

Кроме общих признаков, свойственных наркотическому опьянению, следует обращать внимание и на специфические, проявляющиеся только при определенном виде наркомании. Так, при гашишном опьянении, вызванном приемом марихуаны, гашиша, гашишного масла, зрачки могут быть разного размера. Наблюдаются покраснение лица, повышенный блеск глаз, дрожание не только рук, а возможно и всего тела, сухость во рту. Находящихся в состоянии гашишного опьянения может охватывать беспричинный смех, появляются нарушения чувства времени и пространства (несколько секунд для опьяневших тянутся как десятки минут, предметы увеличиваются или уменьшаются). Наркоманам кажется, что у них происходит изменения рук, ног, головы, всего тела, окраска предметов очень яркая, а звуки громкие (малейший шорох воспринимается как грохот).

Наблюдаются особенности при курении наркотиков. Оно происходит, как правило, в группе. Курильщики чаще всего пользуются одной и той же папиросой или самокруткой. При курении в компании эмоции одного наркомана передаются всем, они заражаются смехом, плачем, подражают выкрикам, кривляются. Внимание наркоманов сосредоточено

только на тех, с кем они начинали употребление наркотика. Как правило, они не реагируют на вновь подошедших.

При эфедриновой наркомании (эфедрон, первитин) отмечается отсутствие потребности во сне. Эти люди могут не спать по 5-6 суток. Возникают ощущения того, что волосы на голове растут, шевелятся, «становятся дыбом». Кожа бледная. Наркоманов мучит сухость во рту, они постоянно облизывают губы. Опьяневшему хочется всем окружающим сделать что-нибудь приятное, помочь всем нуждающимся. У него присутствует ощущение, что нет неразрешимых проблем, что все можно сделать. Опьяневшему безразлично, с кем говорить. Он навязчиво обращается с разговорами к окружающим, излишне откровенен, стремится поделиться с ними необычайными ощущениями. Этих людей тянет заниматься творческой деятельностью (писать стихи, рисовать и прочее), не свойственной им ранее.

При злоупотреблении лекарственными препаратами (циклодол, димедрол, пипольфен и др.) ускоряется речь, наблюдается беспричинная веселость, изменяется восприятие внешнего мира, нарушается ориентировка в месте и во времени, появляются иллюзии и галлюцинации, как правило, зрительные, которые носят сценopodobный характер. Например, при циклодоловой токсикомании наблюдается феномен «пропавшей сигареты», которую опьяневший настойчиво ищет. Иногда «появляются» и «исчезают» другие предметы. При первых употреблениях обычно возникает чувство страха, недоумения, растерянности. При систематическом приеме – порозовение щек на фоне бледности лица, алые губы, произвольные движения и судорожные подергивания мышц, изменения походки (выпрямленная спина, ходьба на прямых ногах).

При употреблении летучих растворителей опьяневшим свойственна потеря ориентировки во времени и месте. Обязательно возникают галлюцинации, чаще зрительные. Почти все токсикоманы сравнивают их с мультфильмами, в которых они очень часто сами принимают участие. Содержание этих картин носит приятный характер. Во время наркотического опьянения от токсикоманов исходит характерный химический запах. При разговоре у них нет должной серьезности, отсутствует чувство дистанции.

Следует учесть, что состояния наркотического опьянения могут быть непродолжительными и повторяться в течение дня.

Важнейшим признаком, указывающим на употребление наркотиков, является абстинентный синдром. Даже очень сильные и терпеливые люди с трудом переносят его, настолько интенсивны боли (могут вызвать попытки суицида). Абстинентный синдром проявляется тогда, когда организм человека уже не может нормально функционировать без наркотических средств. Эта зависимость настолько велика, что без наркотика в отдельных случаях наступает смерть.

В отличие от наркотического опьянения абстиненция тем ярче выражена, чем больше стаж приема наркотиков. Ее проявления связаны с расстройствами психики. У наркоманов преобладает тоскливое, подавленное, мрачное настроение. Они в это время злобны, раздражительны, конфликтны, безучастны к окружающим и близким.

Общим проявлением абстинентного синдрома для всех форм наркомании является возбуждение, которое снижается по мере снижения абстиненции, а также с развитием заболевания. Кроме того, наблюдаются тяжесть и боль в голове, тошнота, учащенный или сниженный пульс, дрожание пальцев рук, расширенные или суженные зрачки, вялость, неспособность переносить психические и физические нагрузки.

К специфическим проявлениям абстиненции следует отнести:

- ✓ при опийной наркомании – зевоту, слезо- и слюнотечение, чихание, насморк, ознобы, «гусиную кожу», сведение жевательных мышц, боли в межчелюстных суставах, судороги икроножных мышц, боли в пояснице, мышцах спины. Наркоманы не могут найти себе место: то ложатся, то встают, постоянно бродят. Могут терять в весе до 2 кг в сутки;
- ✓ при гашишной наркомании возникают разнообразные и неприятные, мучительные, тягостные ощущения (стягивание, жжение, давление, раздражение, переворачивание,

- переливание, щекотание и пр.), исходящие из различных областей тела, отдельных внутренних органов;
- ✓ при эфедроновой наркомании головные боли чаще захватывают только одну половину головы, отмечается светобоязнь;
 - ✓ при кокаиновой наркомании – ощущение инородных неодушевленных и одушевленных предметов под кожей;
 - ✓ при злоупотреблении снотворными – грызущие, выкручивающие боли в коленных, локтевых и плечевых суставах, боли в желудке, судороги икроножных мышц, дрожь языка.

Все поведение наркоманов во время абстинентного синдрома направлено на поиск наркотиков, и они в этот период нарушают не только моральные нормы, но и преступают закон. Опьянение и абстиненция – состояния крайне изменчивы. Уже спустя 1-2 часа они могут быть совершенно иными. При употреблении одновременно нескольких наркотических средств или, как это часто бывает, наркотиков совместно с алкоголем признаки опьянения абстинентного синдрома могут видоизменяться и пересекаться.

Длительное употребление наркотиков накладывают отпечаток и на внешний облик человека. Наркоманы со стажем, как правило, выглядят старше своих лет. Волосы у них ломкие. Зубы крошатся, выпадают. Ногти обламываются, слоятся. Кожа дряблая, морщинистая, сухая, бледная, неестественного цвета, может иметь желтоватый оттенок, как у очень старых людей, а при злоупотреблении успокаивающими средствами и транквилизаторами – землистый. У этих людей медленно заживают раны. У тех, кто вводит наркотики с помощью шприца, имеются многочисленные следы от уколов в области локтевых сгибов, на кистях рук, на ногах, венах шеи. У хронических наркоманов отмечаются серьезные заболевания жизненно важных органов, и в первую очередь сердечнососудистой системы, желудка, почек, печени, легких. При токсикомии быстроиспаряющимися веществами наблюдается воспаление верхних дыхательных путей. У наркоманов отмечается подавленность воли, снижение интеллекта, неспособность сосредоточиться, быстрая утомляемость. Наркоманы не придерживаются моральных норм. Ярко выраженное причастие человека к кругу наркоманов заметно даже по стилю его разговорной речи.

Функции ИСС

Само наличие таких состояний человека свидетельствует об их значимости в его повседневном функционировании. Внешние проявления и субъективный опыт, связанные с различными изменениями в сознании, довольно разнообразны, но существуют базовые особенности, являющиеся общими для многих. С функциональной точки зрения многие изменения состояний сознания служат в качестве «конечных общих путей» для различных форм выражения переживаний человека, как адаптивных, так и неадаптивных:

- *Неадаптивные выражения*

Неадаптивные выражения многочисленны и разнообразны. Проявления этих ИСС могут представлять:

- а) попытки разрешения эмоционального конфликта (например, реакции бегства, амнезии, травматические неврозы);
- б) защитные функции в определенных ситуациях опасности, вызывающих повышенную тревогу (например, вхождение в гипноидальные состояния во время психотерапии);
- в) прорыв запрещенных импульсов (например, реакции острого психоза и паники);
- г) бегство от ответственности и внутреннего напряжения (например, использование наркотиков, алкоголя);
- д) символическое отыгрывание бессознательных конфликтов (например, одержимость);
- е) проявление органических поражений или нейрофизиологических нарушений (например, токсические состояния);
- ж) неосторожные и потенциально опасные реакции на определенные стимулы (например, гипноз от автострады, транс от длительного наблюдения за экраном радара; монотонная длительная работа).

- *Адаптивные выражения*

Человек использует различные ИСС, чтобы получить новое знание или опыт, выразить психическое напряжение или освободиться от конфликта, не подвергая опасности себя или других, и функционировать в социуме более адекватно и конструктивно.

1. Исцеление.
2. Путь к новому знанию или опыту.
3. Социальная функция.

Таким образом, ИСС играют значительную роль в опыте и поведении человека, и эти состояния могут служить как адаптивным, так и неадаптивным выходом для выражения многочисленных желаний человека и его потребностей.

2.4 Механизмы психологической защиты

В современной психологической литературе могут встречаться самые различные термины, касающиеся феноменов защиты. В самом *широком смысле защита* – это понятие, обозначающее любую реакцию организма с целью сохранить себя и свою целостность. В медицине, например, хорошо известны разнообразные явления защитных реакций сопротивления заболеванию (сопротивляемость организма) или защитные рефлексы организма, такие, как рефлекторное моргание глаза как реакция на быстро приближающийся объект или отдергивание руки от горячей поверхности. В психологии же наиболее часто встречаются термины, касающиеся явлений психологической, а не только биологической (как в медицине), защиты – *защитные механизмы, защитные реакции, защитные стратегии, невротические защиты и защитность как свойство личности*. Кроме того, в экспериментальной психологии широко известен феномен *перцептивной защиты*, который заключается в резком повышении порогов восприятия «табуированных», то есть запретных слов, объектов, ситуаций.

В настоящее время психологической защитой считаются любые реакции, которым человек научился и прибегает к их использованию неосознанно, для того чтобы защитить свои внутренние психические структуры, свое «Я» от чувств тревоги, стыда, вины, гнева, а также от конфликта, фрустрации и других ситуаций, переживаемых как опасные.

Впервые защитные механизмы [69] были выявлены австрийским ученым и психоаналитиком Зигмундом Фрейдом (1856-1939). Эта часть созданной им теории и практики психоанализа была встречена с пониманием учеными, представляющими смежные с психоанализом области медицины (особенно психиатрии) и психологии и впоследствии была развита многими психологами, хотя не все они разделяли психоаналитический взгляд на природу защитных механизмов. В настоящее время *термин «защитный механизм»* обозначает прочный поведенческий защитный паттерн (схему, стереотип, модель), образованный с целью обеспечить защиту «Я» от осознания явлений, порождающих тревогу. Основными и общими для разных видов защитных механизмов чертами, как считал З. Фрейд и его последователи, является то, что они:

- бессознательны, то есть человек не осознает не причин и мотивов, ни целей, ни самого факта своего защитного поведения по отношению к определенному явлению или объекту;
- защитные механизмы всегда искажают, фальсифицируют или подменяют реальность.

Основные защитные механизмы различаются по определенным параметрам:

- по степени обработки внутреннего конфликта;
- по способу искажения реальности;
- по степени количества энергии, затрачиваемой субъектом на поддержание того или иного механизма;
- по степени инфантильности, то есть зависимости от предыдущей определенной стадии развития данного человека;

– по типу возможного душевного расстройства, возникающего вследствие прибегания к тому или иному защитному механизму.

Впоследствии изучение защитных механизмов стало важной темой психоаналитического исследования, особенно в работах Анны Фрейд (1895–1982). Опираясь на учение своего отца, А. Фрейд, в отличие от традиционного психоанализа, создала проникнутое верой в силу человеческой личности новое теоретическое направление в психологии – «Эго-психологию». На конкретных примерах она показала разнообразие, сложность, пределы применения защитных механизмов, подчеркивая, что для защиты могут использоваться весьма различные виды действий (фантазирование, интеллектуальная деятельность), что защита может направляться не только против влечений, но и против всего того, что вызывает тревогу (эмоции, некоторые особые ситуации, требования «Сверх-Я» и пр.). А. Фрейд выделяет следующие защитные механизмы: *вытеснение, регрессию, реактивное образование, изоляцию, проекцию, интроекцию, обращение на себя, обращение в свою противоположность, отрицание, идеализацию, идентификацию и сублимацию.*

Мелани Клейн описывала в качестве простейших видов защиты расщепление объекта, проективное отождествление, отказ от психической реальности, претензию на всевластие над объектами и пр.

Более поздние разработки теории защитных механизмов позволили Э. Бибрингу и С. Лагашу выдвинуть идею существования механизма отработки, который противопоставляется ими механизму защиты: цель защитных механизмов – срочное ослабление внутреннего напряжения сообразно с принципом удовольствия-неудовольствия; цель механизмов отработки – реализация имеющихся возможностей, хотя бы и ценой большего напряжения. Исходя из этого, они считали, что можно отличать защитные действия «Я», направленные против влечений «Оно» от осуществляемой «Я» отработки собственных защитных действий.

Таким образом, *психологическая защита* – это те механизмы, которые стабилизируют состояние человека, сохраняют представление человека о самом себе. Следовательно, это такие действия сознания человека, при которых оно отторгает или изменяет неблагоприятную информацию о себе или о других. Психологический механизм защиты – форма проявления взаимодействия индивида с окружающей средой в ситуации возможного или действительного неуспеха деятельности.

Психологическая защита – психологическая система регуляции психики человека, направленная на снятие или уменьшение тревожности, связанное с ощущением конфликтной ситуации. Психологическая защита ограждает личность от негативных эмоций и переживаний.

Самым первым был описан защитный механизм **вытеснения**. Термин «вытеснение» встречается у психолога И. Гербарта в его работах начала XIX века, однако вытеснение как клинический факт того, что люди не властны над своими некоторыми значимыми воспоминаниями, был выявлен и детально описан З. Фрейдом в конце XIX века: «Речь шла о вещах, которые больной хотел бы забыть, непреднамеренно вытесняя их за пределы всего сознания», то есть непреднамеренно забывая. Вытеснение – это универсальный психический процесс, лежащий в основе становления бессознательного как отдельной области психики. Вытеснение особенно наглядно выступает при истерических расстройствах личности, но играет важную роль и при других душевных расстройствах, равно как и в нормальной психике: например, вытеснение травматического опыта может на некоторое время обеспечить условия для восстановления психики человека, то есть вытеснение может играть и позитивную роль «психологического иммунитета» к травме или угрозе. *Вытеснение* – это такой механизм, в результате действия которого неприемлемые для человека мысли, воспоминания или переживания, связанные с влечениями, которые трудно, невозможно либо опасно удовлетворить, как бы «изгоняются» из сознания и переводятся в сферу бессознательного, но при этом продолжают оказывать влияние на поведение личности, проявляясь в виде тревоги, страха и т.п. Вытеснение является самым неэффективным

механизмом, так как при этом энергия, протекающая по инстинктивным каналам, не реализуется в деятельности, но остается в человеке, вызывая рост напряженности. Желание вытесняется в бессознательное, человек о нем совершенно забывает, но остается напряжение, проникая сквозь бессознательное, дает о себе знать в виде символов, наполняющих сновидения, в виде ошибок, оговорок, описок. Поэтому З. Фрейд придавал значение толкованию таких явлений как ошибки и сновидения человека, его ассоциации. Теоретическая модель вытеснения стала прообразом других защитных механизмов, хотя вытеснение можно рассматривать и как отдельный защитный механизм, но вытеснение возникает как один из моментов защиты при каждом расстройстве и представляет собой – вытеснение в бессознательное, его сущность – отстранение и удержание вне сознания определенных психических содержаний. При истерии вытеснение играет главную патогенную и защитную роль, а при, например, неврозе навязчивых состояний оно включается в более сложный процесс защиты.

Другим очень известным и широко используемым в психологии понятием стало введенное З. Фрейдом понятие **проекции**. Проекция – это чаще всего неосознаваемый механизм, посредством которого импульсы и чувства, неприемлемые для личности, приписываются внешнему объекту и проникают в сознание как измененное восприятие внешнего мира. Собственные желания, чувства и личностные черты, в которых человек не хочет признаваться себе из-за их неприглядности, он переносит (проецирует) на другое лицо. Речь идет об очень инфантильном, возможно, первом по времени происхождения, защитном механизме, который обнаруживается и у младенца как способ выноса неприятного вовне, и при душевных расстройствах, например, когда собственная агрессия не осознается человеком, а точнее, страх перед собственной агрессией не осознается человеком, а проецируется вовне на других людей (бред преследования), а также при нормальном, обыденном мышлении (суеверия, предрассудки). В широком смысле проекция – это смещение неврологического или психологического явления вовне, переход либо от центра к периферии (например, в неврологии), либо от субъекта к объекту. В психологии проекцией называют различные процессы:

1. Субъект воспринимает окружающий мир и реагирует на него сообразно со своими интересами, способностями, ожиданиями, аффективными состояниями и пр.
2. Субъект показывает своим бессознательным отношением, что он уподобляет одного человека другому, например, он может проецировать образ своего отца на начальника.
3. Субъект отождествляет себя с другими людьми, то есть проецирует свои качества на других или, наоборот, отождествляет другие объекты – предметы, людей, животных с самим собой.
4. Субъект приписывает другим людям качества, которые он не замечает в самом себе (например, скупой, как правило, видит в других людях, прежде всего жадность).

На основе действия механизма защиты проекции психологами-практиками разработаны и применяются проективные тесты.

В противоположность механизму проекции существует, по мнению психоаналитиков, и обратный механизм **интроекции или интериоризации**. Это процесс, посредством которого межличностные отношения преобразуются во внутриличностные. Другое возможное понимание интроекции – это фантазматический переход от объекта (чаще всего им являются мать и другие значимые фигуры детства) – хорошего или плохого, цельного или частичного – внутрь субъекта. В более узком смысле говорят об интериоризации применительно к отношениям, например, когда властные отношения между отцом и ребенком трактуются как интериоризация отношений «Сверх-Я» к «Я». Ребенок, который интроецирует отцовский образ и интериоризирует конфликт с отцом, связанный с борьбой за власть, в своей будущей взрослой жизни может проявлять в своем поведении, в отношении своего «Я» те же черты отношений отца к нему в детстве.

Если представить психический процесс как движение или развитие, то **регрессией** называют психологический защитный механизм, состоящий в том, что человек в своем

поведении при реагировании на весьма ответственные ситуации возвращается к ранним, детским типам поведения, которые на той стадии были успешными. *Регрессия* – это возврат личности от высших форм поведения к низшим. Таким образом, взрослый человек в сложных условиях стремится избежать внутренней тревоги, потерять чувство самоуважения. Часто регрессию оценивают как негативный для личности механизм (например, инфантильность). *Инфантильность* (лат. *infantilis* – младенческий, детский) в психологии понимается как особенность психического склада личности, при которой обнаруживаются черты свойственные более раннему возрасту, такие, как эмоциональная неустойчивость, незрелость суждений, капризность, подчиняемость, несамостоятельность.

Реактивное образование. Это очень интересный и знакомый многим из житейской практики механизм. Суть его состоит в трансформации травмирующего мотива в свою противоположность. Иногда неразумная, необъяснимая неприязнь к кому-либо трансформируется в отношении с этим человеком в особую предупредительность, подчеркнутую вежливость. И наоборот симпатия, может быть, даже любовное увлечение демонстрируются как неприязнь, игнорирование и даже бестактность. Так, психологически грамотные педагоги и родители в агрессивном преследовании мальчиком-подростком своей одноклассницы «прочитывают» чувство влюбленности, расценивают (и это справедливо в большинстве случаев, каждый может вспомнить нечто подобное) его как характерный для подростков ритуал ухаживания. Необходимо отметить, что данный механизм имеет побочные эффекты в виде деформации социальных отношений с окружающими, поскольку его отличиями часто является ригидность, экстравагантность демонстрируемого поведения, преувеличенные его формы. Кроме того, отрицаемая потребность должна маскироваться снова и снова, на что затрачивается значительное количество психической энергии. Кроме того, реактивные образования маскируют части личности и ограничивают способность человека гибко реагировать на события. Тем не менее, этот механизм считается примером успешной защиты, так как он устанавливает психические преграды – отвращение, стыд, мораль. Тем самым З. Фрейд подчеркивал роль реактивных образований в становлении человеческих характеров и добродетелей. Вводя понятие «Сверх-Я», З. Фрейд отмечал, что в его возникновении важную роль играет механизм реактивных образований.

Механизм **фиксации** означает прочную бессознательную связь с определенными лицами или образами, которая воспроизводит один и тот же способ удовлетворения и структурно организована по образу одной из стадий такого удовлетворения. Фиксация может быть актуальной, явной, а может оставаться преобладающей тенденцией, допускающей для субъекта возможность регрессии. В рамках генетического подхода фиксация представляет как заострение на определенной стадии развития либидо – энергии стремления к наслаждению. Вне генетической точки зрения, в рамках фрейдовской теории бессознательного, это – способ включения в бессознательное некоторых неизменных содержаний (опыт, образы, фантазии), служащих опорой влечениям. Понятие фиксации постоянно присутствует в психоаналитическом учении, обозначая важный источник эмпирического опыта, сохраняет привязанность к определенным способам удовлетворения, определенным пиитам желаемого значимого объекта и к прежним, сформированным ранее, отношениям.

Изоляция – уход от общества, от других людей, погружение внутрь себя. Этот механизм защиты распространен при неврозе навязчивости: изоляция какой-то мысли или поступка, разрыв их связей с другими мыслями или другими сторонами жизни субъекта. Среди приемов изоляции – остановки в процессе мышления, использование формул и ритуалов и шире – вся совокупность приемов, позволяющих прервать временную последовательность мыслей или действий. С этой точки зрения, изоляция выступает как «устранение самой возможности контакта, как запрет на прикосновение к данному предмету; подобно этому, когда невротик изолирует впечатление или действие, отделяя его паузой, он символически дает понять, что не допустит, чтобы относящиеся к нему мысли вступали в ассоциации с другими мыслями». Можно назвать изоляцией особый процесс защиты,

который начинается с проявления навязчивости и приводит к выработке последовательной, внутренне согласованной установки на разрыв ассоциативных связей мысли и действия, в особенности с тем, что непосредственно предшествует или следует за ними во времени.

Хорошо известным в повседневной жизни является механизм **отреагирования**. Это бессознательная эмоциональная разрядка и освобождение от аффекта, связанного с воспоминанием о травмирующем событии, вследствие чего это воспоминание не становится патогенным или перестает им быть. Оно может быть искусственно вызвано в ходе психотерапии, особенно под гипнозом, и тогда оно приводит к катарсису, то есть эмоциональному очищению и облегчению. Отреагирование может возникать и само собой, спустя более и менее долгое время после первоначальной травмы. Таким образом, отреагирование – это нормальный путь, на котором субъект освобождается от слишком сильного аффекта. Однако чтобы вызвать катарсис, эта реакция должна быть адекватной, то есть соответствующей событию, вызвавшему аффект в прошлом.

Замещение связано с переносом действия с недоступного объекта на доступный. Те чувства и действия, которые должны были быть направлены на объект, вызвавший тревогу, переносятся на иной объект. Так, например, агрессия по отношению к начальству иногда вымещается на членах семьи работника. Имеется и другой тип замещения, когда одни чувства заменяются на прямо противоположные (например, безответная любовь может превратиться в ненависть, сексуальная потребность может вылиться в агрессию, насилие). В телерепортажах о футбольных матчах мы часто видим, как нападающий, не попавший в ворота, сильнейшим ударом посылает отскочивший мяч, причем в любом направлении. Таким образом, происходит разрядка накопившейся энергии.

Смещение – это случай, когда ощущение напряженности, значительности, важности какого-либо представления переходит на другие, поначалу более слабые представления. Это явление наблюдается, прежде всего, в сновидении, однако оно лежит также в основе психоневротической симптоматики, а в более широком виде – любого бессознательного образования. В тех различных психологических образованиях, где психоанализ обнаруживает смещение, оно явно выполняет защитную функцию: например, при фобиях смещение на фобический объект позволяет объективировать, локализовать, ограничить страх.

Интеллектуализация – процесс, посредством которого субъект стремится выразить в дискуссионном виде свои конфликты и эмоции, чтобы овладеть ими. Этот термин обозначает главным образом преобладание абстрактного мышления над переживанием и не признанием аффектов и фантазий. Интеллектуализацию можно сопоставить с другими механизмами, и прежде всего с **рационализацией**. Одна из главных целей интеллектуализации – отстранение от аффектов, их нейтрализация. Рационализация предполагает иное – она не требует избегать аффектов, но приписывает им скорее вероятностные, нежели истинные, побуждения, дает им рациональные или идеальные обоснования. *Рационализация* – защитный механизм, имеющий своей функцией маскировку, сокрытие от сознания самого субъекта истинных мотивов его действий, мыслей и чувств во имя обеспечения внутреннего комфорта, сохранения чувства собственного достоинства, самоуважения. Зачастую данный механизм используется человеком с целью предотвратить переживание вины или стыда. При действии этого механизма происходит блокировка осознания тех мотивов, которые выступают как социально неприемлемые или неодобряемые. Человек после каких-то действий, поступков, продиктованных неосознаваемыми мотивами, пытается понять их и рационально объяснить, приписывая им более приемлемые, более благородные мотивы. Подобные попытки могут восприниматься как оправдание перед другими или перед самим собой своей несостоятельности. Переживая психическую травму, человек защищает себя тем, что переоценивает или обесценивает значимость травмирующего фактора в сторону его снижения. Вспомним хорошо известную басню Эзопа в переложении И.А. Крылова «Лиса и виноград». Не сумев достать вкусных плодов, лиса успокаивает себя тем, что виноград зелен.

Защитную функцию может нести и **фантазия** – воображаемый сценарий, в котором исполняется то или иное желание субъекта. Фантазии могут иметь различные формы: это осознанные фантазии и бессознательные фантазии.

Идентификация – защитный механизм, заключающийся в отождествлении индивидом себя с другим человеком или группой людей, то есть при котором человек видит в себе другого, переносит на себя мотивы и качества, присущие другому лицу. Идентификация имеет и позитивный момент, так как с помощью этого механизма индивид усваивает социальный опыт (нормы поведения и социальные ценности), овладевает новыми для него свойствами и качествами. Каждому из нас как читателю и зрителю знакомо сопереживание герою. Но идентификация осуществляется и по отношению к реальному партнеру по общению, по совместным делам, переживаниям. В практике воспитания замечено, что в семье сын идентифицирует себя с отцом, а дочь с матерью. В трудовых отношениях молодой специалист находит для себя пример для подражания, то есть определенного человека, на которого он может ориентироваться, стремясь овладеть профессиональным мастерством.

Отрицание определяется как процесс устранения, игнорирования травмирующих восприятий внешней реальности. В житейском смысле данный механизм известен нам как «позиция страуса», который прячет голову в песок, продолжая оставаться в опасной для себя ситуации. Первой реакцией пациента, узнавшего от врача о своем серьезном заболевании, будет следующая: «Не верю, не может быть!». Это и есть основная формула механизма отрицания. Ее варианты: «Опасности нет, не вижу!»; «Ничего не слышу, ничего не вижу...».

Идеализация – психологический механизм защиты индивида; психический процесс сверхоценки объекта или субъекта.

Конверсия – механизм перехода вытесненных психологических желаний, идей, чувств в физиологические симптомы.

Один из наиболее успешных механизмов защиты является механизм **сублимации** – направление энергии, которая связана с сексуальными или агрессивными стремлениями, в другое русло и реализация ее, в частности, в художественном творчестве или в интеллектуальной деятельности. З. Фрейд считал сублимацию наиболее эффективным механизмом защиты, так как в ней происходит полная реализация накопленной энергии, катарсис (от греч. очищение) – освобождение от отрицательных чувств и мыслей под воздействием произведений искусства, музыки, соблюдения ритуалов или очищение человека от нее. Сублимацией называется такое влечение, которое в той или иной степени переключено на несексуальную цель и направлено на социально значимые объекты. Существует и *десублимация* – в психоаналитической теории – обратное перенесение сублимированной инстинктивной энергии на первоначальные сексуальные объекты.

Имеются и другие механизмы психологической защиты человека. Они применяются для формирования адекватной самооценки и самосовершенствования личности.

2.5 Самосознание

Самосознание – как высший уровень развития сознания – основа уровня формирования умственной активности и самостоятельности личности в ее суждениях и действиях. Образ себя, отношение к себе. Этот образ и отношение неразрывно связаны со стремлением к самоизменению, самоусовершенствованию. И одна из высших форм работы самосознания – попытки найти смысл собственной деятельности, что нередко вырастает в поиск смысла жизни.

Моментом рождения самосознания был тот, когда человек впервые задал себе вопрос, что за силы дают ему возможность творить, исследовать и подчинять себе мир, какова природа разума, каким законам подчиняется его душевная жизнь. Кратко это событие можно выразить так: если раньше мысль человека направлялась во внешний мир, то теперь она

обратилась на саму себя. Человек отважился с помощью мышления начать исследовать само мышление.

Содержанием самосознания является осознание человеком своих физических и психических свойств, своих действий и поступков, чувств и стремлений. Выделяя себя из объективной действительности, осознавая свои достоинства и недостатки, человек начинает изменять и свою психику, свое поведение в соответствии с теми требованиями, которые предъявляет к нему общество, и целями, которые он ставит перед собой в процессе самовоспитания. *Самосознание проявляется в самонаблюдении, критическом отношении к самому себе, самообладании и ответственности перед обществом за свои поступки и действия.* Определенный уровень самосознания – необходимая предпосылка правомерного поведения.

Самосознание – целое интегративное, концептуальное отражение человеком своей собственной личности, это психическая модель своего «Я». Человек направляет и регулирует свою деятельность, исходя из своей Я-концепции, которая обусловлена социальными условиями существования индивида, его социальной идентификацией (отнесением себя к определенной группе).

Самосознание – социально обусловленная установочная система личности, система ее ценностно-смысловых образований. На этой основе и осуществляется все поведенческие акты человека, они приобретают личностное единство – стиль поведения данной личности.

Итак, психика человека, его сознание – это система его психической саморегуляции, основанная на социально сформированных категориях и ценностных ориентациях.

2.6 Мозг и психика

Психическая деятельность как свойство мозга. Психика и нервная система. Две важнейшие функции нервной системы: связь человека с окружающим миром и управление деятельностью организма. Строение нервной системы: центральная и периферическая системы. Нейрон как основной элемент нервной системы. Большие полушария мозга, их функции. Кора головного мозга, условное деление на лобную, височную, теменную, затылочную доли. Локализация функций в коре головного мозга. Роль возбуждения и торможения в функционировании мозга. Виды торможения: внешнее, охранительное, внутреннее. Работа нервной системы. Рефлекс как основной механизм психической деятельности. Структура рефлекса. Условный и безусловный рефлексы. И.П. Павлов о первой и второй сигнальной системах

Психика является продуктом деятельности коры больших полушарий головного мозга. Эта деятельность называется *высшей нервной деятельностью*.

Открытые Иваном Михайловичем Сеченовым (1829-1905) и Иваном Петровичем Павловым (1849-1936) и их последователями принципы и законы высшей нервной деятельности (ВНД) являются естественнонаучной основой современной психологии. Чтобы правильно понимать взаимосвязь психики и мозга, необходимо иметь представление о строении и функциях нервной системы человека.

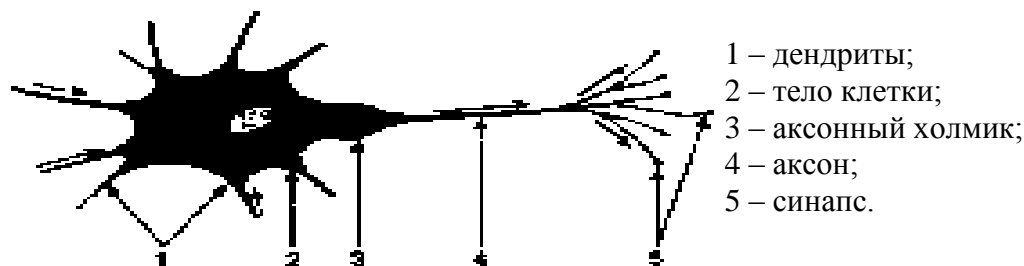
Вся нервная система делится на *центральную и периферическую*.

К центральной нервной системе относится головной мозг и спинной мозг. От них по всему телу расходятся нервные волокна – *периферическая нервная система*. Она соединяет мозг с органами чувств и с исполнительными органами – мышцами и железами.

Все живые организмы обладают способностью реагировать на физические и химические изменения во внешней среде. В жизни стимулы внешней среды (свет, звук, прикосновение и т.д.) преобразуются специальными чувствительными клетками (*рецепторами*) в нервные импульсы – серию электрических и химических изменений в нервном волокне. Нервные импульсы передаются по чувствительным нервным волокнам в спинной и головной мозг. Здесь вырабатываются соответствующие командные импульсы, которые передаются по моторным нервным волокнам к исполнительным органам, в частности к мышцам и железам. Эти исполнительные органы называют *эффекторами*.

Основная функция нервной системы – это интеграция внешнего воздействия с соответствующей приспособительной реакцией организма.

Структурной единицей нервной системы является нервная клетка – нейрон. Он состоит из тела клетки, ядра, разветвленных отростков – дендритов – по ним нервные импульсы идут к телу клетки – и одного длинного отростка – аксона – по нему нервный импульс проходит от тела клетки к другим клеткам или эффекторам.



Отростки двух соседних нейронов соединяются особым образованием – синапсом. Он играет существенную роль в фильтрации нервных импульсов: пропускает одни импульсы и задерживает другие. Нейроны связаны друг с другом и осуществляют объединенную деятельность.

Центральная нервная система состоит из головного и спинного мозга, в котором различают серое вещество, являющееся скоплением нервных клеток, и белое вещество, представляющее собой пучки нервных волокон, соединяющие одни клетки их группы с другими.

В спинном мозгу серое вещество расположено в глубине мозга и имеет в разрезе форму, напоминающую бабочку. В задних «рогах» спинного мозга расположены клетки, получающие импульсы с периферии и передающие их в передние «рога» или кверху в головной мозг. Передние «рога» состоят из двигательных клеток, получающие импульсы из задних «рогов» или из вышележащих центров и передающих их на периферию. Серое вещество мозга окружено белым веществом, или так называемыми столбами: передними, боковыми и задними, состоящими из пучков проводящих нервных волокон. По передним столбам нервное возбуждение идет от центра к периферии; по задним – от периферии к центру. Следует отметить, что в ряде случаев нервный импульс не поднимается выше спинного мозга и нервная деятельность осуществляется по механизму так называемых спинномозговых рефлексов. В частности, если человеку, даже спящему уколоть руку, он ее отдернет. Ход нервного импульса при этом будет от рецептора по афферентному нерву в спинной мозг, передача его – из задних «рогов» в передние и по афферентному нерву в мышцу. Мышца со спинным мозгом связана не только эфферентными, но и афферентными нервными волокнами, по которым идет сигнал о сокращении или, напротив, расслаблении мышц. Это пример простейшей обратной связи нервной регуляции и деятельности организма.

Низшие, стволовые отделы головного мозга – продолговатый и средний мозг – по своему строению близки к спинному мозгу и являются центральным аппаратом, осуществляющим ряд важнейших и жизненно важных рефлексов. Так, в продолговатом мозгу замыкаются дуги сосательного рефлекса, имеющего у человека с рождения, слюноотделительного рефлекса, проявляющегося при раздражении пищи полости рта, чихательного – при раздражении слизистой оболочке носа, кашлевого – гортани и слезоотделительного – глаза. В среднем мозгу замыкаются рефлексы сужения зрачка в ответ на освещение глаза. Эти рефлексы имеют биологически целесообразное значение и называются защитными. Осуществляются здесь и сложнейшие рефлекторные процессы, координирующие совместную работу многих мышечных групп и систему внутренних органов. Со стволовой частью мозга связан и мозжечок, обеспечивающий рефлекторную тончайшую настройку мышечного напряжения, сокращения и расслабления отдельных групп мышц при изменении тела в пространстве, при ходьбе, беге, прыжках и т.д. На всякое новое, внезапное раздражение человек отвечает простейшими ориентировочными рефлексами: поворотом головы, глаз и всего тела, расширением зрачков, сужением кровеносных сосудов,

быстрым сокращением мышц всего тела – вздрагиванием. Рефлекторные дуги всех этих ориентировочных рефлексов замыкаются в среднем мозгу.

Выше и в стороны от среднего мозга лежат скопления нервных клеток, получившие название *подкорковых узлов больших полушарий головного мозга*. Они осуществляют координацию импульсов, идущих от всех органов чувств, и играют важную роль в возникновении простейших эмоций. Подкорковые узлы обеспечивают координацию сложных двигательных актов.

Следует отметить, что у здорового бодрствующего человека в случаях описанных выше спинномозговых рефлексов нервный импульс не локализуется только в спинном мозгу, а поднимается в головной мозг. Поэтому человек, уколів свою руку, не только непроизвольно ее отдернет, но и почувствует укол, эмоционально его оценит (рассердится или рассмеется). Это относится и к рефлексам, замыкающимся на более высоком уровне. Все они имеют свое корковое представительство, то есть определенные участки коры головного мозга, связанные с теми нижележащими центрами, в которых замыкаются рефлексы.

Отметим, что в отличие от спинного мозга в больших полушариях головного мозга нервные клетки расположены не только в их центральных отделах (в подкорковых узлах), но и главным образом по их периферии в виде так называемой *коры головного мозга*.

Головной мозг подразделяется на несколько отделов, каждый из которых имеет свои функции.

У человека особенно развита кора больших полушарий – орган высших психических функций. Она состоит из шести слоев, имеет толщину 3-4 мм, а общая площадь ее в среднем равна 0,25 кв.м.

Кора головного мозга – это совокупность мозговых отделов, анализаторов. Различные отделы коры могут выполнять одновременно и афферентные и эфферентные функции. Мозговой отдел анализатора состоит из ядра (центральная часть) и рассеянных нервных клеток. Ядро – совокупность высокоразвитых нейронов расположенных в строго определенной зоне коры головного мозга. Поражение ядра приводит к выпадению определенной функции. Рассеянные нервные клетки – менее дифференцированные нейроны, разбросанные по всей коре. В них возникают более примитивные ощущения. Клетки коры связаны между собой. Их насчитывается около 15 миллиардов. Наибольшее скопление этих клеток в теменной области. Эти клетки необходимы, так как в них возникают ощущения, которые обеспечивают выполнение функции при поражении ядра. В норме эти клетки обеспечивают связь между различными сенсорными системами.

В коре головного мозга существуют проекционные зоны:

Первичная проекционная зона – занимает центральную часть ядра мозгового анализатора. Это совокупность наиболее дифференцированных нейронов, в которых происходит высший анализ и синтез информации, там возникают четкие и сложные ощущения. К этим нейронам подходят импульсы по специфическому пути передачи импульсов в коре головного мозга (спиноталамический путь).

Вторичная проекционная зона – расположена вокруг первичной, входит в состав ядра мозгового отдела анализатора и получает импульсы от первичной проекционной зоны. Обеспечивает сложное восприятие. При поражении этой зоны возникает сложное нарушение функции.

Третичная проекционная зона – ассоциативная – это полимодальные нейроны, разбросанные по всей коре головного мозга. К ним поступают импульсы от ассоциативных ядер таламуса и конвергируют импульсы различной модальности. Обеспечивает связи между различными анализаторами и играют роль в формировании условных рефлексов.

Кора головного мозга является целостно работающим органом, хотя отдельные его части функционально специализированы. Кору головного мозга условно делят на четыре доли: *затылочную, височную, теменную, лобную*.

Затылочная область коры осуществляет сложные зрительные функции. При разрушении страдают функции, связанные с распознаванием зрительного образа и

нарушается восприятие письма, возникают различные зрительные галлюцинации, страдает зрительная память, выпадение зрительных ощущений (корковая слепота).

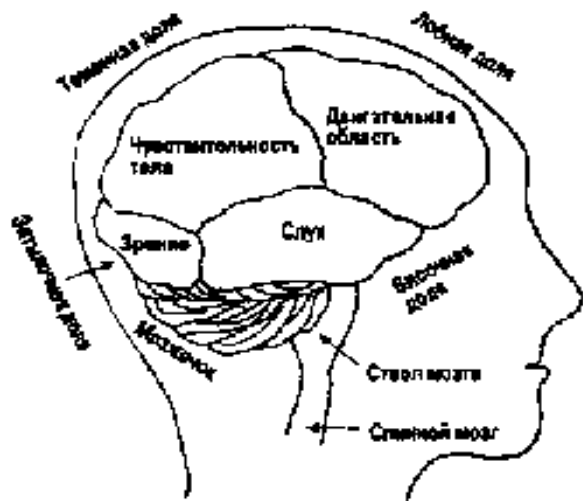
Височная область коры головного мозга – слуховые. При поражении – нарушается функция распознавания звуков, возникают звуковые галлюцинации, нарушение слуховых ориентировочных реакций, музыкальная глухота, корковая глухота.

Лобно-височная – речевые. Речедвигательная зона (по Хьюлингу Джексону – центр речи) – у большинства людей (праворуких) расположена в левом полушарии. Аналогичные центры, но менее развитые, есть и в правом полушарии, степень их развития зависит от кровоснабжения. Если у левши порождено правое полушарие, функция речи страдает в меньшей степени. Если у детей повреждается левое полушарие, то его функцию на себя берет правое. У взрослых способность правого полушария воспроизводить речевые функции утрачивается. Эта зона состоит из трех отделов:

1. *Речедвигательный центр Брока* – расположен в нижней части лобных извилин – это двигательный центр мышц языка. При поражении этой области – моторная афазия.
2. *Сенсорный центр Вернике* – расположен в височной зоне – связан с восприятием устной речи. При поражении возникает сенсорная афазия – человек не воспринимает устную речь, страдает произношение, так как нарушается восприятие собственной речи.
3. *Центр восприятия письменной речи* располагается в зрительной зоне коры головного мозга.

Участки коры головного мозга сзади от центральной борозды – *чувствительная зона*. При раздражении этой зоны – возникают ощущения, при ее разрушении – выпадение кожной, проприо-, интеро-чувствительности. Снижение чувствительности – гипостезия, выпадение чувствительности – анестезия, необычные ощущения (мурашки) – парестезия. В верхних отделах зоны представлена кожа нижних конечностей, половых органов. В нижних отделах – кожа верхних конечностей, головы, рта.

Наибольшая часть коры больших полушарий, представленная центральной извилиной и лобной долей отвечает за *движения*. При раздражении – различные двигательные реакции, при ее разрушении – нарушения двигательных функций: адинамия (ослабление), парез (резкое снижение), паралич (исчезновение).



Чувствительная и двигательная зоны тесно связаны друг с другом. В двигательной зоне много афферентных нейронов, получающих импульсы от проприорецепторов – это мотосенсорные зоны. В чувствительной зоне много двигательных элементов – это сенсомоторные зоны – отвечающие за возникновение болевых ощущений.

У клеток коры головного мозга есть особенность, очень важная для психической деятельности и отличающая их от всех других клеток организма. Все другие клетки человеческого организма в процессе жизни размножаются и умирают. Отчетливее всего это заметно в поверхностном слое кожи, клетки которого живут только несколько дней, клетки крови живут около месяца. Клетки же коры головного мозга в раннем детском возрасте

перестают размножаться и начинают умирать только в старческом возрасте. На месте ранения мозга новые клетки не восстанавливаются. Зато ни одним клеткам человеческого организма не свойственна такая взаимозаменяемость, как клеткам коры головного мозга.

В мозгу человека имеются все структуры, которые возникали на различных этапах эволюции живых организмов. По мере усложнения организации животных на различных ступенях эволюции значение коры головного мозга все более возрастает. Если, например, удалить кору головного мозга у лягушки, то она почти не изменяет своего поведения, а если удалить кору у собаки, то она становится полностью не приспособленной к окружающей обстановке.

Стержнем представлений И.П. Павлова о механизмах деятельности центральной нервной системы является взаимодействие основных нервных процессов – *торможения и возбуждения*. Любая реакция организма обусловлена возбуждением определенных групп нервных клеток, а ее прекращение – развитием торможения.

Эти процессы могут быть как врожденными, так и приобретенными.

Врожденными свойствами нервной системы являются *безусловное возбуждение и безусловное торможение*, а приобретенными: *условное возбуждение и условное торможение*.

Кроме того, И.П. Павлов разделял все виды торможения на *внешнее и внутреннее*. Если во время классического павловского эксперимента производить шум, стук и т.д., то у стоящей в станке собаки возникает ориентировочная реакция, которая тормозит условный рефлекс. Раздражения, идущие от внутренних органов (жажда, недомогание и т.д.), так же оказывают тормозящее действие на скорость выработки условных рефлексов. Каков бы ни был раздражитель, он приведет к возникновению нового очага возбуждения в коре головного мозга, и этот очаг ослабит или усилит условно-рефлекторную деятельность. Это так называемое *внешнее торможение*, так как новый очаг возбуждения, возникший в коре, является внешним по отношению к дуге выполняемого рефлекса. Раздражители, вызывавшие развитие торможения, могут идти как из внешнего мира, так и от внутренних органов животного. Внешнее торможение относится к врожденному безусловному свойству нервной системы. Оно бывает двух родов:

1. Гаснущие, когда действующий во время работы собаки раздражитель постепенно перестает вызывать ориентировочный рефлекс у животного.
2. Неугасающие, возникающие при наличии какой-либо физиологической потребности или наличия в организме патологического процесса.

К безусловному торможению относят и *запредельное торможение*, возникающее в нервной системе в ответ на очень сильные раздражители. Оно возникает в том случае, когда наступает предел работоспособности нервных клеток. В связи с тем, что тормозной процесс предохраняет нервные клетки от истощения, этот вид торможения называют еще и охранительным. Запредельное торможение часто проявляется в виде отказа собаки от выполнения простейших команд, замирании в одной позе, засыпании.

Наряду с образованием положительных условных рефлексов, в индивидуальной жизни животного образуется *внутреннее торможение*, служащее основой тормозных, или отрицательных, условных рефлексов. Такое торможение называют *активным или условным*.

Выделяют три вида условного торможения:

1. Угасательное.
2. Дифференцированное.
3. Запаздывательное.

Угасательное торможение возникает в том случае, если условный раздражитель не сопровождается подкреплением. Он постепенно теряет свое сигнальное значение, и рефлекс на него угасает. Разные условные рефлексы угасают с неодинаковой скоростью. Более «молодые» и непрочные условные рефлексы угасают быстрее, чем «старые» и прочные условно-рефлекторные связи. При угасании условного рефлекса происходит не просто разрыв условно-рефлекторные связи, а развивается активный тормозной процесс в коре

головного мозга, который и подавляет условно-рефлекторную связь. Это положение подтверждается тем, что полностью угашенный условный рефлекс через некоторое время вновь восстанавливается.

Угасание условных рефлексов – биологически важное приспособление. Благодаря нему организм перестает напрасно тратить энергию – реагировать на сигнал, утративший свое значение. В силу данного обстоятельства, термин «условный рефлекс» в физиологии часто заменяется термином «временная связь».

Дифференцировочное торможение развивается в коре головного мозга в том случае, если животное должно отдифференцировать один внешний раздражитель, являющийся для него условно-рефлекторным сигналом, от другого, сходного с ним раздражителя, который сигналом не является. Дифференцировочное торможение участвует в образовании любого условного рефлекса. Оно же играет исключительную роль в том случае, когда вырабатываются два двигательных рефлекса на два различных раздражителя. Дифференцировочное торможение имеет большое биологическое значение: животные и человек в процессе индивидуальной жизни выделяют из окружающей среды огромное количество благоприятных и неблагоприятных сигналов, различают их и реагируют на них соответствующим образом. Например, волки при охоте быстро прекращают преследование здорового животного, а больное или слабое они гонять до тех пор, пока оно не обессилит. Умение отдифференцировать животное как потенциальную жертву от здорового животного, преследование которого бесполезно, приходит с опытом зверя.

Запаздывательное торможение. При выработке запаздывающих условных рефлексов (отсроченных реакций) пищевая условно-рефлекторная реакция у собаки проявляется только к тому моменту, когда дается пищевое подкрепление, хотя условно-рефлекторный раздражитель давался раньше. В тот промежуток времени, когда условно-рефлекторный раздражитель уже воздействовал, а пищевой реакции еще нет, в коре головного мозга собаки развивается запаздывающее торможение. Биологическое значение этого вида торможения состоит в том, что оно предохраняет организм от преждевременной траты энергии. Например, хищники подолгу лежат, притаившись и подкарауливая свою жертву. Было бы неэкономно для организма, если бы на действие натуральных раздражителей (запах, след и т.п.) у зверя все время осуществлялись бы секреторные процессы (слюноотделение, выделение желудочного сока и т.п.).

Скорость образования внутреннего торможения зависит от разных причин. У возбудимых животных оно образуется труднее, чем у тормозных. В процессе возрастного формирования высшей нервной деятельности у собаки скорость образования тормозных рефлексов нарастает, а к старости снижается. Образование торможения зависит от силы раздражителя, чем сильнее раздражитель, тем быстрее он становится тормозным.

Иногда постороннее раздражение, вызывающее сильную оборонительную реакцию, препятствует развитию внутреннего торможения и способствует проявлению угашенных условных рефлексов. Это явление называют *растормаживанием*.

Возбуждение и торможение являются теми процессами, которые лежат в основе высшей нервной деятельности. Взаимодействие этих процессов, их движение по коре полушарий и их последовательная смена составляют ту сложность и многообразие, которыми характеризуется высшая нервная деятельность.

Если в каком-либо участке коры головного мозга возник очаг возбуждения или торможения, то возбуждение или торможение вначале непременно будут распространяться из пункта своего возникновения, захватывая соседние участки коры. Например, проявление собакой активно-оборонительной реакции способствует усилению ее пищевой возбудимости. Это происходит из-за того, что возбуждение из части коры головного мозга, связанной с проявлением агрессии, распространилась (иррадиировало) и на участки мозга, связанного с пищевыми реакциями. После *иррадиации* происходит обратное явление – *концентрация*, состоящее в том, что возбуждение (или торможение) начинает

сосредотачиваться в той части мозга, в которой оно возникло и из которой распространилось.

Основным механизмом нервной деятельности является рефлекс.

Рефлекс – реакция организма на внешнее или внутреннее воздействие при посредстве центральной нервной системы.

Этот термин был введен еще в XVII веке французским ученым Рене Декартом. Но для объяснения психической деятельности он был использован М.И. Сеченовым в 1863 году.

Все рефлексы делятся на *условные и безусловные*.

Безусловные рефлексы – врожденные реакции организма на жизненно важные раздражители (пищу, опасность и т.д.). Они не требуют каких-либо условий для своей выработки (например, рефлекс мигания, выделение слюны при виде пищи).

Безусловные рефлексы представляют собой природный запас готовых, стереотипных реакций организма. Они возникли в результате длительного эволюционного развития данного вида животного. Безусловные рефлексы одинаковы у всех особей одного вида, это физиологический механизм инстинктов. Но поведение высших животных и человека характеризуется не только врожденными, то есть безусловными реакциями, но и такими реакциями, которые приобретены данным организмом в процессе его индивидуальной жизнедеятельности, то есть условными рефлексами.

Условные рефлексы – физиологический механизм приспособления организма к изменяющимся условиям среды. Условные рефлексы – это такие реакции, которые не являются врожденными, а вырабатываются в различных прижизненных условиях. Они возникают при условии постоянного предшествования различных явлений тем, которые жизненно важны для животного. Если связь между ними исчезает, то условный рефлекс угасает.

Мозг не идет на поводу только текущих воздействий. Он планирует, предвосхищает будущее, осуществляет опережающее отражение будущего. В этом состоит самая главная особенность его работы. Действие должно достичь определенного будущего результата – цели. Без предварительного моделирования мозгом этого результата невозможна регуляция поведения.

Современная наука о мозге – нейрофизиология – базируется на концепции функционального объединения механизмов мозга для осуществления поведенческих актов. Эта концепция была выдвинута и реализовалась учеником И.П. Павлова академиком П.К. Анохиным в его учении о функциональных системах. *Функциональной системой* он называет единство центральных и периферических нейрофизиологических механизмов, которые в своей совокупности обеспечивают результативность поведенческого акта. Первоначальная стадия формирования любого поведенческого акта названа П.К. Анохиным *афферентным синтезом* (в переводе с лат. – «соединение приносимого»). В процессе афферентного синтеза происходит обработка разнообразной информации, поступающей из внешнего и внутреннего мира, на основе доминирующей в данный момент потребности. Из многочисленных образований мозга извлекается все то, что было связано в прошлом с удовлетворением данной потребности. Установление того, что данная потребность может быть удовлетворена определенным действием, выбор этого действия называется *принятием решения*. Нейрофизиологический механизм принятия решения назван П.К. Анохиным акцептором результатов действия.

У человека в процессе его деятельности возникает и развивается принципиально новая сигнальная система.

Первая сигнальная система действительности – это система наших непосредственных ощущений, восприятий, впечатлений от конкретных предметов и явлений окружающего мира.

Слово – это вторая сигнальная система (сигнал сигналов). Она возникла и развивалась на основе первой сигнальной системы и имеет значение лишь в тесной взаимосвязи с ней.

Благодаря второй сигнальной системе (слову) у человека более быстро, чем у животных, образуются временные связи. Действие слова в качестве условного раздражителя может иметь такую же силу, как непосредственный первосигнальный раздражитель. Например, услышав или прочитав слово «лимон», мы ясно представляем внешний вид этого предмета, ощущаем запах, вкус, форму, цвет, несмотря на то, что непосредственно этот предмет мы не воспринимаем, а реагируем только на символ, его заменяющий. В данном случае слово «лимон» и является раздражителем второй сигнальной системы.

Контрольные вопросы

1. Большие полушария мозга, их функции.
2. Две важнейшие функции нервной системы: связь человека с окружающим миром и управление деятельностью организма.
3. И.П. Павлов о первой и второй сигнальной системах.
4. Кора головного мозга, условное деление на лобную, височную, теменную, затылочную доли. Локализация функций в коре головного мозга.
5. Механизмы психологической защиты.
6. Нейрон как основной элемент нервной системы.
7. Общественная природа сознания.
8. Основные функции психики.
9. Отражение как всеобщее свойство материи.
10. Поведение на основе научения.
11. Понятие об анализаторе.
12. Признаки сознания и бессознательного.
13. Принцип единства сознания и деятельности.
14. Психика и нервная система.
15. Психическая деятельность как свойство мозга.
16. Психические явления: процессы, состояния, свойства.
17. Развитие психики в процессе онтогенеза и филогенеза.
18. Раздражимость, тропизмы, чувствительность как качественно новые типы отражения.
19. Различные состояния сознания: бодрствование, сон, гипноз, медитация.
20. Рефлекс как основной механизм психической деятельности. Условный и безусловный рефлекс.
21. Роль возбуждения и торможения в функционировании мозга. Виды торможения.
22. Самосознание.
23. Сон. Фазы сна, сновидения и реальность.
24. Совершенствование нервной системы и типы поведения: рефлекс, инстинкт, научение, зачатки интеллектуального поведения, сознание.
25. Сознание и его основные характеристики: способность к познанию и самопознанию; способность к коммуникации; способность к мысленному представлению и воображению действительности.
26. Соотношение сознательного и бессознательного в структуре психики.
27. Состояние сознания перед смертью.
28. Состояние сознания, измененное в результате применения наркотических и алкогольных веществ.
29. Стадии и уровни развития психики.
30. Строение нервной системы: центральная и периферическая системы.
31. Структура бессознательного по З. Фрейду. Формирование «Эго» и «Супер-Эго».
32. Структура основных свойств нервной системы.
33. Структура психики.
34. Учение и научение.

3 Психология познавательных процессов

Учеными-психологами выделяются шесть основных познавательных процессов психики человека: *ощущение, восприятие, внимание, память, воображение и мышление*. Данные познавательные процессы направлены на формирование картины мира человека.

Ощущения являются основой всех психических явлений. Они представляют собой осознаваемый и неосознаваемый продукт переработки центральной нервной системой раздражителей, возникающих во внутренней или внешней среде. Способность к ощущениям имеется у всех живых существ, обладающих нервной системой.

Внешние явления, воздействующие на наши органы чувств, вызывают субъективный эффект в виде ощущений без какой бы то ни было встречной активности субъекта по отношению к воспринимаемому воздействию. Способность ощущать дана нам и всем живым существам, обладающим нервной системой, с рождения. Способность же воспринимать мир в виде образов наделяются только человек и высшие животные.

Мышление человека – это активная познавательная деятельность и внутренний процесс планирования и регуляции внешней деятельности. Вопрос о том, как мы видим, представляем и понимаем окружающий нас мир и себя в нем и как используем эти знания для управления своим поведением. Мышление является высшим познавательным процессом.

Воображение – особая форма человеческой психики, стоящая отдельно от остальных психических процессов и вместе с тем занимающая промежуточное положение между восприятием, мышлением и памятью. Специфика этой формы психического процесса состоит в том, что воображение характерно только для человека.

Без способности запоминать человек не смог бы выжить. Память подразделяют на мгновенную, кратковременную, оперативную, долговременную и генетическую. Кроме того существует двигательная, зрительная, слуховая, обонятельная, осязательная, эмоциональная и другие виды памяти.

А также в данном разделе рассмотрим эмоциональную и волевою регуляцию деятельности.

3.1 Чувственные формы освоения действительности

Ощущение и восприятие как источник информации об окружающем мире

3.1.1 Ощущение

Определение понятия «ощущение». Физиологический механизм ощущений. Виды ощущений, их характеристика. Свойства и закономерности ощущений: адаптация, сенсбилизация, компенсация, синестезия, пороги чувствительности. Роль ощущений в познании

Разнообразную информацию о состоянии внешней и внутренней среды человеческий организм получает с помощью органов чувств в виде ощущений.

Ощущение – это отражение отдельных свойств предметов, непосредственно воздействующих на наши органы чувств.

Ощущения являются источником наших знаний о мире и самих себе. Ощущения считаются самыми простыми из всех психических явлений. Они представляют собой осознаваемый, субъективно представленный в голове человека или неосознаваемый, но действующий на его поведение продукт переработки центральной нервной системой значимых раздражителей, возникающих во внутренней и внешней среде. Способность к ощущениям имеется у всех живых существ, обладающих нервной системой. Осознаваемые же ощущения имеются только у живых существ, имеющих головной мозг и кору головного мозга. Это, в частности, доказывается тем, что при торможении деятельности высших отделов центральной нервной системы, временном отключении работы коры головного мозга естественным путем или с помощью биохимических препаратов человек утрачивает

состояние сознания и вместе с ним способность иметь ощущения, то есть чувствовать, осознанно воспринимать мир. Такое происходит, например, во время сна, при наркозе, при болезненных нарушениях сознания.

С одной стороны, *ощущения объективны*, так как в них всегда отражен внешний раздражитель, с другой стороны, *ощущения субъективны*, поскольку зависят от состояния нервной системы и индивидуальных особенностей человека.

Ощущения в своем качестве и многообразии отражают разнообразие значимых для человека свойств окружающей среды. Предметы и явления действительности, воздействующие на наши органы чувств, называются *раздражителями*. Раздражители вызывают возбуждение в нервной ткани. Ощущение возникает как реакция нервной системы на тот или иной раздражитель и как всякое психическое явление имеет рефлекторный характер.

Физиологическим механизмом ощущения является деятельность специальных нервных аппаратов, называемых *анализаторами*. Анализаторы человека с рождения приспособлены для восприятия и переработки разнообразных видов раздражителей (физических, химических, механических и других воздействий).

Анализаторы состоят из следующих частей:

- *рецепторов*, или органов чувств, преобразующих энергию внешнего воздействия в нервные сигналы;
- *проводящих нервных путей*, по которым эти сигналы передаются в мозг и обратно к рецепторам;
- *корковых проекционных зон головного мозга*.

Каждый рецептор приспособлен к приему только определенного вида воздействий (свет, звук и т.п.), то есть обладает специфической возбудимостью по отношению к физическим и химическим агентам. Для возникновения ощущения необходима работа всего анализатора как единого целого.

Структура приема информации включает в себя следующие этапы: раздражитель (слуховой, зрительный) воздействует на органы чувств, в результате чего возникают нервные импульсы, которые по нервным проводящим путям поступают в головной мозг, обрабатываются и формируются в отдельные ощущения, затем складывается целостный образ восприятия предмета, который сопоставляется с эталоном памяти, в результате чего происходит опознание предмета, затем, при мысленном сопоставлении текущей информации и прежнего опыта, посредством мыслительной деятельности происходит осмысленное понимание информации. По современным данным мозг человека представляет собой сложнейшую, самообучающуюся вычислительную и одновременно аналоговую машину, работающую по генетически обусловленным и прижизненно приобретенным программам, которые непрерывно совершенствуются под влиянием поступающей информации. Перерабатывая эту информацию, мозг человека принимает решения, дает команды и контролирует их выполнение.

Итак, *в процессе любой познавательной деятельности отправной точкой является ощущение, а ведущим процессом – восприятие*. Информация, на основе которой складывается целостный образ, поступает к нам по различным каналам:

- *аудиальным* (восприятие слуховых образов);
- *визуальным* (восприятие зрительных образов);
- *кинестетическим* (восприятие чувственных образов).

Порождают ощущения обычно электромагнитные волны, находящиеся в пределах значительного диапазона – от коротких до радиоволн с длиной волны, измеряемой километрами. Длина волны как количественная характеристика электромагнитной энергии субъективно представлена человеку в виде качественно разнообразных ощущений.

Ощущения можно классифицировать по разным основаниям:

По ведущей модальности (качественной характеристике ощущений) выделяют следующие ощущения: зрительные, слуховые, обонятельные, вкусовые, осязательные, двигательные, внутренние (ощущения внутреннего состояния организма).

- *Зрительные ощущения*

Электромагнитные волны, которые отражает зрительная система, располагаются в диапазоне от 380 до 780 миллиардных долей метра и в совокупности занимают весьма ограниченную часть электромагнитного спектра. Волны, находящиеся внутри этого диапазона и различающиеся по длине, воздействуя на зрительный анализатор, порождают в свою очередь ощущения различного цвета. Зрительные ощущения являются отражением как ахроматических (белый, черный и промежуточные между ними оттенки серого), так и хроматических (различные оттенки красного, желтого, зеленого, синего) цветов. Наружным воспринимающим «прибором» является сетчатка оболочки глаза.

Существует трехкомпонентная теория зрения, согласно которой все многообразие цветовых ощущений возникает у нас в результате работы лишь трех цветовоспринимающих рецепторов – красного, зеленого и синего.

К различным участкам спектра наш глаз имеет неодинаковую чувствительность. Например, чувствительность к синему цвету значительно меньше, чем к зеленому и желтому цветам. А в сумерках чувствительность зрительного анализатора перемещается в сторону более коротких волн, соответствующих синему цвету.

Люди с ослабленным аппаратом колбочек (рецепторов, отвечающих за восприятие цвета) плохо различают цвета (дальтонизм). Ослабление аппарата палочек (рецепторов, отвечающих за восприятие перепадов яркости) ведет к возникновению куриной слепоты, человек плохо видит в условиях слабого освещения.

- *Слуховые ощущения* являются отражением звуков различной высоты (высокие – низкие), силы (громкие – тихие) и различного качества (музыкальные звуки, шумы).

Ухо человека реагирует, в отличие от глаза, на механические воздействия, связанные с изменением атмосферного давления. Колебания давления воздуха, следующие с определенной частотой и характеризующиеся периодическими появлениями областей высокого и низкого давления, воспринимаются нами как звуки определенной высоты и громкости. Существует специальная физическая единица, посредством которой оценивается частота колебаний воздуха в секунду – герц, численно равная одному колебанию, совершаемому за секунду. Человек воспринимает звуковые волны в диапазоне от 20 до 20000 Гц. Но наиболее чувствителен человек к колебаниям в пределах 2000-3000 Гц. Приведем пример для сравнения: такой музыкальный инструмент, как фортепиано, способен порождать звуки с частотой в диапазоне от 27 до 4200 Гц.

Размах частоты колебаний воздуха, воспринимаемых разными живыми существами в виде ощущений, весьма различен. Летучие мыши и собаки способны слышать намного более высокие звуки, чем человек. Заметим, что субъективно воспринимаемая человеком высота звука зависит не только от частоты колебаний давления воздуха. На нее оказывает влияние и сила звука, или его интенсивность, то есть разность давлений между самой высокой и самой низкой точками, отражающими величину давления воздуха. Более сильный звук иногда воспринимается как более высокий, и наоборот. Инфразвук и ультразвук человек не слышит, но это не означает, что эти звуковые волны на него не действуют. Они вызывают другие ощущения.

- *Обонятельные ощущения*

Обоняние – вид чувствительности, порождающий специфические ощущения запаха. Это одно из наиболее простых, но жизненно важных ощущений. Обонятельные ощущения возникают вследствие проникновения частиц пахучих веществ, распространяющихся в воздухе, в верхнюю часть носоглотки, где они воздействуют на периферические окончания обонятельного анализатора, заложенные в слизистой оболочке носа. Путь от рецепторов обоняния до тех мозговых структур, где принимаются и перерабатываются получаемые от них импульсы, наиболее короткий. Нервные волокна, отходящие от обонятельных

рецепторов, непосредственно без промежуточных переключений попадают в головной мозг. Центр обоняния расположен в височной доле коры головного мозга. И чем ниже живое существо стоит на эволюционной лестнице, тем большее пространство в массе головного мозга обонятельная часть занимает. У рыб, например, обонятельный мозг охватывает практически всю поверхность полушарий, у собак – около одной ее трети, у человека его относительная доля в объеме всех мозговых структур равна примерно одной двенадцатой части. Указанные различия соответствуют развитости других органов чувств и тому жизненному значению, которое данный вид ощущений имеет для живых существ. Для некоторых видов животных значение обоняния выходит за пределы восприятия запахов. У насекомых и высших обезьян обоняние служит средством внутривидового общения. Кроме того, обонятельные ощущения усиливают вкусовые.

- *Вкусовые ощущения* являются отражением некоторых химических свойств вкусовых веществ, растворенных в воде или слюне.

Вкусовые ощущения играют важную роль в процессе питания, при различении разных видов пищи. Рецепторы, воспринимающие четыре основных модальности вкуса (кислое, горькое, сладкое и соленое) расположены на поверхности языка неравномерно. Кончик языка наиболее чувствителен к сладкому, корень языка – горькому, края – кислому. В результате голодания повышается чувствительность к сладкому, понижается горькому и соленому. Все остальные ощущения вкуса представляют собой разнообразные сочетания этих четырех основных.

- *Кожная чувствительность, или осязание*, – это наиболее широко представленный и распространенный вид чувствительности.

Всем знакомое ощущение, возникающее при прикосновении определенного предмета к поверхности кожи, не представляет собой элементарного осязательного ощущения. Оно есть результат сложного комбинирования четырех других, более простых видов ощущений: давления, боли, тепла и холода, причем для каждого из них существует специфический вид рецепторов, неравномерно расположенных в различных участках кожной поверхности. Таким образом, кожные ощущения подразделяют на *тактильные (ощущения прикосновения и давления)*, *ощущения боли*, *температурные ощущения*. *Тактильные* рецепторы наиболее многочисленны на кончиках пальцев и языка. В коре головного мозга наиболее представлены рецепторы пальцев рук. *Температурные ощущения* делятся на ощущения тепла и холода. К холоду наиболее чувствительны у человека кожа спины и шеи, а к горячему – кончики пальцев и язык. *Болевые ощущения* вызываются механическими, температурными и химическими воздействиями, которые достигают интенсивности, способной к разрушению организма.

Кроме того, выделяют:

- *Кинестетические ощущения* (ощущения движения).
- *Статические* (ощущения положения тела в пространстве).
- *Органические* (связанные с состоянием внутренних органов человека).
- *Вибрационные ощущения*.

На примерах кинестетических ощущений и ощущений равновесия можно подтвердить тот факт, что далеко не все ощущения являются осознаваемыми. В повседневной речи, которой мы пользуемся, отсутствует слово, обозначающее ощущения, идущие, например, от рецепторов, расположенных в мышцах и работающих при их сокращении или растяжении. Тем не менее, эти ощущения все же существуют, обеспечивая упражнение движениями, оценку направления и скорости движения, величину расстояния. Они формируются автоматически, поступают в мозг и регулируют движения на подсознательном уровне. Для их обозначения в науке принято слово, которое происходит от понятия «движение» – кинетика, и поэтому их называют кинестетическими. Без ощущений подобного рода мы бы испытывали определенные трудности, связанные с одновременным согласованием движений различных частей тела, сохранением позы, равновесия, контролем различных произвольных движений (безусловно-рефлекторные реакции, навыки и т.д.), потому что

все они включают в себя такие двигательные моменты, которые выполняются автоматически и очень быстро. Кроме мышц рецепторы кинестетических ощущений находятся в других органах. Например, формирование ощущений, которые способствуют поддержанию и сохранению равновесия, происходит благодаря наличию особых рецепторов равновесия, имеющих во внутреннем ухе. От работы этих рецепторов зависит чувство ускорения или замедления движений. Таким образом, в зависимости от расположения рецепторов ощущения подразделяют на:

- *Экстерорецептивные* (рецепторы расположены на поверхности тела).
- *Интерорецептивные* (рецепторы расположены внутри организма). Сигналы, поступающие из внутренних органов, менее заметны в большинстве случаев, за исключением болезненных, не осознаются, но также воспринимаются и перерабатываются центральной нервной системой. Информация из внутренних органов непрерывным потоком поступает в мозг, сообщая ему о состоянии внутренней среды, таких, как наличие в ней биологически полезных или вредных веществ, температура тела, химический состав имеющихся в нем жидкостей и многое другое.
- *Проприорецептивные* (рецепторы расположены в мышцах, связках, сухожилиях) ощущения предоставляют нам информацию о состоянии мышечной системы, отмечающие степень сокращения или расслабления мышц. Данные ощущения обычно не осознаются.

По времени возникновения ощущения бывают актуальными и неактуальными.

Различные виды ощущений характеризуются не только специфичностью, но и общими для них *свойствами*. К таким свойствам относятся:

- *качество* – сущностная особенность ощущений, позволяющая отличать одни виды ощущений от других (например, слуховые от зрительных), а также различные вариации ощущений внутри данного вида (например, по цвету, насыщенности);
- *интенсивность* – количественная характеристика ощущений, которая определяется силой действующего раздражителя и функциональным состоянием рецептора;
- *продолжительность* – временная характеристика ощущений. Она определяется функциональным состоянием органов чувств, временем воздействия раздражителя и его интенсивностью.

Качество ощущений всех видов зависит от чувствительности анализаторов соответствующего типа. Основные характеристики чувствительности анализаторов:

- *Нижний порог ощущений* – минимальная величина раздражителя, вызывающая едва заметное ощущение.
- *Верхний порог ощущений* – максимальная величина раздражителя, которую анализатор способен воспринимать адекватно.
- *Диапазон чувствительности* – интервал между нижним и верхним порогом ощущений.
- *Дифференциальный порог* – наименьшая величина различий между раздражителями, когда разница между ними еще улавливается (закон Вебера).
- *Оперативный порог* – величина различия между сигналами, при которой точность и скорость различения достигают максимума. Величина оперативного порога в 10-15 раз больше величины дифференциального порога.
- *Временной порог* – минимальная продолжительность воздействия раздражителя, необходимая для возникновения ощущения.
- *Латентный период реакции* – промежуток времени от момента подачи сигнала до момента возникновения ощущения.
- *Инерция* – время исчезновения ощущения после окончания воздействия.

Для осуществления эффективного воздействия на человека необходимо учитывать характеристики его анализаторов, которые определяются опытным путем (например, смена темпа речи) или уже определены и закреплены в специальной литературе. Известно, например, что инерция зрения у нормального человека составляет 0,1-0,2 сек., поэтому время

действия сигнала и интервал между появляющимися сигналами должны быть не меньше времени сохранения ощущений, равного 0,2-0,5 сек. В противном случае будут замедляться скорость и точность реагирования, так как во время прихода нового сигнала у человека будет еще оставаться образ предыдущего.

В процессе общения – ощущения человека человеком – также присутствует инерция, диктуя свой «закон»: до тех пор, пока вы видите, что восприятие вашего «старого» образа еще свежо в памяти, не стремитесь быстро и навязчиво проявить себя в новом качестве. Это объясняется тем, что адекватной реакции не последует, при этом, чем более впечатлительна личность, на которую производится воздействие, тем инертнее она будет реагировать на изменения.

Ощущения и их адекватность, или, иными словами, психологические возможности человека по приему информации, наиболее важны в деятельности тех людей, работа которых требует высокой степени точности: инженеров, врачей и т.д.

Чувствительность анализаторов непостоянна и изменяется под воздействием физиологических и психологических условий. Органы чувств обладают свойством приспособления, или *адаптации*. Адаптация может проявляться и как полное исчезновение ощущения в процессе продолжительного воздействия раздражителя, и как понижение или повышение чувствительности под влиянием воздействия раздражителя.

Интенсивность ощущений зависит не только от силы раздражителя и уровня адаптации рецепторов, но и от раздражений, воздействующих в данный момент на другие органы чувств. Изменение чувствительности анализаторов под влиянием раздражения других органов чувств называется *взаимодействием ощущений*. Взаимодействие ощущений проявляется в повышении и понижении чувствительности: слабые раздражители повышают чувствительность анализаторов, а сильные понижают. *Взаимодействие ощущений проявляется в явлениях сенсбилизации и синестезии.*

Сенсбилизация (лат. Sensibilis – чувствительный) – повышение чувствительности нервных центров под влиянием воздействия раздражителя. Сенсбилизация может развиваться не только путем применения побочных раздражителей, но и путем упражнений. Так, у музыкантов развивается высокая слуховая чувствительность, у дегустаторов – обонятельные и вкусовые ощущения.

Синестезия – это возникновение под влиянием раздражения некоторого анализатора ощущения, характерного для другого анализатора. Так, при воздействии звуковых раздражителей у человека могут возникать зрительные образы.

Контрольные вопросы

1. Теоретическое и практическое значение ощущений как первичного источника познания.
2. Объективность и субъективность ощущений.
3. Физиологический механизм ощущения.
4. Виды ощущений.
5. Проблема классификации ощущений.
6. Основные характеристики чувствительности анализаторов.
7. Основные характеристики ощущений: интенсивность, пространственно-временные характеристики.
8. Пороговая проблема в современной психофизике.
9. Феноменология ощущений. Адаптация и сенсбилизация. Явление синестезии.

3.1.2 Восприятие

Восприятие, его определение и виды. Ощущение и восприятие, их взаимосвязь и различия. Основные процессы восприятия. Восприятие и движение. Физиологические основы процесса восприятия. Характеристика свойств

*восприятия: осмысленность, структурность, константность, целостность, избирательность, апперцепция.
Восприятие времени и пространства. Иллюзии восприятия*

Внешние явления, воздействующие на наши органы чувств, вызывают субъективный эффект в виде ощущений без какой бы то ни было встречной активности субъекта по отношению к воспринимаемому воздействию. Способность ощущать дана человеку и всем живым существам, обладающим нервной системой, с рождения. Способность же воспринимать мир в виде образов, наделены только человек и высшие животные, она у них складывается и совершенствуется в жизненном опыте.

Восприятие – это целостное отражение в сознании человека предметов или явлений объективного мира в совокупности их свойств и частей при их непосредственном воздействии в данный момент на органы чувств. В ходе восприятия происходит упорядочение и объединение отдельных ощущений в целостные образы вещей и событий. *Образ* – обобщенная картина мира (предметов и явлений), складывающаяся в результате переработки информации о нем, поступающие через органы чувств. Таким образом, вместе с процессами ощущения восприятие обеспечивает непосредственно чувственную ориентировку в окружающем мире.

Отличие восприятия в его развитых формах от ощущения состоит в том, что итогом возникновения ощущения является некоторое чувство (например, ощущение яркости, громкости, соленого, высоты звука, равновесия и т.п.), в то время как в результате восприятия складывается образ, включающий комплекс различных взаимосвязанных ощущений, приписываемый человеческим сознанием предмету, явлению, процессу. Для того чтобы некоторый предмет был воспринят, необходимо совершить в отношении его некоторую активность, направленную на его исследование, построение и уточнение образа. Для появления ощущения этого, как правило, не требуется.

Поскольку восприятие требует объединения основных существенных признаков и сопоставления воспринятого с прошлым опытом, возникает явление *стереотипизации*. Стереотип – определенное, устойчивое на данный отрезок времени, представление о предмете или явлении.

Зависимость восприятия от прошлого опыта, от общего содержания психической деятельности человека и его индивидуальных особенностей называется *апперцепцией*.

Восприятие, как ощущение, – рефлекторный физиологический процесс. И.П. Павлов показал, что в основе восприятия лежат условные рефлексы, временные нервные связи, образующиеся в коре больших полушарий головного мозга при воздействии на рецепторы предметов или явлений окружающего мира, которые выступают в качестве комплексных раздражителей. В ядрах корковых отделов анализаторов осуществляется сложный анализ и синтез этих комплексных раздражений. Анализ обеспечивает выделение объекта восприятия из фона. На основе анализа осуществляется синтез всех свойств объекта восприятия в целостный образ.

Отдельные ощущения как бы привязаны к специфическим анализаторам, и достаточно бывает воздействия стимула на их периферические органы – рецепторы, чтобы ощущение возникло. Восприятие же – результат взаимодействия и скоординированной работы целой системы анализаторов; оно предполагает выделение из комплекса воздействующих признаков основных и наиболее существенных, с одновременным отвлечением от несущественных. Восприятие делает возможным создание интегральной картины действительности в отличие от ощущений, отражающих отдельные качества реальности.

По сравнению с ощущениями восприятие более высокая форма аналитико-синтетической деятельности мозга. Без анализа невозможно осмысленное восприятие. Так, незнакомая иностранная речь воспринимается как сплошной звуковой поток.

Восприятие, таким образом, выступает как осмысленный (включающий принятие решения) и означенный (связанный с речью) синтез разнообразных ощущений, получаемых от целостных предметов или сложных, воспринимаемых как целое явлений. Этот синтез

выступает в виде образа данного предмета или явления, который складывается в ходе активного их отражения.

Свойства восприятия

Говоря о свойствах восприятия, необходимо выделить среди них две группы:

1. Свойства характеризующие продуктивность восприятия как психического познавательного процесса. К этой группе относятся показатели производительности, качества и надежности перцептивной системы.

– *Объем восприятия* – количество объектов, которое может воспринимать человек в течение одной фиксации.

– *Точность восприятия* – соответствие возникающего образа особенностям воспринимаемого объекта.

– *Полнота восприятия* – степень соответствия возникшего образа особенностям воспринимаемого объекта.

– *Быстрота восприятия* – время, необходимое для адекватного восприятия предмета или явления.

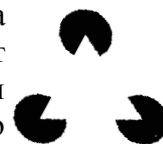
2. Свойства, присущие в той или иной степени всем познавательным процессам и характеризующие сущность процесса восприятия. Среди основных свойств выделяют:

– *Целостность восприятия* – сенсорная, мыслительная достройка совокупности некоторых воспринимаемых элементов объекта до его целостного образа. Это свойство проявляется в двух аспектах:

а) объединение разных элементов в целом;

б) независимость образованного целого от качества составляющих его элементов.

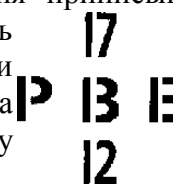
– *Предметность восприятия* – отнесенность наглядного образа восприятия к определенным предметам внешнего мира. Объект воспринимается нами как обособленное в пространстве и времени отдельное физическое тело. Наиболее ярко это свойство проявляется во взаимообособлении фигуры и фона.



– *Обобщенность восприятия* – отражение единичных объектов как особого проявления общего, представляющего определенный класс объектов, однородных с данными по какому-либо признаку.

– *Константность восприятия* – относительное постоянство восприятия образа. Наше восприятие в определенных пределах сохраняет за параметрами их размеры, форму и цвет независимо от условий восприятия (расстояния до воспринимаемого предмета, условий освещенности, угла восприятия).

– *Осмысленность восприятия* – свойство человеческого восприятия приписывать воспринимаемому объекту или явлению определенный смысл, обозначать его словом, относить к определенной языковой категории в соответствии со знанием субъекта и его прошлым опытом. Если читать символы слева направо, то средний мы воспринимаем как букву «В», если читать сверху вниз, то он выглядит как цифра 13.



– *Структурность восприятия* – свойства восприятия человека объединять воздействующие стимулы в целостные и сравнительно простые структуры.



– *Избирательность восприятия* – преимущественное выделение одних объектов перед другими в процессе восприятия.



Виды восприятия

• В основе классификации восприятий по видам, также как ощущений, лежат различия в анализаторах, участвующих в восприятии. В соответствии с тем, какой анализатор играет в восприятии преобладающую роль, различают: *зрительные, слуховые, обонятельные, осязательные, кинестетические, вкусовые восприятия.*

Обычно процесс восприятия осуществляется рядом взаимодействующих между собой анализаторов. Двигательные ощущения в той или иной степени участвуют во всех видах

восприятия. В качестве примера можно назвать осязательное восприятие, в котором участвуют тактильный и кинестезический анализаторы. Аналогично в слуховом и зрительном восприятии также участвуют двигательный анализатор.

Различные виды восприятия редко встречаются в чистом виде, обычно они комбинируются, и в результате возникают более сложные виды восприятия. Так, восприятие человеком текста включает зрительное, слуховое и кинестезическое восприятие.

- Основой другого типа классификации восприятий являются формы существования материи: пространство, время и движение. В соответствии с этой классификацией выделяют: *восприятие времени, восприятие движений, восприятие пространства*.

Механизмы восприятия времени, движений и пространства, которые совместно со способами восприятия контуров и содержания осмысленных фигур образуют перцептивную динамическую картину обстановки, окружающей повседневно человека. Восприятия времени, движений и пространства – это сложные формы восприятий, имеющие многочисленные характеристики: продолжительный – краткосрочный, большой – маленький, высокий – низкий, далекий – близкий, быстрый – медленный.

Восприятие пространства содержит оценки формы, величины, расстояния до предметов, расстояния между предметами. В восприятии формы предметов принимают участие три основные группы факторов:

1. Врожденная способность нервных клеток коры головного мозга избирательно реагировать на элементы изображений, имеющие определенную насыщенность, ориентацию, конфигурацию и длину.
2. Законы образования фигур, форм и контуров, выделенные гештальтпсихологами.
3. Жизненный опыт.

- В зависимости от особенностей воспринимаемого объекта выделяют такие виды, как: *восприятие предметов и явлений окружающего мира, восприятие человека человеком, восприятие вида деятельности*.

Восприятие *человека человеком* носит специальное название «социальная перцепция» и является профессионально важным качеством психологов, педагогов и т.д. Социальная перцепция – явление чрезвычайно сложное. В нем обычно выделяют две стороны (или два аспекта):

- когнитивный (познавательный) – как способность по внешнему проявлению понять, что собой представляет человек, проникнуть в глубину его личности и индивидуальности;
- эмоциональный – как способ определить по внешним, поведенческим признакам эмоциональное состояние, в котором находится человек в данный момент, способность к сопереживанию, или эмпатия.

Восприятие *деятельности* подразделяется по видам: художественное, техническое, музыкальное и т.д.

Восприятия бывают *внешненаправленными* (восприятие предметов и явлений внешнего мира), и *внутренненаправленными* (восприятие собственных мыслей и чувств).

По времени возникновения восприятия бывают *актуальными* и *неактуальными*.

Нередко при восприятии контурных и штрихованных изображений, а также соответствующих элементов реальных предметов у человека могут возникать *иллюзии*.

Иллюзия (лат. *illusio* – это ошибка, заблуждение) – это искаженное восприятие реально существующей действительности или неадекватное отражение воспринимаемого предмета и его свойств. Иногда термином «иллюзии восприятия» называют сами конфигурации раздражителей, вызывающие подобное неадекватное восприятие. *В настоящее время наиболее изученными являются иллюзорные эффекты, наблюдаемые при зрительном восприятии двухмерных контурных изображений. Эти так называемые оптико-геометрические иллюзии, заключаются в кажущемся искажении метрических соотношений между фрагментами изображений.*

К другому классу иллюзий относится *феномен яркостного контраста*. Так, серая полоска на светлом фоне кажется темнее, чем на черном.

Известно много *иллюзий видимого движения*:

- автокинетическое движение (хаотические перемещения объективно неподвижного источника света, наблюдаемого в полной темноте);
- стробоскопическое движение (возникновение впечатления движущегося объекта при быстром последовательном предъявлении двух неподвижных стимулов в близком пространственном соседстве);
- индуцированное движение (кажущееся движение неподвижного объекта в сторону, противоположную движению окружающего его фона).

К иллюзорным восприятиям незрительной природы можно отнести, например, иллюзию Шарпантье: из двух предметов равного веса, но разных по размеру меньший кажется тяжелее.

Встречаются также разнообразные *установочные иллюзии*, исследованные Д.Н. Узнадзе. Некоторые иллюзорные восприятия имеют сложный характер: например, в ситуации невесомости, при необычной стимуляции вестибулярного аппарата, нарушается оценка положения зрительных и акустических объектов. Существуют также *иллюзии осязания, времени, цвета, температурные* и т.п.

Восприятие может быть не только ошибочным, но и *неэффективным*. Опытным путем можно убедиться в том, что уровень восприятия текста при его чтении путем проговаривания вслух гораздо ниже, чем при чтении про себя. Дело в том, что пропускная способность слуха ниже, чем пропускная способность зрения.

Ощущение и восприятие – процессы, остроту которых можно развивать, работая над собой и выполняя серии специальных упражнений. Для того чтобы натренировать глазомер, рекомендуется в течение нескольких дней упражняться, разделяя на чистом (нелинованном) листе бумаги прямую линию пополам. Ежедневно следует осуществлять по 10 упражнений и фиксировать величину отклонений.

Для того чтобы повысить скорость чтения и избавиться от привычки проговаривать то, что вы читаете, можно использовать следующее упражнение: в течение нескольких дней по три минуты читать про себя художественный текст, проговаривая вслух следующее: «раз, два, три». Это необходимо для того, чтобы воспрепятствовать произнесению текста.

Развитие восприятия имеет большое значение для учебной деятельности. Развитое восприятие помогает усваивать больший объем информации с меньшей степенью энергетических затрат.

Контрольные вопросы

1. Общая характеристика восприятия.
2. Ощущение и восприятие, их взаимосвязь и различия.
3. Процессы, характерные для восприятия.
4. Свойства восприятия.
5. Показатели производительности, качества и надежности перцептивной системы.
6. Проблема восприятия в гештальтпсихологии. Законы гештальта.
7. Зрительные, слуховые, обонятельные, осязательные, кинестетические, вкусовые восприятия.
8. Восприятие времени, восприятие движений, восприятие пространства.
9. Восприятие человека человеком, восприятие вида деятельности.
10. Иллюзии восприятия. Оптико-геометрические иллюзии, феномен яркостного контраста, иллюзии видимого движения, иллюзия Шарпантье.
11. Неэффективное восприятие.
12. Развитие восприятия.

3.1.3 Внимание

Внимание как состояние сосредоточенности сознания. Доминанта и ориентировочный рефлекс как физиологические основы внимания. Виды и свойства внимания. Нарушения внимания: рассеянность, апатия. Внимание как «сквозной» психический процесс. Роль внимания в восприятии, памяти, мышлении и других психических процессах

На человека постоянно воздействует множество самых различных раздражителей. Сознание человека не в состоянии охватить одновременно с достаточной ясностью все эти объекты. Из множества окружающих объектов – предметов и явлений – человек выделяет те, которые представляют для него интерес, соответствуют его потребностям и жизненным планам. Любая деятельность человека требует выделения объекта и сосредоточенности на нем.

Внимание – это особое свойство человеческой психики. Оно не существует самостоятельно – вне мышления, восприятия, работы памяти, движения. Нельзя быть просто внимательным – можно быть внимательным, только совершая какую-либо деятельность. Поэтому *направленность и сосредоточенность сознания на определенных объектах или определенной деятельности при отвлечении от всего остального называют вниманием [18].*

Формы проявления внимания многообразны. Оно может быть направлено на работу органов чувств (зрительное, слуховое и т.п. внимание), на процессы запоминания, мышления, на двигательную активность. Если человек не мобилизует своего внимания, то в его работе неизбежны ошибки, а в восприятии – неточности и пробелы. Не сосредоточив внимания, мы можем смотреть и не видеть, слушать и не слышать, есть и не ощущать вкуса. Внимание организует нашу психику на все многообразие ощущений [18].

Говоря о *физиологических механизмах активного внимания*, нужно отметить, что отбор значимых воздействий возможен только на фоне общего бодрствования организма, связанного с активной мозговой деятельностью. Выявление уровней бодрствования возможно как по внешним признакам, так и с помощью электроэнцефалографа. Выделяют пять стадий: глубокий сон, дремотное состояние, спокойное бодрствование, активное бодрствование, чрезмерное бодрствование. Эффективное внимание возможно лишь на стадии активного и спокойного бодрствования, в то время как на других стадиях основные характеристики внимания изменяются и могут выполнять лишь отдельные функции. Например, в дремотном состоянии возможна реакция лишь на 1-2 наиболее важных раздражителя, в то время как на остальные реакции полностью отсутствуют.

С вниманием связаны направленность и избирательность познавательных процессов.

Вниманием определяются [18]:

- *точность и детализация восприятия* (внимание является своеобразным усилителем, позволяющим различать детали изображения);
- *прочность и избирательность памяти* (внимание выступает как фактор, способствующий сохранению нужной информации в кратковременной и оперативной памяти);
- *направленность и продуктивность мышления* (внимание выступает как обязательный фактор правильного понимания и решения задачи).

В системе межличностных отношений внимание способствует лучшему взаимопониманию, адаптации людей друг к другу, предупреждению и своевременному разрешению межличностных конфликтов. Внимательный человек достигает в жизни большего, чем невнимательный.

Основными *функциями внимания [18]* в сенсорных, мнемических и мыслительных процессах, а также в системе межличностных отношений являются следующие: *направленность* – избирательный характер психической деятельности, преднамеренный или непреднамеренный выбор ее объектов. В понятие направленности включается также и сохранение деятельности на определенный промежуток времени. Недостаточно только выбрать ту или иную деятельность, чтобы быть внимательным, надо удерживать этот выбор,

сохранить его. Сравнительно легко направить внимание на тот или иной предмет или действие, значительно труднее сохранить его в течение необходимого времени. Когда говорится о внимании, то подразумевается также *сосредоточенность, углубленность* в деятельность. Чем труднее стоящая перед человеком задача, тем напряженнее, интенсивнее, углубленнее будет его внимание, и, наоборот, чем легче задача, тем менее углубленным является его внимание. В тоже время сосредоточенность связана с отвлечением от всего постороннего. Чем больше человек сосредоточен на решении данной задачи, тем меньше он замечает окружающее, вернее замечает, что происходит, но не отчетливо. Таким образом, при внимательном отношении к определенному предмету, он оказывается в центре сознания человека, все остальное воспринимается в данный момент слабо, оказывается на периферии воспринимаемого. Благодаря этому отражение становится ясным, отчетливым, представления и мысли удерживаются в сознании до тех пор, пока не завершится деятельность, пока не будет достигнута ее цель. Тем самым внимание обеспечивает еще одну функцию – *контроль и регуляцию деятельности*.

Внимание неразрывно связано с сознанием в целом [18]. Эта связь раскрывается в наиболее известных психологических теориях внимания.

Согласно *моторной теории Т. Рибо*, интенсивность и продолжительность произвольного внимания непосредственно обусловлены интенсивностью и продолжительностью ассоциированных с объектом внимания эмоциональных состояний. Состояние внимания всегда сопровождается не только эмоциональными переживаниями, но и определенными изменениями состояния организма. В качестве физиологического состояния внимание включает комплекс сосудистых, дыхательных, двигательных и других реакций. Состояние сосредоточенности внимания сопровождается движениями всех частей тела, которые вместе с органическими реакциями выступают как необходимое условие поддержания внимания. Двигательный эффект внимания состоит в том, что некоторые ощущения, мысли и воспоминания получают особую интенсивность и яркость вследствие сосредоточения на них всей двигательной активности.

В соответствии с *теорией А.А. Ухтомского*, физиологической основой внимания является доминантный очаг возбуждения в коре головного мозга, усиливающийся под воздействием посторонних раздражителей и вызывающий торможение соседних областей.

Согласно *концепции внимания П.Я. Гальперина*, внимание является одним из составляющих ориентировочно-исследовательской деятельности. Оно представляет собой контроль над содержанием образа, мысли, другого феномена, имеющегося в данный момент в психике человека. Этот контроль осуществляется при помощи заранее составленного критерия, образца, что создает возможность сравнения результатов действия и его уточнения. Все акты внимания, выполняющие функцию контроля, являются результатом формирования новых умственных действий.

Рассмотрим основные виды внимания [18].

1. *В зависимости от активности личности* выделяют:

- произвольное;
- непроизвольное;
- постпроизвольное внимание.

Непроизвольное внимание, наиболее простое и генетически исходное, называют также пассивным, вынужденным, так оно возникает и поддерживается без намерения человека увидеть или услышать что-либо, без заранее поставленной цели, без усилий воли. Деятельность захватывает человека в этих условиях сама по себе, в силу своей увлекательности или неожиданности. Человек невольно отдается воздействию на него предметам, явлениям выполняемой деятельности. Стоит человеку услышать интересную информацию, как он невольно отвлекается от работы и прислушивается. Возникновение непроизвольного внимания связано с различными физическими, психофизиологическими и психическими причинами. Эти причины тесно связаны между собой, но их можно разделить условно на категории.

К первой группе причин относятся характер и качество раздражителя, прежде всего его сила и интенсивность. Достаточно сильное раздражение: громкие звуки, яркий свет, резкий запах невольно привлекают внимание человека. Поэтому если днем шаги по коридору не привлекают особого внимания, то ночью те же шаги в полной тишине заставят человека прислушаться. Особое значение имеет контраст между раздражителями. То же самое относится и к длительности раздражителя, а также к пространственной величине и форме предмета. В эту же группу причин следует отнести и такое качество раздражителя как его новизна. При этом под «новизной» понимают не только появление ранее отсутствовавшего раздражителя, но и изменение физических свойств действующих раздражителей, ослабление и прекращение их действий, отсутствие знакомых раздражителей, перемещение раздражителей в пространстве.

Ко второй группе причин, вызывающих непроизвольное внимание, относятся те внешние раздражители, которые соответствуют внутреннему состоянию человека, и прежде всего имеющимся у него потребностям. Так, сытый и голодный человек будут по-разному реагировать на разговор о пище.

Третья группа причин связана с общей направленностью личности. Направленность личности тесно связана с ее прежним опытом и чувствами, поэтому их также включают в эту группу причин. То, что интересно человеку, что вызывает у него определенную эмоциональную реакцию, является важнейшим причиной непроизвольного внимания.

В отличие от непроизвольного *произвольное внимание – активное, целенаправленное сосредоточение сознания, поддержание уровня которого связано с определенными волевыми усилиями, необходимыми для борьбы с более сильными воздействиями* [18]. Поэтому его часто называют активным, волевым, преднамеренным. Приняв решение заняться какой-нибудь деятельностью, человек выполняет это решение, сознательно направляя свое внимание даже на то, что ему не интересно в данный момент, но чем необходимо заняться. Раздражителем в этой ситуации является мысль или приказ, произносимый про себя и вызывающий соответствующее возбуждение в коре головного мозга. Произвольное внимание зависит от состояния нервной системы (снижается при расстроенном, чрезмерно возбужденном состоянии) и определяется мотивационными факторами: силой потребности, отношением к объекту познания и установкой (неосознаваемой готовностью воспринимать предметы и явления действительности определенным образом). Этот вид внимания необходим для усвоения трудовых навыков, от него зависит работоспособность. Основной функцией произвольного внимания является активное регулирование протекания психических процессов. Причины произвольного внимания по своему происхождению социальные: оно не созревает в организме, а формируется у ребенка при его общении с взрослыми. Впоследствии дети начинают ставить цели самостоятельно. Развитие произвольное внимание у ребенка проявляется вначале в подчинении своего поведения речевой инструкции взрослого, а затем, по мере овладения речью – в подчинении своего поведения собственной речевой инструкции. Несмотря на качественные отличия от непроизвольного внимания, произвольное также связано с чувствами, с интересами, с прежним опытом человека. Однако влияние этих моментов при произвольном внимании не непосредственное, а косвенное. Оно опосредуется сознательно поставленными целями, поэтому в данном случае интересы выступают как интересы цели, интересы результата деятельности. Сама деятельность может непосредственно не занимать человека, но так как ее выполнение необходимо для решения поставленной задачи, то и она становится интересной в связи с этой целью.

Характеристика постпроизвольного внимания содержится уже в самом его названии: оно наступает после произвольного, но качественно от него отличается [18]. Постпроизвольное внимание, подобно произвольному, носит целенаправленный характер и требует первоначальных волевых усилий, но затем человек как бы входит в работу и когда появляются первые позитивные результаты, возникает интерес и значительными становятся содержание и процесс деятельности, а не только ее результат, при этом происходит

автоматизация деятельности, выполнение ее уже не требует специальных волевых усилий и ограничено лишь утомлением, хотя цель работы сохраняется. Постпроизвольное внимание характеризуется длительной сосредоточенностью, напряженной интенсивностью умственной деятельности, высокой производительностью труда. Этот вид внимания имеет большое значение в учебной и трудовой деятельности.

2. По характеру направленности выделяют [18]:

- внешненаправленное;
- внутреннее внимание.

Внешненаправленное (перцептивное) внимание направлено на окружающие объекты и явления.

Внутреннее – на собственные мысли и переживания.

3. По происхождению выделяют [18]:

- природное;
- социально обусловленное внимание.

Природное внимание – врожденная способность человека избирательно реагировать на те или иные внешние или внутренние стимулы, несущие в себе элементы информационной новизны.

Социально обусловленное внимание складывается в течение жизни субъекта (прижизненно) в результате обучения и воспитания; оно связано с избирательным сознательным реагированием на объекты, с волевой регуляцией поведения.

4. По механизму регуляции выделяют [18]:

- непосредственное;
- опосредованное внимание.

Непосредственное внимание не управляется ничем, кроме того объекта, на который оно направлено и который соответствует актуальным интересам и потребностям человека.

Опосредованное внимание регулируется с помощью специальных средств, например жестов и слов.

5. По своей направленности на объект различают [18]:

- *сенсорное* (внимание направлено на восприятие);
- *интеллектуальное* (внимание направлено на мысли и образы, находящиеся в сознании человека, на мышление и работу памяти);
- *моторное* (повышенная сосредоточенность на физических действиях).

Внимание означает связь сознания с определенным объектом, его сосредоточенности на нем. Особенности этой сосредоточенности определяют *свойства внимания*. К ним относят:

- концентрация;
- устойчивость;
- объем;
- распределение;
- переключаемость.

Концентрация внимания выражается в степени или интенсивности сосредоточенности на объекте. Основной показатель его выраженности, тот фокус, в котором собрана психическая или сознательная деятельность. Сосредоточенность внимания зависит от возраста и опыта работы (с годами незначительно повышается), а также от состояния нервной системы (при небольшой нервно-психической напряженности несколько повышается, а при высокой – понижается).

Устойчивость внимания – это временная характеристика внимания, длительность сосредоточения на объекте или явлении, умение не отвлекаться в течение определенного промежутка времени.

Устойчивость внимания зависит от целого ряда условий. К их числу относят:

1) Индивидуальные физиологические особенности организма (свойства нервной системы и общее состояние организма в данный момент времени).

- 2) Психические состояния (возбужденность, заторможенность и т.д.).
- 3) Мотивация (наличие или отсутствие интереса к предмету деятельности, его значимость для личности).
- 4) Внешние обстоятельства при осуществлении деятельности.

Общая устойчивость внимания чаще всего определяется сочетанием всех этих факторов.

Объем внимания определяется количеством объектов, на которые может быть одновременно направлено внимание в процессе их восприятия. Однако известно, что человек не может одновременно думать о разных вещах и выполнять разные работы. Это ограничение вынуждает дробить поступающую извне информацию на части, не превышающие возможности обрабатывающей системы. Таким же образом человек обладает весьма ограниченными возможностями одновременно воспринимать несколько независимых друг от друга объектов. Объем внимания, поэтому является изменчивой величиной, зависящей от того, насколько связано между собой содержание, на котором сосредоточено внимание, и от умения осмысленно связывать и структурировать материал. Важной и определяющей его особенностью является то, что он практически не поддается регулированию при обучении и тренировке.

Под *распределение внимания* понимают субъективно переживаемую способность человека удерживать в центре внимания определенное число разнородных объектов одновременно. Именно эта способность позволяет совершать одновременно несколько действий, сохраняя их в поле внимания. Но, это не означает, что эти виды деятельности в буквальном смысле слова выполняются параллельно. Как показывает практика, человек способен выполнить только один вид сознательной психической деятельности, а субъективное ощущение одновременности выполнения нескольких обязано быстрому переключению с одного вида деятельности на другой, успевая возвращаться к прерванному действию до того, как наступит забывание. Однако иногда человек действительно способен выполнять два вида деятельности. На самом деле, в таких случаях один их видов выполняемой деятельности должен быть полностью автоматизирован и не требовать внимания, если же это условие не соблюдается, выполнение деятельности невозможно. Распределение внимания зависит от психологического и физиологического состояния человека. При утомлении (в процессе выполнения сложных видов деятельности, требующих повышенной концентрации внимания) область его распределения значительно сужается.

Переключаемость внимания – способность быстро выключаться из одних видов деятельности и включаться в новые, соответствующие изменившимся условиям. В целом переключаемость внимания означает способность быстро ориентироваться в сложной, изменившейся ситуации. Подобный процесс может осуществляться как на произвольной, так и на произвольной основе. Произвольная переключаемость внимания может свидетельствовать о его неустойчивости. Однако это не всегда негативное качество, так как оно способствует временному отдыху организма и анализатора, сохранению и восстановлению нервной системы и работоспособности организма в целом. Легкость переключения внимания у всех людей различна и зависит от целого ряда условий. Это, прежде всего, соотношение между предшествующей и последующей деятельностью и отношение субъекта к каждой из них. Чем интереснее деятельность, тем легче на нее переключиться. Переключаемость внимания зависит от подвижности нервной системы, и, следовательно, она выше у людей более молодого возраста. В состоянии нервно-психического напряжения этот показатель снижается (возможно, компенсаторно) за счет повышения устойчивости и сосредоточенности. Переключаемость внимания принадлежит к числу хорошо тренируемых качеств.

Различные свойства внимания в значительной степени независимы друг от друга. Так, высокая сосредоточенность может сочетаться со слабой переключаемостью. Но отмечают и *виды нарушения внимания*. К ним относят [18]:

- рассеянность;

- отвлекаемость;
- апатию.

Рассеянность – это неспособность человека сосредоточиться на чем-либо определенном в течение длительного времени. Встречается два типа рассеянности: мнимая и подлинная. *Мнимая рассеянность* – это невнимание человека к непосредственно окружающим предметам и явлениям, вызванная крайней сосредоточенностью его внимания на каком-либо предмете. Мнимая рассеянность – результат большой сосредоточенности и узости внимания. Физиологической основой мнимой рассеянности является мощный очаг оптимального возбуждения в коре головного мозга, вызывающего торможение в окружающих его участках по закону отрицательной индукции. Неясность отражения различного рода внешних воздействий при рассеянном внимании объясняется тем, что оно происходит на участках коры головного мозга, находящихся в состоянии торможения. Рассеянность как следствие внутренней сосредоточенности не причиняет большого вреда делу, хотя и затрудняет ориентацию человека в окружающем мире. *Хуже подлинная рассеянность.* Человек, страдающий такого рода рассеянностью, с трудом устанавливает и удерживает произвольное внимание на каком-либо объекте или действии. Для этого ему требуется больше волевых усилий, чем человеку не рассеянному. Произвольное внимание рассеянного человека неустойчиво, легко отвлекаемое. Физиологически подлинная рассеянность объясняется недостаточной силой внутреннего торможения. Возбуждение, возникающее под действием речевых сигналов, легко иррадирует, но с трудом концентрируется. В результате этого в коре головного мозга рассеянного человека создаются неустойчивые очаги оптимальной возбудимости. *Причины подлинной рассеянности разнообразны*, их знание необходимо, чтобы не укреплять рассеянность, а бороться с ней. Причиной подлинной рассеянности может быть общее расстройство нервной системы (неврастения), малокровие, болезни носоглотки, затрудняющие вентиляцию легких и, следовательно, обедняющие кислородное питание мозговых клеток. Иногда рассеянность появляется в результате физического и умственного утомления или переутомления, тяжелых переживаний. Одной из причин подлинной рассеянности является перегрузка мозга большим количеством впечатлений. Разбросанность интересов также может привести к подлинной рассеянности, неупорядоченность увлечений укрепляет рассеянность. Еще одной причиной подлинной рассеянности может быть и неправильное воспитание ребенка в семье: отсутствие режима в занятиях, развлечениях и отдыхе ребенка, выполнение всех его прихотей, освобождение от обязанностей. Скучное преподавание, которое не побуждает мыслить, чувствовать, не требует напряжения воли – один из источников рассеянности внимания обучающихся.

Непроизвольное перемещение внимания с одного объекта на другой – отвлекаемость внимания возникает при действии посторонних раздражителей на человека, занятого в данный момент какой-либо деятельностью. Отвлекаемость может быть внешней и внутренней. *Внешняя отвлекаемость* возникает под влиянием внешних раздражителей, при этом произвольное внимание становится непроизвольным. Наиболее отвлекают предметы или явления, которые появляются внезапно и действуют с меняющейся силой и частотой. В ответ на эти раздражители у человека появляется трудно угасаемый ориентировочный рефлекс. *Внутренняя отвлекаемость внимания* возникает под влиянием сильных переживаний, посторонних эмоций, из-за отсутствия интереса и чувства ответственности за дело, которым в данный момент занят человек. Физиологической основой внешней отвлекаемости внимания является отрицательная индукция процессов возбуждения и торможения, вызвана действием внешних раздражителей, не имеющих отношения к выполняемой деятельности. При внутренней отвлекаемости внимания, обусловленной сильными чувствами и желаниями, в коре головного мозга появляется мощный очаг возбуждения, с ним не может конкурировать более слабый очаг, соответствующий объему внимания, по закону отрицательной индукции в нем возникает торможение. В случаях внутренней отвлекаемости, обусловленной отсутствием интереса, она объясняется

запредельным торможением, развивающимся под влиянием утомления нервных клеток скучной монотонной работой.

Апатия (бесстрашие, невозмутимость) – философское понятие, обозначающее отрешение от всех страстей, освобождение от чувств страха и проблем окружающей действительности, или схожее состояние. В современном русском языке апатия понимается как синоним лени, бесчувствия, равнодушия, безразличного отношения к окружающему, безволия. Апатия в медицине – состояние, обусловленное безучастным, отрешенным отношением к происходящему вокруг. Сопровождается отсутствием внешних эмоциональных проявлений, и, зачастую, снижением психической активности.

Внимание является одной из наиболее важных психических функций и оказывает существенное влияние на психические процессы, обеспечивая целенаправленность и сосредоточенность познавательной деятельности человека, усиливая восприятие и память, активизируя мышление. Внимание играет важную роль в различных профессиях, связанных с осмыслением большого количества информации и общением. Именно поэтому важно создать условия, необходимые для его *появления, сохранения и развития*. Среди подобных условий можно назвать следующие:

1. Обеспечение высокой работоспособности всех органов и систем человека:
 - правильный распорядок дня, полноценное питание и отдых;
 - своевременная диагностика и лечение нарушений зрения, слуха, заболеваний внутренних органов;
 - учет дневного ритма работоспособности (пик нашей активности приходится на 5, 11, 16, 20 и 24 ч.);
 - чередование умственных и физических занятий.
2. Создание благоприятной рабочей обстановки:
 - отсутствие сильных внешних раздражителей – обеспечение тишины (легкий шум способствует сосредоточенности), перенос других дел на иное время;
 - обеспечение гигиенических условий работы (чистый воздух, комфортная температура воздуха);
 - оптимальный физический фактор (поза, при которой ничто не отвлекает, отсутствие лишних движений);
 - привычные условия работы.
3. Организация деятельности:
 - установить приоритеты (определить, что главное, а что второстепенное, отдав предпочтение главному);
 - поставить конкретные задачи (определить, что необходимо сделать для решения того или иного вопроса);
 - определить конечную цель и разбить на этапы пути ее достижения.

Кроме того:

- Поиск путей появления интереса к задаче: следует обратить внимание на любопытные и необычные детали, взглянуть на происходящее по-новому.
- Воспитание критического отношения к себе и работе: после завершения деятельности необходимо проанализировать, достигнута ли поставленная цель, что способствовало ее достижению, а что мешало.
- А также развитие ощущений (музыка, произведения искусства), воспитание восприимчивости и наблюдательности, повышение интеллектуального уровня имеют большое значение для развития внимания.

Внимание – это сложная, многогранная психическая функция. Оно характеризует состояние психических процессов и является одной из сторон психической деятельности. Внимание характеризует общий склад личности, социальную направленность человека. Оно может выражаться в наблюдательности (интеллектуальное качество) и внимательности (нравственное свойство личности, которое проявляется в чуткости, отзывчивости, понимании другого человека). Внимание является необходимым условием овладения

любыми видами деятельности. Изменения внимания зависят от индивидуально-типологических, возрастных и других характеристик человека.

Контрольные вопросы

1. Роль внимания в познавательной деятельности человека. Определение внимания.
2. Формы проявления внимания.
3. Анатомо-физиологические основы внимания. Роль ретикулярной формации мозга в механизме внимания.
4. Критерии внимания и его функции.
5. Факторы, определяющие внимание.
6. Классификация видов внимания. Непроизвольное, произвольное и постпроизвольное внимание.
7. Основные свойства внимания. Взаимосвязь различных свойств внимания.
8. Виды нарушения внимания: рассеянность, отвлекаемость, апатия.
9. Развитие внимания.

3.2 Рациональные формы освоения действительности

Как уже упоминалось, процесс познания человеком окружающей действительности осуществляется в единстве и взаимосвязи его ступеней – чувственной и логической. Чувственное познание включает в себя ощущения, восприятия и представления, логическое познание осуществляется посредством понятий, суждений и умозаключений. Чувственная форма познания подробно рассмотрена выше. А данный раздел посвятим изучению рациональных форм освоения действительности.

3.2.1 Память

Определение понятия «память». Теории памяти. Функции памяти. Классификация видов памяти по времени хранения информации: кратковременная, оперативная, долговременная. Двигательная, образная, эмоциональная, вербальная, генетическая память. Произвольное и непроизвольное запоминание. Факторы, действующие на запоминание и сохранение информации. Закономерности памяти: эффект края, реминисценция, интерференция, вытеснение. Тренировка памяти, мнемотехнические приемы: ассоциации, группировка материала, метод акростихов, метод «мест». Нарушения памяти

Память – форма психического отражения, заключающаяся в закреплении, сохранении и последующем воспроизведении человеком прошлого опыта, делающая возможным его повторное использование в деятельности или возвращение в сферу сознания.

Память связывает прошлое субъекта с его настоящим и будущим и является важнейшей познавательной функцией, лежащей в основе развития и обучения.

Память – основа психической деятельности. Без нее невозможно понять основы формирования поведения, мышления, сознания, подсознания. Поэтому для лучшего понимания человека необходимо как можно больше знать о нашей памяти.

Память лежит в основе любого психического явления. Ощущения и восприятия без включения памяти в акт познания переживались бы человеком как впервые возникшие, что исключило бы возможность познания мира и ориентации в нем. Память обеспечивает единство и целостность человеческой личности. Нормальное функционирование личности и общества невозможно без памяти.

Существуют десятки гипотез, теорий и течений, с помощью которых пытаются объяснить феномен памяти, но единой законченной теории памяти до сих пор не выработано. Представителями различных наук выдвинуты разнообразные *теории памяти*: физическая, химическая, биохимическая, физиологическая, информационно-кибернетическая, а также группа психологических теорий.

Физическая теория памяти

Согласно этой теории нервный импульс проходя через определенную группу нейронов (нервных клеток), вызывает в местах их соприкосновений электрические и механические изменения и оставляет после себя физический след. Эти изменения обеспечивают вторичное прохождение импульса по знакомому пути, и таким образом происходит запоминание.

Химическая теория памяти

Странники этой теории считают, что информация запоминается вследствие химических изменений в нервных клетках под воздействием раздражителей. Происходит перегруппировка белковых молекул нейронов, прежде всего молекул нуклеиновых кислот. Дезоксирибонуклеиновая кислота (ДНК) считается носителем генетической памяти, а рибонуклеиновая (РНК) – основой индивидуальной памяти.

Биохимическая теория памяти

Авторы данной теории выдвинули гипотезу о двухступенчатом характере запоминания. На первой ступени, по их мнению, в мозгу происходит кратковременная (порядка нескольких секунд) реакция, которая вызывает физиологические изменения. Эти изменения имеют обратимый характер и являются механизмом кратковременного запоминания. На второй ступени – собственно биохимической – происходит образование новых белковых веществ (протеинов). Эта стадия приводит к необратимым изменениям в нервных клетках и считается механизмом долговременной памяти.

Физиологическая теория памяти

Данная теория базируется на учении И.П. Павлова о закономерностях высшей нервной деятельности. В основе физиологического акта запоминания лежит условный рефлекс – акт образования связи между новым и ранее закрепленным содержанием.

Информационно-кибернетическая теория памяти

Теория связана с появлением вычислительной техники и развитием программирования, что потребовало поиска путей принятия, переработки и хранения информации машинами. Это потребовало технического и алгоритмического моделирования процессов памяти по аналогии с человеческим мозгом.

Психологические теории памяти

В этой группе теорий можно выделить несколько направлений:

- ассоциативную теорию;
- гештальт – теорию;
- смысловую теорию памяти;
- теорию деятельности.

Так, суть *ассоциативной теории* заключается в следующем: если определенные психические образования возникли в сознании одновременно или непосредственно друг за другом, то между ними образуется ассоциативная связь и повторное появление какого-либо из элементов этой связи с необходимостью вызывает в сознании представление всех ее элементов.

Согласно *теории деятельности* именно деятельность личности является фактором, определяющим формирование процессов памяти: образование связи между различными представлениями определяется не столько содержанием запоминаемого материала, сколько тем, что с ним человек делает. Эта деятельность субъекта и определяет запоминание, сохранение и воспроизведение информации.

Таким образом, в самом широком смысле память можно определить как механизм фиксации информации, приобретенной и используемой человеком. Человеческая память – это, прежде всего накопление, закрепление, сохранение и последующее воспроизведение человеком своего опыта, то есть всего, что с ним произошло. Память – это способ существования психики во времени, удержание прошлого, то есть того, чего уже нет в настоящем. Поэтому память – необходимое условие единства человеческой психики, нашей психологической идентичности.

Переходя к характеристике *процессов памяти*, необходимо отметить, что в качестве основания для их выделения рассматривают функции памяти. К процессам памяти относят:

- запоминание;
- сохранение;
- воспроизведение;
- забывание материала.

Запоминание – это процесс запечатления и последующего сохранения воспринятой информации. Запоминание можно определить как процесс памяти, в результате которого происходит закрепление нового путем связывания его с приобретенным ранее. Запоминание всегда избирательно: в памяти сохраняется далеко не все, что воздействует на наши органы чувств. Полно и прочно запоминается то, что имеет для нас особое значение, что вызывает у нас интерес и эмоции.

По степени активности протекания этого процесса принято выделять два вида запоминания:

- непреднамеренное (или произвольное) запоминание;
- преднамеренное (или произвольное) запоминание.

Непреднамеренное запоминание – это запоминание без заранее поставленной цели, без использования приемов запоминания и проявления волевых усилий. Это простое запечатление того, что воздействовало на человека и сохранило некоторый след от возбуждения в коре головного мозга. Лучше всего запоминается то, что имеет жизненно важное значение для человека: все, что связано с его интересами и потребностями, с целями и задачами его деятельности.

В отличие от произвольного запоминания *произвольное (или преднамеренное) запоминание* – это запоминание, при котором человек проявляя определенные волевые усилия, ставит перед собой определенную цель – запомнить информацию – и использует специальные приемы запоминания. Произвольное запоминание представляет собой особую и сложную умственную деятельность, подчиненную задаче запомнить. Кроме того, преднамеренное запоминание включает в себя разнообразные действия, выполняемые для того, чтобы лучше достичь поставленной цели. К таким действиям относится заучивание, суть которого заключается в многократном повторении учебного материала до полного и безошибочного его запоминания. Многократное повторение позволяет надежно и прочно запомнить материал, во много раз превышающий объем индивидуальной кратковременной памяти. При этом необходимо учитывать, что большинство систематических знаний возникает в результате специальной деятельности, целью которой – запомнить соответствующий материал, с тем, чтобы сохранить его в памяти. Такая деятельность, направленная на запоминание и воспроизведение удержанного материала, называется мнемической деятельностью.

По другому признаку – *по характеру связей (ассоциаций), лежащих в основе памяти*, – выделяют запоминание:

- механическое;
- осмысленное.

Механическое запоминание основано на повторении материала без его осмысливания, то есть без осознания логической связи между различными частями воспринимаемого материала. При таком запоминании слова, предметы, события, движения запоминаются точно в таком порядке, в каком они и воспринимались. Основой механического запоминания являются ассоциации по смежности.

Смысловое запоминание предполагает осмысливание запоминаемого материала, которое основано на понимании внутренних логических связей между его частями. Осмысленное запоминание более действенно, поскольку требует от человека меньше усилий и времени.

Если сравнить эти способы запоминания материала, можно прийти к выводу о том, что осмысленное запоминание намного продуктивней. При механическом запоминании в

памяти через один час остается только 40% материала, а еще через несколько часов – всего 20%, а в случае осмысленного запоминания 40% материала сохраняется в памяти даже через 30 дней. Осмысление материала достигается разными приемами, и прежде всего выделением в изучаемом материале главных мыслей и группировании их в виде плана. Полезным приемом осмысления материала является сравнение, то есть нахождение сходства и различия между предметами, явлениями, событиями и т.д. Важнейшим методом осмысленного запоминания материала и достижения высокой прочности его сохранения является *метод повторения*. Повторение – важнейшее условие овладения знаниями, умениями, навыками. Но, чтобы быть продуктивным, повторения должны отвечать определенным требованиям:

Заучивание протекает неравномерно: вслед за подъемом в воспроизведении может наступить некоторое его снижение.

- 1) Заучивание идет скачками. Иногда несколько повторений подряд не дают существенного результата в припоминании, но затем, при последующих повторениях, происходит резкое увеличение объема запомненного материала.
- 2) Если материал в целом не представляет труда для запоминания, то первые повторения дают лучший результат, чем последующие.
- 3) Если материал труден, то запоминание идет, наоборот, сначала медленно, а затем быстро. Это объясняется тем, что действия первых повторений из-за трудности материала недостаточны и прирост объема запоминаемого материала возрастает лишь при многократных повторениях.
- 4) Повторения нужны не только тогда, когда вы учите материал, но и тогда, когда надо закрепить в памяти то, что уже выучили. При повторении наученного материала его прочность и длительность сохранения возрастают многократно.

Очень важно также правильно распределить повторение во времени. В психологии известны *два способа повторения*:

- концентрированное;
- распределенное.

При первом способе материал заучивается в один прием, повторение следует одно за другим без перерыва. При распределенном повторении каждое чтение отделено от другого некоторым промежутком. Экспериментально доказано, что распределенное повторение рациональнее концентрированного. Оно экономит время и энергию, способствуя более прочному усвоению знаний. Очень близок к методу распределенного заучивания метод воспроизведения во время заучивания. Его суть состоит в попытках воспроизвести материал, который еще полностью не выучен. Выучить материал можно двумя способами:

- а) ограничиться только чтением и читать до тех пор, пока не станет ясно, что он выучен;
- б) прочесть материал 1-2 раза, затем попытаться его произнести, после чего снова почитать его несколько раз и вновь попытаться воспроизвести и т.д.

Заучивание идет быстрее, а сохранение становится более прочным, если использовать второй вариант, который намного продуктивнее и целесообразнее первого.

Успех запоминания во многом зависит от самоконтроля. Проявлением самоконтроля являются попытки воспроизвести материал при его заучивании. Такие попытки помогают установить, что вы запомнили, какие ошибки допустили при воспроизведении и на что следует обратить внимание при следующем чтении. Кроме того, *продуктивность запоминания зависит и от характера материала.* Наглядно-образный материал запоминается лучше словесного, а логически связанный текст воспроизводится полнее, чем разрозненные предложения. Процесс запоминания может протекать и как мгновенное запечатление – импринтинг. Состояние импринтинга у человека возникает в момент высокого эмоционального напряжения.

Сохранение – процесс активной переработки, систематизации, обобщения материала, овладения им. Сохранение заученного зависит от *глубины понимания*. Хорошо осмысленный материал запоминается лучше. В психологии раскрыта зависимость сохранения информации от *установок личности* (профессиональная направленность памяти в познавательной

деятельности, злопамятство или добросердечие в эмоциональной памяти и др.), *условий и организации заучивания, влияния последующей информации, мыслительной переработки материала, переходов от сохранения в сознании к вытеснению в бессознательное.*

Можно выделить следующие способы организации информации в памяти:

- пространственную организацию (позволяет установить связи в физическом пространстве);
- ассоциативную организацию (то есть группировку элементов с какими-либо общими признаками);
- иерархическую организацию (каждый элемент информации относится к определенному уровню в зависимости от того, какой категории он соответствует).

Иногда при сохранении наблюдается *явление реминисценции*. Суть ее в том, что воспроизведение, отсроченное на 2-3 дня, оказывается лучше, чем непосредственно после заучивания. Реминисценция проявляется особенно ярко, если первоначальное воспроизведение не было достаточно осмысленным. С физиологической точки зрения реминисценция объясняется тем, что сразу после заучивания, по закону отрицательной индукции, наступает торможение, а затем оно снимается.

Установлено, что *сохранение может быть:*

- динамическим (проявляется в оперативной памяти);
- статическим (в долговременной).

При динамическом сохранении материал изменяется мало, при статическом, наоборот, он обязательно подвергается реконструкции и определенной переработке.

Прочность сохранения обеспечивается повторением, которое служит подкреплением и предохраняет от забывания, то есть от угасания временных связей в коре головного мозга. Повторение должно быть разнообразным, проводиться в разных формах: в процессе повторения факты необходимо сравнивать, сопоставлять, их надо проводить в систему. При однообразном повторении отсутствует мыслительная активность, снижается интерес к заучиванию, а потому и не создается условий для прочного сохранения. Еще большее значение для сохранения имеет применение знаний. Когда знания применяются, они запоминаются произвольно.

Воспроизведение – процесс извлечения из памяти сохраненного материала.

Воспроизведение может быть:

- *непроизвольное* – это ненамеренное воспроизведение, без цели вспомнить, когда образы всплывают сами собой, чаще всего по ассоциации;
- *произвольное* – целенаправленный процесс восстановления в сознании прошлых мыслей, чувств, стремлений, действий. Иногда произвольное воспроизведение происходит легко, иногда требует усилий. Сознательное воспроизведение, связано с преодолением известных затруднений, требующее волевых усилий, называют *припоминанием*.

Качества памяти наиболее отчетливо обнаруживаются при воспроизведении. Оно является и результатом запоминания, и сохранения. Судить о запоминании и сохранении можно только по воспроизведению. Воспроизведение не просто механическое повторение запечатленного. Происходит реконструкция, то есть мыслительная переработка материала: изменяется план изложения, выделяется главное, вставляется дополнительный материал, известный из других источников. Успешность воспроизведения зависит от умения восстанавливать связи, которые были образованы при запоминании, и от умения пользоваться планом при воспроизведении.

Физиологическая основа воспроизведения – оживление следов прежних возбуждений в коре головного мозга.

Формы воспроизведения:

- *узнавание* – проявление памяти, которое возникает при повторном восприятии объекта, то есть устанавливается идентичность воспринимаемого и сохраненного в памяти;

- воспроизведение в узком смысле слова или *воспоминание* осуществляется, когда нет опоры на образ восприятия, но материал припоминается целенаправленно и без особых усилий со стороны человека;
- *припоминание* представляет собой наиболее активную форму воспроизведения, во многом зависящую от ясности поставленных задач, от степени логической упорядоченности запоминаемой и хранимой в долговременной памяти информации;
- *реминисценция* – отсроченное воспроизведение ранее воспринятого, казавшегося забытым;
- *эйдетизм* – зрительная память, долго сохраняющая образ со всеми деталями воспринятого.

Узнавание какого-либо объекта происходит в момент его восприятия и означает, что происходит восприятие объекта, представление о котором сформировалось у человека или на основе личных впечатлений (представление памяти), или на основе словесных описаний (представление воображения). Процессы узнавания отличаются друг от друга степенью определенности. Наименее определено узнавание в тех случаях, когда человек испытывает только чувство знакомости объекта, а отождествить его с чем-либо из прошлого опыта не может. Подобные случаи характеризуются неопределенностью узнавания. Между определенным и неопределенным узнаванием есть много общего. Оба эти варианта узнавания развертываются постепенно, и поэтому они часто близки к припоминанию, а, следовательно, являются сложными мыслительными и волевыми процессами.

Забывание – естественный процесс, необходимый для эффективной работы памяти. Много из того, что закреплено в памяти, со временем в той или иной степени забывается. Забывается в первую очередь то, что не применяется, не повторяется, к чему нет интереса, что перестает быть для человека существенным. С помощью забывания человек избавляется от бесчисленных конкретных деталей и облегчает возможность обобщения.

Забывание проявляется в двух формах:

- невозможность припомнить или узнать;
- неверное припоминание или узнавание.

Между полным воспроизведением и полным забыванием существуют различные степени воспроизведения и узнавания. Некоторые исследователи называют их «уровнями памяти». Принято выделять три таких уровня: воспроизводящая память, опознающая память, облегчающая память.

Забывание протекает во времени неравномерно. Наибольшая потеря материала происходит сразу же после его восприятия, а в дальнейшем забывание идет медленнее.

Забывание может быть:

- полным или частичным;
- длительным или временным.

При полном забывании материал не только не производится, но и не узнается. *Частичное забывание* материала происходит тогда, когда человек воспроизводит его не весь или с ошибками, а также тогда, когда только узнает, но не может воспроизвести. *Длительное забывание* характеризуется тем, что человеку на протяжении долгого времени не удается воспроизвести, припомнить что-либо. Часто забывание бывает *временным*, когда человек не может воспроизвести нужный материал в данный момент, но спустя некоторое время все же воспроизводит его.

Забывание может быть обусловлено различными факторами:

- 1) Первый и самый очевидный – *время*. Требуется менее часа, чтобы забыть половину механически заученной информации. Для уменьшения забывания необходимо: понимание, осмысление и повторение информации.
- 2) Забывание в значительной степени зависит от *характера деятельности*, непосредственно предшествующей запоминанию и происходящей после нее. Отрицательное влияние предшествующей запоминанию деятельности получило название проактивного торможения. Отрицательное влияние следующей за запоминанием

деятельности называют ретроактивное торможение, оно особенно ярко проявляется в тех случаях, когда вслед за заучиванием выполняется сходная с ним деятельность или если эта деятельность требует значительных усилий.

- 3) Можно предположить и очевидную зависимость: *чем больше время нахождения информации в психике, тем глубже забывание*. Но для психики характерны парадоксальные явления: пожилые люди легко вспоминают о давно прошедшем, но столь же легко забывают только что услышанное. Этот феномен называется «законом Рибо», законом обратного хода памяти.
- 4) Важным фактором забывания считают *степень активности использования имеющейся информации*. Забывается то, в чем нет постоянной потребности или необходимости. Это справедливо более всего по отношению к семантической памяти на информацию, полученную в зрелом возрасте.
- 5) Забывание может быть обусловлено *работой защитных механизмов психики*, которые вытесняют или подавляют (по З. Фрейду) травмирующие впечатления – торможение следов памяти на уровне сознания и вытеснение их в область бессознательного, где они затем более или менее удерживаются. Следовательно, забывается то, что нарушает психологическое равновесие, вызывает постоянное негативное напряжение (мотивационное забывание).
- 6) Другими формами забывания являются *ошибочное припоминание и ошибочное узнавание*. Очевидно, что воспринятое человеком с течением времени теряет в воспоминании свою яркость и отчетливость, становится бледным и неясным. Однако изменение воспринятого ранее материала могут носить и другой характер, когда забывание выражается не в потере яркости и отчетливости, а в существенном несоответствии припомненного действительно воспринятому.
- 7) Основными существенными причинами забывания являются различные *болезни нервной системы, а также психические и физические травмы*.
- 8) Забывание также наступает быстрее при умственном или физическом *утомлении*.
- 9) Причиной забывания может быть и *действие посторонних раздражителей*, мешающих сосредоточиться на нужном материале.
- 10) Ухудшающееся сохранение запоминаемого материала, а, следовательно, и забывание происходит и в результате наложения другого материала – *интерференция*.

Процессы запоминания, сохранения и воспроизведения информации тесно взаимосвязаны (организация запоминания влияет на сохранение, а качество сохранения определяет воспроизведение).

Характеризуя *качества* памяти, психологи выделяют:

- скорость запоминания (количество повторений, необходимых для удержания материала в памяти);
- скорость забывания (время, в течение которого запомнившееся хранится в памяти).

Оба параметра (количество повторений и время) изменяются по шкале «быстро – медленно» и дают четыре сочетания, описывающие особенности памяти по скорости запоминания и длительности сохранения.

Являясь одной из самых сложных психических функций человека, память имеет разные **виды и формы**. В настоящее время в качестве наиболее общего основания для выделения различных видов памяти принято рассматривать зависимость характеристик памяти от особенностей деятельности по запоминанию и воспроизведению. Прежде всего, можно выделить такие виды памяти:

- генетическая (наследственная);
- прижизненная.

Генетическая память включает в основном инстинкты и почти не зависит от условий жизнедеятельности человека. Генетическая память хранится в геноме, передается и воспроизводится по наследству. Это единственный вид памяти, на который мы не можем влиять через обучение и воспитание. Генетическим путем из поколения в поколение

происходит передача необходимых биологических, психологических и поведенческих свойств.

Прижизненной памяти является хранилищем информации, полученной с момента рождения и до смерти. Прижизненную память можно классифицировать по разным основаниям.

Существует деление памяти на виды, которое прямо связано с особенностями самой выполняемой деятельности.

I. По наличию целевой установки и затрачиваемым на запоминание усилиям память можно разделить на:

- произвольную;
- непроизвольную.

Непроизвольная память – это автоматическое запоминание и воспроизведение информации, происходящее без волевых усилий человека и установки на запоминание, без контроля со стороны сознания. При этом отсутствует специальная цель что-то запомнить или припомнить, то есть не ставится специальная мнемическая задача. Непроизвольное запоминание не обязательно является слабым. Часто бывает так, что непроизвольно запомненный материал воспроизводится лучше, чем материал, который специально запоминался. Например, непроизвольно услышанная фраза или воспринятая зрительная информация часто запоминается более надежно, чем если бы человек пытался запомнить ее специально. Непроизвольно запоминается материал, который оказывается в центре внимания, и особенно тогда, когда с ним связана определенная умственная работа. Способность постоянно накапливать информацию являющаяся важнейшей особенностью психики, носит универсальный характер, охватывает все сферы и периоды психической деятельности и во многих случаях реализуется автоматически, почти бессознательно.

Произвольная память – запоминание со специальной установкой запомнить и требующее определенных волевых усилий. Эффективность произвольной памяти зависит от целей запоминания и от приемов заучивания. Приемы заучивания бывают:

- 1) Механическое дословное многократное повторение – работает механическая память, тратится много сил, а результаты низкие.
- 2) Логический пересказ, который включает логическое осмысление материала, систематизацию, выделение главных логических компонентов информации, пересказ своими словами – работает логическая память (смысловая) – вид памяти, основанный на установлении в запоминаемом материале смысловых связей.
- 3) Образные приемы запоминания (перевод информации в образы, схемы, графики, картинки) – работает образная память, которая бывает разных типов: зрительная, слуховая, осязательная, обонятельная, вкусовая, эмоциональная, моторно-двигательная.
- 4) Мнемотехнические приемы запоминания – специальные приемы для облегчения запоминания.

II. В зависимости от установки на время хранения информации большинство психологов признает существование нескольких уровней памяти, различающихся по тому, как долго на каждом из них может сохраняться информация.

Первому уровню соответствует *сенсорный тип памяти*. Ее системы удерживают довольно точные и полные данные о том, как воспринимается мир органами чувств человека на уровне рецепторов. Длительность сохранения данных 0,1-0,5 сек. Если полученная информация привлекает внимание высших отделов мозга, она будет храниться еще около 20 сек (без повторения или повторного воспроизведения сигнала, пока мозг ее обрабатывает и интерпретирует). Это второй уровень – *кратковременная память*. Эта память сохраняет не полный, а лишь обобщенный образ воспринятого, его наиболее существенные элементы. Она работает без предварительной сознательной установки на запоминание, но зато с установкой на последующее воспроизведение материала. Кратковременная память все же поддается сознательной регуляции и может контролироваться человеком. А «непосредственные отпечатки» сенсорной информации повторить нельзя, они сохраняются лишь десятые доли

секунды и продлить их психика возможности не имеет. Любая информация вначале попадает в кратковременную память, которая обеспечивает запоминание однократно предъявленной информации на короткое время, после чего информация может забыться полностью либо перейти в долговременную память, но при условии 1-2-кратного повторения. Кратковременная память ограничена по объему, при однократном предъявлении в кратковременную память помещается в среднем 7 ± 2 . Это магическая формула памяти, то есть в среднем с одного раза человек может запомнить от 5 до 9 слов, цифр, чисел, фигур, картинок. Кусков информации. Главное добиться, чтобы эти «куски» были информационно насыщены за счет группировки, объединения цифр, слов в единый целостный «кусок-образ».

Долговременная память способна хранить информацию в течение практически неограниченного срока. Многократное и систематическое воспроизведение данной информации упрочивает ее следы в долговременной памяти. В долговременную память поступает информация, имеющая для человека стратегическое значение. Она бывает двух типов: *долговременная память с сознательным доступом* (человек может по своей воле извлечь, вспомнить нужную информацию) и *долговременная память закрытая* (человек в естественных условиях не имеет к ней доступа, лишь при гипнозе, при раздражении участков мозга может получить к ней доступ и актуализировать во всех деталях образы, переживания, картины всей жизни).

Оперативная память – вид памяти, проявляющийся в ходе выполнения определенной деятельности, обслуживающий эту деятельность благодаря сохранению информации, поступающей как из кратковременной памяти, так и из долговременной памяти, необходимой для выполнения текущей деятельности. Оперативная память, рассчитана на хранение информации в течение определенного, заранее заданного срока, в диапазоне от нескольких секунд до нескольких дней. Срок хранения сведений в этой памяти определяется задачей, стоящей перед человеком, и рассчитан только на решение этой задачи. Этот вид памяти по длительности хранения информации и своим свойствам занимает промежуточное положение между кратковременной и долговременной памятью. Промежуточная память обеспечивает сохранение информации в течение нескольких часов, накапливает информацию в течение дня, а время ночного сна отводится организмом для очищения промежуточной памяти и категоризации информации, накопленной за прошедший день, перевода ее в долговременную память. По окончании сна промежуточная память снова готова к приему новой информации. У человека, который спит менее трех часов в сутки, промежуточная память не успевает очищаться, в результате нарушается выполнение мыслительных, вычислительных операций, снижается внимание, появляются ошибки в речи, в действиях.

III. По материалу, сохраняемому памятью, можно разделить на:

- когнитивную;
- эмоциональную;
- личностную.

Когнитивная память – процесс сохранения знаний. Знания, получаемые в процессе обучения, выступают сначала как нечто внешнее по отношению к личности, затем постепенно превращаются в опыт и убеждения человека.

Эмоциональная память – сохранение в сознании переживаний и чувств. Данный вид памяти заключается в способности человека запоминать и воспроизводить чувства. Эмоции всегда сигнализируют о том, как удовлетворяются потребности и интересы человека, как осуществляются его отношения с окружающим миром. Поэтому эмоциональная память имеет очень важное значение в жизни и деятельности каждого человека. Пережитые и сохраненные в памяти чувства выступают в виде сигналов, либо побуждающих к действию, либо удерживающих от действий, вызвавших в прошлом отрицательные переживания. Воспроизведенные, или вторичные, чувства могут значительно отличаться от первоначальных. Это может выражаться как в изменении силы чувств, так и в изменении их содержания и характера. Эмоциональная память на пережитое – неперемное условие для

развития способности к сопереживанию. Память на чувства – основа мастерства в ряде профессий (особенно связанных с искусством).

Личностная память обеспечивает единство самосознания личности на всех этапах ее жизненного пути. Человек не может стать личностью, если его память не хранит преемственности целей, поступков, отношений и убеждений.

IV. По модальности сохраняемых образов выделяют:

- словесно-логический;
- образный вид памяти личности.

Словесно-логическая память тесно связана со словом, мыслью и логикой и выражается в запоминании и воспроизведении наших мыслей. Человек, обладающий такой памятью, может быстро и точно запомнить и воспроизвести мысли, возникшие у него в процессе обдумывания, размышления, помнит логику рассуждений, содержание прочитанного текста. Этим видом памяти обладают ученые, опытные лекторы, преподаватели. Особенностью данного вида памяти является то, что мысли не существуют без языка, поэтому память на них и называется не просто логической, а словесно-логической. При этом словесно-логическая память проявляется в двух аспектах:

- а) запоминается и воспроизводится только смысл данного материала, а точное сохранение подлинных выражений не требуется;
- б) запоминается не только смысл, но и буквальное словесное выражение мыслей (заучивание мыслей). Если материал вообще не подвергается смысловой обработке, то буквальное заучивание его оказывается уже не логическим, а механическим запоминанием.

Развитие обоих видов словесно-логической памяти также происходит не параллельно друг другу. Заучивание наизусть у детей протекает иногда с большей легкостью, чем у взрослых. В то же время в запоминании смысла взрослые, наоборот, имеют значительные преимущества перед детьми. Это объясняется тем, что при запоминании смысла, прежде всего, запоминается то, что является наиболее существенным, наиболее значимым. В этом случае, очевидно, что выделение существенного в материале зависит от понимания материала, поэтому взрослые легче, чем дети, запоминают смысл. И наоборот, дети легко могут запомнить детали, но гораздо хуже запоминают смысл.

Образная память – это запоминание, сохранение и воспроизведение образов ранее воспринимавшихся предметов и явлений действительности. Характеризуя образную память, следует иметь в виду все те особенности, которые характерны для представлений, и, прежде всего их бледность, фрагментарность и неустойчивость. Эти характеристики присущи и для данного вида памяти, поэтому воспроизведение воспринятого ранее нередко расходится со своим оригиналом. Причем с течением времени эти различия могут существенно углубляться. Отклонение представлений от первоначального образа восприятия может идти по двум путям: смешение образов или дифференциация образов. В первом случае образ восприятия теряет свои специфические черты и на первый план выступает то общее, что есть у объекта с другими похожими предметами или явлениями. Во втором случае черты, характерные для данного образа, в воспоминании усиливаются, подчеркивая своеобразие предмета или явления. Особо следует остановиться на вопросе о том, от чего зависит легкость воспроизведения образа. Отвечая на него, можно выделить два основных фактора. Во-первых, на характер воспроизведения влияют содержательные особенности образа, эмоциональная окраска образа и общее состояние человека в момент восприятия. Во-вторых, легкость воспроизведения во многом зависит от состояния человека в момент воспроизведения. Точность воспроизведения в значительной мере определяется степенью задействования речи при восприятии. То, что при восприятии было названо, описано словом, воспроизводится более точно. Многие исследователи разделяют *образную память на зрительную, слуховую, двигательную, осязательную, обонятельную, вкусовую*. Подобное разделение связано с преобладанием того или иного типа воспроизводимых представлений.

Зрительная память связана с сохранением и воспроизведением зрительных образов. Она чрезвычайно важна для людей любых профессий, особенно для инженеров и художников. Данный вид памяти предполагает у человека способность к воображению, что способствует хорошему запоминанию зрительных образов.

Слуховая память – это запоминание и точное воспроизведение разнообразных звуков (музыкальных, речевых). Она необходима филологам, людям, изучающим иностранные языки, акустикам и музыкантам.

Двигательная память представляет собой запоминание и сохранение, а при необходимости и воспроизведение с достаточной точностью многообразных сложных движений. Она участвует в формировании практических, трудовых и спортивных умений и навыков. Без памяти на движения человек должен был бы каждый раз учиться осуществлять соответствующие действия. Однако при воспроизведении движений человек не всегда повторяет их в том же виде, как и раньше. Но общий характер движений все же сохраняется. Наиболее точно движения воспроизводятся в тех условиях, в которых они выполнялись ранее. В совершенно новых, непривычных условиях человек часто производит движения с большим несовершенством. Нетрудно повторить движения, если человек привык выполнять их, пользуясь определенным инструментом, или с помощью конкретных людей, а в новых условиях он оказывается лишенным этой возможности.

Осязательная, обонятельная и вкусовая память играют в жизни человека меньшую роль, которая в основном сводится к удовлетворению биологических потребностей, а также к обеспечению безопасности и самосохранения организма.

Уровень развития данных видов памяти у каждого человека неодинаков, что позволяет говорить о словесно-логическом или образном видах памяти.

Познакомимся с законами памяти и мнемотехническими приемами запоминания [17].

Работа разных видов памяти подчиняется некоторым общим законам. Рассмотрим наиболее важные из них.

Закон осмысления: чем глубже осмысление запоминаемого, тем лучше оно сохраняется в памяти.

Самый лучший способ запомнить – научиться, должным образом организовывать информацию в момент запоминания.

Смысловую организацию материала обеспечивают такие мыслительные процессы, как *анализ, синтез, систематизация и обобщение*. В памяти запечатлеваются не столько сами слова и предположения, составляющие текст, сколько содержащиеся в них мысли. Они же первыми приходят в голову, когда нужно вспомнить содержание текста. Следует шире использовать опорные слова, схемы, диаграммы и таблицы.

Кроме того, эффективен *прием прогнозирования*: начав читать абзац, попробуйте после выдвигения автором нескольких аргументов самостоятельно сделать вывод. Возникающие при этом положительные (молодец, угадал!) или отрицательные (вследствие несогласия) эмоции усиливают запоминание.

Закон интереса: интересное легко запоминается, потому что мы не тратим на это усилий.

Отсюда следует, что запоминание нужно делать интересным. Основа формирования интереса – цель. Если мы знаем, что информация понадобится для будущей работы, то ее освоение будет более продуктивным.

Закон установки

Он может быть представлен в двух аспектах:

1. *Установка на запоминание по времени:* запоминание лучше происходит в том случае, если человек ставит перед собой задачу запомнить «всерьез и надолго».

Если данная установка рассчитана на запоминание и хранение информации в течение определенного срока, что бывает при использовании оперативной памяти, то именно к этому

сроку срабатывают механизмы памяти. Если у студента имеется установка на запоминание материала лишь к очередной сессии, то знания после экзаменов легко забываются.

2. Установка на восприятие материала по содержанию (она определяет восприятие).

В тексте человек в первую очередь найдет то, на что у него есть установка. Так, если нужно ознакомиться с описанием некоторого технического устройства, то мы готовимся к тому, что в этом описании встретятся: название устройства, область его применения, принцип действия, рабочие параметры. Именно эти материалы и «выхватит» наше внимание.

Закон усиления первоначального впечатления: чем ярче первое впечатление от запоминаемого, тем прочнее само запоминание.

Первоначальное впечатление можно усилить:

- рационально;
- эмоционально.

При *рациональном усилении* нужно стараться направить информацию по нескольким каналам: записать, нарисовать, проговорить, пропеть. Очень полезно с кем-нибудь обсудить информацию (особенно с лицом, придерживающимся противоположной точки зрения).

При *эмоциональном усилении* следует постараться вызвать максимум эмоций, которые связаны с запоминаемой информацией. Нередко эмоциональные впечатления мы помним гораздо дольше, чем «впечатления ума». Однако отрицательные эмоции, не связанные с запоминаемым материалом (неуверенность, печаль, раздражение, страх), мешают запоминанию.

Закон контекста: информация легче запоминается и воспроизводится, если ее соотносить с другими одновременными впечатлениями.

Контекст, в котором происходит то или иное событие, иногда оказывается более важным для запоминания, чем само это событие. Сходная информация хранится в нашей памяти где-то рядом. Ассоциации помогут вспомнить необходимое.

Закон объема знаний: чем больше знаний по определенной теме, тем лучше запоминается новое. По этой причине так трудно бывает «войти» в ранее неизвестную дисциплину, тему. Перед чтением следует вспомнить все, что уже известно по изучаемой проблеме, «приподнять» знания, полистать справочники.

Закон оптимальной длины запоминаемого ряда: чем больше по длине предъявляемый ряд информации превышает объем кратковременной памяти, тем хуже он запоминается.

Если человеку предстоит запомнить два разных по длине ряда слов, в одном из которых 10, а в другом 30 слов, то, естественно, первый он запомнит лучше.

Для того чтобы человек мог воспроизвести как можно больше материала, необходимо, чтобы одновременно предъявленный ему ряд стимулов равнялся или ненамного превышал средний объем его кратковременной памяти: 7 ± 2 (закон Миллера).

Закон торможения: всякое последующее запоминание тормозит предыдущее. Отсюда ясно: лучший способ забыть только что заученное – сразу вслед за этим постараться запомнить сходный материал. Именно поэтому нельзя учить физику после математики, литературу после истории. Любая информация, чтобы быть запомненной, должна «отстояться».

Закон края: лучше запоминается то, что сказано (написано) в начале и конце ряда информации (то есть как бы с его края) и хуже запоминается середина ряда.

Закон повторения: повторение способствует лучшему запоминанию. Народная мудрость отразила это в следующей пословице: «Повторение – мать учения». Повторение способствует тому, чтобы информация сохранялась в оперативной памяти до того, как она будет закодирована и введена в долговременную память. Психолог Г. Эббингауз установил, что большая часть запоминаемого «теряется» сразу после запоминания, а с течением времени забывается все меньшее количество информации. Именно поэтому мы так хорошо помним впечатления детства.

Если что-либо нужно надолго запомнить, то необходимо как минимум четыре повторения: первый раз нужно повторить сразу после запоминания, второй – через 20-30

мин, третий – через 1 день, четвертый – через 2-3 недели. При этом следует помнить о том, что повторение должно быть активным. В виде воспроизведения оно в несколько раз эффективнее, чем в виде дополнительного пассивного чтения (прослушивания, просмотра).

Для лучшего запоминания широко используются **мнемотехнические приемы**, имеющие свою специфику при запоминании иностранных слов, чисел, большого объема информации.

Суть мнемотехнических приемов заключается в том, что запоминаемый материал определенным образом структурируется. Так, год французской революции – 1789-й – легко запомнить, выделив структуру даты (последовательность цифр 7, 8, 9). Кроме того, рифмование также способствует запоминанию. Рассмотрим некоторые приемы мнемотехники:

Метод ассоциаций: запоминание даты, например, можно ассоциировать с событием, которое хорошо сохранено в памяти: за столько-то лет до... или спустя столько-то лет после... При этом определяющее значение имеют прочность ассоциаций и их количество. Чем многообразнее и многочисленнее ассоциации, тем прочнее они закрепляются в памяти. Иррациональные, странные, нелогичные ассоциации способствуют лучшему запоминанию.

Метод связок: заключается в объединении опорных слов текста в единую целостную структуру, в единый рассказ.

Метод мест: основан на зрительных ассоциациях; нужно ясно представить себе предмет, который следует запомнить, и объединить его образ с образом места, которое легко извлекается из памяти. Этот метод не требует логических ассоциаций, он базируется на ассоциациях, диктуемых последовательностью предметов и мест. Прежде всего, нужно выбрать постоянный маршрут. Это может быть дорога к месту работы, расположение комнат в квартире и отдельных мест внутри комнаты (диван, стол, шкаф). Для начала достаточно набора из 15-20 мест, четко пронумерованных в определенной последовательности. Затем по хорошо известному вам маршруту вы размещаете предметы, которые нужно запомнить, и фиксируете в памяти их зрительные образы. Таким образом, достигается запоминание необходимого материала в определенной последовательности. Метод эффективен тогда, когда запоминаемые предметы трудно разбить по какому-то признаку. Этим методом широко пользовались древнеримские ораторы.

Названные приемы позволяют значительно увеличить объем запоминаемого материала.

Память – одна из самых уязвимых способностей человека, ее многообразные нарушения весьма распространены.

Индивидуальные параметры человеческой памяти отличаются очень большим диапазоном, поэтому понятие «нормальная память» достаточно расплывчато. Например, воспоминания человека вдруг становятся живее и ярче, детальнее обычного, в них воспроизводятся самые мелкие подробности, которые человек и не подозревал, что помнит. В этом случае говорят о *гиперфункции памяти, которая связана обычно с сильным возбуждением, волнением, приемом некоторых наркотических средств или гипнотическим воздействием.* Нарушение эмоционального равновесия, чувства неуверенности и тревожности задают тематическую направленность гиперфункции памяти, которая принимает в этих случаях форму навязчивых воспоминаний. Тогда человек вспоминает свои крайне неприятные поступки.

Гораздо чаще встречается ослабление функций памяти, *частичная утрата способности сохранять или воспроизводить имеющуюся информацию.* К самым ранним проявлениям ухудшения памяти относится ослабление избирательной репродукции, затруднения в воспроизведении необходимого в данный момент материала. При *амнезии* вначале утрачиваются способности запоминать новую информацию, а затем последовательно сокращаются информационные запасы памяти. В первую очередь забывается то, что было усвоено совсем недавно, то есть новые данные и новые ассоциации,

затем утрачиваются воспоминания о последних годах жизни. Зафиксированные в памяти события детства, юности сохраняются гораздо дольше.

Нарушение непосредственной памяти, или «корсаковский синдром», проявляется в том, что нарушена память на текущие события, человек забывает то, что он только что сделал, сказал, увидел, поэтому накопление нового опыта и знаний становится невозможным, хотя прежние знания могут сохраниться.

Выделяются также нарушения опосредованной памяти, когда опосредованные способы запоминания (рисунки, символы), связанные с некоей информацией, не помогают, а затрудняют работу памяти, то есть подсказки не помогают в этом случае, а мешают.

Если при полноценном функционировании памяти наблюдается *«эффект Зейгарник»,* то есть незавершенные действия запоминаются лучше, то при многих нарушениях памяти происходит и *нарушение мотивационных компонентов памяти,* то есть незавершенные действия забываются.

Существуют факты обманов памяти, имеющих обычно форму *крайне односторонней избирательности воспоминаний, ложных воспоминаний и искажений памяти.* Обусловлены они обычно сильными желаниями, неудовлетворенными потребностями и влечениями. Искажение памяти часто связаны с ослаблением способности различать свое и чужое, то, что человек переживал в действительности, и то, о чем слышал или читал. При многократном повторении таких воспоминаний происходит их полная персонификация, то есть человек совершенно естественно и органично считает своими чужие мысли, идеи, вспоминает о деталях событий, в которых никогда не участвовал. Это показывает, насколько память тесно связана с воображением и фантазией.

Контрольные вопросы

1. История исследований и основные проблемы психологии памяти.
2. Анатомо-физиологические механизмы памяти. Нейродинамический, нейронный и биохимический уровни хранения следов.
3. Преднамеренное (произвольное) и непреднамеренное (непроизвольное) запоминание.
4. Механическое и осмысленное запоминание.
5. Повторение как важнейшее условие овладения знаниями, умениями, навыками. Способы повторения. Требования к методу повторения.
6. Факторы, определяющие продуктивность произвольного запоминания.
7. Способы организации информации в памяти.
8. Явление реминисценции.
9. Непроизвольное и произвольное воспроизведение.
10. Узнавание и припоминание. Теории распознавания образов.
11. Полное, частичное, длительное или временное забывание.
12. Факторы, обуславливающие забывание.
13. Классификация видов памяти по времени хранения информации: кратковременная, оперативная, долговременная.
14. Двигательная, образная, эмоциональная, генетическая память.
15. Развитие памяти. Мнемотехника.
16. Нарушения памяти.

3.2.2 Мышление

Сущность мышления как познавательного процесса. Мышление как опосредованное познание. Соотношение мышления и чувственного познания. Физиологические основы мышления. Две сигнальные системы отражения действительности, их взаимосвязь в процессе мышления. Виды мышления: наглядно-действенное, наглядно-образное и словесно-логическое. Формы мышления: понятия, суждения, умозаключения. Мыслительные операции: анализ, синтез, абстракция, обобщение, конкретизация, аналогия, сравнение. Индукция и дедукция

Чувственное познание дает человеку сведения о девяти конкретных объектах в их непосредственно познаваемых свойствах. Однако не всякое явление доступно непосредственному чувственному восприятию. К примеру, человек не воспринимает ультрафиолетовых лучей, но он, тем не менее, знает об их существовании и свойствах. Такое познание становится возможным опосредованным путем. Этот путь и есть путь мышления. В самом общем плане он состоит в том, что мы подвергаем некоторые вещи испытанию другими вещами и, сознавая установившиеся отношения взаимодействия между ними, судим по воспринимаемому нами изменению в них о непосредственно скрытых от нас свойствах этих вещей.

Мышление является высшим познавательным процессом. Оно представляет собой порождение нового знания, активную форму творческого отражения и преобразования человеком действительности. Мышление порождает такой результат, какого ни в самой деятельности, ни у субъекта на данный момент не существует. Мышление также можно понимать как получение новых знаний, творческое преобразование имеющихся представлений.

Отличие мышления от других психологических процессов состоит также в том, что оно почти всегда связано с наличием проблемной ситуации, задачи, которую надо решить, и активным изменением условий, в которых эта задача задана. Мышление в отличие от восприятия выходит за пределы чувственного данного, расширяет границы познания. В мышлении на основе сенсорной информации делаются определенные теоретические и практические выводы. Оно отражает бытие не только в виде отдельных вещей, явлений и их свойств, но и определяет связи, существующие между ними, которые чаще всего непосредственно, в самом восприятии человеку не даны. Свойства вещей и явлений, связи между ними отражаются в мышлении в обобщенной форме, в виде законов, сущностей. Таким образом, *мышление* – это обобщенное и опосредованное отражение человеком действительности в ее существенных связях и отношениях.

Обобщенное отражение действительности, каким является мышление, есть результат переработки не только опыта отдельного человека и его современников, но и предшествовавших поколений. К опосредованному познанию человек прибегает в следующих случаях:

- непосредственное познание невозможно из-за наших анализаторов (например, у нас нет анализаторов для улавливания рентгеновских лучей);
- непосредственное познание принципиально возможно, но невозможно в данных условиях;
- непосредственное познание возможно, но не рационально.

Мышление дает возможность понять закономерности материального мира, причинно-следственные связи в природе и в общественно-исторической жизни, а также закономерности психики людей. Источником и критерием мыслительной действительности, а также областью для применения ее результатов является практика. На практике мышление как отдельный психический процесс не существует, оно незримо присутствует во всех других познавательных процессах: в восприятии, внимании, воображении, памяти, речи. Высшие формы этих процессов обязательно связаны с мышлением, и степень его участия в этих познавательных процессах определяет их уровень развития.

Физиологическую основу мышления составляет рефлекторная деятельность мозга, те временные нервные связи, которые образуются в коре больших полушарий. Эти связи возникают под воздействием сигналов второй системы (речи), отражающих реальную действительность, но при обязательной опоре на сигналы первой системы (ощущения, восприятия, представления). В процессе мышления обе сигнальные системы тесно связаны друг с другом. Вторая сигнальная система опирается на первую и обуславливает

непрерывную связь обобщенного отражения действительности, каким является мышление, с чувственным познанием объективного мира путем ощущений, восприятия, представлений.

Мышление – это движение идей, раскрывающее суть вещей. Его итогом является не образ, а некоторая мысль, идея. Специфическим результатом мышления может выступать понятие.

В своем становлении мышление проходит две стадии:

- допонятийную;
- понятийную.

Допонятийное мышление присуще ребенку до пяти лет. Оно характеризуется нечувствительностью к противоречиям, синкретизмом (тенденцией связывать все со всем), трансдукцией (переходом от частного к частному, минуя общее), отсутствием представления о сохранении количества (С.Л. Рубинштейн).

Понятийное мышление развивается постепенно от простого складывания ребенком предметов через установление сходства и различия между ними до понятийного, которое формируется к 16-17 годам.

Мыслительный процесс человека осуществляется в двух основных формах:

- 1) формирование и усвоение *понятий, суждений и умозаключений*;
- 2) *решение мыслительных задач*.

Понятие – это форма мышления, отражающая существенные свойства, связи и отношения предметов и явлений, которая выражена словом или группой слов. Например, в понятие «человек» входят такие весьма существенные признаки, как членораздельная речь, трудовая деятельность и производство орудий труда. Понятия принято различать:

- по степени отвлеченности (конкретные и абстрактные);
- по объему (единичные и общие).

Когда из всех признаков предмета выделяется определенная совокупность признаков, характеризующая именно этот предмет или группу ему подобных, мы имеем дело с *конкретным понятием* (например, «город», «мебель»). Если же при помощи отвлечения в предмете выделяется определенный признак и этот признак становится предметом изучения и, кроме того, рассматривается как особый предмет, то возникает *абстрактное понятие* (например, «справедливость», «равенство»).

Как структурная единица мысли суждение строится на совокупности понятий. *Суждение* – это форма мышления, отражающая связи между предметами и явлениями действительности и их свойствами и признаками. К примеру, Земля вращается вокруг Солнца. Суждения образуются двумя способами: непосредственно, когда в них выражают то, что воспринимается, и опосредованно – путем умозаключений или рассуждений.

Умозаключение – это форма мышления, при которой на основе нескольких суждений делается вывод. К примеру, все планеты Солнечной системы вращаются вокруг Солнца. Земля – планета Солнечной системы, значит, она вращается вокруг Солнца.

К умозаключению можно прийти методами: индукции, дедукции, аналогии.

Индукция – логический вывод, отражающий направленность мысли от частного к общему.

Дедукция – логический вывод, отражающий направленность мысли от общего к частному.

Аналогия – логический вывод, отражающий направленность мысли от частного к частному.

Каждый акт мышления представляет собой процесс решения какой-либо задачи, возникающей в ходе познания или практической деятельности человека. В зависимости от стиля умственной деятельности человека и доступности для него содержания задачи ее решение может осуществляться различными способами. Наименее желательным является способ проб и ошибок, при котором обычно не имеется ни достаточно четкого осознания задачи, ни построения и целенаправленной проверки различных гипотез. Этот способ, как правило, не приводит к аккумуляции опыта и не служит условием умственного развития

человека. В качестве способов решения мыслительной задачи, которые не только позволяют скорее найти ответ, но и являются условиями умственного развития человека, могут быть названы такие, как *пассивное и активное использование алгоритма, целенаправленная трансформация условий задачи, эвристические способы решения задачи*.

Процесс решения задач состоит из пяти этапов:

1. Мотивация (желание решить задачу).
2. Анализ задачи.
3. Поиск решения задачи на основе известного алгоритма, на основе выбора оптимального варианта и на основе принципиально нового решения с учетом логических рассуждений, аналогий, эвристических и эмпирических приемов. Решению задачи зачастую способствует озарение.
4. Доказательство и обоснование правильности решения.
5. Реализация и проверка решения, а в случае необходимости и его коррекция.

Мышление в отличие от других процессов совершается в соответствии с определенной логикой. Для того чтобы выявить объективные отношения и взаимосвязи между предметами и явлениями в ходе формирования понятий, суждений, умозаключений и решения мыслительных задач человек прибегает к мыслительным операциям – сравнивает, анализирует, обобщает и классифицирует. Соответственно в структуре мышления можно выделить следующие *логические операции*:

1. *Сравнение* – установление отношений сходства и различия. Результатом сравнения, кроме того, может стать систематизация или классификация – мысленное распределение предметов и явлений по группам и подгруппам. Нередко она выступает как первичная форма теоретического и практического познания.
2. Более глубокое проникновение в суть вещей требует раскрытия их внутренних связей, закономерностей и существенных свойств. Оно выполняется при помощи анализа и синтеза. *Анализ* – это расчленение предмета, мысленное или практическое, на составляющие элементы с последующим их сравнением. *Синтез* есть построение целого из аналитически заданных частей. Анализ и синтез обычно осуществляются вместе, способствуют более глубокому познанию действительности. «Анализ и синтез, – писал С.Л. Рубинштейн, – «общие знаменатели» всего познавательного процесса. Они относятся не только к отвлеченному мышлению, но и к чувственному познанию и восприятию. В плане чувственного познания анализ выражается в выделении какого-нибудь чувственного свойства объекта, до того должным образом не выделявшегося. Познавательное значение анализа связано с тем, что он вычленяет и подчеркивает, выделяет существенное». Теоретический, практический, образный и абстрактный интеллект в своем формировании связан с совершенствованием операций мышления, прежде всего анализа, синтеза и обобщения.
3. *Абстракция* – это выделение какой-либо стороны или аспекта явления, которые в действительности как самостоятельные не существуют. Абстрагирование выполняется для более тщательного их изучения и, как правило, на основе предварительно произведенного анализа и синтеза. Результатом всех этих операций нередко выступают формирования понятий. Абстрагированными могут быть не только свойства, но и действия, в частности способы решения задач. Их использование и перенос в другие условия возможны лишь тогда, когда выделенный способ решения осознан и осмыслен безотносительно к конкретной задаче.
4. *Обобщение* выступает как соединение существенного (абстрагирование) и связывание его с классом предметов и явлений. Понятие становится одной из форм мысленного обобщения.
5. *Конкретизация* выступает как операция, обратная обобщению. Это – отвлечение от общих признаков и подчеркивание частного, единичного. Она определяется, например, в том, что из общего определения понятия выводится суждение о принадлежности единичных вещей и явлений определенному классу.

Все эти операции, по мнению С.Л. Рубинштейна [65], являются различными сторонами основной операции мышления – опосредования (то есть раскрытия все более существенных связей и отношений).

Рассмотрим **типы и виды мышления, и индивидуальные его особенности.**

В определении типов мышления существуют различные подходы.

- По степени развернутости решаемых задач выделяют мышление:
 - *дискурсивное* (умозаключающее);
 - *интуитивное* – мгновенное, характеризующееся минимальной осознанностью.
- Мышление – это своего рода теоретическая и практическая деятельность, предполагающая систему включенных в него действий и операций ориентировочно-исследовательского, преобразовательного и познавательного характера. Таким образом, по характеру решаемых задач мышление подразделяют на:
 - *теоретическое (концептуальное) понятийное мышление* – это такое мышление, пользуясь которым человек в процессе решения задачи обращается к понятиям, выполняет действия в уме, непосредственно не имея дела с опытом, получаемым при помощи органов чувств. Он обсуждает и ищет решение задачи с начала, и до конца в уме, пользуясь готовыми знаниями, полученными другими людьми, выраженными в понятийной форме, суждениях и умозаклчениях. Теоретическое понятийное мышление характерно для научных теоретических исследований.
 - *теоретическое образное мышление* отличается от понятийного тем, что материалом, который здесь использует человек для решения задачи, являются не понятия, суждения или умозаклчения, а образы. Они или непосредственно извлекаются из памяти или творчески воссоздаются воображением. Таким мышлением пользуются люди творческого труда, имеющие дело с образами. В ходе решения мыслительных задач соответствующие образы мысленно передаются так, чтобы человек в результате манипулирования ими смог непосредственно усмотреть решение интересующей его задачи.

Оба рассмотренных вида мышления – теоретическое понятийное и теоретическое образное – в действительности, как правило, сосуществуют. Они дополняют друг друга, раскрывают человеку разные, но взаимосвязанные стороны бытия. Теоретическое понятийное мышление дает хотя и абстрактное, но вместе с тем наиболее точное, обобщенное отражение действительности. Теоретическое образное мышление позволяет получить конкретное субъективное ее восприятие, которое не менее реально, чем объективно-понятийное. Без того или другого вида мышления восприятие человека действительности не было бы столь глубоким и разносторонним, точным и богатым разнообразными оттенками, каким оно является на деле.

- *практическое*, осуществляемое на основе социального опыта и эксперимента.
- По содержанию решаемых задач выделяют:
 - предметно-действенное;
 - наглядно-образное;
 - словесно-логическое мышление.

Наглядно-действенное мышление опирается на непосредственное восприятие предметов, реальное преобразование ситуации в процессе действий с предметами. Основным условием решения задачи в данном случае являются правильные действия с соответствующими предметами. Этот вид мышления широко представлен у людей, занятых реальным производственным трудом, результатом которого является создание конкретного материального продукта.

Наглядно-образное мышление характеризуется опорой на представления и образы. Его особенность состоит в том, что мыслительный процесс в нем непосредственно связан с восприятием мыслящим человеком окружающей действительности и без него совершаться не может. Мысля наглядно-образно, человек привязан к действительности, а сами необходимые для мышления образы представлены в его кратковременной и оперативной

памяти (в отличие от этого образы для теоретического образного мышления извлекаются из долговременной памяти и затем преобразуются). Его функции связаны с представлением ситуаций и изменениями в них, которые человек хочет получить в результате своей деятельности, преобразующей ситуацию. В отличие от наглядно-действенного мышления оно преобразуется лишь в плане образа (Ж. Пиаже) [60]. Данная форма мышления наиболее полно и развернуто представлена у детей дошкольного и младшего школьного возраста, а у взрослых – среди людей, занятых практической работой. Этот вид мышления достаточно развит у всех людей, кому часто приходится принимать решение о предметах своей деятельности, только наблюдая за ними, но непосредственно их не касаясь.

Словесно-логическое мышление осуществляется при помощи логических операций с понятиями. Внутри этого типа различают следующие виды мышления:

- теоретическое;
- практическое;
- аналитическое;
- реалистическое;
- аутистическое;
- продуктивное и репродуктивное;
- произвольное и произвольное.

Теоретическое мышление – это познание законов, правил, разработка концепций и гипотез.

Практическое мышление – это подготовка преобразования действительности (разработка цели, создание плана, схемы, проверка гипотез в условиях жесткого дефицита времени).

Аналитическое (логическое) мышление носит временной, структурный (этапный) и осознаваемый характер.

Реалистическое мышление направлено на внешний мир и регулируется законами логики.

Аутистическое мышление связано с реализацией желаний человека.

Продуктивное – это воссоздающее мышление на основе новизны в мыслительной деятельности, а *репродуктивное* – это воспроизводящее мышление по заданному образцу и подобию.

Произвольное мышление предполагает трансформацию образов сновидения, а *произвольное* – целенаправленное решение мыслительных задач.

Мышление имеет ярко выраженный индивидуальный характер. Особенности индивидуального мышления проявляются в разных соотношениях видов и форм, операций и процедур мыслительной деятельности.

Таким образом, все перечисленные виды мышления у человека сосуществуют, могут быть представлены в одной и той же деятельности. Однако в зависимости от ее характера и конечных целей доминирует тот или иной вид мышления. По этому основанию они все и различаются. По степени своей сложности, по требованиям, которые они предъявляют к интеллектуальным и другим способностям человека, все названные виды мышления не уступают друг другу.

Важнейшими **качествами мышления** являются:

- *Самостоятельность мышления* – умение выдвигать новые задачи и находить пути их решения, не прибегая к помощи других людей.
- *Инициативность* – постоянное стремление самому искать и находить пути и средства разрешения задачи.
- *Глубина* – способность проникать в сущность вещей и явлений, понимать причины и глубинные закономерности.
- *Широта* – способность видеть проблемы многосторонне, во взаимосвязи с другими явлениями.
- *Быстрота* – скорость решения задач, легкость в воспроизведении идей.

- *Оригинальность* – способность производить новые идеи, отличные от общепринятых.
- *Пытливость* – потребность всегда находить наилучшее решение поставленных задач и проблем.
- *Критичность* – объективная оценка предметов и явлений, стремление подвергать сомнению гипотезы и решения.
- *Торопливость* – непродуманность аспектов всестороннего исследования проблемы, выхватывание из нее лишь отдельных сторон, высказывание неточных ответов и суждений.

Мышление носит потребностно-мотивированный и целенаправленный характер. Все операции мыслительного процесса вызваны потребностями, мотивами, интересами личности, ее целями и задачами. Большое значение имеют активное стремление человека к развитию своего интеллекта и готовность активно использовать его в полезной деятельности.

Одной из сложных проблем обучения в школе и вузе (особенно техническом) является акцент на развитии формально-логического мышления в ущерб мышлению образному. В результате учащиеся и студенты становятся как бы закрепощенными собственным формально-логическим мышлением: стремление к творчеству, высокие духовные запросы кажутся некоторым из них абсолютно ненужными. Необходимо, чтобы оба этих типа мышления развивались гармонично, чтобы образное мышление не оказывалось скованным рассудочностью, чтобы не иссякал творческий потенциал человека.

По мнению Д. Гилфорда, творческое мышление имеет следующие особенности [10]:

- оригинальность и необычность идей, их интеллектуальная новизна;
- способность проявления семантической гибкости, то есть умение видеть объект под новым углом зрения;
- образная адаптивная гибкость, то есть способность изменить восприятие, чтобы видеть все стороны объекта, скрытые от наблюдения; семантическая спонтанная гибкость при сопоставлении различных идей.

Серьезным препятствием на пути к творческому мышлению становятся приверженность старым методам решения: склонность к конформизму, боязнь показаться глупым и смешным, экстравагантным или агрессивным; страх ошибиться и страх критики; завышенная оценка собственных идей; высокий уровень тревожности; психическая и мышечная напряженность. Условиями успешного решения творческих задач являются более частое обнаружение и применение новых способов; успешное преодоление сложившихся стереотипов; умение идти на риск, освободившись от страха и защитных реакций, сочетание оптимальной мотивации и соответствующего уровня эмоционального возбуждения; разнообразие и разнонаправленность знаний и умений, ориентирующих мышление на новые подходы.

Мышление органично связано с речью и языком. Их возникновение и развитие знаменуют собой появление новой особой формы отражения действительности и управления ею. Важно отличать язык от речи [15].

Язык – это система условных символов, с помощью которых передаются сочетания звуков, имеющие для людей определенные значение и смысл.

Речь – это совокупность произносимых или воспринимаемых звуков, которые имеют тот же смысл и тоже значение, что и соответствующая им система письменных знаков.

Язык един для всех людей, пользующихся им, речь – индивидуальна.

В речи выражается психология отдельно взятого человека или общности людей, для которых данные особенности речи характерны; язык отражает в себе психологию народа, для которого он является родным, причем не только ныне живущих людей, но и предшествующих поколений.

Речь без усвоения языка невозможна, в то время как язык может существовать и развиваться относительно независимо от человека, по законам, не связанным ни с его психологией, ни с его поведением.

Связующим звеном между языком и речью выступает значение слова, поскольку оно выражается как в единицах языка, так и в единицах речи.

Речь выполняет ряд функций:

- выражает индивидуальное своеобразие психологии человека;
- выступает носителем информации, памяти и сознания;
- является средством мышления;
- выступает регулятором человеческого общения и собственного поведения;
- является средством управления поведением других людей.

Главная функция речи у человека состоит в том, что она является инструментом мышления. В слове как понятии заключено гораздо больше информации, чем может нести в себе простое сочетание звуков. Тот факт, что мышление человека неразрывно связано с речью, прежде всего, доказывается психофизиологическими исследованиями участия голосового аппарата в решении умственных задач. В самые сложные и напряженные моменты мышления у человека наблюдается повышенная активность голосовых связок. Эмоционально-мыслительные вспышки, как правило, вызывают повышение речедвигательной активности. В этих случаях мыслительные операции и речедвигательные реакции выполняются в единстве и взаимозависимости. В речевом мышлении слово и мысль постоянно объединены.

Главным путем развития человеческой речи является включение ее в управление всеми познавательными процессами и взаимообщением. Речь активно развивается в ходе обучения и воспитания.

Становление и развитие речи происходит в течение трех периодов:

- фонетического – по усвоению звукового облика слова (до 2 лет);
- грамматического – по усвоению структурных закономерностей организации высказывания (до 3 лет);
- семантического – по усвоению понятийной отнесенности (до 17 лет).

Сознательно и бессознательно выбранные образы речевого поведения закрепляются и становятся привычными в речевой деятельности человека. Так рождается стиль речевой деятельности, характерный для каждого человека, который во многом определяет внутренний и внешний облик его личности. На стиль речи большое влияние оказывает профессиональная деятельность человека. Для артиста характерна эмоционально-экспрессивная речь, для военного – командно-волевая, для писателя – образно-повествовательная, для делового человека – утилитарно-прагматическая, для ученого и преподавателя – понятийно-объяснительная.

Целенаправленно занимаясь развитием речи, человек повышает ее культуру, увеличивает свою эрудицию, а значит, обогащает и развивает свой интеллект.

Одна из главных задач психологии состоит в том, чтобы вскрыть у каждого человека недостаточно используемые им резервы мышления и речи, наметить пути самообучения и саморазвития своего творческого интеллекта.

Контрольные вопросы

1. Сущность мышления как познавательного процесса. Мышление как опосредованное познание. Определение мышления. Мышление и восприятие. Мышление и речь. Эмоции и мышление.
2. Две сигнальные системы отражения действительности, их взаимосвязь в процессе мышления.
3. Допонятийное и понятийное мышление.
4. Формирование понятий.
5. Мыслительные операции. Анализ, синтез, сравнение, абстрагирование, обобщение.
6. Мышление в процессе решения задач.

7. Виды мышления. Практическое и теоретическое мышление. Наглядно-действенное, наглядно-образное и понятийное мышление. Оперативное мышление.
8. Творческое мышление и проблема интуиции.
9. Индивидуальные различия мышления. Мыслительная деятельность и индивидуальный когнитивный стиль.
10. Речь как познавательный процесс и речь как средство общения.
11. Общая характеристика речи как коммуникативного процесса. Роль языка в общении.
12. Функции речи.
13. Развитие речи в онтогенезе.

3.2.3 Воображение

Воображение как процесс создания нового образа. Представления воображения: представления прошлого, будущего, настоящего, представления несуществующей действительности. Функции воображения: планирование, прогнозирование, активация наглядно-образного мышления, регуляция познавательных процессов, управление эмоционально-потребностным состоянием. Активное и пассивное воображение; активное творческое и активное воссоздающее воображение; произвольное и произвольное воображение. Приемы создания образов воображения: агглютинация, гиперболизация, аналогия, схематизация и т.д. Мечта как создание образа желаемого будущего. Сновидения и грезы как виды воображения. Роль воображения в мышлении. Воображение и творчество. Развитие воображения у детей

Воображение – особая форма человеческой психики, стоящая отдельно от остальных психических процессов и вместе с тем занимающая промежуточное положение между восприятием, мышлением и памятью. Специфика этой формы психического процесса состоит в том, что воображение, вероятно, характерно только для человека и каким-то образом связано с деятельностью организма, будучи в то же время самым «психическим» из всех психических процессов и состояний. Последнее означает, что ни в чем другом, кроме воображения, не проявляется идеальный и загадочный характер психики. Можно предполагать, что именно воображение, желание его понять и объяснить привлекло внимание к психическим явлениям в древности, поддерживало и продолжает его стимулирование в наши дни. Что же касается загадочности этого феномена, то она состоит в том, что до сих пор нам почти ничего не известно именно о механизме воображения, в том числе о его анатомо-физиологической основе.

Воображение – это психический процесс создания новых образов на основе ранее воспринятых.

Воображение представляет собой отражение реальной действительности в новых непривычных сочетаниях и связях. Благодаря воображению человек творит, разумно планирует свою деятельность и управляет ею. Оно позволяет человеку выйти за пределы реального мира во времени и пространстве, дает возможность еще до начала работы представить себе готовый результат труда. Почти вся человеческая материальная и духовная культура является продуктом воображения и творчества людей.

Воображение является основой наглядно-действенного мышления, позволяющего человеку ориентироваться в ситуации и решать задачи без непосредственного вмешательства практических действий. Оно во многом помогает ему в тех случаях жизни, когда практические действия или невозможны или затруднены, или просто нецелесообразны.

Воображение может функционировать на разных уровнях. Их различие определяется, прежде всего, активностью человека. *По степени выраженности активности различают воображение:*

- активное;
- пассивное.

Активное воображение характеризуется тем, что, пользуясь им, человек по собственному желанию, усилием воли вызывает у себя соответствующие образы. Такое активное воображение развивается уже в детских играх, в которых дети берут на себя определенные роли (летчика, врача, учителя и т.д.). Необходимость отобразить наиболее

правильно в игре выбранную роль и приводит к активной работе воображения. Дальнейшее развитие активного воображения происходит в процессе труда, особенно когда он требует самостоятельных, инициативных действий и творческих усилий. Таким образом, активное воображение может быть:

- творческим;
- воссоздающим.

Творческое активное воображение, возникающее в труде, предполагает самостоятельное создание образов, реализуемых в оригинальных и ценных продуктах деятельности, и является неотъемлемой стороной технического, художественного и иного творчества.

Воссоздающее активное воображение имеет в своей основе создание тех или иных образов, соответствующих описанию, которые никогда им раньше не воспринимались. Этим видом воображения мы пользуемся при чтении литературы, изучении географических карт и чертежей. Воссоздающее воображение должно быть не только гибким и богатым, но еще и верным, точным, давать образы, соответствующие действительности. Это возможно при наличии двух условий:

1. Нужно уметь правильно понимать описание схем, чертежей, от которых отправляется работа воображения (например, чтобы представить себе машину по чертежу, надо уметь «читать» данный чертеж, понимать применяемые в нем способы изображения, знать условные обозначения).
2. Нужно иметь достаточный запас наглядных образов из соответствующей области действительности.

Воссоздающее воображение имеет важнейшее значение в психическом развитии человека. Давая возможность по чужому рассказу и описанию представить себе то, чего не видел сам и не можешь увидеть, оно выводит человека за узкие рамки его личного опыта и делает его знания конкретными и живыми.

Пассивное воображение

Образы пассивного воображения возникают спонтанно, помимо воли и желания человека. Пассивное воображение характеризуется созданием образов, которые не воплощаются в жизнь. Пассивное воображение часто наблюдается у детей младшего возраста. Наиболее ярко оно выступает в сновидениях или в полусонном, дремотном состоянии, когда представления возникают самопроизвольно (персеверация), текут, сменяются, соединяются сами по себе, принимая иногда самые фантастические формы. Пассивное воображение может быть:

- преднамеренным;
- непреднамеренным.

Преднамеренное пассивное воображение создает образы, не связанные с волей, которая способствовала бы их осуществлению. Так, создав образ Манилова, Н.В. Гоголь обобщенно изобразил людей, которые в бесплодной мечтательности видят удобную возможность уйти от действительности. Фантазия героя создает проекты, которые не реализуются и зачастую не могут быть реализованы.

Непреднамеренное пассивное воображение наблюдается при ослаблении деятельности сознания, при его расстройствах, в полудремотном состоянии, во сне.

Воображение может проявляться в разных **формах**.

От восприятия воображение отличается тем, что его образы не всегда соответствуют реальности, в них есть элементы фантазии, вымысла. Если воображение рисует сознанию такие картинки, которым ничего или мало что соответствует в действительности, то оно носит название *фантазии*. Если, кроме того, воображение нацелено на будущее, его именуют *мечтой*. Мечты являются формой проявления активного воображения и необходимым условием претворения в жизнь творческих сил человека, направленных на преобразование действительности. Мечты – отодвинутые во времени желания. От грез мечты отличаются тем, что связаны с действительностью, то есть в принципе осуществимы.

Фактически любой предмет, сделанный руками человека, в своей исторической сущности есть осуществленная мечта. Извечная мечта человечества о скорости передвижения воплотилась в целую серию изобретений от колеса до ракеты.

Однако воображение может выступать и как замена деятельности, ее суррогат. Тогда человек уходит от действительности в область фантазии, чтобы скрыться от казующихся ему неразрешимыми задач, от необходимости действовать, от тягот жизни. Такие фантазии называются *грезами*. В грезах отражается связь фантазий с нашими потребностями. Грезы принципиально неосуществимы. Грезы выполняют компенсаторную функцию: человек в иллюзорной выдуманной жизни получает то, чего ему недостает в реальности. Однако если бесплодная мечтательность занимает значительное место в жизни человека, то это свидетельствует о дефекте развития личности.

Галлюцинации являются фантастическим видением, не имеющим почти никакой связи с действительностью. Если грезы можно считать вполне нормальным психическим состоянием, то галлюцинации обычно являются результатом тех или иных нарушений психики или работы организма и сопровождаются многими болезненными состояниями. Галлюцинации – наиболее показательные проявления пассивного непреднамеренного воображения, при котором человеком воспринимается несуществующий объект. Эти образы бывают настолько яркими, что человек абсолютно убежден в их реальности.

К разряду пассивных непреднамеренных форм воображения относятся и *сновидения*. Подлинная их роль в жизни человека до сих пор не установлена, хотя известно, что в сновидениях находят выражение и удовлетворение многие жизненно важные потребности человека, которые в силу ряда причин не могут быть реализованы в жизни.

Творческое преобразование действительности в воображении подчиняется своим законам и осуществляется в соответствии с определенными способами и приемами. Новые представления, благодаря операциям анализа и синтеза, возникают на основе того, что уже запечатлено в сознании. Таким образом, процессы воображения состоят в мыслительном разложении исходных представлений на составные части (анализ) и последующем их соединении в новых сочетаниях (синтез), то есть носят аналитико-синтетический характер.

Перечислим **приемы и способы процесса воображения**.

- *Агглютинация* – «склеивание», комбинация, слияние отдельных элементов или частей нескольких предметов в один образ. К примеру, образ водяной русалки в народных представлениях создан из образов женщины (голова и туловище), рыбы (хвост) и зеленых водорослей (волосы).
- *Акцентирование или заострение* – выделение и подчеркивание какой-либо части, детали в создаваемом образе. Карикатуристы выделяют самое существенное в образе, меняя пропорции: болтуна изображают с длинным языком, любителя поесть наделяют объемистым животом.
- *Гиперболизация* – увеличение или уменьшение предмета, изменение количества частей предмета или их смещение. Например, многорукий Будда в индийской религии, драконы с семью головами, одноглазый циклоп.
- *Схематизация* – сглаживание различий предметов и выделение черт сходства между ними. Так создаются национальные орнаменты и узоры, элементы которых заимствованы из окружающего мира.
- *Типизация* – выделение существенного, повторяющегося в однородных явлениях, и воплощение его в конкретном образе. А.М. Горький писал: «Как строятся типы в литературе? Они строятся, конечно, не портретно, не берут отдельно какого-нибудь человека, а берут тридцать-пятьдесят человек одной линии, одного рода, одного настроения и из них создают Обломова, Онегина, Фауста, Гамлета, Отелло и т.д. Все это обобщенные типы».

Воображение различается у людей по нескольким **признакам**:

- яркости образов;
- степени их реалистичности и правдивости, новизне, оригинальности;

- широте воображения;
- произвольности, то есть умению подчинять воображение поставленной задаче (высокоорганизованное и неорганизованное воображение);
- типу представлений, которыми преимущественно оперирует человек (зрительные, двигательные и т.д.);
- устойчивости.

Воображение многофункционально. Среди его важнейших **функций** Р.С. Немов выделяет:

1. *Представление действительности в образах и возможность пользоваться ими.* Воображение ориентирует человека в процессе деятельности – создает психическую модель конечного или промежуточного продуктов труда, что и способствует их предметному воплощению. Эта функция воображения связана с мышлением и органически в него включена.
2. *Регулирование эмоциональных состояний.*
3. *При помощи своего воображения человек способен хотя бы отчасти удовлетворять многие потребности, снимать порождаемую ими напряженность.*
4. *Произвольная регуляция познавательных процессов и состояний человека,* в частности восприятия, внимания, памяти, речи, эмоций. С помощью искусно вызываемых образов человек может обращать внимание на нужные события. Посредством образов он получает возможность управлять восприятием, воспоминаниями, высказываниями.
5. *Формирование внутреннего плана действий* – способности выполнять их в уме, манипулируя образами.
6. *Планирование и программирование деятельности* – составление таких программ поведения, когда проблемная ситуация не определена.
7. *Управление психофизиологическим состоянием организма.* С помощью воображения чисто волевым путем человек может влиять на органические процессы: изменять ритмику дыхания, частоту пульса, кровяное давление, температуру тела. Данные факты лежат в основе аутотренинга, широко используемого для саморегуляции.

Воображение тесно связано с мышлением. Подобно мышлению, оно позволяет предвидеть будущее. Что общего и к чему сводятся различия между воображением и мышлением?

Общее заключается в следующем:

- воображение и мышление возникают в проблемной ситуации, то есть в тех случаях, когда необходимо отыскать новое решение;
- воображение и мышление мотивируются потребностями личности. Реальному процессу удовлетворения потребностей может предшествовать иллюзорное, воображаемое удовлетворение потребностей, то есть живое, яркое представление той ситуации, при которой эти потребности могут быть удовлетворены.

Различия заключаются в следующем:

- опережающее отражение действительности, осуществляемое в процессах воображения, происходит в конкретно-образной форме, в виде ярких представлений, в то время как опережающее отражение в процессах мышления происходит путем оперирования понятиями, позволяющими обобщенно и опосредованно познавать мир;
- в процессе деятельности воображение выступает в единстве с мышлением. Включение воображения или мышления в процесс деятельности определяется неопределенностью проблемной ситуации, полнотой или дефицитом информации, содержащейся в исходных данных задачи. В проблемной ситуации, с которой начинается деятельность, существуют две системы опережения сознанием результатов этой деятельности: организованная система образов и представлений и организованная система понятий. В основе воображения лежит возможность выбора образа. В основе мышления – возможность новой комбинации понятий. Часто такая работа идет сразу в «двух этажах», так как системы образов и понятий тесно связаны – например, выбор

способа действия осуществляется путем логических рассуждений, с которыми органически слиты яркие представления о том, как будет осуществляться действие.

Рассматривая сходство и различие воображения и мышления, необходимо заметить, что проблемная ситуация может характеризоваться большей или меньшей неопределенностью:

- а) если исходные данные известны, то ход решения задачи подчиняется преимущественно законам мышления;
- б) если же эти данные с трудом поддаются анализу, то действует механизм воображения.

Ценность воображения состоит в том, что оно позволяет принять решение при отсутствии требуемой полноты знаний, необходимых для выполнения поставленных задач. Фантазия позволяет «перепрыгнуть» через какие-то этапы мышления и все-таки представить себе конечный результат. Однако в этом же заключается и слабость подобного решения проблемы.

Особенно важную роль воображение играет в научном и художественном творчестве. Творчество без активного участия воображения вообще невозможно. Ученому воображение позволяет строить гипотезы, мысленно представлять и проигрывать научные эксперименты, искать и находить нетривиальные решения проблем.

Английский ученый Г. Уоллес выделил *четыре стадии процессов творчества*:

1. Подготовка (зарождение идеи);
2. Созревание (концентрация, «стягивание» знаний, прямо или косвенно относящихся к данной проблеме, добывание недостающих сведений);
3. Озарение (интуитивное схватывание искомого результата);
4. Проверка.

В отличие от научного мышления, ограничивающего фантазию человека требованиями безусловной достоверности, разумности, целесообразности, доказательности и логичности, в искусстве не существует ограничений ни для воображения, ни для ума. Творчество связано со всеми свойствами личности и проявляется во всех его конкретных видах: научном, изобразительном, литературном и т.д.

Полет фантазии в творческом процессе обеспечивается знаниями, подкрепляется способностями, стимулируется целеустремленностью, сопровождается эмоциональным тоном. В любом виде деятельности (в том числе в сфере политики, экономики, в быту) творческое воображение определяется не столько по тому, что может измыслить человек, не считаясь с реальными требованиями действительности, сколько по тому, как он умеет преобразовывать действительность, обремененную случайными, несущественными деталями.

Завершая рассмотрение основных познавательных процессов психики человека и их роль в формировании картины мира человека, отметим, что с помощью ощущений человек чувствует, ощущает мир, с помощью восприятия переводит полученные картинки в образы. Ощущения находятся в самом человеке, воспринимаемые же свойства предметов, их образы локализованы в пространстве. С помощью мышления человек может анализировать полученную информацию об окружающем мире. С помощью воображения человек имеет возможность творить, разумно планировать свою деятельность и управлять ею. Почти вся человеческая материальная и духовная культура является продуктом воображения и творчества людей. С помощью памяти человек запоминает полученную информацию об окружающем мире.

Контрольные вопросы

1. Определение и общая характеристика воображения. Воображение как процесс создания нового образа.
2. Представления воображения: представления прошлого, будущего, настоящего, представления несуществующей действительности.

3. Активное и пассивное воображение.
4. Агглютинация, гиперболизация, аналогия, схематизация – приемы создания образов воображения.
5. Мечта, грезы и сновидения как виды воображения.
6. Роль воображения в мышлении.
7. Роль воображения в научном и художественном творчестве.

3.3 Эмоциональная и волевая регуляция деятельности

Деятельность как специфический вид активности человека. Деятельность человека и активность животных. Потребность как источник активности. Витальные, социальные и экзистенциальные потребности человека. Психологическая структура деятельности: цель, мотив, действие, оценка результата деятельности. Разнообразие мотивов деятельности. Этапы освоения деятельности человеком: знания, умения, навыки, привычки

В обычном словоупотреблении *под деятельностью понимается всякого рода активность человека*. Это закрепляется в толковых словарях: «деятельность» есть работа, занятие в какой-либо области. В науке вокруг понятия «деятельность» ведутся серьезные дискуссии. Недостаточно четко определены соотношения категории «деятельность» с такими близкими понятиями, как «активность», «жизнедеятельность», «поведение», «практика». Еще в 1940 году С.Л. Рубинштейн отмечал, что понятие «деятельность» употребляется в очень широком и неопределенном смысле. Он писал, что в психологии сплошь и рядом говорят о психической деятельности, отождествляя, по существу, деятельность и активность [65]. Но эти понятия необходимо различать. Можно зафиксировать, по крайней мере, четыре различных смысла, которые вкладываются в это понятие:

Деятельность как совокупность результатов и последствий – продуктов, достижений, произведений и т.п. В этом понимании деятельность предстает как производство.

1. *Деятельность как процесс преодоления трудностей, как решение проблем и задач, как средство их решения.* В этом смысле деятельность предстает как труд в истинном смысле этого слова. Вообще, в общеисторическом плане основным видом деятельности, определяющим развитие сознания человечества, является труд. Поэтому при изучении сознания отдельной личности необходимо учитывать особенности ее трудовой деятельности.
2. *Деятельность как процесс самоизменения человека в ходе изменения обстоятельств своей жизни.* Таким образом, деятельность – это самодеятельность.
3. *Деятельность как таковая, вне ее результативности, как способ отношения к условиям своей жизни, как деяние.* Здесь деятельность – это практика.

Фундаментальным, основополагающим среди выделенных смыслов категории «деятельность» является *практика*. Именно практика является целостным и подлинно генетическим источником человеческой реальности. Практическое, деятельное бытие человека есть основа его сущности и сама возможность существования его как субъекта. Практика одномоментная и всегда социальна, предметна и сознательна. Не может быть бессознательной практики, не может быть бездеятельной и внесоциальной практики, как не может быть непрактического сознания, непрактической деятельности, непрактического сообщества. В целостном процессе человеческой жизнедеятельности практикуемые основания человеческого способа существования (производства, сознания, общности) постоянно опосредствуют друг друга, выступая сторонами целого.

Деятельности присущи такая характеристика, как *субъективность*. Она реализуется как отдельным, так и коллективным субъектом.

Деятельность человека всегда *общественна*. В своей подлинно социальной деятельности человек выступает как представитель социального рода, учитывающий и результаты деятельности других людей, и их позиции в совместной деятельности. Понятия

«деятельность» и «общение» тесно связаны между собой. По своему происхождению общение возникает из нужд деятельности.

Психологическое изучение деятельности в качестве особого предмета было начато отечественными психологами Львом Семеновичем Выготским (1896-1934) и Сергеем Леонидовичем Рубинштейном (1889-1960), но особенно интенсивно в течение многих лет оно проводилось Алексеем Николаевичем Леонтьевым (1903-1979) и его последователями. Именно А.Н. Леонтьев [41] заложил основы так называемого *деятельностного подхода* в психологии. Он рассматривал предметную деятельность как процесс, внутри которого в качестве необходимого его момента возникает психическое «вообще». Деятельность рассматривалась им как одинаково присущая и человеку, и животным; правда, в последнем случае она трактовалась как жизнедеятельность.

А.Н. Леонтьев исходил из различия *внешней и внутренней деятельности*. Внешняя деятельность – это чувственно-предметная, материальная деятельность. Внутренняя – это деятельность по оперированию образами, представлениями о предметах или идеальная деятельность сознания. Согласно взглядам А.Н. Леонтьева, внутренняя деятельность вторична: она формируется на основе внешней предметной деятельности. Процесс перехода внешней предметной деятельности во внутреннюю психическую деятельность обозначается в психологии термином *«интериоризация»*. При этом подчеркивается, что интериоризация состоит не в простом перемещении внешней деятельности во внутренний план сознания, а в формировании самого этого сознания [41].

Существует и обратный переход – от внутренней деятельности к внешней. Такой переход обозначается термином *«экстериоризация»*. Определенное наших представлений, создание предмета по заранее разработанному плану – примеры экстериоризации.

А.Н. Леонтьев и его последователи полагали, что категорию деятельности можно положить в основе всей психологии, исходной формой которой мыслилось материально-предметное преобразование или производство.

3.3.1 Человек как субъект деятельности

Субъективность человека по своему исходному основанию связана со способностью индивида превращать собственную жизнедеятельность в предмет практического преобразования. Сущностными свойствами этого процесса является способность человека управлять своими действиями, реально практически преобразовывать действительность, планировать способы действий, реализовывать намеченные программы, контролировать ход и оценивать результаты своих действий.

Практическое отношение человека к действительности включает в себя три составляющие:

- 1) субъект, наделенный активностью и направляющий ее на объекты или на других субъектов;
- 2) объект, на который направлена активность субъектов;
- 3) активность, выражающаяся в том или ином способе действия субъекта с объектом.

Становление субъекта деятельности есть процесс освоения индивидом ее основных структурных образующих: смысла, цели, задачи, способов преобразования человеком объективного мира. В роли субъектов могут выступать: конкретный индивид, социальная группа, общество в целом. В зависимости от этого выделяют *индивидуальную деятельность, коллективную или групповую деятельность и общественно-историческую деятельность или практику*. Психология имеет дело преимущественно с первыми двумя формами деятельности.

К основным видам деятельности человека относятся труд, учение, игра.

В процессе игры, которая начинается у детей с повышением внимания к отдельным предметам и в дальнейшем становится игрой сюжетной и по правилам, человек, начинающий сознательно действовать, познает окружающий мир. На этой основе у него

создаются определенные представления, различные оттенки чувств, волевые качества и знания о свойствах предметов и их назначении, о взрослых людях, их взаимоотношениях, о самом себе, о своих возможностях, достоинствах и недостатках. Таким образом, в играх, которые, в конечном счете, отражают общественные отношения, каждый участник психологически формируется как личность. Это наиболее характерно для детского возраста.

Учение – исторически обусловленный процесс, отвечающий потребностям общества в формировании сознания личности своей эпохи. Учение представляет собой прогрессивное воспроизводство человека как сознательной личности на основе усвоения им практического и теоретического опыта человечества. При этом люди сознают процесс учения как особый вид деятельности и намеренно устанавливают цели, содержание, принципы, методы и создают организационные основы этого процесса. В процессе учения независимо от возраста каждый человек приобретает необходимые знания, навыки, умения, которые систематически обогащаются и совершенствуются. При этом у него развиваются умственные качества, чувства, воля, мировоззрение, моральные устои, характеризующие его как сознательную личность.

Особое место в жизни человека занимает *труд*. В процессе физического и умственного труда люди воздействуют на природу и создают все, что необходимо для удовлетворения их материальных и духовных потребностей. В этом сущность трудовой деятельности. Поэтому труд является решающим условием формирования личности и ее сознания. Однако это вовсе не значит, что труд автоматически, сам по себе, формирует личность с передовым сознанием. Более того, непосильный, изнурительный труд, как известно, вызывает у человека отрицательное к нему отношение, порождает тенденцию уклониться от него. Например, рабский труд в эпоху рабовладельчества не мог воспитывать человека и формировать у него осознанно положительное отношение к труду и к орудиям труда.

В деятельности человек не только создает предметы материальной и духовной культуры, но и преобразует свои способности, сохраняет и совершенствует природу, строит общество, создает то, чего без его активности не существовало бы в природе. Творческий характер трудовой деятельности проявляется в том, что благодаря ей он выходит за пределы своей природной ограниченности, то есть превосходит свои же генотипически обусловленные возможности. Вследствие продуктивного, творческого характера своей деятельности, человек создал знаковые системы, орудия воздействия на себя и природу.

Рассматривая основные виды деятельности как условия формирования сознания личности, необходимо учитывать, что в жизни труд, учение и игра часто взаимно переплетаются. Так, в игре немало элементов учения, а в учении – труда. В свою очередь и в труде, как правило, содержатся элементы учения. Но как бы тесно, ни переплетались игра, учение и труд, они все-таки имеют свои существенные различия, которые определяются целями каждого вида деятельности и способами их достижения. Общими же для игры, учения и труда является то, что для удовлетворения своих потребностей человек должен овладеть отношениями между людьми, вещами и явлениями окружающего мира, спецификой своей деятельности.

Итак, человек существует, развивается и формируется как личность благодаря взаимодействию со средой, осуществляемому посредством его деятельности. Бездеятельная личность немыслима, потому что у нее есть потребности, которые надо удовлетворять. Таким образом, *целостная деятельность имеет следующие составляющие: потребности – мотивы – цели – условия достижения цели (единство целей и условий составляет задачу) и соотносимые с ними: деятельность – действия – операции.*

Первый пласт деятельности (потребности, мотивы, цели, условия) составляет ее предметное содержание. Это внутренний план ее осуществления, ее образ, то, на основе чего она строится.

Второй пласт деятельности (отдельная деятельность, действия, операции) составляют ее структурные элементы. Это реализация деятельности, сама деятельность во плоти.

В своем единстве оба эти пласта деятельности составляют ее психологическое содержание.

В деятельности есть и третий пласт: взаимные переходы и превращения ее отдельных структурных элементов (мотива – в цель и, соответственно, деятельности – в действие; цели – в условие ее реализации и т.д.). Это уже динамика деятельности, ее трансформация.

Содержание целостной деятельности соотносимо с понятием потребности и мотива, с процессом определения их предметного содержания. Поэтому анализ конкретной деятельности человека можно осуществить только тогда, когда будут определены потребности и мотивы этой деятельности при достаточно четком формулировании их предметного содержания. И, наоборот, если речь идет о потребности и конкретизирующих ее мотивах при определении их предметного содержания, то этим психологическим образованиям должна соответствовать та или иная деятельность, направленная на их удовлетворение.

Источником активности человека, его деятельности выступают многообразные потребности. Потребность – это состояние человека, выражающее его зависимость от материальных и духовных предметов и условий существования, находящихся вне индивида. В психологии потребности человека рассматриваются как переживание нужды в том, что необходимо для поддержания жизни его организма и развития его личности. Таким образом, *потребность – это психическое явление отражения нужды организма или личности в необходимых условиях, обеспечивающих их жизнь и развитие.* Наличие той или иной потребности создается нарушением равновесия между организмом и средой (*биологические потребности*) или между личностью и обществом (*социальные потребности*).

К.К. Платонов считает, что фило- и онтогенетические потребности возникают вместе с эмоциями. У грудного ребенка есть потребность только в еде, кислороде, тепле и покое. По мере созревания организма у человека появляются новые непосредственно биологические потребности. Так, потребность в покое дополняется периодически появляющейся потребностью в движении, затем потребностью в игре, в познании, в труде. В процессе созревания эндокринных желез появляется новая половая потребность. Старение организма приводит к ослаблению не только половой, но и потребности в движениях, познанию.

Анализируя, путь развития человеческих потребностей А.Н. Леонтьев считает, что человек сначала действует для удовлетворения своих витальных – биологических потребностей, а затем удовлетворяет свои витальные потребности для того, чтобы действовать. Развитие потребностей связано с развитием их предметного содержания, конкретных мотивов деятельности человека.

Направленность – это система доминирующих, социально-обусловленных отношений личности и основными проявлениями к действительности. К ним относятся – интересы, идеалы, мировоззрения, убеждения. Именно направленность и характер являются основными содержательными характеристиками личности, выражающими ее социальную сущность. Направленность человека имеет многоуровневую организацию, в основании которой лежат потребности. Потребность понимается как нужда. Для того, чтобы необходимость отражала потребность, она должна стать для индивида актуальной в данный момент, чтобы человек захотел, то что ему необходимо. Потребность имеет субъективную сторону, и как нужда организма отражает его объективное состояние и связана с осознанием нужды.

По источнику формирования все потребности делятся на первичные – биологические, и вторичные – социальные, духовные.

Первичные потребности обеспечивают индивидуальное и видовое существование человека, к ним относятся: потребность в пище, воде, температурном комфорте, сне, сексе. Первичные потребности преобразуются под влиянием жизни в обществе. *Вторичные потребности* – социальные и духовные, возникают и развиваются в ходе развития человеческого общества. Они включают потребности в принадлежности к группе, в признании, уважении и любви, самоутверждении. Духовные потребности включают в себя познание мира, самоуважение, самореализацию и эстетические потребности.

Потребность проявляется в определенном состоянии психики (у человека – сознания, называемого переживанием). Чтобы восполнить отражаемые психикой недостатки, нужны затраты соответствующих сил путем проявления активности. Активность – это энергия, используемая в специфической реакции, выражающаяся у человека в стремлении и осуществлении деятельности, с целью удовлетворения данной потребности. Следовательно, деятельность – это активное взаимодействие человека со средой, в которой он достигает сознательно поставленную цель, возникшую в результате появления у него определенной потребности. Цели, которые в своей деятельности ставит человек, могут быть отдаленными и близкими. Поэтому и понятие «деятельность» весьма широкое и иногда сливается с понятием «жизненный путь». Под целью понимается предполагаемый результат действия, направленного на предмет, при помощи которого человек намеревается удовлетворить ту или иную потребность. Поэтому надо различать цель как объективное (объективный результат) и как субъективное психическое (предполагаемое) явление.

Потребности определяют мотивы деятельности. Мотив – это побуждение к действию, к стремлению удовлетворения потребностей, готовности психики, направляющей к определенной цели. Мотив может иметь такие психические проявления, как желания, намерения, стремления. Таким образом, переживаемая человеком нужда (потребность) побуждает его к совершению деятельности, к поиску предмета ее удовлетворения. Предмет потребности есть ее действительный мотив. Мотив – это форма проявления потребности, побуждение к определенной деятельности, тот предмет, ради которого осуществляется данная деятельность. Мотив – это побуждение к деятельности, в которое выливается данная потребность. Мотив – это опредмеченная потребность.

Основными характеристиками мотива является его сила и устойчивость.

Сила мотива оценивается по степени и глубине осознания потребности и от интенсивности самого мотива. Сила мотива зависит и от физиологического фактора такого, как сила мотивационного возбуждения, и от психологического фактора, как знание результатов деятельности и вероятность ее успеха, значимость действительности для личности. Для оценки силы мотива Аткинсон предложил формулу: $M = \Pi \times B \times Z$, где M – сила мотива, Π – мотив достижений успеха, B – субъективно оцениваемая вероятность достижения поставленной цели, Z – значимость достижения цели для личности.

Устойчивость мотива определяется его сохранением во времени, его проявлением во всех основных видах деятельности человека.

Сила и устойчивость мотивации влияют на направление деятельности и успех. Усиление мотивации до определенного уровня увеличивает продуктивность и успешность деятельности, при дальнейшем увеличении мотивации показатели деятельности начинают снижаться.

Основными функциями мотивов являются: побуждающая, направляющая, регулирующие функции.

Направляющая функция отражает направленность энергии мотива на определенный объект, что обуславливает выбор поведенческих стратегий.

Регулирующая функция состоит в том, что мотив предопределяет характер поведения, которое зависит от того, какие мотивы оказываются наиболее значимыми в каждый конкретный момент времени.

С мотивационной сферой личности тесно связан уровень притязаний, – это уровень трудности тех задач, на осуществление которых претендует индивид, побуждаемый данным мотивом:

1. Степень трудности задач, которые ставит человек перед собой, считая, что он с ними справится.
2. Степень расхождения между задуманным и осуществленным.
3. Уровень притязаний характеризуется такой степенью трудности задачи, выполнение которой приносит человеку удовлетворение.

Все стороны уровня притязаний связаны между собой. Но, какую степень трудности задач выбирает человек, зависит от доминирующей мотивации: достичь успеха или избежать неудачи. Степень сложности задачи зависит от силы мотива, и если мотив слабый, то существует два способа решения задачи: человек выбирает легкие задачи, не рискуя, либо чрезмерно рискует, выбирая задачи высокой сложности. Если же мотив сильный, то обычно выбираются задачи средней сложности.

От свойств личности зависит и уровень притязаний. Высокотревожные и интроверты, прежде всего, стараются избежать неудачи, в отличие от них низкотревожные и экстраверты стремятся к успеху. Также уровень притязаний зависит и от психического здоровья человека и от ориентации личности.

Обычно действие, поступок и тем более поведение вызывается не одним, а совокупностью различных мотивов, сопутствующих какому-то доминирующему мотиву. У человека могут быть немотивированные, так называемые импульсивные, подчас даже неосознанные действия, но деятельность и поступки его всегда мотивированны. Хотя деятельность – это функции человека в целом: и как личности, и как организма, – ее целенаправленность, мотивация определяются личностью. Поэтому у животных, у новорожденных и у «невменяемых», психически больных, деятельности нет, а есть только поведение – как объективизация их психики. Деятельность же – это объективизация сознания.

Таким образом, тот или иной *мотив побуждает человека к постановке задачи, к выявлению той цели, которая, будучи представлена в определенных условиях, требует выполнения действия, направленного на создание или получение предмета, отвечающего требованиям мотива и удовлетворяющего потребность. Цель – это представляемый или мыслимый результат деятельности. Итак, в качестве цели деятельности выступает ее продукт, а предметом деятельности называется то, на что она непосредственно направлена.*

Каждая конкретная *деятельность имеет свою индивидуальную структуру, уточняющую общую структуру, присущую любой деятельности. В последнюю входят: общая цель деятельности, ее мотивы (как побуждения), отдельные действия и в том числе навыки, (как способы достижения общей цели), и психические акты, в них включенные, и результаты деятельности. Действие – это элементарная часть деятельности, в процессе которой достигается конкретная осознанная цель.*

Каждое *действие также имеет свою психологическую структуру: цель действия, мотивы, операции и психические акты, конечный результат.*

Действие, имея определенную цель, осуществляется разными способами в зависимости от тех условий, в которых это действие совершается. Способы осуществления действия называются *операциями*. Операции – это преобразованные действия, действия, ставшие способами осуществления других, более сложных действий.

По доминирующему в структуре действий психическому акту различают эмоциональные, мыслительные, психомоторные, мнестические и волевые действия.

Рабочие действия по своим целям делятся на ориентировочные, исполнительские, корректировочные и завершающие.

- *Ориентировочные действия – это определение цели деятельности, условий, средств и путей достижения. Ориентировочные действия бывают двух видов: теоретические и практические.*

Теоретические ориентировочные действия имеют целью получение необходимых для деятельности сведений, отвечающих на вопросы: что делать? Как делать? Какие условия необходимы и как их создать? Какие средства потребуются и где их взять? В какой последовательности целесообразно действовать в процессе деятельности. На основе ответов вырабатывается рабочая гипотеза, определяющая цель, процесс и результат деятельности.

Практические ориентировочные действия включаются в исполнительные действия с целью оценки процесса деятельности, его соответствия общей цели. При этом на каждом

этапе деятельности изыскиваются ответы на вопросы: как получается? Соответствует ли замыслу? Что не получается? Почему не получается? Что надо сделать, чтобы получилось лучше?

- *Исполнительские действия* всегда начинаются после теоретической ориентировки и заключаются в последовательном выполнении намеченных (спроектированных или определенных технологией) действий по осуществлению общей цели деятельности. Для успешной исполнительской деятельности нужны знания, навыки, умения, привычки и способности. Однако при этом они не могут быть вполне успешными без корректировочных действий.
- *Корректировочные действия* – это внесение поправок, уточнений и изменений в ориентировочные и исполнительские действия на основе обратной информации о неточностях, ошибках, отклонениях и неудачах. Чем сложнее и ответственнее деятельность, тем лучше должна быть обратная связь и тем больше требуется корректировочных действий в процессе исполнительской деятельности. Только при этом условии могут быть успешными завершающие действия.
- *Завершающие действия* сводятся к проверке качества выполнения всех действий на заключительном этапе деятельности по их результатам. Это уже оценка достижения цели деятельности: достигнуто ли то, что намечалось? Какими средствами и издержками? Какие уроки извлечь из этой деятельности? Как целесообразнее осуществлять ее в будущем?

Любой вид деятельности – весьма сложный информационный процесс, в который включаются и используются все психические процессы и свойства личности. Психические процессы являются важнейшими компонентами любой человеческой деятельности. Но при этом они не просто участвуют в деятельности, они в ней развиваются и сами представляют собой особые виды деятельности. И от того, насколько закономерно осуществляется информация сообщений, сколь тщательно вырабатывается командная информация и как формируется обратная связь, зависит успех деятельности. Таким образом, всякая деятельность – это соединение внутренних и внешних, психических и поведенческих действий и поступков.

Из рассмотренной структуры деятельности видно, что в любом деле большое место непременно занимают умственные, ориентировочные, корректировочные и завершающие действия.

3.3.2 Разнообразие мотивов деятельности

Мотивы человеческой деятельности могут быть различными:

- *органическими* (удовлетворение естественных потребностей человека);
- *функциональными* (удовлетворяются с помощью различного рода культурных форм активности, например игр и занятий спортом);
- *социальными* (порождают различные виды деятельности, направленные на то, чтобы занять определенное место в обществе, получить признание и уважение со стороны окружающих людей);
- *духовными* (лежат в основе тех видов деятельности, которые связаны с самосовершенствованием человека).

Деятельность людей побуждается не одним, а несколькими мотивами. Чем больше мотивов определяют деятельность, тем выше общий уровень мотивации. Многие зависят от побуждающей силы каждого мотива. Иногда сила одного какого-нибудь мотива преобладает над влиянием нескольких мотивов. В большинстве случаев, однако, чем больше мотивов актуализируется, тем сильнее мотивация. Если удастся задействовать дополнительные мотивы, то повышается общий уровень мотивации.

Рассмотрим главные **виды мотивов**.

Мотив самоутверждения – стремление утвердить себя в социуме; связан с чувством собственного достоинства, честолюбием, самолюбием. Человек пытается доказать окружающим, что он чего-то стоит, стремится получить определенный статус в обществе, хочет, чтобы его уважали и ценили. Иногда стремление к самоутверждению относят к мотивации престижа (стремление получить или подтвердить высокий социальный статус). Таким образом, стремление к самоутверждению, повышению своего формального и неформального статуса, к позитивной оценке своей личности – существенный мотивационный фактор, который побуждает человека интенсивно работать и развиваться.

Мотив идентификации с другим человеком – стремление быть похожим на героя, кумира, авторитетную личность (отца, учителя и т.п.). Этот мотив побуждает работать и развиваться. Он является особенно актуальным для подростков, которые пытаются копировать поведение других людей. Стремление походить на кумира – существенный мотив поведения, под влиянием которого человек развивается и совершенствуется.

Мотив власти – стремление индивида влиять на людей. Мотивация власти (потребность во власти) является одной из самых главных движущих сил человеческих действий. Это стремление занять руководящую позицию в группе (коллективе), попытка руководить людьми, определять и регламентировать их деятельность.

Процессуально-содержательные мотивы побуждение к активности процессом и содержанием деятельности, а не внешними факторами. Смысл деятельности во время актуализации процессуально-содержательных мотивов заключается в самой деятельности (процесс и содержание деятельности является тем фактором, который побуждает человека проявлять физическую и интеллектуальную активность).

Экстринсивные (внешние) мотивы – такая группа мотивов, когда побуждающие факторы лежат вне деятельности. В случае действия экстринсивных мотивов к деятельности побуждают не содержание, не процесс деятельности, а факторы, которые непосредственно с ней не связаны (например, престиж или материальные факторы). Рассмотрим некоторые виды экстринсивных мотивов:

- мотив долга и ответственности перед обществом, группой, отдельными людьми;
- мотивы самоопределения и самоусовершенствования;
- стремление получить одобрение других людей;
- стремление получить высокий социальный статус;
- мотивы избегания неприятностей и наказания.

Если в процессе деятельности экстринсивные (внешние) мотивы не будут подкреплены процессуально-содержательными, то есть интересом к содержанию и процессу деятельности, то они не обеспечат максимального эффекта.

Мотив саморазвития – стремление к саморазвитию, самоусовершенствованию. Это важный мотив, который побуждает индивида много работать и развиваться. По мнению А. Маслоу, это стремление к полной реализации своих способностей и желание ощущать свою компетентность.

Мотив достижения – стремление достичь высоких результатов и мастерства в деятельности; оно проявляется в выборе сложных заданий и стремлении их выполнить. Успехи в любой деятельности зависят не только от способностей, навыков, знаний, но и от мотивации достижения. Человек с высоким уровнем мотивации достижения, стремясь получить весомые результаты, настойчиво работает ради достижения поставленных целей.

Что же определяет уровень мотивации в каждой конкретной деятельности? Ученые выделяют четыре фактора:

1. Значимость достижения успеха.
2. Надежда на успех.
3. Субъективно оцениваемая вероятность достижения успеха.
4. Субъективные эталоны достижения.

Просоциальные (общественно значимые) мотивы – мотивы, связанные с осознанием общественного значения деятельности, с чувством долга, ответственностью перед группой или обществом.

Мотив аффилиации (от лат. affiliation – приспособление) – стремление к установлению или поддержанию отношений с другими людьми, стремление к контакту и общению с ними. Сущность аффилиации состоит в самооценности общения. Аффилиативное общение – это такое общение, которое приносит удовлетворение, захватывает, нравится человеку. Целью аффилиативного общения может быть поиск любви, симпатии со стороны партнера по общению. Обратной стороной этого мотива является боязнь отвержения, которая проявляется в боязни быть отвергнутым, непринятым.

Альтруистические мотивы проявляются в потребности помогать людям на бескорыстной основе. В основе этой мотивации – способность на безвозмездную жертву, потребность отдавать и большое чувство ответственности.

Мотивы избегания неприятностей и наказания (негативная мотивация) – побуждения, вызванные осознанием возможных неприятностей, неудобств, наказаний, которые могут последовать в случае невыполнения деятельности. В случае действия негативной мотивации человека побуждает к деятельности страх перед возможными неприятностями или наказанием и стремление их избежать. Формы негативных санкций, которые можно применять и некоторые способы актуализировать негативную мотивацию, разнообразны:

- вербальное (словесное) наказание (осуждение, замечание и т.п.);
- материальные санкции (штраф, лишение привилегий и т.п.);
- социальная изоляция (пренебрежение, игнорирование, неприятие и т.п.);
- лишение свободы;
- физическое наказание.

Таким образом, негативная мотивация, в том числе и наказание, – достаточно сильный мотивационный фактор, который способен побуждать человека к деятельности, однако не лишенный многих недостатков и нежелательных последствий.

Действующие и потенциальные мотивы

Мотивы, которые занимают ведущее место, постоянно актуализируются и обладают существенным мотивационным влиянием на деятельность человека, называются *действующими*. Мотивы, находящиеся внизу мотивационной иерархии, незначительно влияющие на активность человека и часто вообще не проявляющиеся, называются *потенциальными*, поскольку в данный конкретный промежуток времени они не совершают побуждающего влияния, но могут актуализироваться при определенных обстоятельствах.

Динамичность иерархии мотивов

Иерархия мотивов не является абсолютно стабильным мотивационным комплексом, она меняется со временем и возрастом (в зависимости от обстоятельств и влияния людей).

Деятельность побуждается не одним, а несколькими мотивами. Чем больше мотивов детерминируют деятельность, тем выше общий уровень мотивации. Многое зависит от побуждающей силы каждого мотива. Иногда сила одного какого-либо мотива преобладает над влиянием нескольких мотивов. В большинстве случаев, однако, чем больше мотивов актуализируется, тем сильнее мотивация. Если удастся задействовать дополнительные мотивы, то повышается общий уровень мотивации.

Следовательно, *общий уровень мотивации зависит:*

- от количества мотивов, которые побуждают к деятельности;
- от актуализации ситуативных факторов;
- от побуждающей силы каждого из этих мотивов.

Опираясь на указанную закономерность, руководитель, стремясь усилить мотивацию своих подчиненных, должен выполнить три условия:

1. Задействовать (актуализировать) как можно большее число мотивов.
2. Увеличить побуждающую силу каждого из этих мотивов.

3. Актуализировать ситуативные мотивационные факторы.

Такая закономерность касается также мотивационной саморегуляции. Когда необходимо выполнить определенную деятельность, но не хватает мотивации, следует активизировать (задействовать) дополнительные мотивы, которые способны повысить общий уровень мотивации.

Таким образом, мотивация личности обусловлена потребностями, целями, уровнем притязаний, мировоззрением, убеждениями, направленностью личности и знаниями, способностями и характером. В качестве объективных детерминант мотивации выступают условия деятельности. Мотивация рассматривается как процесс, поддерживающий психическую активность человека на определенном уровне в каждый конкретный момент времени. Если мотивация сработала один раз, то это не означает, что она будет работать эффективно постоянно, так как потребности со временем меняются.

3.3.3 Современные теории мотивации

Систематическое изучение мотивации с психологической точки зрения не позволяет определить точно, что же побуждает человека к труду. Но исследование поведения человека в труде дает возможность объяснения мотивации и позволяет создания прагматических моделей мотивации.

Различные теории мотивации:

Содержательные теории мотивации, основываются на идентификации тех внутренних побуждений – потребностей, которые заставляют людей действовать так, а не иначе.

Процессуальные теории мотивации, основываются на том, как ведут себя люди с учетом их восприятия и познания.

Содержание теорий мотивации

Теория мотивации по А. Маслоу

А. Маслоу один из основателей гуманистической психологии. Он внес значительный теоретический и практический вклад в создание альтернативы бихевиоризму и психоанализу, которые пытались объяснить до уничтожения любовь, творчество, альтруизм и другие великие культурные, социальные и индивидуальные достижения человечества.

Если рассматривать иерархическую структуру по А. Маслоу, то можно увидеть, что:

1. Потребности делятся на первичные и вторичные, и представляют собой иерархическую структуру, в которой они располагаются в соответствии с приоритетами.
2. Поведение человека определяет самая низшая неудовлетворенная потребность иерархической структуры.
3. После того, как потребность удовлетворена, ее мотивирующее воздействие прекращается.

Это одно из самых известных теорий, которая делит потребности на низшие физиологические побуждения – жажда и прочие, потребность в безопасности – жилища, аффективные потребности – любовь, и потребности высшего порядка – в самовыражении. По теории А. Маслоу все потребности можно расположить в виде строгой иерархической структуры:

Первичные потребности:

1. Физиологические потребности – необходимые для выживания: потребности в пище, питье, кислороде, убежище, активности, отдыхе и сексуальные потребности.
2. Потребности в безопасности и уверенности в будущем: потребности в защите от физических и психологических опасностей со стороны окружающего мира, уверенность в том, что физиологические потребности будут удовлетворены в будущем.

Первичные потребности – физиологические по своей природе, врожденные. Эти потребности являются основными, сильными и неотложными из всех человеческих потребностей. Физиологические потребности непосредственно касаются биологического

выживания человека и должны быть удовлетворены на каком-то минимальном уровне, прежде чем потребности более высокого уровня станут актуальными. Если не удовлетворить эти основные потребности, то человек не будет заинтересован в высших потребностях, так как они отходят на задний план.

Вторичные потребности:

1. Социальные потребности: чувство принадлежности к чему или кому-либо, что человека принимают другие, чувство социального взаимодействия привязанности и поддержки.
2. Потребность в уважении: самоуважение, личные достижения, компетентность, уважение со стороны окружающих, признание.
3. Потребности самовыражения – потребность в реализации своих потенциальных возможностей, либо потребности личного самосовершенствования.

Вторичные потребности – психологические потребности. Эти потребности начинают действовать, когда физиологические потребности и потребности безопасности и защиты удовлетворены. На этом уровне люди стремятся устанавливать отношения привязанности с другими в своей семье или группе. Групповая принадлежность становится доминирующей целью для человека.

Потребность принадлежности и любви играют значительную роль в жизни. А. Маслоу определил два типа любви для взрослых: дефицитарная и бытийная. Дефицитарная любовь основана на дефицитарной потребности – она исходит из стремления получить то, чего не хватает, это может быть самоуважение, секс, определенное общество. Бытийная любовь основана на осознании человеческой ценности другого, без какого-либо желания изменить или использовать его. Поиск близких взаимоотношений является одной из самых широко распространенных социальных потребностей человека. Когда потребность любить и быть любимым достаточно удовлетворена, степень ее влияния на поведение уменьшается, открывая дорогу потребностям самоуважения.

А. Маслоу разделил потребности самоуважения на два основных типа: самоуважение и уважение другими. Самоуважение включает в себя такие понятия как компетентность, уверенность, достижения, независимость и свобода. Человеку необходимо знать, что он достойный человек, что он в состоянии справляться с задачами и требованиями, которые предъявляет жизнь. Уважение другими включает в себя такие понятия, как престиж, репутация, статус, оценка. Удовлетворение потребностей самоуважения порождает чувство уверенности в себе, достоинство и осознание того, что человек полезен и необходим. Фрустрация данных потребностей приводит к чувству неполноценности, бессмысленности, слабости, пассивности и зависимости. Это негативное самовосприятие может вызвать существенные трудности, чувство пустоты и беспомощности и низкую самооценку. А. Маслоу подчеркивает, что самоуважение основывается на заслуженном уважении другими, а не на славе, лести или социальном положении.

Если все вышеупомянутые потребности в достаточной мере удовлетворены, то на передний план выступают потребности самоактуализации. А. Маслоу охарактеризовал потребность самоактуализации как желание человека стать тем, кем он может стать, достичь вершины своих потенциалов, талантов, способностей. Самоактуализированную личность отличает адекватное восприятие реальности и принятие себя, адекватное самопонимание. Эти люди видят мир таким, каков он есть, их не страшат неизвестность, неопределенность, они устремлены к познанию. Их не терзает чувство вины и тревоги. Они не идут на поводу у других людей и обстоятельств, их характеризует ответственность и самостоятельность. Самоактуализированного человека, по словам А. Маслоу уже не беспокоят проблемы выживания, он просто живет и развивается. Поскольку с развитием человека как личности расширяются его потенциальные возможности, потребность в самовыражении никогда не может быть полностью удовлетворена. Поэтому и процесс мотивации поведения через потребности бесконечен.

Для того, чтобы более высшего уровня иерархии начали действовать на человека, не обязательно удовлетворять потребности более высокого уровня полностью. Таким образом, иерархические уровни не являются дискретными ступенями.

А. Маслоу сделал предположение, что большинство людей нуждаются во *внутреннем самосовершенствовании* и постоянно ищут его. Его исследования самоактуализации привели к тому, что побуждение реализации потенциалов естественно и необходимо. Но многие люди просто не видят своего потенциала, они даже не знают о его существовании и не понимают пользы самоусовершенствования, они склонны сомневаться и бояться своих способностей. Это явление А. Маслоу назвал – комплексом Ионы – страх успеха.

В дополнении к своей иерархической концепции мотивации А. Маслоу выделил две глобальные категории мотивов человека: *дефицитные мотивы* и *мотивы роста*. *Дефицитарная мотивация* нацелена на изменение существующих условий, которые воспринимаются как неприятные, фрустрирующие и вызывающие напряжение. *Мотивы роста – метапотребности*, имеют отдаленные цели, которые связаны со стремлением актуализировать потенциал индивида. Объективные мотивы роста должны расширять и обогащать жизненный опыт, увеличивать напряжение посредством нового, разнообразного опыта. Метапотребности часто тесно переплетены с отвергнутой потребностью самоактуализации.

Порядок приоритетности метапотребностей по А. Маслоу:

1. *Ценность*: ее характеристика заключается в единстве, интеграции, тенденции к торжеству; взаимосвязанность, простота, организация, структура, порядок.
2. *Совершенство* (характеристики: необходимость, справедливость, точность, неизбежность, уместность, правосудие, завершенность, долженствование).
3. *Завершение* (характеристики: окончание, финал, утверждение, исполнение, судьба, рок).
4. *Закон* (характеристики: справедливость, законность, долженствование).
5. *Активность* (характеристики: процесс, подвижность, спонтанность, саморегуляция, полное функционирование).
6. *Богатство* (характеристики: дифференциация, сложность).
7. *Простота* (характеристики: честность, открытость, сущность, абстракция, основная структура).
8. *Красота* (характеристики: правильность, форма, живость, простота, богатство, целостность, совершенство, завершенность, уникальность, благородство).
9. *Доброта* (характеристики: правота, желательность, долженствование, справедливость, добрая воля, честность).
10. *Уникальность* (характеристики: особенность, индивидуальность, несравнимость, новизна).
11. *Ненапряженность* (характеристики: легкость, отсутствие напряжения, условий, сложностей, изящество, совершенство).
12. *Игра* (характеристики: забава, удовольствие, юмор, изобилие, легкость).
13. *Истина, честь, реальность* (характеристики: открытость, простота, богатство, долженствование, чистая и незамутненная красота, завершенность, сущность).
14. *Самонадеянность* (характеристики: автономия, независимость, отсутствие необходимости в других для того, чтобы быть самим собой, самоопределение, выход за пределы среды, жить по своим собственным правилам).

Одна метапотребность легко заменяется другой, если это необходимо для жизни человека. А. Маслоу выдвинул гипотезу, что метапотребности и дефицитарные потребности являются инстинктивными и имеющими биологические корни. Следуя этой гипотезе и эти потребности должны быть удовлетворены, для сохранения психического здоровья и достижения максимума потребностей индивида. Но депривация и фрустрация метапотребностей может вызвать у человека психическое заболевание – метапатологии. Такие состояния как апатия, отчуждение, депрессии и цинизм, являются примерами высших

психических расстройств. Неспособность любить, стремление жить только сегодняшним днем, нежелание видеть ценное и достойное, неэтичное поведение, неумение ценить настойчивость в поисках личного самосовершенствования – все это симптомы метапатологии.

Теория человеческих потребностей А. Маслоу дает весьма полезные описания процесса мотивации, но последующие экспериментальные исследования подтвердили ее не полностью, не смотря на то, что людей можно отнести к той или иной категории, характеризующейся какой-либо потребностью высшего или низшего уровня, но четкой пятиступенчатой иерархической структуры нет. Не получила полного подтверждения и концепция наиважнейших потребностей. Удовлетворение одной какой-либо потребности не приводит к автоматическому задействию потребностей следующего уровня мотивации.

Теория потребностей по МакКлелланду

Теория потребностей МакКлелланда делает упор на потребности высших уровней, согласно ей людям присущи три потребности: *власть, успех и причастность*.

Потребность власти подробно рассмотрена выше. Необходимо добавить, что в рамках иерархической структуры А. Маслоу потребность власти попадает в промежуток между потребностями в уважении и самовыражении. Люди с потребностью власти чаще всего проявляют себя как откровенные и энергичные люди, не боящиеся конфронтации и стремящиеся отстаивать свои позиции. Они хорошие ораторы и требуют к себе повышенного внимания со стороны других. Люди с потребностью власти – это не обязательно рвущиеся к власти люди, карьеристы, личное воздействие может быть основой лидерства только в очень небольших группах, если же человек желает стать лидером большого коллектива, он должен использовать социализированные формы проявления своего воздействия. Положительный или социализированный образ власти лидера должен проявляться в его заинтересованности в целях всего коллектива, определение таких целей, которые могут подвигнуть людей на их выполнение, во взятии на себя инициативы, в формировании у членов коллектива уверенности в собственных силах и компетентности.

Потребность в успехе – эта потребность удовлетворяется не провозглашением успеха этого человека, что лишь подтверждает его статус, а процессом доведения работы до успешного завершения. Потребность успеха также находится где-то посередине между потребностью в уважении и потребностью самовыражения. Люди с высокоразвитой потребностью успеха рискуют умеренно, любят ситуации, в которых они могут взять на себя личную ответственность за поиск решения проблемы и желают, чтобы достигнутые ими результаты поощрялись. МакКлелланд считает, что неважно сколь сильно развита у человека потребность успеха, он может никогда не преуспеть, если у него не будет для этого возможностей, если его организация не предоставит ему достаточную степень инициативы и не будет вознаграждать его за то, что он делает. Для мотивации людей с потребностью успеха, необходимо ставить перед ними задачи с умеренной степенью риска, регулярно поощрять их в соответствии с достигнутыми результатами.

Потребность в причастности – эта потребность схожа с мотивацией по А. Маслоу. Люди с доминированием данной потребности заинтересованы в компании знакомых, налаживании дружеских отношений, оказании помощи другим, они постоянно заинтересованы в такой работе, которая дает им обширные возможности социального общения. Поэтому для таких людей необходимо сохранять атмосферу, не ограничивающую межличностные отношения и контакты.

Двухфакторная теория Ф. Герцберга

Во второй половине 50-х годов Ф. Герцберг вместе со своими сотрудниками разработал модель мотивации, основанную на потребностях. Ф. Герцберг считал, что потребности делятся на *гигиенические и мотивационные факторы*:

Гигиенические факторы – связаны с окружающей средой, в которой осуществляется работа. Наличие данных факторов не дает развиваться неудовлетворению работой. Сами по

себе они не вызывают удовлетворение работой и не могут мотивировать человека на что-либо.

Мотивационные факторы – связаны с характером и сущностью работы. Отсутствие этих факторов не приводит к неудовлетворению работой, но и их наличие в полной мере вызывает удовлетворение и мотивирует работников на повышение эффективности деятельности.

Теория мотивации Ф. Герцберга имеет много общего с теорией А. Маслоу. Гигиенические факторы Ф. Герцберга соответствуют физиологическим потребностям, потребностям в безопасности и уверенности в будущем, его мотивации сравнимы с потребностями высших уровней А. Маслоу. Но они расходятся в том, что А. Маслоу рассматривает гигиенические факторы, как нечто, что вызывает ту или иную линию поведения. Например, если давать возможность удовлетворять одну из данных потребностей, то в ответ на это индивид будет работать лучше. Ф. Герцберг же, напротив, считает, что индивид начинает обращать внимание на гигиенические факторы только тогда, когда сочтет их реализацию неадекватной или несправедливой.

Для того, чтобы использовать теорию Ф. Герцберга эффективно, необходимо составить перечень гигиенических и, особенно мотивирующих факторов и дать сотрудникам возможность самим определять и указывать то, что они предпочитают.

Хотя эта теория эффективно использовалась, но в ее адрес поступали и критические замечания. Эти замечания были связаны с методом исследований. Когда людей просили описать ситуации, когда им было хорошо или плохо после выполнения работы, то они инстинктивно связывали благоприятные ситуации с ролью своей личности и объектов ими контролируемых, а неблагоприятные с ролью других людей и вещей объективно не зависящих от опрашиваемых.

Процессуальные теории мотивации

В процессуальных теориях мотивации анализируется то, как человек распределяет усилия для достижения различных целей и как выбирает конкретный тип поведения. Процессуальные теории считают, что поведение людей определяется не только потребностями, а также функцией его воспитания и ожидания, связанные с данной ситуацией, и возможных последствий выбранного им типа поведения.

Имеются три основные процессуальные теории мотивации: *теория ожиданий Виктора Врума, теория справедливости Дж. Стейси Адамса и модель Портера-Лоулера.*

Теория ожидания базируется на положении, что наличие активной потребности не является единственным необходимым условием мотивации человека на достижение определенной цели. Человек должен также надеяться на то, что выбранный им тип поведения действительно приведет к удовлетворению и приобретению желаемого.

Ожидания можно рассматривать как оценку данной личностью вероятности определенного события. При анализе мотивации к труду теория ожидания подчеркивает важность трех взаимосвязей:

- результаты, затраты труда;
- результаты вознаграждений;
- валентность, то есть удовлетворенность вознаграждением.

Затраты – результат – это соотношение между затраченными усилиями и полученными результатами. Если человек чувствует, что прямой связи между затраченными усилиями и достигнутыми результатами нет, тот согласно теории ожидания, мотивация будет ослабевать. Отсутствие взаимосвязи может произойти из-за неправильной самооценки сотрудника, плохой его подготовки, неправильного обучения, или если сотруднику не дали достаточных прав для выполнения поставленной задачи.

Результат – вознаграждение – это ожидание определенного вознаграждения или поощрения в ответ на достигнутый уровень результатов.

Теория справедливости объясняет, что люди субъективно определяют отношения полученного вознаграждения к затратным усилиям, а затем соотносят его с

вознаграждениями, которые получили другие люди выполняющие аналогичную работу. Если сравнение показывает дисбаланс и несправедливость, то у человека возникает напряжение, которое следует в дальнейшем снять и восстановить справедливость и исправить дисбаланс. Таким образом, те сотрудники, которые считают, что им недоплачивают по сравнению с другими, могут либо начать работать менее интенсивно, либо в дальнейшем стремиться повысить вознаграждение. Те сотрудники, которые считают, что им переплачивают, будут стремиться поддерживать интенсивность труда на прежнем уровне или даже увеличивать интенсивность труда.

Модель Портера – Лоулера

Л. Портер и Э. Лоулер разработали комплексную процессуальную теорию мотивации, включающую элементы теории ожиданий и теории справедливости. В их модели фигурирует пять переменных:

- затраченные усилия;
- восприятие;
- полученные результаты;
- вознаграждения;
- степень удовлетворения.

Согласно модели Портера – Лоулера достигнутые успехи зависят от приложенных сотрудниками усилий, его способностей, характерных особенностей, и осознание им своей роли. Уровень приложенных усилий будет определяться ценностью вознаграждения и степенью уверенности в том, что данный уровень усилий действительно повлечет за собой вполне определенный уровень вознаграждения. В данной теории устанавливается соотношение между вознаграждением и результатами, то есть человек удовлетворяет свои потребности посредством вознаграждений. Согласно теории Портера – Лоулера результаты достигнутые индивидом зависят от ценности вознаграждения, от оценки вероятности связи усилия и вознаграждения, от усилия, от способности и характера, от оценки роли работника, от результатов выполненной работы, от внутренних и внешних вознаграждений, от вознаграждений воспринимаемых как справедливые, от удовлетворенности.

Сложность мотивации через потребности

Существует огромное количество разнообразных, конкретных человеческих потребностей, которые приводят к удовлетворению потребностей человека. С. Кэрролл и Г. Гози отмечают: «структура потребностей человека определяется его местом в социальной структуре или ранее приобретенным опытом». Между людьми существует множество различий в отношении тех потребностей, которые для них важны. Существует множество путей и способов удовлетворять потребности конкретного типа. Потребность в утверждении собственного «Я» одного человека можно удовлетворять, признав его лучшим работником данной службы. Конкретный способ, конкретный человек может удовлетворить свою конкретную потребность, определяется им исходя из его жизненного опыта.

Для улучшения трудовой этики необходимо:

- ✓ Связывать вознаграждения непосредственно с той деятельностью, которая приводит к увеличению производительности и эффективности работы предприятия в целом.
- ✓ Выражать публичное и осязаемое признание тем людям, чьи усилия и полученные результаты превосходят средние показатели для работников данной категории.
- ✓ Всеми усилиями стараться реализовать принцип, по которому каждый работник должен явным образом получать долю от увеличения производительности организации в целом.
- ✓ Поощрять работников участвующих вместе с руководителями в разработке целей и показателей, по которым можно достоверно оценить результаты деятельности сотрудников.
- ✓ Обращать особое внимание на те трудности, с которыми сталкивается руководитель среднего звена при проведении программ реструктуризации и совершенствования должностных обязанностей и рабочих мест.

- ✓ Не допускать возникновение и развитие ситуаций, при которых интересы сотрудников могут приходиться в противоречие с целями повышения благосостояния.
- ✓ Не пытаться повысить стандарты качества до той поры, пока не будут оплачены полностью все затраченные издержки.
- ✓ Не создавать значительного разрыва между декларациями руководства и фактической системой вознаграждения.
- ✓ Не представлять дело так, что программы повышения производительности труда фактически направлены на повышение удовлетворенности работой и ее значимости.
- ✓ Не поддерживать создание каких-то специальных привилегий для руководства, которые расширяют разрыв между ними и теми кто действительно выполняет работу.

Для побуждения людей к эффективной деятельности необходимы *вознаграждения*. Вознаграждения – это не только деньги, но и удовольствие, это все, что человек считает ценным для себя. Вознаграждения имеет два типа: *внутреннее и внешнее*.

Внутреннее вознаграждение дает сама работа – это достижение результата, содержательности и значимости выполняемой работы, самоуважение. Дружба и общение, возникающее в процессе работы, также рассматриваются как внутренние вознаграждения. Наиболее простой способ обеспечения внутреннего вознаграждения – это создание соответствующих условий работы и точная постановка задачи.

Внешнее вознаграждение – это такой тип вознаграждения, который дается самой организацией – зарплата, премии, продвижение по службе, похвалы, символы служебного статуса и престижа, признания, дополнительные выплаты – оплата определенных страховых и расходов, дополнительный отпуск.

3.3.4 Этапы освоения деятельности человеком: знание, умение, навыки, привычки

Автоматизированные, сознательно, полусознательно и бессознательно контролируемые компоненты деятельности называются соответственно умениями, навыками и привычками.

Знание человека о мире возникают первоначально в виде образов, ощущений и восприятий. Переработка чувственных данных в сознании приводит к образованию представлений и понятий. В этих двух формах знания сохраняются в памяти. Как бы ни были общи представления и понятия, главное их назначение – организация и регулирование практической деятельности. Знания не существуют ради знаний. Они могут значительно обогнать уровень существующих потребностей производства, прокладывая путь будущей практической деятельности, раскрывают возможности воздействия человека на природу и общество, и в конечном счете всегда включаются в регулирование деятельности.

Знания и действия тесно переплетены. И ребенку и взрослому действия с предметами дают одновременно знания об их свойствах и о возможностях обращаться с ними. Сталкиваясь с незнакомым предметом, человек стремится, прежде всего, получить знания о том, как с ним действовать, как его использовать. Данные знания человек получает из специальной литературы, из инструкций и использует их в деятельности. Знания поднимают деятельность на более высокий уровень осознанности, повышают уверенность человека в правильности ее выполнения. Деятельность без знаний невозможна.

Общая характеристика умений

Непременным компонентом деятельности являются разнообразные навыки и умения. Умения и навыки являются характеристиками выполнения человеком различных действий. Об их соотношении высказываются различные мнения. Одни исследователи считают, что навыки предшествуют умениям. Другие полагают, что умения возникают раньше навыков, причем умения и навыки рассматриваются как ступени, уровни овладения человеком теми или иными действиями, выполняемыми на основе знаний. Умение при этом рассматривается как первая ступень овладения каким-либо действием, а навык – как вторая ступень,

означающая уже хорошее, вполне успешное, безошибочное выполнение этого действия. Причиной этих расхождений является многозначность слова «умение».

Умением называют самый элементарный уровень выполнения действий, и мастерство человека в данном виде деятельности, то есть умение означает, что индивид усвоил соответствующее знание и может его применять, сознательно контролируя каждый свой шаг в соответствии с этим знанием. *Навык* же означает, что применение этого знания приобрело автоматизированный характер, то есть навыки – это полностью автоматизированные, инстинктивные компоненты умений, реализуемые на уровне бессознательного контроля. Если под действием понимать часть деятельности, имеющую четко поставленную сознательную цель, то навыком также можно назвать автоматизированный компонент действия. «Навык, – указывал С.Л. Рубинштейн, – возникает как сознательно автоматизируемое действие и затем функционирует как автоматизированный способ выполнения действия. То, что данное действие стало навыком, означает, что индивид в результате упражнения приобрел возможность осуществлять данную операцию, не делая ее выполнение своей сознательной целью». Таким образом, большое значение в формировании всех типов умений и навыков имеют упражнения. Благодаря им происходит автоматизация навыков, совершенствование умений, деятельности в целом. Упражнения необходимы как на этапе выработки умений и навыков, так и в процессе их сохранения. Без постоянных, систематических упражнений умения и навыки обычно утрачиваются, теряют свои качества.

Следует различать *элементарные умения*, идущие вслед за знаниями и первым опытом действий, и *умения, выражающие ту или иную степень мастерства* в выполнении деятельности, которая возникает после выработки навыков. Элементарные умения – это действия, возникающие на основе знаний в результате подражания действиям или самостоятельных проб и ошибок в обращении с предметом. Умение-мастерство возникает на основе уже выработанных навыков и широкого круга знаний.

Общая характеристика навыков

Деятельность будет выполнена квалифицированно, если человек овладел навыками.

Навык – упрочившийся способ выполнения действий.

В основе выработки навыка у человека лежат развернутые, осознанные действия. На первоначальном этапе овладения деятельностью действия и движения, интегрируемые в навыке, выступают несвязанными. В основе любого навыка лежит выработка и упрочение условно-рефлекторных связей. Проторение нервного пути и его закрепление в результате постоянного повторения действий приводит к точной локализации процессов возбуждения в определенных нервных структурах. Дифференцировочное торможение до предела концентрирует процесс возбуждения, подавляя одни очаги и активизируя тем самым другие. Образуются системы условно-рефлекторных связей с упроченными переходами от одной системы нервных связей к другой.

Сложившиеся нервные механизмы вызывают ряд изменений в процессе выполнения действия. Во-первых, в результате выработки навыка резко уменьшается время выполнения действия. Во-вторых, исчезают лишние движения, уменьшается напряжение при выполнении действия. В-третьих, отдельные самостоятельные движения объединяются в единое действие.

В результате хорошо отработанных двигательных навыков повышается производительность труда, улучшается качество работы и уменьшается утомление человека.

Выработанные двигательные навыки позволяют перестроить структуру деятельности. Происходит изменение в соотношении анализаторов, контролирующих выполнение действия. До выработки навыков точность и правильность предметных действий контролируются совместной деятельностью зрительного и двигательного анализаторов при ведущей роли зрения. Когда двигательный навык укрепляется, потребность в зрительном контроле над движениями значительно уменьшается. Вырабатываются кинестезические (ощущение движений) механизмы, самостоятельно контролирующие точность движений.

Особенностью образования навыков является их постепенная автоматизация. Выработанные навыки не требуют контроля сознания при их выполнении. Конечно, в первоначальный период сознание контролирует движение, но по мере выработки навыка происходит постепенное отключение контроля сознания. Замечено, что на стадии хорошо отработанного навыка сознательный контроль над движением может затруднить его выполнение. Превращение действия в навык дает возможность высвободить сознание для решения более сложных задач деятельности. Отсюда становится ясным исключительное значение навыков в творческой деятельности: не овладев навыками элементарных действий, нельзя создать условия для творческой деятельности.

Таким образом, в любой деятельности овладение правильными приемами ее использования и выработка навыков является предпосылкой ее успешного выполнения.

В трудовых навыках прослеживаются индивидуальные особенности личности. Несмотря на одинаковый метод обучения, интеграция движений и действий в навыке своеобразна. Она зависит от психических свойств индивида. У людей с различными типами нервной деятельности устанавливается разное соотношение познавательной, ориентировочной и исполнительской стороны деятельности. Тип нервной деятельности позволяет одним людям развивать в процессе труда более точное выполнение действия, другим – более быстрое. Однако успешное выполнение деятельности обеспечивается типичными для человека приемами совершения действий. Таким образом, навыки включаются в структуру личности.

Рассмотрим *виды навыков*:

В любом виде трудовой деятельности успешное решение задач возможно при овладении определенной суммой навыков. Различают четыре вида навыков: *двигательные, мыслительные, сенсорные навыки и навыки поведения*.

- *Двигательные навыки* включены в самые различные виды деятельности. Без выработки двигательных навыков невозможно воздействие на предмет труда, управление технологическими процессами, устная и письменная речь, передвижение в пространстве и т.д.
- Не меньшее значение имеют *навыки мыслительной деятельности*, выступающие как обязательные компоненты умственного труда. К важнейшим из этих навыков относятся навыки чтения чертежей, заучивания, построения доказательств и т.д. Важное место в умственной деятельности принадлежит навыкам распределения и концентрации внимания, наблюдения.
- Выработка *сенсорных навыков* лежит в основе развития чувствительности. И труд, и учение, и игра предполагают определенный уровень развития чувствительности. Навык слухового восприятия складывается для родного языка в раннем детстве на основе подражания, расчленение же слов и их опознание в иностранном языке при обучении формируются в сознательных упражнениях. Классический пример сенсорных навыков – обучение приему на слух телеграмм, передаваемых азбукой Морзе. Принимая на слух короткие и длинные сигналы, радист учится читать фразы без предварительной записи. Примером сенсорно-мыслительного навыка, вырабатываемого в школьном обучении, будет обучение разложению на множители алгоритмических выражений. Упражняясь в решении примеров, ребенок развивает навык группировки на основе восприятия и воображения. Например, он начинает видеть общие множители, которые можно вывести за скобки.
- *Навыки поведения* имеют большое значение в формировании особенностей личности. Они складываются на основе знаний о нормах поведения и закрепляются упражнениями. Навыки поведения лежат в основе привычных форм поведения. Например, ребенка учат сдерживать себя, тихо разговаривать в транспорте, не надоедать, показывают, как надо здороваться с человеком в различных обстоятельствах жизни, в отдельных случаях упражняют в действиях (вставать при входе в класс учителя). Путем многократного повторения у ребенка могут формироваться навыки правильного поведения.

Роль упражнения в выработке навыков

Навык формируется в упражнении. *Упражнение* – целенаправленное, многократно выполняемое действие, осуществляемое с целью его усовершенствования. В процессе упражнения деятельность организуется так, чтобы было предусмотрено выполнение действий, приводящих к формированию прочных и совершенных навыков, которые могут обеспечить красивый подчерк, грамотное письмо, правильную постановку рук при игре на фортепиано, говоря обобщенно, эффективный и качественный труд. Новый навык формировать легче, чем перестраивать неправильно выработанный. Организуя упражнения, необходимо вызвать у обучающегося положительное отношение к ним. Исследования показали, что для положительного отношения к тренировкам во время выработки некоторых двигательных навыков лучше отказаться от пооперационного обучения. Суть этого обучения заключается в том, что ученик сначала обучается только одной группе движений, необходимых в деятельности. Их выполнение доводится до совершенства, затем тренируются следующие. Лишь затем разрешается изготовление детали. Проучившись, таким образом, несколько месяцев и приобретя ряд навыков, человек теряет интерес к выполнению заданий, которые не приводят непосредственно к созданию продуктов труда. Это снижает интерес к обучению. В современных методиках обучения выработка навыков связывается с изготовлением несложных деталей. В общественно полезной трудовой деятельности навык совершенствуется и развивается.

В создании положительного отношения к выработанному навыку важен успех. Успешное выполнение задания, сопровождающее положительной оценкой, вызывает желание совершенствовать навык.

Психологические исследования показали исключительную роль оценки в выработке навыков. В экспериментальной группе, где оценивался результат каждого упражнения, навык вырабатывался более успешно, чем в контрольной группе, где оценки не проводилось.

Навык нельзя выработать в один прием. Необходима более или менее длительная тренировка, распределенная во времени, чтобы навык достиг желаемого уровня совершенства.

Взаимодействие навыков

Когда человек овладевает каким-нибудь видом деятельности, то у него обычно вырабатывается система навыков, причем новые навыки накладываются на ранее сложившиеся, которые оказывают положительное или отрицательное влияние на формирование нового навыка.

Положительное влияние ранее выработанных навыков на овладение новыми называется переносом. Перенос отмечается во всех видах навыков. Давно замечено, что человек, научившись писать левой рукой, без длительных упражнений может писать и правой. Так же можно научить рисовать симметричные фигуры одновременно двумя руками. Усвоить второй иностранный язык легче, если сложились навыки работы над одним языком.

Отрицательное влияние выработанных навыков на овладение новыми или отрицательное влияние формируемых навыков на уже имеющиеся навыки называется интерференцией. Интерференция – такое же всеобщее явление при выработке навыков, как и перенос.

Исследования Б.Ф. Ломова показали, что при обучении чертежному шрифту учащиеся заменяли некоторые буквы этого шрифта печатными и письменными. В этих фактах проявляется интерференция навыков чтения и письма обычного шрифта на навык начертания букв стандартным чертежным шрифтом.

Навык беглого чтения мешает учителю русского языка видеть ошибки в словах. Усвоенный навык решения задач одного типа первоначально тормозит решение задач другого типа.

Зная, что при выработке новых навыков происходит их перенос или интерференция, преподаватель использует перенос, чтобы облегчить выработку приемов действий, и предупреждает интерференцию, точно ограничивая один способ действия от другого.

Общая характеристика привычек

Еще один элемент деятельности – привычка. По механизму образования с навыками тесно связаны привычки. Привычка – потребность совершать действия. Привычка побуждает человека поступать определенным образом. Вот почему привычки имеют исключительное значение в воспитании положительных качеств личности. А.С. Макаренко отмечал, что необходимо воспитывать правильные привычки поведения. Когда выработана привычка, человек поступает так потому, что иначе не может, потому, что так привык. А.С. Макаренко замечает, что воспитывать привычки поведения гораздо труднее, чем воспитывать сознание того, как нужно себя вести.

От умений и навыков привычка отличается тем, что представляет собой, так называемый, непродуктивный элемент деятельности. Если умения и навыки связаны с решением какой-либо задачи, предполагают получение какого-либо продукта и достаточно гибки, то привычки являются негибкой частью деятельности, которая выполняется человеком механически и не имеет сознательной цели или явно выраженного продуктивного завершения. В отличие от простого навыка, привычка может в определенной степени сознательно контролироваться. Но от умения она отличается тем, что не всегда является разумной и полезной (дурные или вредные привычки).

Если навык, как правило, формируется путем сознательных упражнений, то привычка может образовываться и без особых усилий со стороны человека. Навык позволяет мастерски совершать действие, но он не стимулирует самого действия. Привычки же, в отличие от навыков, требуют осуществления действий. Поэтому в поведении они или полезны, или вредны. Привычки возникают у ребенка в процессе оперирования с предметами, в результате расширения круга общения с людьми. Важно, чтобы у ребенка сразу закреплялись полезные привычки, оказывающие положительное влияние на личность. Среди привычек, связанных с трудовой деятельностью, необходимо отметить полезную привычку заполнять свое время плодотворным трудом и разумным отдыхом.

Таким образом, навыки и привычки представляют собой фундамент поведения личности. На основе навыков и привычек формируются черты характера, профессиональная умелость. Хорошо отработанные навыки и полезные привычки дают возможность человеку быстрее овладеть новым учебным материалом, новыми видами профессиональной деятельности.

Контрольные вопросы

1. Субъект деятельности.
2. Принцип единства сознания и деятельности.
3. Психологическая теория деятельности в трудах А.Н. Леонтьева.
4. Основные виды деятельности человека: труд, учение, игра.
5. Психологическая структура деятельности: цель, мотив, действие, оценка результата деятельности.
6. Потребность и мотив.
7. Побудительные силы личности. Потребности как источник активности личности.
8. Врожденные и приобретенные потребности. Механизм формирования потребностей.
9. Осознанные и частично осознанные мотивы. Установки, влечения, желания как не полностью осознанные мотивы личности. Интересы, склонности, стремления, убеждения и идеалы.
10. Основные характеристики и функции мотива.
11. Уровень притязаний.
12. Психологическая структура действия.
13. Ориентировочные, исполнительские, корректировочные и завершающие действия.
14. Органические, функциональные, социальные и духовные мотивы человеческой деятельности.

15. Действующие и потенциальные мотивы.
16. Содержательные теории мотивации: теория мотивации по А. Маслоу, теория потребностей по МакКлелланду, двухфакторная теория Ф. Герцберга.
17. Процессуальные теории мотивации: теория ожиданий, теория справедливости и модель Портера – Лоулера.
18. Общая характеристика умений, навыков, привычек.

3.3.5 Эмоции и чувства

Определение понятия «эмоция». Эмоции и чувства. Защитная, регулятивная, сигнальная, мотивационная, коммуникативная, стимулирующая, оценочная функции эмоций. Классификация эмоций. Чувство, страсть, аффект, настроение, стресс, эмпатия. Внешнее выражение эмоций. Физиологические основы эмоций. Эмоции у человека и животных. Интенсивность и устойчивость эмоций. Стенические и астенические эмоции. Высшие чувства. Влияние эмоционального состояния человека на продуктивность деятельности

Наряду с разными формами познавательной деятельности, проявляется отношение к окружающему миру. Взаимодействуя с окружающим миром, человек определенным образом относится к нему, испытывает какие-либо чувства к тому, что вспоминает, воображает, о чем думает.

Переживание человеком своего отношения к тому, что он делает или познает, к другим людям, к самому себе, называют чувствами и эмоциями [11]. Читаемая книга, выполняемая работа могут радовать или огорчать, вызывать удовольствие или неудовольствие. Радость, грусть, боязнь, страх, восторг, досада – разнообразные чувства и эмоции, одно из проявлений отражательной психической деятельности человека.

Чувства и эмоции – взаимосвязанные, но различающиеся явления эмоциональной сферы личности [11].

Эмоции – особый класс субъективных психологических состояний, отражающих в форме непосредственных переживаний приятного или неприятного в данный момент, процесс и результаты практической деятельности, направленной на удовлетворение или неудовлетворение потребностей. Проявляясь как реакции на предметы окружающей обстановки, эмоции связаны с первоначальными впечатлениями. Первое впечатление от чего-либо носит чисто эмоциональный характер, является непосредственной реакцией (страх, гнев, радость) на какие-то внешние его особенности [11].

Если в восприятии, ощущениях, мышлении и представлениях отражаются многообразные предметы и явления, их различные качества и свойства, всевозможные связи и зависимости, то в эмоциях и чувствах человек проявляет свое отношение к содержанию познаваемого.

Чувства и эмоции зависят от особенностей отражаемых предметов. Между человеком и окружающим миром складываются объективные отношения, которые становятся предметом чувств и эмоций.

Чувство – это более сложное, чем эмоции, постоянное, устоявшееся отношение личности к тому, что она познает и делает, к объекту своих потребностей.

Чувства характеризуются устойчивостью и длительностью, измеряемой месяцами и годами жизни их субъекта. Сложность чувства проявляется в том, что оно включает в себя целую гамму эмоций и часто затруднительно для словесного описания. Чувство определяет динамику и содержание эмоций, имеющих ситуативный характер. Нередко эмоцией называют только конкретную форму протекания переживаемого чувства. Так, например, чувство любви проявляется в эмоциях радости при успехах любимого человека, гордости за него, огорчении при неудаче.

Чувства свойственны только человеку, они социально обусловлены и представляют собой высший продукт культурно-эмоционального развития человека. Чувство долга, собственного достоинства, стыд, гордость – исключительно человеческие чувства.

Эмоции, связанные с удовлетворением физиологических потребностей, имеются и у животных, но у человека даже эти эмоции несут на себе печать общественного развития. Все эмоциональные проявления человека регулируются социальными нормами. Человек нередко подчиняет физиологические потребности более высоким, специфически человеческим духовным потребностям. Таким образом, чем более сложно организовано живое существо, чем более высокую ступень на эволюционной лестнице оно занимает, тем богаче та гамма всевозможных эмоциональных состояний, которые оно способно переживать. Количество и качество потребностей человека в общем и целом соответствует числу и разнообразию характерных для него эмоциональных переживаний и чувств, причем чем выше потребность по своей социальной и нравственной значимости, тем возвышеннее связанное с ней чувство. В эмоциях и чувствах проявляется также удовлетворенность или неудовлетворенность человека своим поведением, поступками, высказываниями, деятельностью [11].

Таким образом, *любые качественно разнообразные чувства и эмоции могут рассматриваться как* [11]:

- положительные;
- отрицательные;
- неопределенные (ориентированные).

Если потребность удовлетворяется или есть надежда на ее удовлетворение, то возникает *положительное эмоциональное переживание*. Если что-либо препятствует удовлетворению потребностей или осознается невозможность ее удовлетворения, то складывается *отрицательное эмоциональное отношение* к препятствующим факторам. Под влиянием отрицательных эмоций формируются акты убления, нападения или устранения негативного фактора. *Неопределенное (ориентировочное) эмоциональное переживание* возникает в новой, незнакомой ситуации, при отсутствии опыта в отношениях с новым окружающим миром или при знакомстве с предметами деятельности. Это состояние не является длительным, устойчивым. Оно снимается при изменении ситуации. При устойчивости объектов воздействия и при снятии ориентировочных реакций неопределенное состояние переходит в положительную или отрицательную эмоцию или чувство [11].

Но эмоции не всегда направлены на защиту главных интересов организма, особенно когда какой-либо ситуативный или случайный интерес находится в противоречии с другими интересами субъекта. Ведь не редко для удовлетворения одной потребности приходится отказываться от удовлетворения других. Эмоциональный процесс обычно не учитывает всех интересов субъекта – устойчивых и временных, общих и частных, настоящих и прошлых. Чаще всего его особенности определяются актуальной иерархией отношений в системе регуляции, то есть доминирующими в данный момент потребностями. Если личность хорошо интегрирована, то учет интересов доминирующей в данный момент структуры равнозначен учету интересов всей целостности. В случае отсутствия интеграции (как это бывает у инфантильных лиц, наркоманов или при психических заболеваниях) эмоциональные реакции, отвечая только одной, непропорционально выраженной потребности, могут оказаться в остром противоречии с главными интересами субъекта. Довольно часто в конкретной ситуации ни одна из потребностей не приобретает устойчивого преобладания; в таком случае возникают амбивалентные чувства и эмоциональный конфликт.

Эмоциональная система обладает десятью типами свободы [11]:

1. Свобода во времени: не существует основного ритма или цикла.
2. Эмоции обладают свободой интенсивности.
3. Эмоция имеет значительную свободу плотности, с которой она действует (плотность эмоции – продукт ее интенсивности и продолжительности).
4. Свобода эмоциональной системы такова, что эмоция может возникать из-за вероятности события. Благодаря этому эмоция гарантирует предвосхищение, являющееся центральным процессом обучения.

5. Эмоциональная система обладает свободой объекта. Хотя эмоции, возбуждающие влечениями, обладают ограниченным набором объектов, которые могут эти влечения удовлетворить, соединение эмоций с объектами через знание чрезвычайно расширяет набор объектов положительных и отрицательных эмоций.

6. Эмоция может быть связана с конкретным видом опыта – мышлением, ощущением, действием и т.д.

7. Эмоции свободны для комбинации с другими эмоциями и для их модуляции и подавления.

8. Существует большая свобода в способе возбуждения и подавления эмоций. Большинство людей стараются сделать максимальными положительные эмоции и минимальными – отрицательные, хотя различные аспекты одной и той же деятельности могут вызывать или гасить и отрицательные, и положительные эмоции.

9. Эмоции относительно свободны в возможности замещения объектов привязанности (именно трансформация эмоций, а не влечений, связывается с понятием З. Фрейда – сублимация).

10. Эмоции обладают огромной свободой с точки зрения целевой ориентации или возможных альтернативных реакций.

Необходимо выделить еще одно специфическое *свойство эмоций и чувств* – их *полярность*. Полярность – это двойственное (или амбивалентное) эмоциональное отношение, единство противоречивых чувств (радость – грусть, обаяние – отвращение, любовь – ненависть и т.д.).

Таким образом, *источниками эмоций и чувств являются, с одной стороны, отражаемая в нашем сознании окружающая действительность, то есть объективно существующие предметы и явления, выполняемая деятельность, изменения, происходящие в нашей психике и организме, а с другой – наши потребности, мотивы, стремления, намерения, особенности воли, характера* [11]. С изменением какого-либо из этих компонентов меняется отношение к предмету потребности. А те предметы и явления, которые не имеют отношения к нашим потребностям и интересам, не вызывают у нас заметных чувств. В этом проявляется личностное отношение человека к действительности. Следовательно, эмоции и чувства – это своеобразное личностное отношение человека к окружающей действительности и к самому себе. Чувства и эмоции не существуют вне познания и деятельности человека. Они возникают в процессе деятельности и влияют на ее протекание.

Физиологической основой эмоций и чувств, прежде всего, являются процессы, происходящие в коре больших полушарий головного мозга человека [58]. И.П. Павлов связывал происхождение сложных чувств с деятельностью коры мозга. Поддержание или разрушение систем связей изменяет субъективное отношение к действительности. Он указывал, что нервные процессы полушарий при установке и поддержке динамического стереотипа есть то, что обыкновенно называют чувствами в их двух основных категориях – положительной и отрицательной, и в их огромной градации интенсивности.

Специально проведенные исследования показывают, что эмоциональные переживания обусловлены нервным возбуждением подкорковых центров и физиологическими процессами, происходящими в вегетативной нервной системе. В свою очередь подкорка оказывает положительное влияние на кору больших полушарий, выступая в качестве источника их силы. Эмоциональные процессы вызывают целый ряд изменений в организме человека: дыхательной, сердечнососудистой, пищеварительной и секреторной деятельности. Именно поэтому возбуждение подкорковых центров вызывает усиленную деятельность ряда внутренних органов. В связи с этим переживание эмоций и чувств сопровождается изменением ритма дыхания, меняется пульс, кровяное давление, расширяются зрачки, побледнение и покраснение, усиленный проток крови к сердцу, легким, центральной нервной системы, нарушается функционирование секреторных желез (слезы от горя, пот от волнения) и т.д. Таким образом, при переживании чувств, при эмоциональных состояниях

наблюдается либо повышение, либо понижение интенсивности разных сторон жизнедеятельности человека. При одних эмоциональных состояниях мы испытываем прилив энергии, чувствуем себя бодрыми, работоспособными, при других наблюдается упадок сил, скованность мускульных движений.

Мир чувств и эмоций очень сложен и многообразен. Точность его организации и многогранность выражения не редко не осознаются самим человеком. Сложность психического анализа испытываемых чувств объясняется также тем, что отношение к предметам и явлениям зависит от той познавательной деятельности или волевой активности, которую проявляет личность. Порой трудно рассказать о чувствах, выразить переживание в речи. Подбираемые слова кажутся недостаточно яркими и неверно отражающими различные эмоциональные состояния и их оттенки. Особо важную роль в управлении эмоциями и чувствами и их внешним выражением играет вторая сигнальная система, то есть образующие в коре головного мозга нервные связи под влиянием слова. Рассказ о пережитом может вызвать у слушателей определенное эмоциональное состояние. Благодаря деятельности второй сигнальной системы эмоции и чувства становятся осознанными процессами, приобретают общественный характер, осмысливается соотношение между собственными эмоциональными реакциями и общественно значимыми чувствами. Лишь при деятельности второй сигнальной системы возможно формирование таких сложных чувств человека, как моральные, интеллектуальные, эстетические.

Необходимо иметь в виду, что неразрывная связь коры головного мозга и подкорковой области позволяет человеку контролировать физиологические процессы, происходящие в организме, сознательно управлять своими чувствами.

Выделяют три пары эмоциональных переживаний [11]:

1. *«Удовольствие – неудовольствие»*

Удовлетворение физиологических, духовных и интеллектуальных потребностей человека отражается как удовольствие, а неудовлетворение – как неудовольствие. В основе этих простейших эмоций лежат безусловные рефлексy. Более сложные переживания «приятного» и «неприятного» развиваются у человека по механизму условных рефлексов, то есть уже как чувства.

2. *«Возбуждение-успокоение»*

Предполагается, что возникновение эмоционального процесса в принципе равнозначно появлению состояния возбуждения. Это возбуждение связано с повышением уровня активации центральной нервной системы.

Можно различать состояние сильного эмоционального возбуждения, при котором еще сохраняются ориентация и контроль (страх, гнев, радость), и состояние крайнего возбуждения, описываемое такими словами, как «паника», «ужас», «бешенство», «экстаз», «полное отчаяние», когда ориентация и контроль практически невозможны.

Усиление эмоционального возбуждения может привести к двигательной активности, но может этих явлений и не вызвать; внешне человек может даже казаться равнодушным, неподвижным, тогда как увеличение возбуждения будет выражаться в форме значительного усиления ассоциативной активности – в том, что обычно описывается как «наплыв мыслей», непрерывный поток фантазий и грез, «хаос в голове», ощущение сильного беспокойства, неодолимое желание что-то сделать и т.п.

Повышение эмоционального возбуждения может привести не только к увеличению интенсивности внешних реакций, но и к усилению внутренней активности. В связи с этим различают:

- стенические (греч. «стенос» – сила);
- астенические эмоции (греч. «астенос» – слабость, бессилие).

Стенические эмоции повышают активность, энергию и вызывают подъем, возбуждение, бодрость (радость, боевое возбуждение, гнев, ненависть). При стенических эмоциях человеку трудно молчать, трудно не действовать активно. Переживая сочувствие товарищу, человек ищет способ помочь ему.

Астенические эмоции уменьшают активность, энергию человека, сокращают жизнедеятельность (печаль, тоска, уныние, подавленность). Астенические эмоции характеризуются пассивностью, созерцательностью, расслабляют человека. Сочувствие остается хорошим, но бесплодным эмоциональным переживанием.

Эмоциональное возбуждение может принять также специфическую форму, обычно называемое «эмоциональным напряжением».

3. «Напряжение-разрешение»

Эмоциональное напряжение возникает, как правило, в ситуациях, которые вызывают страх, но исключают бегство, вызывают гнев, но делают невозможным его выражение, возбуждают желания, но препятствуют их осуществлению, вызывают радость, но требуют сохранения серьезности и т.п. Оно характерно также для состояния конфликта. Его характерным признаком являются произвольные выразительные движения.

Возможно, однако, что эмоциональное напряжение возникает и при других обстоятельствах. Так, оно является необходимым опосредующим звеном для развития некоторых эмоций. Это означает, что некоторые эмоции развиваются не плавно, а скачкообразно: возникновение возбуждения в одной системе приводит к внезапному включению другой системы. Таким образом, не исключено, что эмоциональное напряжение может возникнуть в фазе накопления возбуждения в некотором механизме и что соответствующий акт поведения возможен только после такого накопления. Это позволило бы объяснить взрывной характер некоторых эмоций и типичную последовательность их развития: напряжение – взрыв – разрешение. Так протекают гнев, отчаяние, обида и ряд других эмоций.

Чувства обычно классифицируют:

- По содержанию принято выделять следующие виды чувств:
 - моральные;
 - интеллектуальные;
 - эстетические.

Моральные, или нравственные, чувства – это чувства, в которых проявляется отношение человека к поведению людей и своему собственному (чувства симпатии и антипатии, уважения и презрения, а также чувства товарищества, долга, совести и патриотизма). Моральные чувства переживаются людьми в связи с выполнением или нарушением принятых в данном обществе принципов морали, которые определяют, что нужно считать во взаимоотношениях людей хорошим и дурным, справедливым и несправедливым.

Интеллектуальные чувства возникают в процессе умственной деятельности и связаны с познавательными процессами. Они отражают и выражают отношение человека к своим мыслям, к процессу познания, его успешности и неуспешности, к результатам интеллектуальной деятельности. К интеллектуальным чувствам относят любопытство, любознательность, удивление, уверенность, неуверенность, сомнение, недоумение, чувство нового.

Эстетические чувства переживаются в связи с восприятием предметов, явлений и отношений окружающего мира и отражают отношение субъекта к различным фактам жизни и их отображению в искусстве. В эстетических чувствах человеком переживаются красота и гармония (либо, наоборот, дисгармония) в природе, в произведениях искусства, в отношениях между людьми. Эти чувства проявляются в соответствующих оценках и переживаются как эмоции эстетического наслаждения, восторга или презрения, отвращения. Это чувство красивого и безобразного, чувство величия или, наоборот, низости, пошлости; чувство трагического и комического.

- По скорости возникновения, силе и продолжительности

Протекание чувств характеризуется динамикой, фазовостью. Прежде всего, это выступает в напряжении и сменяющем его разрешении. Напряжение может нарастать в зависимости от изменений во внешних обстоятельствах. В зависимости от содержания

деятельности и обстоятельств, при которых она совершается, от индивидуальных особенностей личности напряжение может переживаться как активное состояние, тонизирующее деятельность, а может выступать в скованности действий, мыслей, поступков человека. Вслед за напряжением наступает разрешение, переживаемое человеком как облегчение, умиротворение или полная обессиленность.

Так, иногда чувства возникают очень быстро, например, в виде всплеск радости, гнева, но иногда те же чувства проявляются медленно (не сразу обрадовался). Существуют эмоциональные переживания, скорость возникновения которых определить трудно или совсем невозможно (большинство наших настроений).

Эмоциональные переживания могут происходить с различной силой. Сила чувств – это, прежде всего сила переживания приятного или неприятного (очень приятно, малопрочно).

Эмоциональные переживания также различаются по продолжительности (устойчивости). Чувства называются устойчивыми, когда возникшее переживание продолжается в течение длительного периода.

В зависимости от сочетания скорости, силы и продолжительности чувств различают виды эмоциональных состояний.

В жизни личности большое значение имеют эмоциональные состояния. На определенный период времени они окрашивают всю психическую деятельность человека и обнаруживаются в различающихся по степени интенсивности настроениях и аффективных состояниях. Эмоциональные состояния не только зависят от характера протекающей психической деятельности, но и сами оказывают огромное влияние на нее. Хорошее настроение, например, активизирует познавательную и волевую деятельность человека.

В эмоциональных состояниях раскрываются как типичные для человека особенности поведения, так и случайные, не характерные для него психические проявления. В типичных для человека эмоциональных состояниях выражаются индивидуально-типологические особенности личности. Так, например, меланхолики склонны к длительным минорным настроениям, сангвиников отличает жизнерадостное, бодрое состояние духа. Случайные эмоциональные состояния не отражают существенных особенностей личности, а вызваны стечением обстоятельств, особенностями сложившейся ситуации.

Рассмотрим некоторые **эмоциональные состояния** [11]:

Настроение – это самое распространенное эмоциональное состояние, характеризующееся слабой или средней силой и значительной устойчивостью, окрашивающее все переживания и деятельность человека. Настроение отличается разной степенью продолжительности, выраженности, осознанности. Поэтому говорят о переходящем и устойчивом настроении. То или иное настроение может продолжаться целые дни, недели, месяцы. Это не специальное переживание по поводу какого-либо конкретного события, а общее состояние. Настроение обычно окрашивает все другие эмоциональные переживания человека, отражается на его активности, стремлениях, действиях и поведении. Обычно по преобладающему у данного человека настроению мы называем его веселым, жизнерадостным либо, наоборот, грустным, апатичным. Такого рода устойчивое настроение перерастает в свойство личности, становится характерным, отличительным для человека. Настроение всегда имеет причину. Причиной определенного настроения может быть какое-либо значимое событие в личной или общественной жизни, окружающая природа, люди, выполняемая деятельность, состояние нервной системы человека и общее состояние его здоровья. Однако не всегда эти причины осознаются. У разных людей настроение по-разному выражается в поведении. Особенности волевой регуляции определяют характер владения и управления своим настроением.

Воодушевление как эмоциональное состояние проявляется в различных видах деятельности. Оно характеризуется большой силой и устремленностью к определенной деятельности. Воодушевление возникает в тех случаях, когда цель деятельности ясна и результаты ярко представляются, при этом как нужные, ценные. Воодушевление часто

переживается как чувство коллективное, при этом, чем больше людей охвачено чувством воодушевления, тем сильнее это чувство переживается каждым человеком в отдельности. Особенно часто и наиболее ярко это эмоциональное состояние проявляется в творческой деятельности людей. Воодушевление – это своеобразная мобилизация всех лучших душевных сил человека.

Страсть тоже является длительным и устойчивым эмоциональным состоянием. Но, в отличие от настроения, страсть характеризуется сильным эмоциональным накалом. Страсть возникает при сильном стремлении к определенным действиям, к достижению какой-либо цели и помогает этому достижению. Позитивные страсти служат стимулом к большой созидательной деятельности человека. Страсть – это длительное, устойчивое и глубокое чувство, ставшее характеристикой личности.

Аффектами в современной психологии называют чрезвычайно сильные, быстро возникающие, бурно протекающие и относительно кратковременные эмоциональные реакции (аффекты отчаяния, ярости, ужаса). Для аффекта характерна чрезвычайная сила проявления, он захватывает человека целиком. Огромная сила и яркость аффекта соединяются с кратковременностью его протекания, действия человека при аффекте происходят в виде «взрыва». Это бурная взрывная реакция, быстро себя изживающая. Сильное эмоциональное возбуждение сопровождается резкими выраженными двигательными и висцеральными проявлениями. Иногда аффект проявляется в напряженной скованности движений, позы или речи (например, это может быть растерянность при приятном, но неожиданном известии). У человека аффекты вызываются не только факторами, затрагивающими поддержание его физического существования, связанные с его биологическими потребностями и инстинктами. Аффективное состояние выражается в постепенно нарастающем эмоциональном напряжении. Аффективное состояние является динамическим и ярко выраженным.

Аффекты негативно сказываются на деятельности человека, резко снижая уровень ее организованности. В состоянии аффекта у человека может наблюдаться временная потеря волевого контроля над своим поведением, он может совершать необдуманные поступки. Нередко в состоянии аффекта изменяются обычные установки личности. Многие из происходящего воспринимаются необычно, в совершенно ином освещении, происходит ломка привычного поведения. В состоянии аффекта суживается объем сознания: оно направлено на ограниченный круг воспринимаемых предметов и представлений, связанных с переживаниями. Находящийся в состоянии аффекта человек плохо осознает, что он делает. Он не может сдержать себя, не предвидит результатов своей реакции, он настолько поглощен своим состоянием, что плохо оценивает характер и значение содеянного.

К аффектам склонны люди с неуравновешенными процессами возбуждения и торможения. Однако чаще всего аффекты наблюдаются у людей невоспитанных, развязных, истеричных, не привыкших контролировать свои чувства. Любое чувство может переживаться в аффективной форме. Аффект – это уже не радость, а восторг; не горе, а отчаяние; не страх, а ужас; не гнев, а ярость. Аффекты также возникают и при ослаблении воли и являются показателями несдержанности, неспособности человека к самообладанию. Действительно очень трудно проявить волевою регуляцию во время протекания аффекта. Однако возможно предотвратить возникновение аффекта, не доводя свое состояние до бурной вспышки. Мобилизация волевых усилий, изменение обстановки, сознательный перевод эмоциональной энергии на другую деятельность способствует предотвращению аффекта. Следовательно, содержание и характер аффекта может измениться под влиянием воспитания и самовоспитания.

Необходимо отметить, что существуют аффекты, которые носят положительный характер. Их вызывают радостные события личной жизни или обстоятельства большого общественного значения.

Таким образом, *аффект* как общепсихологическое понятие – это внезапно возникающие интенсивные и относительно кратковременные эмоциональные переживания

различной модальности (отрицательно (гнев, ярость) и положительно окрашенные переживания (восторг)), наступающие в последствие определенных аффектогенных ситуаций: они обладают количественными и качественными отличиями от эмоций (эмоции отражают оценку возможной или текущей ситуации, а аффекты – ответная реакция на уже наступившую, чаще всего неожиданную для субъекта, опасную или психотравмирующую ситуацию) и могут ограничивать свободу волеизъявления человека при совершении конкретных действий.

Различают *стенические и астенические формы аффектов*. Стеническая – приводит к агрессии. Астеническая – обуславливающая страх, бегство, оцепенение.

Исследование аффективных реакций затруднительно, в связи со сложностью их создания в лабораторных условиях.

Стресс (англ. stress – напряжение) представляет собой состояние чрезмерно сильного и длительного психологического напряжения, которое возникает у человека, когда его нервная система получает эмоциональную перегрузку. Впервые слово «стресс» употребил канадский ученый-биолог Г. Селье (1907-1982). Он же ввел понятие «фазы стресса», выделив стадии тревоги (мобилизации защитных сил), резистентности (приспособления к трудной ситуации) и истощения (последствия длительного воздействия стресса). Стресс вызывается экстремальными для данной личности условиями и переживается с большой внутренней напряженностью.

Стресс могут вызвать:

- опасные условия для жизни и здоровья;
- большие физические и умственные перегрузки;
- необходимость принимать быстрые и ответственные решения.

При сильном стрессе учащаются сердцебиение и дыхание, повышается кровяное давление, возникает общая реакция возбуждения, выраженная в той или иной степени дезорганизации поведения (беспорядочные, нескоординированные движения и жесты, сбивчивая, несвязная речь), наблюдаются растерянность, трудности в переключении внимания, возможны ошибки восприятия, памяти, мышления.

Стресс дезорганизует деятельность человека, нарушает нормальный ход его поведения. Частые и длительные стрессы оказывают негативное воздействие на физическое и психическое здоровье человека. Однако при слабом стрессе появляются общая физическая собранность, активизация деятельности, ясность и четкость мысли, сообразительность.

Фрустрация – это психологическое состояние дезорганизации сознания и деятельности личности, вызванное объективно непреодолимыми (или субъективно так понимаемыми и переживаемыми) препятствиями на пути к очень желаемой цели. Это внутренний конфликт между направленностью личности и объективными возможностями, с которыми личность не согласна. Фрустрация проявляется тогда, когда степень неудовлетворения выше того, что человек может вынести, то есть выше порога фрустрации. В состоянии фрустрации человек испытывает особо сильное нервно-психическое потрясение. Оно может проявляться как крайняя досада, озлобленность, подавленность, полное безразличие к окружению, неограниченное самобичевание.

Рациональное осмысливание ситуации человека усиливается эмоциональным переживанием, то есть **эмпатией** (вчувствованием, сопереживанием). Эмпатия позволяет принять во внимание линию поведения другого человека. На основе эмоциональной оценки человека формируется отношение к нему: симпатия – положительный образ другого, антипатия – отрицательный.

Эмпатия может проявляться в формах:

- сопереживание – переживание тех же эмоциональных состояний, что и другой человек, через отождествление с ним;
- сочувствие – переживание собственных эмоциональных состояний по поводу чувств другого человека.

Важной характеристикой эмпатии является замкнутость в рамках непосредственного эмоционального опыта и слабое развитие рефлексивной стороны.

Функции эмоций и их влияние на деятельность человека [11]

Вопрос о функциях является ключевым и пронизывающим всю психологию эмоций. Эмоции и чувства выполняют следующие функции:

1. *Сигнальная (коммуникативная) функция* выражается в том, что переживания возникают и изменяются в связи с происходящими изменениями в окружающей среде или в организме человека. Проявления эмоций и чувств сигнализируют другим людям о том, какие эмоции и чувства переживает человек; они позволяют ему передать свои переживания другим людям, информировать их о своем отношении к предметам и явлениям окружающей действительности. Эмоции и чувства сопровождаются выразительными движениями:

- мимическими (движение мышц лица);
- пантомимическими (движение мышц тела, жесты).

Мимические выражения представляют экспрессивную сторону эмоций и чувств и осуществляют сигнальную функцию. Они дополняют переживания, делают их более яркими и легкодоступными восприятию других людей. Исследование мимического выражения эмоций началось более ста лет назад. В своей работе «Выражение эмоций у человека и животных» (1872) Ч. Дарвин выдвинул гипотезу: что то, что сейчас является выражением эмоций, прежде было реакцией, имевшей определенное приспособительное значение. Согласно Ч. Дарвину, мимика обусловлена врожденными механизмами и зависит от вида животного. Отсюда следует, что мимические реакции должны быть тесно связаны с определенными эмоциями. Установление таких связей сделало бы возможным распознавание эмоций по мимическому выражению. Однако теория Ч. Дарвина верна лишь отчасти, так как мимическое выражение не полностью детерминировано врожденными факторами. Об этом свидетельствуют многочисленные наблюдения и экспериментальные данные. Множество исследований было посвящено выяснению того, способен ли человек и в какой мере правильно распознать мимические реакции других людей.

Представление о том, что по выражению лица можно судить об испытываемых человеком эмоциях, верно, если оно относится к конвенциональным мимическим реакциям, к тому своеобразному языку мимики, которым пользуются люди для преднамеренного сообщения о своих установках, замыслах, чувствах. Данное представление верно и в отношении спонтанной мимики, но при условии, что имеются в виду хорошо знакомые люди, у которых легко узнать, что такое-то выражение лица означает у него раздражение, тогда как другое – восторг. Помимо общего языка эмоций, необходимо знать еще язык индивидуальный, то есть язык мимики конкретного человека. Обычно человек постигает язык эмоций лишь близких ему людей.

Таким образом, на формирование мимического выражения эмоций оказывают влияние три фактора:

- а) врожденные видотипичные мимические схемы соответствующие определенным эмоциональным состояниям;
- б) приобретенные, социализированные способы проявления чувств, подлежащие произвольному контролю;
- в) индивидуальные экспрессивные особенности, придающие видовым и социальным формам мимического выражения специфические черты, свойственные только данному индивиду.

Исследование жестов и голоса выявляют влияние аналогичных факторов. Голосовая и мимическая сигнализация настраивают на определенный стиль общения с собеседником, создают атмосферу взаимных контактов. Речевые интонации, голосовые реакции, мимические проявления – тончайший инструмент общения. В состоянии эмоционального возбуждения обычно возрастает сила голоса, а также значительно изменяются его высота и тембр. Выражение эмоций голосом, так же как и мимическое выражение, имеет как врожденные видотипичные компоненты, так и приобретенные – социально обусловленные и

формирующиеся в процессе индивидуального развития компоненты. Врожденными механизмами обусловлены такие проявления, как изменение силы голоса (при изменении эмоционального состояния) или дрожания голоса (под влиянием волнения). При усилении эмоционального возбуждения возрастает количество функциональных единиц, актуализированных к действию, что оказывает влияние на усиление активации мышц, участвующих в голосовых реакциях. Иногда сильное возбуждение, напротив, может проявиться в уменьшении силы голоса (шипящий от ярости голос). Эта форма является следствием сочетания врожденной тенденции к усилению голоса под влиянием эмоций и приобретенной способности не издавать слишком сильных звуков.

Что касается движений всего тела – пантомимики, то здесь известна одна отчетливо комплексная реакция, возникающая в ответ на сильный внезапный раздражитель. Это так называемая реакция вздрагивания. Некоторые авторы считают, что эта реакция предшествует собственно эмоциональным реакциям. К последним можно относить лишь более развитые ее формы. Эти более развитые формы носят явный отпечаток социальной обусловленности.

2. *Регулятивная функция* выражается в том, что стойкие переживания направляют наше поведение, поддерживают его, заставляют преодолевать встречающиеся на пути преграды или мешают протеканию деятельности, блокируют ее.

Регулятивные механизмы эмоций могут снимать избыток эмоционального возбуждения или способствовать его нарастанию. Когда эмоции достигают крайнего напряжения, происходит их трансформация в такие процессы, как выделение слезной жидкости, сокращение мимической и дыхательной мускулатуры (плач). Так, например, тоска, отчаяние, горе глубоко потрясают все существо человека: они не только причиняют психическую боль, но вызывают и органические изменения, которые могут приобрести характер болезненных расстройств.

Исследование психофизиологии эмоций (П.В. Симонов) показывают, что в ряде случаев знания, информированность человека снимают эмоции, изменяют эмоциональный настрой и поведение личности.

Регулятивная функция – это две взаимодополняющие функции, выполняемые эмоциями по отношению к определенным психическим процессам, то есть представляющие собой частные случаи общего регулирующего их влияния. Речь идет о влиянии эмоций на накопление и актуализацию индивидуального опыта.

1) Эта функция обсуждается под разными названиями:

- закрепления – торможения (П.К. Анохин);
- слеодообразования (А.Н. Леонтьев);
- подкрепления (П.В. Симонов).

Она указывает на способность эмоций оставлять следы в опыте индивида, закрепляя в нем те воздействия и удавшиеся – неудавшиеся действия, которые их возбудили. Особенно ярко слеодообразующая функция появляется в случаях экстремальных эмоциональных состояний (работы Я.М. Калашника и А.Р. Лурия).

2) Эвристическая функция.

Эмоции, как и ряд других явлений, становятся предметом внимания человека, прежде всего тогда, когда в чем-то ему препятствуют. Стремясь все более эффективно контролировать окружающий мир, человек не хочет мириться с тем, что в нем самом может существовать нечто такое, что сводит на нет прилагаемые усилия, мешает осуществлению его намерений. А когда верх берут эмоции, очень часто все происходит именно так.

Вплоть до настоящего времени люди были способны лишь констатировать расхождение между «голосом сердца и голосом разума», но не могли его ни понять, ни устранить.

Эмоции – не только действующее лицо больших драм; они – повседневный спутник человека, оказывающий постоянное влияние на все его дела и мысли. Но, несмотря на ежедневное общение с ними, мы не слишком хорошо знаем их «нравы» и редко можем

предвидеть, когда они появятся и когда нас покинут, помогут ли нам или станут помехой, нужно ли обходиться с ними чутко и деликатно или же, напротив, грубо и беспощадно.

А как часто в факторах эмоциональной природы видны причины затруднений в установлении нормальных отношений между индивидом и группой; о таких случаях говорят, что виной служат человеческая зависть, ревность, недостаток смелости, враждебность, недоброжелательство, равнодушие и т.п.

Когда воспитатели или родители недовольны поведением своих детей, иногда также оказывается, что затруднения вызваны тем, что ребенок не научился контролировать свои эмоции (злобу, обиду, страх) или не способен испытывать те эмоции, которых от него ожидают (стыд, гордость, сочувствие).

Анализируя причины своих неудач или ошибок, человек нередко приходит к выводу, что именно эмоции помешали справиться ему с задачей.

В личной жизни эмоциональные проблемы приобретают первостепенное значение. Внезапное изменение эмоционального отношения лица, с которым связывались жизненные планы, изменение собственного эмоционального отношения к тому, с кем был связан на протяжении многих лет, является для человека серьезнейшим испытанием в жизни.

Выйдя из-под контроля сознания, эмоции людей мешают осуществлению намерений, нарушают межличностные отношения, не позволяют надлежащим образом выполнять служебные и семейные обязанности, затрудняют отдых и ухудшают здоровье.

Во всех приведенных примерах непосредственные причины затруднений были не вне человека, а в нем самом и определялись не ограниченностью знаний, не недостатками физического или психического развития, или же отсутствием соответствующих способностей, а нежелательными, непонятными и не поддающимися контролю эмоциями. Чтобы преодолеть такого рода затруднения, необходимо познать те явления, которыми они обусловлены, установить законы их развития. Эти проблемы имеют большое практическое и социальное значение.

Познавая действительность, человек, так или иначе, относится к предметам, явлениям, событиям, к другим людям, к своей личности. Одни явления действительности радуют его, другие – печалют, третьи – возмущают и т.д. Радость, печаль, восхищение, возмущение, гнев, страх – все это различные виды субъективного отношения человека к действительности. В психологии эмоциями называют процессы, отражающие личную значимость и оценку внешних и внутренних ситуаций для жизнедеятельности человека в форме переживаний. Эмоции, чувства служат для отражения субъективного отношения человека к самому себе и к окружающему его миру. Поскольку все то, что делает человек, в конечном счете, служит цели удовлетворения его разнообразных потребностей, постольку любые проявления активности человека сопровождаются эмоциональными переживаниями.

Эмоции играют значительную роль в актуализации закрепленного опыта, то есть использовать оставленный эмоциями след. Поскольку актуализация следов обычно опережает развитие событий и возникающие при этом эмоции сигнализируют о возможном приятном или не приятном их исходе, выделяют предвосхищающую функцию эмоций (Запорожец, Неверович, 1974 г.). Поскольку предвосхищение событий существенно сокращает поиск правильного выхода из ситуации, выделяют эвристическую функцию (Тихомиров, Виноградов, 1969 г.). В отношении этих двух функций эмоций важно подчеркнуть, что, констатируя определенное проявление эмоций, они остро ставят задачу выяснения того, как именно эмоции это делают, выяснение психологического механизма, лежащего в основе этих проявлений.

3. *Отражательно-оценочная функция* выражается в обобщенной оценке явлений и событий. Чувства охватывают весь организм и позволяют определить полезность или вредность воздействующих на них факторов и реагировать, прежде чем будет определено само вредное воздействие.

Следует отметить, что способность эмоций производить оценку хорошо согласуется с их характеристиками: их возникновение в значимых ситуациях, предметности, зависимости

от потребностей и др. Основной вывод, следующий из объединенного анализа всех этих характеристик, заключается в том, что эмоции не являются опосредствованным продуктом мотивационной значимости отражаемых предметов (каким являются, например, развивающиеся по отношению к ним ориентировочно-исследовательские процессы), ими эта значимость непосредственно оценивается и выражается, они сигнализируют о ней субъекту. Иначе говоря, той системой сигналов, посредством которой субъект узнает о потребностной значимости происходящего.

4. *Побудительная (стимулирующая) функция (мотивирующая роль эмоций).*

Чувства как бы определяют направление поиска, способное обеспечить решение задачи. Эмоциональное переживание содержит образ предмета, удовлетворяющего потребности, и свое пристрастное отношение к нему, что и побуждает человека к действию.

Субъектом отчетливо переживаются возникшие у него эмоциональные побуждения, причем именно ими он реально руководствуется в жизни, если только этому не препятствуют другие побуждения (например, желание не причинять зла другим, быть верным чувству долга и т.п.). Этот простой факт и лежит в основе концепций, утверждающих, что эмоции (включая в них и желания) мотивируют поведение. О способности эмоций побуждать действия говорят другие, более специфические их функции. Так, в критических условиях, при неспособности субъекта найти адекватный выход из опасных, травмирующих, чаще всего неожиданно сложившихся ситуаций, развивается особый вид эмоциональных процессов – так называемые аффекты. Одно из функциональных проявлений аффекта заключается в том, что он навязывает субъекту стереотипные действия, представляющие собой закрепившиеся в эволюции способ «аварийного» разрешения ситуации: бегство, оцепенение, агрессию и т.п.

Известно, что и другие ситуативные эмоции, такие как возмущение, гордость, обида, ревность, тоже способны «навязать» человеку определенные поступки, даже когда они для него нежелательны.

5. *Подкрепляющая функция* выражается в том, что значимые события, вызывающие сильную эмоциональную реакцию, быстро и надолго запечатлеваются в памяти. Так, эмоции «успеха – неуспеха» обладают способностью привить любовь к какому-либо виду деятельности или угасить ее.

6. *Переключательная функция* обнаруживается при конкуренции мотивов, в результате которой определяется доминирующая потребность (борьба между страхом и чувством долга). Привлекательность мотива, его близость личностным установкам направляет деятельность личности в ту или другую сторону.

7. *Дезорганизующая функция (способность эмоций нарушать целенаправленную деятельность).*

Эмоции организуют некоторую деятельность, отвлекая на нее силы и внимание, что, естественно, может помешать нормальному протеканию проводимой в тот же момент другой деятельности. Сама по себе эмоция дезорганизующей функции не несет, все зависит от условий, в которых она проявляется.

Даже такая грубая биологическая реакция, как аффект, обычно дезорганизующая деятельность человека, при определенных условиях может оказаться полезной, например, когда от серьезной опасности ему приходится спастись, полагаясь исключительно на физическую силу и выносливость. Это значит, что нарушение деятельности является не прямым, а побочным проявлением эмоций. На этом основании не может быть оправдано противопоставление полезности и вредности эмоций.

8. *Приспособительная функция.*

Эмоции возникают как средство, при помощи которого живые существа устанавливают значимость тех или иных условий с целью удовлетворения актуальных для них потребностей. Благодаря вовремя возникшему чувству организм имеет возможность эффективно приспособиться к окружающим условиям.

Как влияют эмоции и чувства на человека? В нашей психической жизни эмоции и чувства занимают особое место. Разнообразные эмоциональные моменты входят в содержание всех умственных процессов – восприятия, памяти, мышления и др. Чувства обуславливают яркость и полноту наших восприятий, они влияют на скорость и прочность запоминания. Эмоционально окрашенные факты запоминаются быстрее и прочнее. Чувства непроизвольно активизируют или, наоборот, затормаживают процессы мышления. Они стимулируют деятельность нашей фантазии, придают нашей речи убедительность, яркость и живость. Эмоции и чувства, которые испытывает человек в данное время, вызывают и стимулируют наши действия. Сила и настойчивость волевых действий в значительной степени обуславливается эмоциями и чувствами. Они обогащают содержание человеческой жизни. Люди с бедными и слабыми эмоциональными переживаниями становятся сухими, мелочными педантами. Положительные эмоции и чувства повышают нашу энергию и трудоспособность.

Чувства – одно из наиболее ярких проявлений личности человека. Содержание чувств составляют устойчивые отношения личности к тому, что она познает и делает. Охарактеризовать личность во многом означает сказать, что вообще данный человек любит, что он ненавидит, презирает, чем он гордится, чему радуется, чего он стыдится, чему завидует. Предмет устойчивых чувств индивида, их интенсивность и характер раскрывают окружающим эмоциональный мир человека, его чувства и, тем самым, его индивидуальность. Различия в чувственной сфере накладывают глубокий отпечаток на весь строй духовной жизни человека. Здесь следует сказать, что о личности мы судим не только по мыслям, действиям и поступкам, но и по ее эмоциям и чувствам. В зависимости от развития волевых качеств, трудности и неудачи вызывают у разных людей неодинаковые чувства: у одних – чувство удовлетворенности собой, активности, бодрости, боевого возбуждения, у других – чувство беспомощности и досады, уныния, апатии.

Неповторимые индивидуальные проявления эмоционального облика человека складываются в течение всей его жизни и связаны с развитием личности в целом. *Важнейшими направлениями развития эмоций и чувств являются формирование высших положительных, моральных, интеллектуальных и эстетических чувств и формирование умения владеть своими эмоциями.* Интеллектуальные чувства формируются в процессе познания явлений и отношений окружающего мира и связаны с радостью открытия нового, удовлетворением от решения трудной задачи. Моральные чувства развиваются по мере приобретения личностью социального опыта, опыта общения и взаимодействия с людьми и обществом в целом. Разрешая этически сложные ситуации, человек накапливает необходимый практический опыт морального поведения в коллективе, испытывает чувство морального удовлетворения от выполнения этических норм. Эстетические чувства развиваются при восприятии художественных произведений, музыкальном воспитании, общении с природой.

Культура чувств предполагает *умение владеть своими эмоциями.* Любой человек в силах регулировать свое эмоциональное состояние, быть хозяином своих эмоций.

Психически нормальный человек эмоционален в любой деятельности, он ничего не делает равнодушно и безразлично, но частые и сильные эмоциональные переживания истощают нервную систему, снижают эффективность его работы, осложняют межличностные отношения. Испытывает ли человек бурную радость, сильный гнев или переживает тяжелое горе – все это отражается на его самочувствии, работоспособности, затрагивает его близких.

В состоянии аффекта человек теряет способность принимать рациональные, обдуманые решения, сильные эмоции становятся барьером в общении с другими людьми (причем независимо, положительные или отрицательные это эмоции). В то же время любое дело требует определенного уровня эмоциональной напряженности, необходимой для того, чтобы цель была достигнута.

Для оптимизации эмоционального состояния психологи предлагают следующие методы:

- различные техники нервно-мышечной релаксации (расслабления);
- дыхательные упражнения (техники регуляции дыхания для снижения чрезмерного стресса);
- различные техники самовнушения;
- аутогенную тренировку;
- медитацию, йогу и др.

Каждый может выбрать наиболее подходящий ему метод и, применяя его, сделать свою жизнь более полноценной, эмоционально яркой, оптимально использовать энергию эмоций для достижения своих целей.

Контрольные вопросы

1. Определение понятия «эмоция».
2. Интенсивность и устойчивость эмоций.
3. Положительные, отрицательные и ориентированные эмоциональные переживания.
4. Источники эмоций и чувств.
5. Физиологические основы эмоций и чувств.
6. Классификация эмоций.
7. Стенические и астенические эмоции.
8. Классификация чувств: моральные, интеллектуальные, эстетические.
9. Эмоциональные состояния: страсть, аффект, настроение, воодушевление, стресс, фрустрация, эмпатия.
10. Внешнее выражение эмоций.
11. Влияние эмоционального состояния человека на продуктивность деятельности.
12. Защитная, регулятивная, сигнальная, мотивационная, стимулирующая, оценочная функции эмоций.

3.3.6 Воля

Определение понятия «воля». Основные признаки волевого действия: наличие препятствий; борьба мотивов; принятие решения; контроль над его выполнением. Воля в деятельности человека. Произвольные и непроизвольные психические процессы. Структура волевого действия: подготовительный, исполнительный этап и этап контроля. Понятие «локус контроля». Волевые качества личности. Развитие и воспитание воли

Воля присутствует во многих актах человеческого поведения, помогая преодолевать сопротивление, а также другие желания и потребности на пути к намеченной цели.

Чаще всего человек проявляет свою волю в следующих типичных ситуациях:

- необходимо сделать выбор между двумя или несколькими одинаково привлекательными мыслями, целями, чувствами, несовместимыми друг с другом;
- несмотря ни на что, необходимо целенаправленно продвигаться по пути к намеченной цели;
- на пути практической деятельности человека возникают внутренние (боязнь, неуверенность, сомнения) или внешние (объективные обстоятельства) препятствия, которые необходимо преодолеть.

Иными словами, воля (ее наличие или отсутствие) проявляется во всех ситуациях, связанных с выбором и принятием решения.

Воля – это сознательная регуляция человеком своего поведения и деятельности, выраженная в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целенаправленных действий и поступков.

Современные исследования воли в психологии ведутся по разным научным направлениям:

- в бихевиористски ориентированной науке изучаются определенные формы поведения;
- в психологии мотивации в центре внимания находятся внутриличностные конфликты и способы их преодоления;
- в психологии личности основное внимание сосредоточено на выделении и исследовании соответствующих волевых характеристик личности.

Вместе с тем современная психология стремится придать науке о воле интегративный характер.

Воля и ее сила проявляются в *волевых действиях* (поступках человека). Волевые действия, как и вся психическая деятельность, согласно И.П. Павлову, связаны с функционированием мозга. Важную роль при осуществлении волевых действий выполняют лобные доли мозга, в которых, как показывают исследования, происходит сличение достигнутого каждый раз результата с предварительно составленной программой цели.

Волевое действие является осознанным, целенаправленным, намеренным, принятым к осуществлению по собственному сознательному решению; является действием, необходимым по внешним (социальным) или личным причинам, то есть всегда существуют основания, по которым действие принимается к исполнению. Имеет исходный или проявляющийся при его осуществлении дефицит побуждения или торможения; в итоге обеспечивается дополнительным побуждением или торможением за счет функционирования определенных механизмов и заканчивается достижением намеченной деятельности.

Таким образом, *воля обеспечивает две взаимосвязанные функции:*

- побудительную;
- тормозную.

В связи с этим воля подразделяется на *активизирующую* (побудительную, стимулирующую) и *тормозящую*.

Побудительная функция способствует активности человека не по факту (как реактивная), а на основе специфики внутренних состояний, обнаруживающихся в момент самого действия.

Тормозная функция воли проявляется в сдерживании нежелательных проявлений активности.

Побудительная и тормозная функция составляют «содержательную» основу процесса волевой регуляции. *Волевая регуляция поведения человека* – это сознательное управление собственными мыслями, чувствами, желаниями и поведением [27].

Среди уровней психической регуляции выделяются [27]:

- *непроизвольная регуляция* (допсихические непроизвольные реакции; образная (сенсорная) и перцептивная регуляция);
- *произвольная регуляция* (речемыслительный уровень регулирования);
- *волевая регуляция* (высший уровень произвольной регуляции деятельности, обеспечивающий преодоление трудностей при достижении цели).

В результате волевой регуляции возникает *волевой акт*. В случае, когда в побуждении ясно видна цель, и оно непосредственно переходит в действие, говорят о *простом волевом акте*, то есть элементарный волевой акт возникает только тогда, когда у человека одновременно с мыслью о совершении какого-либо действия не появляется другая мысль, мешающая его осуществлению. Таким актом можно, например, считать идеомоторный акт – способность одной мысли о движении вызвать самодвижение. *Более сложный волевой акт* связан с преодолением так называемой «конкурирующей» идеи, при наличии которой у человека возникает специфическое ощущение прилагаемого усилия, которое связано с проявлением силы воли. *Самый сложный волевой акт* – такой, при котором путем преодоления внутреннего и внешнего сопротивления сознательно принимается, а затем осуществляется принятое решение, то есть сложному волевому акту предшествует учет последствий, осознание мотивов, принятие решения, составление плана его осуществления. К сложным волевым актам относятся, например, отказ от вредных привычек (курения, алкоголизма) и дурных компаний. Сложный волевой акт не осуществляется сиюминутно в

реальном времени, иногда для его осуществления требуется приложение максимальной силы воли. Сложные волевые акты – наивысший показатель «волевого» человека. Еще одним отличием «волевого» человека от человека с отсутствием воли является наличие у первого развитых *волевых качеств*.

Волевые качества разделяются на три категории:

- первичные волевые качества (целеустремленность, настойчивость, выдержка);
 - вторичные, или производные, волевые качества (решительность, самообладание);
 - третичные волевые качества (самостоятельность, инициативность).
- ✓ *Целеустремленность* – умение человека подчинить свои действия поставленным целям. Целеустремленность является важнейшим мотивационно-волевым качеством личности, определяющим содержание и уровень развития всех других волевых качеств.
- Различают целеустремленность:
- стратегическую – умение личности руководствоваться во всей своей жизнедеятельности определенными принципами и идеалами;
 - оперативную – умение ставить ясные цели для отдельных действий и не отвлекаться от них в процессе исполнения.
- ✓ Важнейшей характеристикой этапа исполнения деятельности является *настойчивость* или упрямство – это умение человека мобилизовать свои возможности для длительной борьбы с трудностями. Настойчивый человек способен найти в окружающих условиях именно то, что поможет достижению цели. Настойчивые люди не останавливаются перед неудачами, не поддаются сомнениям, не обращают внимания на упреки или противодействие других людей. От настойчивости следует отличать упрямство – качество личности, выражающееся в стремлении поступать по-своему, вопреки разумным доводам, просьбам, советам, указаниям других людей.
- ✓ *Выдержка* – умение затормозить действия, чувства, мысли, мешающие осуществлению принятого решения. Это способность постоянно контролировать свое поведение. Часто бывает трудно удержаться от импульсивных действий в эмоционально напряженной обстановке. Выдержанный человек всегда сумеет выбрать уровень активности, соответствующий условиям и оправданный обстоятельствами. В дальнейшем это обеспечивает успех в достижении поставленной цели.
- ✓ Индивидуальным параметром, характеризующим особенности этапа актуализации одного или нескольких мотивов и этапа принятия решения, выступает *решительность* – умение принимать и претворять в жизнь быстрые, обоснованные и твердые решения. Решительность реализуется в выборе доминирующего мотива и адекватных средств достижения цели. Особенно ярко она проявляется в сложных ситуациях, где действие сопряжено с некоторым риском. Своевременно принять решение – значит принять его именно в тот момент, когда этого требуют обстоятельства. Решительные люди всесторонне и глубоко обдумывают цели действия, способы их достижения, переживая сложную, внутреннюю работу, столкновение мотивов. Решительность проявляется и при реализации поставленной цели: для решительных людей характерен быстрый и энергичный переход от выбора действий и средств к самому выполнению действия. Существенной предпосылкой решительности является смелость – умение противостоять страху и идти на оправданный риск для достижения своей цели. Качествами, противоположными решительности, выступают нерешительность, импульсивность и противоречивость.
- ✓ *Самообладание* – способность человека сохранить внутреннее спокойствие, действовать разумно и взвешенно в сложных жизненных условиях.
- ✓ *Инициативность* – способность работать творчески, предпринимая действия по собственному почину. Для многих людей самым трудным является преодоление своей инертности, они не могут что-то предпринять сами, без стимуляции извне.
- ✓ *Самостоятельность* волевого акта проявляется в умении не поддаваться влиянию различных факторов, критически оценивать советы и предложения других людей,

действовать на основе своих взглядов и убеждений. Самостоятельные люди без посторонней помощи видят проблему и, исходя из нее, ставят перед собой цель. Обычно такие люди активно отстаивают свою точку зрения, свое понимание задачи, цели и пути ее реализации.

Инициативность, самостоятельность как волевые качества личности противостоят таким качествам, как внушаемость, податливость, инертность, однако их надо отличать от негативизма как немотивированной склонности поступать наперекор другим.

Волевые качества – категория динамическая, то есть способная к изменению, развитию в течение жизни. Волевые качества нередко направляются не столько на овладение обстоятельствами и их преодоление, сколько на преодоление самого себя. Это особенно касается людей импульсивного типа, неуравновешенных и эмоционально возбудимых, когда им приходится действовать вопреки своим природным или характерологическим данным.

Все достижения человека и человечества в целом не обходятся без участия воли, волевой регуляции поведения. Все *волевые процессы*, составляющие механизм регуляции, имеют несколько существенных фаз:

1. Возникновение побуждения и постановка цели.
2. Стадия обсуждения и борьба мотивов.
3. Принятие решения.
4. Исполнение.

Ключевыми понятиями 1-3-й фаз являются влечение и желание.

Влечение – это неосознанная потребность.

Желание – осознанная потребность, готовая превратиться сначала в мотив, а затем и в цель поведения. Однако далеко не всякое желание может сразу претвориться в жизнь, так как у человека могут возникнуть одновременно несколько несогласованных желаний, порождая тем самым *борьбу мотивов*. Борьба мотивов нередко сопровождается сильным внутренним напряжением, особенно если желания полярные. В традиционной психологии борьба мотивов рассматривается как ядро волевого акта. Преодоление же внутреннего конфликта идет лишь через осознание реальной значимости и соотношения мотивов, их важности для человека и последствий, результирующих волевое действие. Заключительным моментом борьбы мотивов, порождающим специфическое для волевого акта чувство ответственности за действие, является *принятие решения*. Процесс принятия решения достаточно сложен, и его скорость во многом зависит от такой категории, как «решимость» человека, степень которой зависит от следующих факторов:

- наличия разумных оснований для осуществления волевого акта;
- динамики и силы внешних обстоятельств, определяющих шкалу мотивов;
- темперамента и характерологических особенностей человека, принимающего решение.

Заключительной фазой волевого процесса является *исполнение*. Этап исполнения имеет сложную внутреннюю структуру: принять решение – это не значит сразу его выполнить. Исполнение решения очень тесно связано с такой категорией, как время. Если исполнение откладывается на значительный срок, то речь идет о *намерении*, которое, в свою очередь, должно быть тщательно спланировано, что определит успешность и скорость исполнения. Для окончательного принятия решения и исполнения требуется *волевое усилие*. Волевое усилие – это форма эмоционального стресса, мобилизующего внутренние ресурсы человека и создающего дополнительные мотивы к действию по достижению цели.

Волевое усилие зависит от следующих факторов:

- мировоззрения личности; моральной устойчивости;
- наличия общественной значимости целей;
- установки по отношению к действию;
- уровня самоорганизации личности.

Иными словами, воля является своеобразным отображением структуры личности и ее внутренних особенностей. Волевое действие каждого человека неповторимо.

Знание механизмов волевой регуляции и способов развития воли необходимо каждому человеку, стремящемуся к планомерному и успешному саморазвитию и достижению жизненных целей.

Воля – одно из человеческих качеств, которое потенциально заложено до рождения, которое вместе с тем можно развивать в течение жизни. Диапазон сильной воли столь же велик, как и диапазон слабОВОЛИЯ. Желание укрепить свою волю, расширить спектр применения волевого действия чаще всего возникает у людей с интернальной локализацией контроля. *Локализация контроля* – это склонность человека приписывать ответственность за результаты действия внешним или внутренним силам. *Интерналы* чаще всего чувствуют личную ответственность за свои действия, объясняя их своими личностными особенностями, поэтому они стремятся работать над собой, самосовершенствоваться, в том числе и развивать свою волю. *Экстерналы* же все стараются объяснить внешними обстоятельствами, снимая с себя всяческую ответственность и тем самым, снижая актуальность волевой активности и волевой тренировки.

Человек, желающий владеть собой и обстоятельствами, желающий победить деструктивные эмоции и качества (например, страх или лень), может путем тренировки усилить свою волю и увеличить спектр своих возможностей.

Работая над развитием воли, можно опираться на рекомендации, которые дают Л.И. Рувинский и С.И. Хохлов. Ознакомимся с этими рекомендациями.

1. Лучше не принимать решений, чем принимать и не выполнять их. Принятое решение должно быть выполнено.

Цель должна быть полезной, общественно значимой, привлекательной. Поставленная цель должна быть тщательно обдумана. Нельзя ставить цели и принимать решения, когда вы в состоянии сильного эмоционального возбуждения, гнева, а также когда не могут быть учтены наиболее существенные обстоятельства, связанные с выполнением вашего решения.

2. Поставленная цель должна соответствовать вашим возможностям. Она будет достигнута при наличии:

- волевого усилия, необходимого для выполнения решения;
- определенных знаний и умений, необходимых для выполнения решения;
- развитого того или иного волевого качества (выдержки, настойчивости, прилежания, смелости, целеустремленности);
- времени и средств, необходимых для выполнения решения.

3. Поставленная цель должна быть абсолютно конкретной:

- указан точный срок начала выполнения решения;
- точно определен минимальный объем ежедневной запланированной работы;
- указаны сроки общей продолжительности работы над чем-либо;
- точно указан предполагаемый результат;
- указаны средства реализации принятого решения.

5. Главная цель должна быть разбита на ряд промежуточных.

Необходимым условием эффективности постановки цели является умение сделать ее достижимой, привлекательной и включить в качестве составной части в значимые для нас и реально действующие мотивы.

Таким образом, от осознания значимости цели, правильного ее выбора, сочетания ближних, средних и дальних перспектив зависит ее побудительная сила.

Для успешного претворения в жизнь планов необходима внутренняя активность. Она должна быть целенаправленной и осуществляться со знанием дела, с пониманием сущности происходящих в нас психических процессов. Обучаясь управлять своими чувствами и психическими состояниями, мы получаем двойную пользу: развиваем и укрепляем нужные черты характера (самообладание, выдержку), а также вызываем необходимые психические состояния, которые помогают нам достигать поставленных целей.

Достаточный уровень развития воли – необходимая основа и условие для осуществления программы самовоспитания. Именно поэтому самовоспитание воли является

не только целью развития одного из качеств личности, но и необходимо для ее формирования в целом.

Контрольные вопросы

1. Определение понятия «воля».
2. Воля как феномен человеческой психики.
3. Современные исследования воли в психологии.
4. Побудительная и тормозная функции воли.
5. Волевая регуляция поведения человека.
6. Волевой акт: простой, сложный, и самый сложный.
7. Основные признаки волевого действия: наличие препятствий, борьба мотивов, принятие решения, контроль над его выполнением.
8. Воля в деятельности человека.
9. Волевые качества личности.
10. Понятие «локус контроля».
11. Развитие и воспитание воли.

4 Психология личности

4.1 Понятие «личность» в психологии

Соотношение понятий «индивид», «личность», «индивидуальность». Различные подходы к определению личности человека и к установлению его структуры. Общие свойства личности. Индивидуализация и социализация личности. Система социально-биологических подструктур личности человека по А.Г. Гройсману.

Направленность личности: система мотивов, взгляды, мировоззрение, сформировавшийся жизненный опыт, нравственные ориентиры и ценности, потребности, материальные возможности. Самопознание и самосознание личности. Теории личности З. Фрейда, А. Маслоу, Э. Фромма, А. Адлера, К. Юнга. Потребности человека.

Виды потребностей: биологические, социальные, идеальные. Социализация потребностей. Способы удовлетворения потребностей безопасных для человека и общества в целом: сроки, нормы удовлетворения

Первоначально термин «личность» (*persona*) обозначал маску (в римском театре маска актера называлась «личина» – лицо, обращенное к аудитории), которую надевал актер, затем самого актера и его роль в представлении. У римлян слово «*persona*» употреблялось обязательно с указанием определенной социальной функции роли (личность отца, личность царя, личность судьи). Таким образом, *личность по первоначальному значению* – это определенная социальная роль или функция человека.

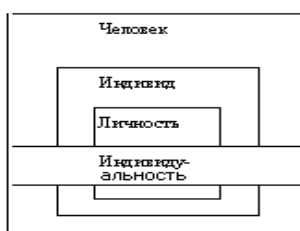
Направленность на целостный подход к психологическому изучению личности человека издавна интересовала философов. Его теоретическая разработка характерна для ряда отечественных психологов: Б.Г. Ананьева, Б.Ф. Ломова, А.В. Петровского, А.Г. Ковалева, С.Л. Рубинштейна, В.Н. Мясищева, Д.Н. Узнадзе, Б.В. Зейгарник и др.

Знание о личности – это часть психологического знания, которая больше всего отражает интерес к человеку во всей его полноте – сложному человеческому существу и индивидуальности.

Сегодня психология трактует личность как социально-психологическое образование, которое формируется благодаря жизни человека в обществе. Человек как общественное существо приобретает новые (личностные) качества, когда вступает в отношения с другими людьми и эти отношения становятся «образующими» его личность. У индивида в момент рождения еще нет этих приобретаемых (личностных) качеств. В аналитической психологии «персона» как раз и есть «личность для социума».

Поскольку личность чаще всего определяют как человека в совокупности его социальных, приобретенных качеств, это значит, что к числу личностных не относятся такие особенности человека, которые природно-обусловлены и не зависят от его жизни в

обществе. К числу личностных не относятся психологические качества человека, характеризующие его познавательные процессы или индивидуальный стиль деятельности, за исключением тех, которые проявляются в отношениях к людям в обществе. В понятие «личность» обычно включают такие свойства, которые являются более или менее устойчивыми и свидетельствуют об индивидуальности человека, определяя его значимые для людей черты и поступки.



Наряду с понятием «личность» употребляются термины «человек», «индивид», «индивидуальность». Содержательно эти понятия переплетены между собой. Зачастую подменяют друг друга. Так, говоря о личности, исследователи могут подчеркивать индивидуальные характеристики человека либо характеризовать его индивидуальность. Именно поэтому анализ каждого из этих понятий, их соотношение с понятием «личность» позволит более полно раскрыть последнее. Такие попытки имеются у С.Л. Рубинштейна, А.Н. Леонтьева, Б.Г. Ананьева.

В каком соотношении находится понятие «личность» с понятием «человек»? Человек – это родовое понятие, указывающее на отнесенность существа к высшей ступени развития живой природы – к человеческому роду. В понятии «человек» утверждается генетическая предопределенность развития собственно человеческих признаков и качеств. Так врожденными, передающимися по наследству являются особенности нервных процессов возбуждения и торможения, что определяет своеобразие типа высшей нервной деятельности и человека, такие анатомо-физиологические особенности, как рост, вес, телосложение и другие. Однако эти биологические особенности не являются определяющими в личности.

Специфические человеческие способности и свойства (речь, сознание, трудовая деятельность и пр.) не передаются людям в порядке биологической наследственности, а формируются прижизненно, в процессе усвоения культуры, созданной предшествующими поколениями. Никакой личный опыт человека не может привести к тому, чтобы у него самостоятельно сформировались логическое мышление и системы понятий. Участвуя в труде и различных формах общественной деятельности, люди развивают в себе те специфические человеческие способности, которые уже сформировались у человечества. Как живое существо человек подчиняется основным биологическим и физиологическим законам, как социальное – законам развития общества. Термин «личность» употребляется только по отношению к человеку, и притом начиная лишь с некоторого этапа его развития. Таким образом, психология рассматривает социальное и биологическое в человеке в диалектическом единстве, выделяя в этом единстве в качестве основных и определяющих социальные факторы.

Личности бывают разные – гармонично развитые и реакционные, прогрессивные и односторонние, высоконравственные и наоборот, но при этом каждая личность неповторима. Иногда это свойство – неповторимость – называют индивидуальностью, как проявление единичного.

Понятие личность относится к определенным свойствам, принадлежащим индивиду, причем имеется в виду и своеобразие, уникальность индивида, то есть индивидуальности. Однако понятия индивид, личность и индивидуальность не тождественны по содержанию: каждое из них раскрывает специфический аспект индивидуального бытия человека. Личность может быть понятна только в системе устойчивых межличностных связей, опосредованных содержанием, ценностями, смыслом совместной деятельности каждого из участников. Эти межличностные связи реальны, но по природе своей сверхчувствительны. Они проявляются в конкретных индивидуальных свойствах и поступках людей, входящих в коллектив, но к ним несводимы.

Межличностные связи, формирующие личность в коллективе, внешне выступает в форме общения или субъект – субъектного отношения наряду с субъект – объектным отношением, характерным для предметной деятельности. При более глубоком рассмотрении

выясняется, что непосредственные субъект – субъектные связи существуют не только сами по себе, сколько в опосредствовании какими-либо объектами (материальными или идеальными). Это значит, что отношение индивида к другому индивиду опосредствуется объектом деятельности (субъект-объект-субъект). В свою очередь то, что внешне выглядит как прямой акт предметной деятельности индивида, на самом деле является актом опосредствования, причем опосредствующим звеном для личности является уже не объект деятельности, не ее предметный смысл, а личность другого человека, соучастника деятельности, выступающая как бы преломляющим устройством, через которое он может воспринять, понять, почувствовать объект деятельности. Все выше сказанное позволяет понять личность в качестве субъекта относительно устойчивой системы межличностных (субъект-объект-субъектных и субъект-субъект-объектных) отношений, складывающихся в деятельности и общении.

Личность каждого человека наделена только ей присущим сочетанием черт и особенностей, образующих ее *индивидуальность – сочетание психологических особенностей человека, составляющих его своеобразие, его отличие от других людей*. Индивидуальность проявляется в чертах характера, темперамента, привычках, преобладающих интересах, в качествах познавательных процессов, в способностях, индивидуальном стиле деятельности. Подобно тому, как понятия индивид и личность не тождественны, личность и индивидуальность в свою очередь образуют единство, но не тождество. Если черты индивидуальности не представлены в системе межличностных отношений, они оказываются несущественными для оценки личности индивида и не получают условий для развития подобно тому как в качестве личностных выступают лишь индивидуальные черты, в наибольшей степени включенные в ведущую для данной социальной общности деятельность. Индивидуальные особенности человека до определенного времени никак не проявляются, пока они не станут необходимыми в системе межличностных отношений, субъектом которых выступает данный человек как личность. Итак, индивидуальность – лишь одна из сторон личности человека. С.Л. Рубинштейн считал, что все психические процессы, с изучения которых начинается анализ психического содержания деятельности человека, протекают в личности, и каждый из них в своем реальном протекании зависит от нее.

Зависимость психических процессов от личности как индивидуальности выражается:

- ✓ Во-первых, в индивидуально-дифференциальных различиях. Люди в зависимости от общего склада их индивидуальности различаются по типам восприятия и наблюдения, памяти, внимания. Индивидуальные различия проявляются в самом содержании воспринимаемого, запоминаемого, что особенно ярко выступает в избирательном характере запоминания и забывания.
- ✓ Во-вторых, в том, что они, не имея самостоятельной линии, зависят от общего развития личности.
- ✓ В-третьих, в том, что у человека они не остаются только процессами, совершающимися самотеком, а превращаются в сознательно регулируемые действия и операции, которыми личность как бы овладевает и которые она направляет на разрешение жизненных задач.

Индивидуальность, по мнению Б.Г. Ананьева, – это продукт слияния социального и биологического в индивидуальном развитии человека. Личность – составляющая индивидуальности, ее характеристика как общественного индивида, объекта и субъекта исторического процесса.

Существует множество определений понятия «личность»:

По определению Р.С. Немова, личность – это человек, взятый в системе таких его психологических характеристик, которые социально обусловлены, проявляются в общественных по природе связях и отношениях, являются устойчивыми и определяют нравственные поступки человека, имеющие существенное значение для него самого и окружающих.

А.Г. Ковалев определил понятие *личность* как сложное, многогранное явление общественной жизни, звено в системе общественных отношений. Личность является продуктом общественно-исторического развития, с одной стороны, и деятель общественного развития – с другой.

А.Г. Гройсман рассматривал *личность* с точки зрения проблемы соотношения биологического и социального в человеке.

Таким образом, исходя из всех определений личности, отечественными психологами в качестве исходного принимаем подход, согласно которому личность характеризуется как особое качество, приобретенное индивидом в совокупности общественных по природе отношений (*А.Н. Леонтьев*), подход, который характеризует индивида со стороны его связей с другими индивидами (*А.В. Петровский*), в общении с другими людьми (*М.И. Лисина*).

А.Н. Леонтьев: «Личность не равна индивиду; это особое качество, которое приобретает индивидом в обществе, в совокупности отношений, общественных по своей природе, в которые индивид вовлекается... Личность есть системное и поэтому «сверхчувствительное» качество, хотя носителем этого качества является вполне чувственный телесный индивид со всеми его прирожденными и приобретенными свойствами...».

Э. Фромм: «Под личностью я понимаю целостность врожденных и приобретенных психических качеств, характеризующих индивида и делающих его уникальным. Различия между врожденными и приобретенными свойствами, в целом, синонимично различию между темпераментами, талантами и всеми конституционно заданными психическими свойствами с одной стороны, и характером – с другой».

Личность по У. Джеймсу, возникает как взаимодействие инстинктивных и привычных граней сознания, а также личностных волевых аспектов. Патологии, персональные различия, стадии развития, тенденции самоактуализации и все остальное – это реорганизация основных строительных блоков, предоставленных природой и утонченных эволюцией.

Г.У. Олпорт [56] сформулировал известное определение личности: «личность есть динамическая организация тех психофизических систем в индивиде, которые определяют его поведение и мышление». Таким образом, он рассматривал личность как постоянно изменяющуюся динамическую систему.

Различают **статистическую и динамическую структуры личности**.

Под *статистической структурой* понимается отвлеченная от реально функционирующей личности абстрактная модель, характеризующая основные компоненты психики индивида. Основанием для выделения параметров личности в ее статистической модели является различие всех компонентов психики человека по степени их представленности в структуре личности. Выделяют следующие составляющие:

- *всеобщие свойства психики*, то есть общие для всех людей (ощущения, восприятие, мышление, эмоции);
- *социально-специфические особенности*, то есть присущие только тем или иным группам людей или общностям (социальные установки, ценностные ориентации);
- *индивидуально-неповторимые свойства психики*, то есть характеризующие индивидуально-типологические особенности, свойственные только той или иной конкретной личности (темперамент, характер, способности).

Динамическая структура фиксирует основные компоненты в психике индивида уже не отвлеченно от каждодневного существования человека, а наоборот, лишь в непосредственном контексте человеческой жизнедеятельности. В каждый конкретный момент своей жизни человек предстает не как набор тех или иных образований, а как личность, пребывающая в определенном психическом состоянии, которое, так или иначе, отражается на сиюминутном поведении индивида. Если мы начинаем рассматривать основные компоненты статистической структуры личности в их движении, изменении,

взаимодействии и живой циркуляции, то тем самым совершаем переход от статистической к динамической структуре личности.

Наиболее распространенной является предложенная К. Платоновым концепция динамической функциональной структуры личности, которая выделяет детерминанты, определяющие те или иные свойства и особенности психики человека, обусловленные социальным, биологическим и индивидуальным жизненным опытом.

Динамическая структура личности по К. Платонову

Название подструктуры	Подструктуры подструктур	Соотношение социального и биологического	Уровень анализа	Виды формирования
Направленность личности	убеждения, желания, мировоззрение, идеалы, стремления, интересы	биологического почти нет	социально-психологический	воспитание
Опыт	привычки, умения, навыки, знания	значительно больше социального	психолого-педагогический	обучение
Особенности психических процессов	воля, чувства, эмоции, восприятие, мышление, память, ощущения	чаще, больше социального	индивидуально-психологический	упражнения
Биопсихические свойства	темперамент, половые возрастные свойства	социального почти нет	психофизиологический нейropsychологический	тренировка

В социальной психологии выделяют три сферы, в которых осуществляется **становление, формирование личности**: деятельность, общение, самосознание.

Становление личности есть процесс социализации человека, который состоит в освоении им своей родовой, общественной сущности. Это освоение всегда осуществляется в конкретно-исторических обстоятельствах жизни человека. Становление личности связано с принятием индивидом выработанных в обществе социальных функций и ролей, социальных норм и правил поведения, с формированием умений строить отношения с другими людьми. Сформированная личность есть субъект свободного, самостоятельного и ответственного поведения в социуме.

Становление индивидуальности есть процесс индивидуализации объекта. *Индивидуализация* – это процесс самоопределения и обособления личности, ее выделенность из сообщества, оформление ее отдельности, уникальности и неповторимости. Ставшая индивидуальностью личность – это активно и творчески проявляющий себя в жизни человек.

Социализация личности представляет собой процесс ее формирования в определенных социальных условиях. Уже в детстве индивид включается в исторически сложившуюся систему общественных отношений. Этот процесс включения индивида в социальные отношения и называется *социализацией*. Социализация осуществляется путем усвоения индивидом социального опыта и его воспроизведения в своей деятельности. В процессе социализации индивид становится личностью и приобретает знания, умения и навыки, необходимые для жизни среди людей, то есть происходит становление и развитие личности.

Социализация осуществляется в процессе воздействия на индивида таких факторов, как целенаправленное воспитание, обучение и случайные социальные воздействия в деятельности и общении. В процессе социализации осуществляется включение индивида в социальные отношения, и благодаря этому может изменяться его психика. Высшие психические функции – это речь, словесно-логическое мышление и произвольное внимание.

К ведущим феноменам социализации следует отнести усвоение стереотипов поведения, социальных норм, обычаев, интересов и ценностных ориентации. Основными институтами социализации являются: семья, дошкольные учреждения, школа, неформальные объединения, вуз и трудовой коллектив. Такие институты представляют собой общности людей, в которых протекает процесс социализации человека.

Существует несколько *социально-психологических механизмов социализации*:

- *Идентификация* – отождествление индивида с отдельными людьми или группами, позволяющее усваивать свойственные им разнообразные нормы, отношения и формы поведения.
- *Подражание* – сознательное или бессознательное воспроизведение индивидом модели поведения и опыта других людей (в частности, манер, движений, поступков и т.п.).
- *Внушение* – процесс неосознанного воспроизведения индивидом внутреннего опыта, мыслей, чувств и психических состояний тех людей, с которыми он взаимодействует.
- *Социальная фасилитация* – стимулирующее влияние поведения одних людей (наблюдателя за действиями индивида, соперника) на деятельность других, в результате которого их деятельность протекает интенсивнее.
- *Конформность* – податливость влиянию группы, проявляющаяся в изменении поведения и установок индивида в соответствии с первоначально не разделявшей им позицией большинства.

Выделяют несколько *стадий социализации личности*:

1. *Первичная социализация, или стадия адаптации* (от рождения до подросткового возраста ребенок некритически усваивает социальный опыт – адаптируется, приспособливается и подражает).
2. *Стадия индивидуализации* (подростковый и ранний юношеский возраст). Появляется желание выделить себя среди других, проявляется критическое отношение к общественным нормам поведения. В подростковом возрасте стадия индивидуализации, самоопределения «мир и я» выступает как промежуточная социализация, так как внутренний мир подростка характеризуется неустойчивостью. Юношеский возраст характеризуется как устойчиво концептуальная социализация, при которой вырабатываются устойчивые свойства личности.
3. *Стадия интеграции*. Проявляется желание найти свое место в обществе, «вписаться» в общество. Интеграция проходит благополучно, если свойства человека принимаются группой, обществом. Если они не принимаются, то возможны следующие исходы:
 - сохранение своей непохожести и появление агрессивных взаимодействий (взаимоотношений) с людьми и обществом;
 - изменение себя, чтобы «стать как все»;
 - конформизм, внешнее соглашательство, адаптация.
4. *Трудовая стадия социализации* охватывает весь период зрелости человека, его трудовую деятельность, когда человек воспроизводит социальный опыт за счет воздействия через свою деятельность на среду.
5. *Послетрудовая стадия социализации* охватывает пожилой возраст, когда вносится существенный вклад в воспроизводство социального опыта, в процесс передачи его новым поколениям.

На протяжении всей жизни человек развивается как личность. В ходе социализации расширяются и углубляются связи общения человека с людьми, группами и общества в целом, происходит становление в человеке образа его «Я». *Образ «Я», или самосознание* (представление о себе), не возникает у человека сразу, а складывается постепенно, на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний и включает четыре компонента (по В.С. Мерлину):

1. Сознание отличия себя от остального мира.
2. Сознание «Я» как активного начала субъекта деятельности.
3. Сознание своих психических свойств, эмоциональные самооценки.
4. Социально-нравственная самооценка, самоуважение, которое формируется на основе накопленного опыта общения и деятельности.

Критерии самосознания:

- выделение себя из среды, сознание себя как субъекта, автономного от среды;
- осознание своей активности – «Я управляю собой»;
- осознание себя «через другого» («То, что я вижу в других, это может быть и мое качество»);

- моральная оценка себя, наличие рефлексии – осознание своего внутреннего опыта.

В *структуре самосознания* можно выделить:

- осознание близких и отдаленных целей, мотивов своего «Я» («Я» как действующий субъект);
- осознание своих реальных и желаемых качеств (реальное «Я», идеальное «Я»);
- познавательные, когнитивные представления о себе («Я» как наблюдаемый объект);
- эмоциональное и чувствительное представление о себе.

Таким образом, *самосознание включает в себя самопознание (интеллектуальный аспект познания себя) и самоотношение (эмоциональное отношение к самому себе).*

В целом можно выделить три пласта сознания человека:

1. Отношение к себе.
2. Отношение к другим.
3. Ожидание отношения других к себе (атрибутивная проекция).

Отношение к другим людям, осознание этого отношения бывает качественно различным:

1. *Эгоцентрический уровень отношений* (отношение к себе как к самоценности влияет на отношение к другим людям («Если мне помогает, то – хороший человек»)).
2. *Группоцентрический уровень отношений* («Если другой человек принадлежит моей группе – он хороший»).
3. *Просоциальный уровень отношений* («Другой человек – это самоценность, уважай и прими другого человека таким, каков он есть»).
4. *Эстохологический уровень* – уровень исходов («Каждый человек находится в определенном соотношении с духовным миром, с богом. Милосердие, совесть, духовность – главное в отношении к другому человеку»).

Теории личности [76]

Биологическая ориентация исходит из того, что развитие человека, как и всякого другого организма, есть онтогенез (процесс индивидуального развития организма) с заложенной в нем филогенетической (исторически обусловленной) программой, следовательно, его основные закономерности, стадии и свойства одинаковы. Социокультурные и ситуативные факторы лишь накладывают свой отпечаток на форму их протекания.

Наибольшую известность среди концепций этой ориентации (причем не только в психологии) получила теория, разработанная Зигмундом Фрейдом. Самосознание человека З. Фрейд сравнивал с вершиной айсберга. Он считал, что лишь незначительная часть того, что на самом деле происходит в душе человека и характеризует его как личность, осознается им актуально. Только небольшую часть своих поступков человек в состоянии правильно понять и объяснить. Основная же часть его опыта и личности находится вне сферы сознания, и только специальные процедуры, разработанные в психоанализе, позволяют проникнуть в нее.

Личность как триединство. *Структура личности, по З. Фрейду, состоит из трех компонентов, или уровней: «Оно», «Я», «Сверх-Я».*

«Оно» – бессознательная часть психики, бурлящий котел биологических врожденных инстинктивных влечений, в основном сексуальные и агрессивные побуждения, играет главную роль, определяющую поведение и состояние человека. Содержание бессознательного, по мнению З. Фрейда, не доступно осознанию практически ни при каких условиях. З. Фрейд считал, что существуют два основных врожденных бессознательных инстинкта – инстинкт жизни и инстинкт смерти, которые находятся в антагонистических отношениях между собой, создавая основу для фундаментального, биологического внутреннего конфликта. «Оно» подчиняется принципу удовольствия, то есть удовольствие и счастье есть главные цели в жизни человека (первый принцип поведения). Второй принцип поведения – гомеостаз – тенденция к сохранению внутреннего равновесия. Личность есть замкнутая в себе биологическая индивидуальность, живущая в обществе и испытывающая

его влияние, но противостоящая ему. По З. Фрейду, общественное развитие, цивилизация с ее многочисленными моральными запретами вредят нормальному развитию личности, являются источником ее неврозов. Отсюда и оправдываются разнузданная сексуальность, войны, насилие как средство удовлетворения влечения к смерти. З. Фрейд также считал, что содержание бессознательного постоянно расширяется, так как те стремления и желания, которые человек не смог по тем или иным причинам реализовать в своей деятельности вытесняются им в бессознательное, наполняя его содержание.

Вторая структура личности – «Я» по мнению З. Фрейда, также является врожденной и располагается как в сознательном слое, так и в предсознании. Это, как правило, самосознание человека, восприятие и оценка им самим собственной личности и поведения. «Я» ориентируется на реальность. Таким образом, всегда можно осознать свое «Я», хотя это может быть и не легким трудом. Если содержание «Оно» расширяется, то содержание «Я», наоборот сужается, так как ребенок рождается по выражению З. Фрейда с «океаническим чувством Я», включая в себя весь окружающий мир. Со временем он начинает осознавать границу между собой и окружающим его миром, начинает локализовать свое «Я» до своего тела, сужая, таким образом, объем «Я».

«Сверх-Я» не врожденная, она формируется в процессе жизни ребенка. Механизмом ее формирования является идентификация с близким взрослым своего пола, черты и качества которого и становятся содержанием «Сверх-Я». «Сверх-Я» руководствуется идеальными представлениями – принятыми в обществе нормами морали и ценностями.

З. Фрейд подчеркивал, что между этими тремя структурами личности существует неустойчивое равновесие, так как не только их содержание, но и направления их развития противоположны друг другу. Неосознаваемые влечения, идущие от «Оно», чаще всего находятся в состоянии конфликта с тем, что содержится в «Сверх-Я», то есть совестью и идеалами человека, с социальными и нравственными нормами поведения. Конфликт разрешается с помощью «Я», то есть сознания, которое, действуя в соответствии с принципами реальности и рациональности, стремится разумно примирить обе стороны таким образом, чтобы влечения «Оно» были в максимальной степени удовлетворены и при этом не были нарушены нормы морали.

Теория личности Эриха Фромма: система представлений, в которых постулируется ведущая роль в человеческом поведении бессознательных побуждений, но в отличие от теории З. Фрейда, здесь они рассматриваются как социально, а не биологически, обусловленные. Человек теряет инстинктивные связи с природой, но на их место приходят экзистенциальные и исторические социальные противоречия, которые служат источником общественно обусловленных потребностей. Но если общество препятствует их удовлетворению, формируются иррациональные способы решения проблем человеческого существования в форме мазохизма, садизма, конформизма, реализация которых приводит к образованию различных типов характера и возникновению неврозов.

По мнению Э. Фромма, человек – существо биосоциальное. Необходимо создать такие условия, при которых высшей целью всех общественных устремлений станет всестороннее развитие человека. Подлинная свобода и независимость, а также искоренение любых форм угнетения смогут привести в действие такую силу как любовь к жизни, а это и есть единственная сила способная победить любовь к смерти. Человек отличается от животных тем, что имеет самосознание, рассудок и разум. Кроме того, человеку постоянно нужен какой-либо внешний раздражитель, заставляющий его постоянно мысленно работать, иначе человек впадет в тоску.

Цель человеческой жизни – это развертывание сил человека согласно законам природы. Человек может адаптироваться к любым условиям, но в процессе этой адаптации он выбирает определенные ментальные и эмоциональные реакции, согласно специфическим свойствам своей природы. Современный человек, несмотря на то, что он в значительной степени подчинил себе природу и властвует над ней, все более приходит в замешательство, так как чувствует бессилие в своей индивидуальности и общественной

жизни. Создав средства для овладения природой, человек оказался пойманным в сети этих средств. Он потерял из виду цель, которая только и дает этим средствам смысл – самого человека. Человек стал рабом собственной машины, но остался невежественен в отношении основных вопросов своего существования: что такое человек, как он должен жить, как использовать энергию заключенную в человеке. Необходимо вернуться к традициям гуманистической этики: человек должен быть самим собой.

Любовь к ближнему – это не сверхчеловеческий феномен, а нечто врожденное и изучаемое человеком. Любовь – не высшая сила, нисходящая на человека, и не возложенный на него долг, это его собственная сила, благодаря которой он роднится с миром и делает мир по настоящему своим. Поэтому человек может не только приспособливаться, но и сознательно изменять среду своего существования.

Другим фактором являются экзистенциальные и исторические дихотомии (противоречия) человека. Основное противоречие в человеке является дихотомия «жизнь-смерть». Он ясно понимает беспомощность и ограниченность своего существования. Человек не может избавиться от своего ума, не может избавиться от своего тела. Это заставляет его хотеть жить. Человек единственное животное, которое может скучать, быть недовольным и т.п. Собственное существование для него составляет проблему. Человек должен постоянно развивать свой разум, стремиться к новым решениям, творить собственный мир, в котором он может чувствовать себя в согласии и своими ближними. У человека нет врожденного «стремления к прогрессу», противоречивость его существования – вот, что заставляет человека совершенствоваться. Смертность человека ведет к другой дихотомии: каждая личность является носителем всех человеческих возможностей, но короткая протяженность человеческой жизни не допускает их полной реализации даже при самых благоприятных условиях. Человек одинок как отдельная особь человеческого рода, одинок, когда ему предстоит что-то оценить или принять решение самостоятельно своим разумом. Поэтому он стремится к сближению с себе подобными. Его счастье зависит от чувства солидарности с ближними. Исторические противоречия индивидуальной и социальной жизни, созданные самим человеком, более многочисленные. Прогресс человечества происходит от желания человека разрешить эти противоречия. Но сделать это можно, только если человек придаст смысл своей жизни.

Самая поразительная особенность человеческого поведения – огромная глубина страстей и влечений. Даже при полном удовлетворении голода, жажды и сексуальных влечений человек не удовлетворен. Человек стремится к власти, любви, разрушению, рискует жизнью ради всевозможных идеалов. Человеку изначально врожденны религиозные потребности. Э. Фромм различает веру иррациональную (веру в человека, вождя, идею, успех, берущую начало не в собственном опыте мышления и чувствах человека, а основанную на эмоциональном подчинении чужому авторитету) и рациональную (вера в человека, основанная на опыте его собственной плодотворной деятельности). Вариантов религиозности много, от самых примитивных древних (анимизм, тотемизм), до самых современных «религий» успеха и престижа. Но у каждого человека есть и собственная религия (например, неосозанный «культ предков»). Причем, потребность поклонения свойственна всем людям, но принимает различные формы. Если З. Фрейд считал все формы религиозности неврозами, то Э. Фромм считал невроз отдельным проявлением религиозности.

Личность по Карлу Густаву Юнгу [78, 79] включает три основные системы: эго, личное бессознательное, коллективное бессознательное.

Эго – это центр сознания, представляющий собой часть души (личности), включающей чувства, ощущения, воспоминания, мысли и все то, что позволяет человеку чувствовать свою целостность и осознавать свою идентичность.

Личное бессознательное – это структура, включающая в себя, как и у З. Фрейда, вытесненные воспоминания, чувства, переживания. Однако по представлениям К. Юнга [80] в личное бессознательное входят также и комплексы (материнский комплекс, комплекс

власти и др.). При этом комплекс может захватить контроль над личностью и управлять ее поведением.

Коллективное бессознательное представлено архетипами, являющимися универсальными общечеловеческими моделями восприятия, содержащими значительный эмоциональный элемент.

К. Юнг впервые [78, 79] предложил две психологические установки, или ориентации личности: *экстраверсия* (направленность вовне, к внешнему миру, к другим людям) и *интроверсия* (направленность внутрь себя, в свой внутренний мир). У каждого человека присутствуют обе установки, но одна из них является доминирующей.

Развитие личности, или индивидуация, по К. Юнгу – это процесс интеграции многих внутриличностных функций и тенденций. В своей конечной реализации процесс индивидуации предполагает выведение архетипа «Самости» в центр личности. В процессе индивидуации может произойти, по К. Юнгу, самореализация, но, к сожалению, она доступна далеко не всем людям, а лишь высокообразованным и высоконравственным. При развитии личности реализуются [79]:

- а) *принцип каузальности* (причинности) ставит развитие личности в зависимость от прошлого опыта;
- б) *принцип телеологии* (*целеположения*) ставит развитие личности в зависимость от прогнозируемой цели, то есть в данном случае развитие определяется не только прошлым, но и будущим;
- в) *принцип синхронизации* применим к событиям, происходящим одновременно, но не связанным причинно-следственными отношениями;
- г) *принцип наследования*, по К. Юнгу, заключается в том, что наследственность включает не только биологические инстинкты, но и родовые переживания в форме архетипов – расовых воспоминаний, благодаря повторению их во множестве поколений;
- д) *принцип прогрессии* основывается на поступательном развитии, направленном вперед, в сторону усовершенствования;
- е) *принцип регрессии* основывается на прекращении развития, на переключении энергии в сторону более ранних стадий развития, что также может носить приспособительный характер.

Теория личности Альфреда Адлера – модель теории личности в индивидуальной психологии. В ней постулировалось три фактора стабильности и динамики личности: чувство общности, чувство неполноценности, стремление к самозначимости. Считалось, что если усиливается чувство неполноценности, то повышается стремление к самозначимости и понижается чувство общности; если усиливается стремление к самозначимости, то также понижается чувство общности; и если усиливается чувство общности, то понижается чувство неполноценности.

Персонологическая (лично-центрированная) ориентация выдвигает на первый план сознание и самосознание субъекта, исходя из того, что основу развития личности составляет творческий процесс формирования и реализации ее собственных жизненных целей и ценностей. Это направление определяется как гуманистическое и ассоциируется с такими именами, как Абрахам Маслоу, Карл Роджерс и др. Суть гуманистической ориентации в изучении личности состоит в отказе от манипулятивного подхода и выделении личности в качестве высшей социальной ценности. Гуманистический подход помогает раскрыть возможности личности путем соответствующей организации межличностных отношений. Согласно этому подходу, человек может проявить своеобразие и неповторимость собственного «Я» лишь при полной открытости в выражении своих чувств, отказе от психологической защиты. Согласно А. Маслоу человек по своей природе нейтрален. В каждом заложены потенциальные возможности для роста и совершенствования.

В основе концепции Р.Д. Лэйнга лежит понятие «онтологически защищенной личности», обладающей способностью быть автономной индивидуальностью, то есть

ощущающей непоколебимую уверенность в своей собственной реальности и идентичности, а также в реальности и идентичности других людей.

Теория личностных конструктов – когнитивная теория личности, разработанная в 50 гг. XX века американским персонологом Дж. А. Келли. Цель теории личностных конструктов состоит в объяснении того, каким образом личность интерпретирует и прогнозирует свой жизненный опыт, предвосхищает (конструирует) будущие события, управляет переживаемыми событиями. Ключевым понятием, составляющим ядро личности, выступает понятие «*личностный конструкт*» – абстракция или обобщение из предстоящего опыта, создаваемого личностью классификационно-оценочного эталона и проверяемого ее на собственном опыте. Все личностные конструкты биполярны и дихотомичны (например, хороший – плохой). В соответствии с природой контроля, осуществляемого над элементами, в теории личностных конструктов выделяют специфические *типы личностных конструктов*: упредительный, стандартизирующий и входящие в него элементы, констелляторный, который может одновременно принадлежать разным областям, но является постоянным в своей области; предполагающий, оставляющий свои элементы открытыми для альтернативных конструкций и позволяющий личности быть открытой для нового опыта.

Система формируемых личностных конструктов имеет сложную иерархию и множество подсистем. Поскольку конструкт не усваивается извне, а всегда строится самим человеком, он всегда индивидуально определен, одноэкземплярен. Примеры личностных конструктов, которые человек использует с целью оценки повседневной жизни: «взволнованный-спокойный», «умный-глупый», «дружеский-враждебный», «хороший-плохой», «мужской-женский». Система конструктов организуется в пирамидальную систему, в которой составляющие ее конструкты находятся либо в управляющей, либо в подчиненной позиции. Конструкт может быть и совершенно независимым. Чем больше открыты подчиняющиеся конструкты личности, тем больше возможность изменения внутри структуры, в которую они входят. Если же у личности отсутствуют подчиняющиеся конструкты для интерпретаций и изменений, она психологически ригидна. Конструкты могут быть *вербальными и невербальными* (так, в качестве первичных конструктов могут использоваться жесты, выражения лица и пантомимические паттерны). В качестве конструктов могут использоваться рисунки, цвета и т.п.

Для измерения личностных конструктов в теории личностных конструктов разработан принцип «репертуарных решеток» и репертуарный тест личностных конструктов (РТЛК). В теории личностных конструктов активно используется понятие «роль», подразумевающее форму поведения, логически вытекающую из понимания личностных мыслей и поступков других людей, деятельностно связанных с ней. Для исследования ролей личности Дж. А. Келли разработал тест ролевого конструкта (РЕП-тест). Применение теории личностных конструктов эффективно в понимании эмоционального состояния личности, психического здоровья и психических нарушений, а также в психоконсультативной и психотерапевтической практике.

Теория ролей – Дж. Мид, Г. Блумер, М. Кун. Личность рассматривается как совокупность ее социальных ролей. Развитие личности происходит не иначе, как в выполнении определенных общественных ролевых функций.

Эпигенетическая теория – Э.Г. Эриксон. «Эго» составляет основу поведения и функционирования человека и является автономной личностной структурой, основным направлением развития которой можно назвать социальную адаптацию.

Основоположники теории отношений – А.Ф. Лазурский, В.Н. Мясищев – считали, что «ядро» личности составляет система ее отношений к внешнему миру и к самому себе, которая формируется под воздействием отражения сознанием человека окружающей действительности.

Согласно теории общения – Б.Ф. Ломов, А.А. Бодалев, К.А. Абульханова – личность формируется и развивается в процессе общения в системе существующих социальных связей и отношений.

Теория установки – Д.Н. Узнадзе, А.С. Прангишвили – развивает представление об установке как готовности личности к восприятию будущих событий в определенном направлении действий, что является основой ее целесообразной избирательной активности.

Теории стали развиваться после распространения факторного анализа как инструмента количеств, измерений и классификации признаков. В психологических исследованиях факторные теории личности были ориентированы на эмпирические исследования различий личности. Наиболее популярные факторные теории личности разработаны Р.Б. Кеттеллом, Г.Ю. Айзенком, Дж.П. Гилфордом.

Теория Р.Б. Кеттелла исходит из «теории черт» и построение на их основе личностного профиля. Мотивационным конструктом пространства личностной сферы являются динамические черты, структура которых формирует сущность личности (черта описывается как «ментальная структура», отвечающая за наблюдаемое поведение, его регулярность и согласованность). Личность – это совокупность черт, позволяющая предсказать действия человека в данной ситуации. По функциональному признаку Р.Б. Кеттелл разделяет черты на *динамические*, обеспечивающие активность в достижении цели; *черты-способности*, обуславливающие эффективность достижения цели; *темпераментальные*, связанные с конституциональным фактором, проявляющимся в скорости, энергичности, эмоциональной реактивности. Более изменчивые структуры личности Р.Б. Кеттелл относил к состояниям и ролям. В процессе развития личности происходит изменение ее структуры.

Теория Г.Ю. Айзенка [1] построена по иерархическому типу и включает описание трехфакторной модели психодинамических свойств (экстраверсия-интроверсия, нейротизм и психотизм). Эти свойства Г.Ю. Айзенк относит к типам общего уровня иерархической организации структуры личности. На следующем уровне находятся черты, ниже – уровень привычных реакций, реально наблюдаемое поведение. Г.Ю. Айзенк при исследовании личности использовал методы оценки, опросники, ситуативные тесты, физиологические измерения, а также учитывал роль наследственности.

Существенным вкладом Г.Ю. Айзенка в область факторного анализа была разработка техники критериального анализа, позволившая максимально выделять конкретные критериальные группы признаков, направленных дифференцировать контингент по нейротизму. Не менее важным концептуальным положением Г.Ю. Айзенка является идея о том, что наследственный фактор обуславливает различия людей по параметрам реактивности автономной нервной системы, скорости и прочности условных реакций. Реактивный индивид склонен при соответствующих условиях к возникновению невротических нарушений, а индивиды, легко формирующие условные реакции, демонстрируют интровертность в поведении. Люди с недостаточной способностью к формированию условных реакций и автономной реактивности, чаще других склонны к страхам, фобиям, навязчивостям и другим невротическим симптомам. В целом невротическое поведение является результатом научения, в основе которого лежат реакции страха и тревоги. Считая, что несовершенство психиатрии, диагнозов связано с недостаточной личностной психодиагностикой, Г.Ю. Айзенк разработал для этой цели опросники и соответственно скорректировал методы лечения в психоневрологии.

Теория Дж.П. Гилфорда изложена в книге «Личность» (1959). По мнению ученого, факторно-аналитические исследования черт личности являются единственно адекватными для измерения индивидуальных различий, в том числе в области интеллекта и креативности. В структуре личности Дж.П. Гилфорд выделяет три сферы: *сфера способностей*, *темперамента* и *гармоническую сферу* (динамические черты по Р.Б. Кеттеллу). Каждый фактор он рассматривает как более общую функцию, проявляющуюся в поведении. Например, параметр темперамента «позитивный – негативный» в поведении выступает как

фактор «уверенности против неполноценности», а в области эмоций – как фактор «бодрость против робости». В области способностей Дж.П. Гилфорд создал факторную модель «структуры интеллекта».

Пользуясь своим факторно-аналитическим методом, Дж.П. Гилфорд при измерении экстраверсии-интроверсии выделил несколько различных личностных факторов, что послужило основанием для разработки опросника «Обозрение темперамента по Гилфорду и Циммерману» (1949), который предназначен для измерения десяти выявленных черт личности: общей активности, беспечности, доминирования, социальности, эмоциональной стабильности, объективности, дружелюбия, склонности к размышлениям, отношения к людям, мужественности.

В целом все факторные теории личности, углубляя и взаимодополняя друг друга, стали несомненным вкладом в область теоретической и прикладной психодиагностики личности.

Активность личности проявляется:

- на индивидуальном уровне: активность людей, подвижность детей;
- на личностном: активность в деятельности – это целостная структурно-оформленная совокупность актов, способов и средств, которые социально обусловлены.

Источником активности человека являются потребности – это состояние организма, личности, социальной группы, общества в целом, выражающее зависимость от объективного содержания условий их существования и развития и выступающие источником различных форм активности.

Личность – это, прежде всего живой человек, потребности которого выражают его практическую связь с миром и зависимость от него. Наличие у человека потребностей свидетельствует о том, что он испытывает нужду в чем-то, что находится вне его самого, – во внешних предметах или другом человеке; это значит, что он существо страдающее, в этом смысле пассивное. Вместе с тем потребности человека являются исходными побуждениями его к деятельности: благодаря им и в них он выступает как активное существо. В потребностях, таким образом, как бы заключен человек как существо, испытывающее нужду и вместе с тем действенное, страдающее и вместе с тем активное, как страстное существо.

История развития человеческой личности связана с историей развития ее потребностей. Потребности человека побуждали его к деятельности. Общественно организованный труд, создавая в процессе производства более совершенные и многообразные способы удовлетворения сначала элементарных потребностей человека, порождал все новые, более многообразные и утонченные потребности, а возникновение новых потребностей побуждало к все более разносторонней деятельности для их удовлетворения.

Потребности человека могут быть подразделены на тесно между собой связанные, друг в друга взаимопроникающие, но все же различные – материальные потребности и духовные, такие, как потребность в пище, с одной стороны, потребность в книге, музыке – с другой. Потребность в пище, в жилье и одежде являются насущными потребностями человека: они вызывают необходимость в труде, в общественно организованной производственной деятельности, составляющей основу исторического бытия человека. Возникающее для удовлетворения человеческих потребностей производство в ходе своего развития не только удовлетворяет, но и порождает потребности людей, определяя их уровень и характер. Не существует самостоятельного, отдельного развития потребностей. Развитие потребностей включено как момент, как сторона в развитие производства. Порождая объекты потребления, производство порождает тем самым и соответствующие потребности у субъекта. Порожденная потребностью в пище, жилье и одежде и т.п., необходимость в труде и сотрудничестве порождает у человека потребность в труде, возникающую на основе потребности в активности, и потребность в общении, основанном на сотрудничестве и пересечении интересов. На этой основе новый характер приобретает у человека и

потребность его в существовании другого пола, которая становится потребностью человека в человеке.

Органические потребности представлены в психике, прежде всего в органических ощущениях. Поскольку в органические потребности включен момент динамического напряжения или более или менее острый аффективный тон, они выступают в виде влечений. Оно более и менее глубоко и органически включается в сознательную жизнь личности, и это последняя включается в него: сексуальное влечение становится любовью; потребность человека в человеке превращается в подлинно человеческую потребность. Целый мир тончайших человеческих чувств – эстетические и моральные (восхищения, заботы, нежности) включаются в нее, в том числе и сознательная жизнь. Потребность получает, таким образом, совсем новое выражение в чувстве. Включаясь в сознательную жизнь личности, чувство человека тем самым входит в сферу ее мировоззренческих установок и подчиняется их моральному контролю. По мере того как осознается служащий для удовлетворения потребности предмет, на который направлено влечение, а не только ощущается то органическое состояние, из которого оно исходит, влечение необходимо переходит в *желание* – новую форму проявления потребности. Этот переход означает не только внешний факт появления объекта, на который направляется влечение, а также изменение внутреннего характера влечения. Это изменение его внутреннего психического содержания связано с тем, что, переходя в желание, направленное на определенные предметы, влечение больше осознается. Потребности человека отнюдь не ограничиваются теми, которые непосредственно связаны с органической жизнью. В процессе развития у человека появляются новые, не связанные непосредственно с уже имеющимися. Так возникает потребность в чтении, в посещении театра, в слушании музыки и т.д. Порождая многообразие сферы культуры, человеческая деятельность порождает и соответствующие потребности. В результате потребности человека выходят за узкие рамки его органической жизни, отражая в себе все многообразие и богатство исторически развивающейся деятельности, все богатство создаваемой культуры. Порождая соответствующие потребности, культура становится природой человека.

Возникающие в связи с потребностями, но не сводящиеся к ним интересы и другие существующие мотивы, осознание задач, которые ставит перед человеком общественная жизнь, и обязанностей, которые она на него налагает, – вызывает у человека *деятельность*, выходящую за пределы той, которая непосредственно служит удовлетворению наличных потребностей. Эта деятельность может породить новые потребности, так как не только потребности порождают деятельность, но и деятельность иногда порождает потребности.

Итак, *потребность испытывается как состояние напряженности, беспокойства, которое требует своего разрешения*. Пока потребность не осознается, развивается активность как динамическая тенденция или влечение, сразу перестраивается вся система отображения человека, появляется чувствительность к тем аспектам среды, которые могут стать источником удовлетворения этой потребности. Вырисовывается тот предмет, который может удовлетворить эту потребность, то есть потребность опредмечивается и осознается, и становится мотивом деятельности.

Потребности бывают:

1. По происхождению:
 - *биологические потребности*: инстинктивные (в питании, дыхании и т.д.) и социализированные;
 - *социально-обусловленные потребности*: трудовые, познавательные, эстетические, нравственные, правовые, общественные;
 - *потребности цели*.
2. По характеру объектов:
 - *материальные*;
 - *духовные*.

Система потребностей иерархически организована. На их основе возникают также психологические феномены, которые являются источниками активности – это *интересы и идеалы* среди предметов окружающей среды. Интерес – это мотив, который действует в силу своей осознанности и эмоциональной привлекательности. В психологии принято выделять интерес как направленность на предмет и склонность как направленность на определенный вид деятельности.

Активность деятельности побуждается не только потребностями в форме желаний и влечений, не только интересами и склонностями, но и социально обусловленными образами поведения – идеалами. Идеалы формируются под воздействием среды и преломляются в зависимости от личности.

Таким образом, *источник активности – это потребности, интересы и идеалы*. Уже активность реализуется в деятельности, в поведенческих актах.

Но деятельность разворачивается на фоне прошлого опыта человека, который формируется в виде *установок*. Под установкой понимается состояние человека к определенной активности, способной удовлетворить ту или иную потребность. Установка может проявляться и на физиологическом уровне и на психосознательном уровне. Социальная установка – это субъективная ориентация индивидов как членов группы, общества на ценности данной культуры. Социальная установка имеет функцию приспособительную. Она выполняет самозащитную функцию, оценочную функцию и познавательную.

Выделяют и *ориентацию человека* – это система установок, в свете которых личность выбирает ситуацию и соответствующий образ действий. Ориентация направлена на какие-то социальные ценности, называемых *ценностными ориентациями*. Только признаваемые ценности могут лежать в основе управления активностью. Совокупность типичных ценностных ориентаций, свойственных личности в данном обществе, называется социальным характером.

Существенный отпечаток на реализацию активности личности откладывают представления личности о собственных возможностях вообще и в определенных видах деятельности в частности. Такое представление называется *самооценкой личности*. Она бывает завышенной, заниженной и адекватной, то есть соответствующая реальным возможностям. Завышенная самооценка затрудняет общение с человеком. На основе самооценки строится определенный *уровень притязаний*. Под уровнем притязания понимается уровень тех заданий, к осуществлению которых человек считает себя готовым.

Психология для анализа различных форм активности применяет анализ образа жизни человека. Образ жизни – это совокупность разнообразных форм человеческой активности; или образ жизни – это совокупность устоявшихся типичных для определенных социально-экономических отношений форм жизнедеятельности народов, классов, социальных групп, индивидов в материальном и духовном производстве, в общественно-политической и семейно-бытовой сферах, во взаимных отношениях людей и личной жизни.

Таким образом, *в основе активности личности человека, которая актуализируется в форме деятельности, лежат потребности, интересы, склонности и идеалы*. Поэтому управлять активностью человека можно, только лишь воздействуя на сферу его потребностей, или, другими словами, управлять активностью означает организовать потребностную сферу. На проявлении активности сказываются социальные установки, ценностные ориентации, социальный характер личности, и проявляется все это многообразие в образе жизни человека. Только анализ образа жизни человека может выявить те мотивы, которые движут активность личности.

Контрольные вопросы

1. Общее понятие о личности в психологии.
2. Индивид, личность, индивидуальность, субъект деятельности.

3. Психологическая структура личности.
4. Зависимость психических процессов от личности как индивидуальности.
5. Статистическая и динамическая структуры личности.
6. Становление личности. Становление индивидуальности. Социализация личности.
7. Социально-психологические механизмы социализации.
8. Стадии социализации личности.
9. Структура личности по З. Фрейду.
10. Коллективное бессознательное К. Юнга.
11. Побудительные силы личности. Потребности как источник активности личности.
12. Врожденные и приобретенные потребности.
13. Механизм формирования потребностей.
14. Интересы, склонности и идеалы. Уровень притязаний.

4.2 Психологические свойства личности

Личность человека, как устойчивая система общественно-значимых черт его характера и индивидуально-типологических особенностей, предъявляемых им во взаимодействии с другим человеком

Среди индивидуальных особенностей личности, которые ярко характеризуют поведение человека, особое место принадлежит темпераменту. Темперамент является одним из наиболее значимых свойств личности. Под темпераментом следует понимать природные особенности поведения, типичные для данного человека и проявляющиеся в динамике, тоне и уравновешенности реакций на жизненные воздействия. Темперамент окрашивает все психические проявления индивида, он сказывается на характере протекания эмоций и мышления, волевого действия влияет на темп и ритм речи. Вместе с тем нужно помнить, что от темперамента не зависят ни интересы, ни увлечения, ни социальные установки, ни моральная воспитанность человека.

4.2.1 Темперамент и характер

История учения о темпераменте. Система описания темперамента Гиппократом. Конституциональные теории У. Шелдона, Э. Кречмера. И.П. Павлов о сущности темперамента. Типы высшей нервной деятельности и тип темперамента. Основные свойства возбуждения и торможения: сила-слабость; подвижность-инертность; уравновешенность-неуравновешенность. Дополнительные свойства темперамента: сензитивность, активность-реактивность, темп реакций, пластичность-ригидность, интро-экстраверсия, лабильность. Тип темперамента и индивидуальный стиль деятельности. Темперамент и воспитание. Характер как совокупность индивидуальных устойчивых черт личности. Темперамент и характер. Социальное и биологическое в структуре характера. Характер как система черт, отражающих отношения личности: отношение к себе; отношение к людям; отношение к деятельности; отношение к предметам. Типологии характеров по Э. Фромму, Е. Личко, К. Леонгарду. Понятие об акцентуации характера. Акцентуации и патология

На все происходящее в окружающей действительности люди реагируют по-разному. Одни быстро принимают даже самые важные решения, другие будут долго мучиться сомнениями, выбирая, например, схожий товар. Один человек сохраняет спокойствие в любой ситуации, другого даже малейшая неприятность может привести в отчаяние. Люди начинают знакомиться с темпераментом очень рано. Еще в детстве заметно, что одни подвижны, энергичны, эмоциональны, настойчивы, другие медлительны, спокойны, невозмутимы, кто-то замкнут, скрытен, печален. Именно в этих особенностях и проявляется темперамент.

Индивидуальные психологические особенности личности человека, его темперамент придают своеобразную окраску всей деятельности и поведению человека. Темперамент легко определить по скорости возникновения, глубине и силе чувств, по отзывчивости на чувства других людей, по скорости движений человека, по общей его подвижности, по темпу его речи и тембру голоса, по умению быстро и легко включаться в работу, по умению

увлекаться делом, проявляя при этом большую настойчивость и страстность, по желанию общаться с другими людьми, по быстроте смены настроений, по смелости и даже по выражению лица. Таким образом, темперамент является динамической характеристикой человека и что от темперамента зависят психический темп и ритм, быстрота возникновения чувств, их длительность и устойчивость, смекалистость, направленность на определенные контакты с предметами и людьми, на интерес человека к себе и другим.

Б.М. Теплов дает следующее определение темперамента: «Темпераментом называется характерная для данного человека совокупность психических особенностей, связанных с эмоциональной возбудимостью, то есть быстротой возникновения чувств, с одной стороны, и силой их – с другой». Таким образом, темперамент имеет два компонента – активность и эмоциональность. Активность поведения характеризует степень энергичности, быстроты или, наоборот, медлительности и инертности. Эмоциональность характеризует протекание эмоциональных процессов, определяя знак (положительный или отрицательный) и модальность (радость, горе, страх, гнев и др.).

С.Л. Рубинштейн подчеркивал [65], что для темперамента особенно существенны впечатлительность человека и его импульсивность, и что впечатлительность характеризуется силой и устойчивостью того воздействия, которое впечатление оказывает на человека, а импульсивность – силой побуждения и скоростью перехода от побуждения к действию.

Учение о темпераменте возникло еще в древности, интерес к данной проблеме возник более двух с половиной тысяч лет тому назад. Он был вызван очевидностью существования индивидуальных различий, которые обусловлены особенностями биологического и физиологического строения и развития организма, а также особенностями социального развития, неповторимостью социальных связей и контактов.

Несмотря на то, что предпринимались неоднократные и постоянные попытки исследовать органическую основу темперамента, до сих пор эта проблема относится к разряду спорных и до конца не решенных проблем современной психологической науки. Сегодня существует много подходов к исследованию темперамента. Однако при всем существующем многообразии подходов большинство исследователей признают, что темперамент – это биологический фундамент, на котором формируется личность как социальное существо, а свойства личности, обусловленные темпераментом, являются наиболее устойчивыми и долговременными.

Создателем учения о темпераменте считается древнегреческий врач Гиппократ (460-377 гг. (V век до н.э.)). Он впервые дал определение понятия «темперамент» и более или менее подробно их описал. Под темпераментом он понимал анатомио-физиологические и психологические особенности человека. Наблюдая индивидуальные особенности поведения людей, он сделал попытку данные особенности объяснить. Согласно теории Гиппократа, различия между людьми определяются соотношением четырех основных видов жидкости («соков организма») в их организме – крови, слизи, желтой и черной желчи. Соотношение этих «соков организма» по-гречески обозначалось словом «красис», которое позже заменили латинским словом «temperamentum» – «надлежащее соотношения частей», «соразмерность», «правильная мера». При правильном их смешении человек бывает здоров, при неправильном – болен. Одна из жидкостей преобладает, что и определяет темперамент человека. У *сангвиников* преобладает кровь (от лат. sanguis – кровь), у *флегматиков* – слизь (от лат. phlegma – слизь), у *холериков* – желтая желчь (от лат. chole – желчь), у *меланхоликов* – черная желчь (от лат. melanos chole – черная желчь). Опираясь на учение Гиппократа, другой знаменитый врач античности *Клавдий Гален* (129-199 или 131-201 г.г. н.э.) характеризует типы темперамента наряду с физиологическими, психологическими и даже нравственными свойствами. Свою типологию темпераментов он изложил в известном трактате «De temperamentum». Им были выделены 13 типов темпераментов, но затем они были сведены до четырех. Эта концепция имеет огромное влияние на ученых на протяжении уже многих столетий, подтверждением этого является тот факт, что до настоящего времени

предложенные Гиппократом и Галеном названия типов темперамента являются самыми распространенными.

Немецкий философ Иммануил Кант (1724-1804) в конце XVIII века говорил, что с физиологической точки зрения, когда речь идет о темпераменте, имеют в виду физическую конституцию и комплекцию. Но с точки зрения психологической И. Кант рассматривает темперамент только как психические свойства. Вплоть до новейшего времени характеристика темперамента оставалась преимущественно психологической. В связи с этим изменяется понятие о типах темперамента. Они характеризуются пропорцией не физиологических, а психических свойств. У И. Канта – это соотношение разных чувств и разной степени активности деятельности. Он утверждал, что у *сангвиника* основное стремление есть стремление к наслаждению, соединенное с легкой возбудимостью чувствований и с их малой продолжительностью. Он увлекается всем, что ему приятно. Склонности его непостоянны, и нельзя слишком много на них рассчитывать. У *меланхолика* господствующая склонность есть склонность к печали. Безделица его оскорбляет, ему все кажется, что им пренебрегают. Его желания носят грустный оттенок, его страдания кажутся ему невыносимы. *Холерический темперамент* обнаруживает замечательную силу в деятельности, энергию и настойчивость, когда находится под влиянием какой-либо страсти. Его страсти мгновенно воспламеняются от малейшего препятствия, и его гордость, мстительность, честолюбие, сила его чувств не знают пределов, когда душа его находится под влиянием страсти. Он размышляет мало и действует быстро, потому что такова его воля. И, наконец, по мнению И. Канта, чувствования не овладевают *флегматиком* быстро. Ему не нужно делать над собой больших усилий, чтобы сохранить свое хладнокровие. Для него легче, чем для других, удержаться от скорого решения, чтобы обдумать его прежде. Он трудно раздражается, редко жалуется, переносит свои страдания терпеливо и мало возмущается страданиями других.

У *Вильгельма Вундта* (1832-1920) темперамент – это соотношение скорости и силы «душевных движений».

В процессе развития учения о темпераменте изменяется характеристика четырех основных типов темперамента. Пересматривается представление об их количестве. Начиная с И. Канта стали отличать свойства темперамента от других индивидуально психологических свойств (характера личности), хотя строгих критериев для такого различения не было предложено.

В последующие века исследователи, наблюдая значительное разнообразие поведения, совпадающие с различиями в телосложении и физиологических функциях, пытались их упорядочить и каким-то образом группировать эти различия. В результате возникли многочисленные концепции и типологии темпераментов. Наибольший интерес представляют те из них, в которых свойства темперамента, понимаемые как наследственные или врожденные, связывались с индивидуальными различиями в особенностях телосложения. Такие типологии получили название *конституционных типологий*. Так наибольшее распространение получила конституционная типология, предложенная немецким психиатром *Эрнстом Кречмером* (1889-1964), который в 1921 году опубликовал свою знаменитую работу «Строение тела и характер» [35]. Главная его идея заключалась в том, что люди с определенным типом телосложения имеют определенные психические особенности. Им было проведено множество измерений тела, что позволило выделить четыре конституциональных типа:

1. *Лептосоматик* характеризуется хрупким телосложением, высоким ростом, плоской грудной клеткой, узкими плечами, длинными и худыми нижними конечностями.
2. *Атлетик* – человек с развитой мускулатурой, крепким телосложением, характерен высокий или средний рост, широкие плечи, узкие бедра.
3. *Пикник* – человек с выраженной жировой тканью, чрезмерно тучный, характеризуется малым или средним ростом, расплывшимся туловищем с большим животом и круглой головой на короткой шее.

4. *Диспластики* – люди с бесформенным, неправильным строением тела. Индивиды этого типа характеризуются различными деформациями телосложения (например, чрезмерный рост, непропорциональное телосложение).

С названными типами строения тела Э. Кречмер соотносит три выделенных им типа темперамента, которым он дал следующие наименования:

1. Шизотимик.
2. Иксотимик.
3. Циклотимик.

Шизотимик, имеет астеническое телосложение, замкнут, подвержен колебаниям настроений, упрям, малоподатлив к изменению установок и взглядов, с трудом приспосабливается к новой обстановке. В отличие от него *иксотимик*, обладающий атлетическим телосложением, проявляет себя как спокойный, маловпечатлительный человек со сдержанными мимикой и жестами, с невысокой гибкостью мышления. У *циклотимика*, который обладает пикническим телосложением, эмоции колеблются между радостью и печалью, он легко контактирует с людьми и реалистичен во взглядах.

Теория Э. Кречмера получила наибольшее распространение в Европе. В США большую популярность приобрела концепция темперамента У. Шелдона, сформулированная в 40-х гг. XX века. В основе его концепции лежит предположение о том, что тело и темперамент – это два взаимосвязанных между собой параметра человека. По мнению автора, структура тела определяет темперамент, который является его функцией. У. Шелдон исходил из гипотезы существования основных типов телосложения, описывая которые он заимствовал термины эмбриологии. Им выделены три типа:

1. *Эндоморфный* (из эндодермы образуются преимущественно внутренние органы). Людям с данным типом свойственно относительно слабое телосложение, с избытком жировой ткани.
2. *Мезоморфный* (из мезодермы образуется мышечная ткань) – стройное и крепкое тело, большая физическая устойчивость и сила.
3. *Эктоморфный* (из эктодермы развивается кожа и нервная ткань) – хрупкое телосложение, плоская грудная клетка и длинные тонкие конечности со слабой мускулатурой.

По У. Шелдону, этим типам телосложений соответствуют определенные типы темпераментов, названные им в зависимости от функций определенных органов тела:

1. *Висцеротония* (от лат. viscera – внутренности).
2. *Соматотония* (от греч. soma – тело).
3. *Церебротония* (от лат. cerebrum – мозг).

Лиц с преобладанием определенного типа телосложения У. Шелдон называет соответственно висцеротониками, соматотониками, церебротониками и считает, что каждый человек обладает всеми группами свойств. Однако различия между людьми определяются преобладанием тех или иных свойств.

Для *висцеротоников* характерна расслабленность в осанке и движениях, медленная реакция, эмоциональная ровность, терпимость, отсутствие взрывных эмоций и поступков, любовь к комфорту, безмятежная удовлетворенность, пристрастие к еде, социализация пищевой потребности, наслаждение от процессов пищеварения, жажда любви и одобрение окружающих, ориентация на других, потребность в людях в трудную минуту, социофилия (любовь к общественной жизни), ориентация на детей и семью, мягкость и легкость в обращении и внешнем выражении чувств, приветливость со всеми. Для *соматотоников* – уверенность в осанке и движениях, склонность к физической деятельности и риску, энергичность, потребность в движениях и удовольствии от них, спартанская выносливость боли, потребность в доминировании, решительные манеры, храбрость, сильная агрессивность, психологическая нечувствительность, отсутствие сострадания, самоуверенность, шумное поведение, с трудом приглушаемый голос, ориентация на занятия юношеского возраста, внешний вид соответствует более пожилому возрасту, клаустрофобия

(боязнь замкнутого пространства). Для *церебротоников* – заторможенность в движениях, скованность в осанке, чрезмерная физиологическая реактивность, повышенная скорость реакций, склонность к уединению, склонность к рассуждениям, исключительное внимание, эмоциональная заторможенность, скрытность чувств, самоконтроль мимики, чрезмерная чувствительность к боли, хроническая усталость, тихий голос, избегание шума, заторможенность в общении, социофобия (страх перед общественными контактами), агрофобия (боязнь открытого пространства), юношеская живость и субъективное мышление, ориентация на пожилой возраст.

В современной психологической науке большинство конституционных концепций стало объектом строгой научной критики. Основным недостатком подобных теорий состоит в том, что в них недооценивается, а иногда просто игнорируется роль среды и социальных условий в формировании психических свойств человека. Свойства темперамента, например, социализация пищевой потребности, терпимость и отсутствие сострадания, нельзя считать наследственными свойствами того же порядка, что и телосложение. Известно, что такие свойства, возникая на основе определенных анатомо-физиологических особенностей индивида, формируются под воздействием воспитания и общественной среды.

Более серьезного внимания заслуживают *концепции, основанные на рассмотрении зависимости протекания психических процессов и поведения человека от функционирования нервной системы, выполняющей доминирующую и управляющую роль в организме.* Теория связи некоторых общих свойств нервных процессов с типами темперамента была предложена русским физиологом Иваном Петровичем Павловым (1849-1936) и получила дальнейшее развитие и экспериментальное подтверждение в работах его последователей [57].

В лабораториях И.П. Павлова, где на собаках изучали условные рефлексы, обнаружили, что у разных животных условные рефлексы образуются по-разному: у одних они образуются быстро и долго сохраняются, у других же, напротив, медленно и угасают быстро; одни животные могут переносить большие нагрузки при сильных раздражителях, а другие при тех же условиях впадают в тормозное состояние.

На основе полученных результатов исследований И.П. Павлов показал [57], что в основе каждого из четырех темпераментов лежит то или иное соотношение основных свойств, которое было названо *типом высшей нервной деятельности.* В отличие от предшественников, он взял не внешнее строение тела, как это делал немецкий психиатр Э. Кречмер, и не строение сосудов (П.Ф. Лесгафт), а организм как целое и выделил в нем мозг. Проведенные И.П. Павловым исследования заслуженно расцениваются как наиболее значимые для понимания физиологических основ темперамента – темперамент зависит от особенностей высшей нервной деятельности человека. Этими особенностями являются:



Во-первых, *сила нервной системы, то есть сила процесса возбуждения и торможения.*

Во-вторых, *уравновешенность нервной системы, то есть степень соответствия силы возбуждения силе торможения (или их баланс).*

В-третьих, *подвижность нервных процессов, то есть скорость смены возбуждения торможением и наоборот.*

Сила нервных процессов – это способность нервных клеток переносить сильное возбуждение и длительное торможение, то есть выносливость и работоспособность нервных клеток. Сила нервного процесса выражается в соответствующей реакции на сильные раздражители: сильнее раздражения вызывают у сильной нервной системы сильные

процессы возбуждения, у слабой нервной системы – слабые процессы возбуждения и торможения.

Силу возбуждения и силу торможения ученый считал двумя независимыми свойствами нервной системы. *Сила возбуждения* отражает работоспособность нервной клетки. Она проявляется в функциональной выносливости, то есть в способности выдерживать длительное или кратковременное, но сильное возбуждение, не переходя при этом в противоположное состояние торможения. *Сила торможения* понимается как функциональная работоспособность нервной системы при реализации торможения и проявляется в способности к образованию различных тормозных условных реакций, таких, как угасание и дифференцировка. Говоря об *уравновешенности нервных процессов*, И.П. Павлов имел в виду равновесие процессов возбуждения и торможения. Отношение силы обоих процессов определяет, является ли данный индивид уравновешенным или неуравновешенным, когда сила одного процесса превосходит силу другого. Преобладание процесса возбуждения над торможением выражается в быстроте образования условных рефлексов и медленном их угасании. Преобладание процессов торможения над возбуждением определяется замедленным образованием условных рефлексов и быстротой их угасания.

Третье свойство нервной системы – *подвижность нервных процессов* – проявляется в быстроте перехода одного процесса в другой. Подвижность нервных процессов проявляется в способности к изменению поведения в соответствии с изменяющимися условиями жизни. Мерой этого свойства нервной системы является быстрота перехода от одного действия к другому, от пассивного состояния к активному, и наоборот. Противоположностью подвижности является *инертность* нервных процессов. Нервная система тем более инертна, чем больше времени или усилий требуется, чтобы перейти от одного процесса к другому.

И.П. Павлов выяснил, что темперамент каждого животного зависит не от одного из свойств, а от сочетания. Такое сочетание свойств нервной системы, которое определяет и индивидуальные особенности условно-рефлекторной деятельности и темперамент, он назвал *типом нервной системы или тип нервной деятельности*. И.П. Павлов различал четыре основных типа нервной системы. Приведенная таблица выражает принятую классификацию темпераментов с типами высшей нервной деятельности.

Особенности внешнего поведения	Особенности нервных процессов			Тип ВНД	Вид темперамента
	По силе	По подвижности	По уравновешенности		
Чрезмерно активный	сильные	подвижные	неуравновешенные	безудержный	холерик
Активен	сильные	подвижные	уравновешенные	сильный	сангвиник
Вялость	сильные	малоподвижные	уравновешенные	инертный	флегматик
Скованность	сильные	подвижные	неуравновешенные	слабый	меланхолик

Выявленные И.П. Павловым основные комбинации свойств и типы нервной системы, от которых зависит темперамент, являются общими у человека и животных. Поэтому они получили название общих типов. Таким образом, физиологической основой темперамента является общий тип нервной системы. И.П. Павлов связывал общие типы нервной системы с традиционными типами темперамента (холерик, сангвиник, флегматик и меланхолик), хотя понимал, что должны существовать и другие свойства нервной системы, и другие их комбинации, и, следовательно, другие типы темперамента.

Таким образом, под типом нервной системы И.П. Павлов понимал врожденные и относительно слабо подверженные изменениям под воздействием окружения и воспитания свойства нервной системы. Эти свойства нервной системы образуют физиологическую основу темперамента, который является психическим проявлением общего типа нервной системы. Тип нервной системы – это понятие, которым оперирует физиолог, психолог же пользуется термином темперамента. В сущности, это аспекты одного и того же явления. Именно в этом смысле можно вслед за И.П. Павловым сказать, что темперамент человека есть не что иное, как психическое проявление типа высшей нервной системы.

Благодаря исследованиям И.П. Павлова в отечественной психологии сложились представления о темпераменте как свойстве личности, в значительной мере обусловленном врожденными характеристиками человека. Тем, не менее, типология И.П. Павлова стала источником многочисленных опытов и исследований в этой области. В нашей стране в 50-е гг. проводились лабораторные исследования поведения взрослых людей под руководством сначала Б.М. Теплова, а затем В.Д. Небылицына, в результате которых типология И.П. Павлова была дополнена новыми элементами, были разработаны многочисленные приемы исследования свойств нервной системы человека, экспериментально выделены и описаны еще два свойства нервных процессов – лабильность и динамичность. *Лабильность* нервных процессов – свойство, определяющее скорость возникновения и прекращения нервных процессов (возбудительного и тормозного процессов). Сущность *динамичности* нервных процессов составляют легкость и быстрота образования положительных (динамичность возбуждения) и тормозных (динамичность торможения) условных рефлексов.

В отличие от И.П. Павлова найдены и другие комбинации свойств нервной системы. Например, кроме неуравновешенного типа с преобладанием возбуждения существует неуравновешенный тип с преобладанием торможения и т.д.

Психологические свойства темперамента и физиологические свойства нервной системы тесно взаимосвязаны. Биологический смысл этой взаимосвязи заключается в том, что с ее помощью достигается наиболее тонкое, четкое и своевременное приспособление к среде. Там, где приспособительная функция какого-либо свойства нервной системы не может быть осуществлена при помощи одного присущего ей свойства темперамента, она осуществляется при помощи другого присущего ей свойства темперамента, которое компенсирует первое. Например, низкая работоспособность слабого типа иногда может компенсироваться длительным отсутствием эмоционального пресыщения.

И.П. Павлов называл общий тип нервной системы генотипом, то есть наследственным типом. Это подтверждается в опытах на селекции животных и при изучении близнецов у человека, воспитывающихся в разных семьях. Несмотря на это, отдельные свойства темперамента в определенных пределах изменяются в связи с условиями жизни и воспитания (особенно в раннем детстве), вследствие перенесенных болезней, под воздействием бытовых условий и (в подростковом или даже в зрелом возрасте) в зависимости от пережитых психологических конфликтов. Например, при суперопеке родителей ребенок может вырасти трусливым, нерешительным, неуверенным в себе человеком, обидчивым до крайности и ранимым до чрезвычайной степени.

От подобных изменений свойств темперамента следует отличать созревание темперамента. Тип темперамента формируется не сразу, со всеми характерными для него свойствами. Общие закономерности созревания нервной системы накладывают отпечаток и на созревание типа темперамента. Например, особенностью нервной системы в дошкольном возрасте является ее слабость и неуравновешенность, что накладывает отпечаток на свойства темперамента. Некоторые свойства темперамента, зависящие от типа нервной системы, в этом возрасте еще не проявляются в достаточной степени, проявляются несколько позднее, фактически уже в школьном возрасте.

Основные свойства определенного типа темперамента проявляются постепенно, с возрастом, в зависимости от созревания нервной системы. Этот процесс называется созреванием темперамента.

Таким образом, темперамент – психическое свойство, особенности которого зависят от условий жизни и деятельности конкретного человека. Поэтому характеристика не исчерпывается указанием на тип высшей нервной деятельности свойственного для данного темперамента. В настоящее время наука располагает значительным количеством фактов для того, чтобы дать достаточно полную психологическую характеристику типов темперамента. Для составления психологических характеристик традиционных четырех психотипов обычно выделяются основные свойства темперамента.

В природе не существует абсолютно одинаковых человеческих личностей – личность каждого человека неповторима. Однако человек не рождается уже сложившейся личностью. Ею он становится постепенно. Но еще раньше, чем человек становится личностью, у него наблюдаются индивидуальные особенности психики. Последние весьма консервативны, устойчивы. Изменяясь гораздо медленнее, чем известные нам свойства личности, они образуют у каждого человека своеобразную психологическую почву, на которой впоследствии вырастают свойства личности, присущие только данному человеку. Это значит, что психика ребенка не похожа на чистый гладкий лист, на котором можно писать любые узоры, и что в процессе воспитания и обучения ребенка необходимо опираться на имеющиеся у него от рождения свойства. Такими устойчивыми и присущими человеку от рождения свойствами являются свойства темперамента (А.В. Петровский) [59]. *К свойствам темперамента относятся, прежде всего, врожденные и индивидуально-своеобразные психические свойства.* Свойства темперамента есть те природные свойства, которые определяют динамическую сторону психической деятельности, а именно:

- 1) *Скорость возникновения психических процессов и их устойчивость* (например, скорость восприятия, быстрота ума, длительность сосредоточения внимания).
- 2) *Психический темп и ритм.*
- 3) *Интенсивность психических процессов* (например, сила эмоций, активность воли).
- 4) *Направленность психической деятельности на какие-то определенные объекты* (например, постоянное стремление человека к контактам с новыми людьми, к новым впечатлениям от реальной действительности или обращенность человека к самому себе, к своим идеалам, образам).

Динамика психической деятельности зависит также от мотивов и психических состояний. Любой человек, независимо от особенностей его темперамента, при наличии интереса работает энергичнее и быстрее, чем при его отсутствии. У любого человека радостное событие вызывает подъем душевных и физических сил, а несчастье – падение их. Но свойства темперамента, в отличие от мотивов и психических состояний проявляются у него одним и тем же образом. Например, при наличии высокой тревожности как свойства темперамента студент волнуется перед сдачей экзамена, проявляет беспокойство перед проведением урока во время педагогической практики, находится в тревожном ожидании старта на соревнованиях и т.д. Темперамент проявляется у человека в очень различной обстановке: в том, как он общается с другими людьми, как радуется и огорчается, как работает и отдыхает. Свойства темперамента наиболее устойчивы и постоянны по сравнению с другими психическими особенностями человека (А.В. Петровский) [59]. Специфика темперамента заключается также в том, что различные свойства темперамента данного человека не случайно сочетаются друг с другом, а закономерно связаны между собой, образуя определенную организацию, характеризующую тип темперамента.

Таким образом, *под темпераментом следует понимать индивидуально-своеобразные свойства психики, определяющие динамику психической деятельности человека, которые одинаково проявляются в разнообразной деятельности независимо от ее содержания, целей, мотивов, остаются постоянными в зрелом возрасте и в своей взаимной связи характеризуют тип темперамента* (А.В. Петровский, Е.И. Рогов) [59]. В данном определении центральное место занимают свойства темперамента, их постоянство в течение всей жизни и при разнообразных обстоятельствах, при этом несколько на задний план отступает динамика психической деятельности, определяемая данными свойствами. Определение не содержит указаний на происхождение темперамента (врожденные или приобретенные свойства психики).

Существуют несколько иные определения темперамента и его свойств:

Темпераментом называют совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменения (Р.С. Немов). В данном определении основной акцент сделан на динамические особенности протекания психических процессов и

поведения, оно содержит указание на эти особенности (сила, скорость и т.д.), однако не обозначает, какое значение имеют эти особенности для человека.

Темперамент – это психическое свойство личности, характеризующееся динамикой протекания психических процессов (В.Г. Крысько). В данном определении сделан акцент на темперамент как психическое свойство личности, а затем осуществлен переход к динамике протекания психических процессов как основной характеристике темперамента.

Темперамент – это врожденные особенности человека, которые обуславливают динамические характеристики интенсивности и скорости реагирования, степени эмоциональной возбудимости и уравновешенности, особенности приспособления к окружающей среде (А.А. Крылова). В данном определении обращено внимание на генетически обусловленную природу темперамента, связь темперамента с особенностями приспособления к окружающей среде. Определение не содержит терминов «динамика психических процессов», «психические свойства», в нем говорится о характеристиках реагирования и его свойствах (интенсивность, скорость) без уточнения природы этого реагирования. Только по признакам определения «степень эмоциональной возбудимости и уравновешенности» становится более понятным, что речь идет о психических процессах.

Темперамент есть не что иное как наиболее общая характеристика импульсно-динамической стороны поведения человека, выражающаяся преимущественно свойствами нервной деятельности. (В.В. Богословский). В данном определении основной акцент смещен на поведение человека и его характеристики, обусловленные свойствами нервной деятельности.

В литературе разнообразны подходы и к описанию свойств темперамента.

Е.И. Рогов рассматривает сензитивность, реактивность, активность, соотношение реактивности и активности, пластичность и ригидность, темп реакций, экстраверсия и интроверсия, эмоциональная возбудимость как свойства темперамента, позволяющие выделить четыре основных типа темперамента.

Р.С. Немов со ссылкой на В.М. Русалова выделяет при психофизиологической оценке темперамента четыре компонента: эргичность, пластичность, скорость и эмоциональность.

К свойствам темперамента можно отнести те отличительные индивидуальные признаки человека, которые определяют собой динамические аспекты всех его видов деятельности, характеризуют особенности протекания психических процессов, имеют более или менее устойчивый характер, сохраняются в течение длительного времени, проявляясь вскоре после рождения. Считают, что свойства темперамента определяются в основном свойствами нервной системы человека.

Известный психофизиолог В.М. Русалов на основе концепции свойств нервной системы предложил в конце 1980-х гг. свою трактовку свойств темперамента. Эта концепция заслуживает внимания, так как в ней учитывались достижения современной психофизиологии. В.М. Русалов, исходя из теории функциональной системы П.К. Анохина, включающей четыре блока: хранения, циркулирования и переработки информации (блок афферентного синтеза), программирования (принятия решений), исполнения и обратной связи выделил четыре связанные с ними свойства темперамента, отвечающие за широту или узость афферентного синтеза (степень напряженности взаимодействия организма со средой), легкость переключения с одной программы поведения на другую, скорость исполнения текущей программы поведения и чувствительность к несовпадению реального результата действий с его акцептором.

В соответствии с этим традиционная психофизиологическая оценка темперамента изменяется и вместо двух параметров – активности и чувствительности – включает уже четыре компонента: эргичность (выносливость), пластичность, скорость и эмоциональность (чувствительность). Все компоненты темперамента, по мнению В.М. Русалова, биологически и генетически обусловлены. Так, темперамент зависит от свойств нервной системы, а они в свою очередь понимаются как основные характеристики функциональных систем, обеспечивающих интегративную, аналитическую и синтетическую деятельность мозга, всей

нервной системы в целом. С точки зрения данной концепции *темперамент* – это психобиологическая категория в том смысле слова, что его свойства не являются полностью ни врожденными, ни зависимыми от среды. Они, по выражению автора, представляют собой «системное обобщение» первоначально генетически заданных индивидуально-биологических свойств человека, которые «включаясь в самые разные виды деятельности, постепенно трансформируются и образуют независимо от содержания самой деятельности обобщенную, качественно новую индивидуально устойчивую систему инвариантных свойств».

В соответствии с двумя основными видами человеческой деятельности – предметной деятельностью и общением – каждое из выделенных свойств темперамента должно рассматриваться отдельно, поскольку предполагается, что в деятельности и общении они проявляются по-разному. Так, по мнению В.М. Русалова, психологической характеристикой темперамента являются не сами по себе свойства нервной системы или их сочетание, а типичные особенности протекания психических процессов и поведения, которые данные свойства порождают.

Рассмотрим эти свойства применительно к познавательным процессам, предметной деятельности и общению человека. В число соответствующих свойств можно включить:

- активность;
- продуктивность;
- возбудимость;
- тормозимость;
- переключаемость.

Активная сторона восприятия, внимания, воображения, памяти и мышления характеризуется, соответственно, тем, насколько человек в состоянии сосредоточить, сконцентрировать свое внимание, воображение, память и мышление на определенном объекте или его аспекте. Темп проявляется в том, насколько быстро работают соответствующие психические процессы. Например, один человек запоминает, рассматривает, припоминает, представляет, думает над решением задачи быстрее, чем другой. *Продуктивность* всех перечисленных познавательных процессов может быть оценена по их продуктам, по результатам, полученным в течение определенного отрезка времени. Продуктивность выше там, где за одно и то же время удается больше увидеть, услышать, запомнить, припомнить, представить, решить. Не следует смешивать продуктивность с работоспособностью. Человек, обладающий высокопродуктивными познавательными процессами, вовсе не обязательно имеет повышенную работоспособность, то есть умение в течение длительного времени поддерживать заданный темп работы. *Возбудимость, тормозимость и переключаемость* характеризуют быстроту возникновения, прекращения или переключения того или иного познавательного процесса с одного объекта на другой, перехода от одного действия к другому. Например, одним людям требуется больше, чем другим, времени для того, чтобы включиться в умственную работу или переключиться с размышления над одной темой на другую. Одни люди быстро запоминают информацию и припоминают ее, чем другие. Здесь также следует иметь в виду, что указанные различия не определяют способности людей.

Применительно к предметной деятельности активность означает силу и амплитуду связанных с ней движений. Они у активного человека инстинктивно более широки, чем у менее активного. Человеку с повышенной активностью труднее дается выполнение слабых, тонких, небольших по амплитуде движений, в то время как человеку с пониженной активностью труднее бывает выполнить сильные и размашистые движения. Темп работы в предметной деятельности определяется числом операций, действий, движений, выполняемых за единицу времени. Один человек предпочитает работать в быстром, другой – в медленном темпе. От активности и темпа работы зависит продуктивность действий, связанных с движениями, если никаких дополнительных требований, кроме частоты и интенсивности, к соответствующим действиям не предъявляется.

В общении людей обсуждаемые свойства темперамента проявляются аналогичным образом, только в данном случае они касаются вербального и невербального взаимодействия человека с человеком. У индивидов с повышенной активностью речь, мимика, жесты, пантомимика более ярко выражены, чем у человека с пониженной активностью. Более активные люди обладают, как правило, и более сильным голосом. Темп их речи, ровно и как темп эмоционально экспрессивных движений, довольно высок. Значительно различается стиль общения у сильно и слабо возбудимых людей. Первые реагируют быстрее, легче входят в контакт, лучше адаптируются в общении, чем вторые. Тормозимые индивиды легче прекращают общение, менее словоохотливы, чем те, чьи тормозные реакции замедленные. Эти последние нередко отличаются тем, что много говорят, не отпускают собеседника и создают впечатления надоедливости. Они с трудом переключаются в общении с одной темы на другую, с одного человека на другого. Продуктивность их общения, то есть способность сообщить и воспринять информацию за единицу времени, также больше, чем у людей противоположного типа – малоактивных и обладающих невысоким темпом.

В жизни нашему наблюдению доступны не физиологические процессы, поддающиеся исследованию только в лаборатории, а поведение, конкретная деятельность людей. Согласно И.П. Павлову, именно те аспекты поведения, в которых проявляются свойства нервных клеток, составляют темперамент. Каждому отдельному типу темперамента свойственны свои характерные особенности. Под типом темперамента принято понимать определенную совокупность психологических свойств, закономерно связанных между собой и общих у данной группы людей. Степень проявления различных свойств темперамента у разных людей одного и того же типа темперамента может быть различна, но определенное соотношение этих свойств постоянно. Взаимная связь свойств, характерная для каждого типа темперамента, проявляется также в том, что качественная характеристика каждого отдельного свойства зависит от всех остальных свойств типа темперамента. Например, несдержанность зависит от силы нервных процессов и их уравновешенности. Неуравновешенность, то есть преобладание возбуждения над торможением возможна при различной выраженности силы нервной системы. Несдержанность человека, у которого сильное возбуждение преобладает над сильным не менее сильным торможением, – это страстная безудержность. Несдержанность человека, у которого слабое возбуждение преобладает над еще более слабым торможением, имеет характер истерической неуравновешенности.

Психологическая характеристика типов темперамента определяется следующими основными его свойствами:

1. *Сензитивность* – о ней судят по тому, какая наименьшая сила внешних воздействий, необходима для того, чтобы у человека возникла та или иная психическая реакция, с какой скоростью эта реакция возникает.
2. *Реактивность* – это свойство определяется тем, какова степень произвольности реакций на внешние или внутренние воздействия одинаковой силы (критическое замечание, обидное слово, угроза, резкий и неожиданный звук).
3. *Активность* свидетельствует о том, с какой степенью активности (энергичности) человек воздействует на внешний мир и преодолевает препятствия при осуществлении целей (настойчивость, целенаправленность в достижении цели, сосредоточенность внимания в длительной работе).
4. *Соотношение реактивности и активности* определяется по тому, от чего в большей степени зависит деятельность человека: от случайных внешних или внутренних обстоятельств (от настроения, желания, случайного события) или от его целей, намерений, стремлений, убеждений.
5. *Пластичность* и противоположное качество *ригидность* свидетельствуют, насколько легко, быстро и гибко приспосабливается человек к внешним воздействиям (пластичность) или, наоборот, насколько инертны и косны его поведение, привычки, суждения (ригидность).

Пластичный моментально перестраивает поведение, когда обстоятельства меняются. Ригидный с большим трудом меняет привычки и суждения.

6. *Темп реакции* определяют по скорости протекания различных психических реакций и процессов: скорости движений, темпу речи, динамике жестов, находчивости, скорости запоминания, быстроте ума.

7. *Экстраверсия – интроверсия* определяется по тому, от чего преимущественно зависят реакции и деятельность человека: от внешних впечатлений, возникающих в данный момент (экстраверт), или от образов, собственных представлений и мыслей, связанных с прошлым и будущим (интроверт).

8. *Эмоциональная возбудимость* определяется по тому, насколько слабое воздействие необходимо для возникновения у человека эмоциональной реакции и с какой скоростью она возникает.

Учитывая все перечисленные свойства можно дать **характеристики основных классических типов темперамента** [55]. Но прежде чем перейти к рассмотрению различных типов темперамента, сразу подчеркнем, что нельзя ставить вопрос о том, какой из темпераментов лучше. Каждый из них имеет свои положительные и отрицательные стороны, поэтому главные усилия должны быть направлены не на переделку темперамента (что невозможно вследствие врожденности темперамента), а на разумное использование его достоинств и нивелирование его отрицательных граней.

Сангвиник – человек с сильной, уравновешенной, подвижной нервной системой. Он обладает высокой скоростью реакции. Человек с повышенной реактивностью, но при этом активность и реактивность у него уравновешены. Он живо, возбужденно откликается на все, что привлекает его внимание, обладает живой мимикой и выразительными движениями. По его лицу можно угадать его настроение, отношение к предмету или человеку. У него высокий порог чувствительности, поэтому он не замечает очень слабых звуков и световых раздражителей. Ему присущи быстрые движения, быстрый темп речи. Как правило, он в большей степени откликается на внешние впечатления, чем на субъективные образы и представления о прошлом и будущем, экстраверт. Сангвинику присущи такие положительные качества, как целеустремленность и настойчивость, дисциплинированность, находчивость, большая подвижность и легкая приспособляемость к новой обстановке, умение четко и уверенно действовать в сложных условиях, гибкость ума и сосредоточенность внимания, высокая продуктивность при динамической работе, быстрое включение в новую работу, легко переучивается, оптимизм и склонность к юмору, общительность и коллективизм, стремление к лидерству, быстро привыкает к новым требованиям и обстановке, умение быстро найти контакт с подчиненными и завоевать авторитет, постоянное стремление к духовному обогащению и самовоспитанию. У недостаточно воспитанного сангвиника могут проявиться такие отрицательные качества, как формальное отношение к своим обязанностям при потере интереса к службе, упрямство и раздражительность в ответ на критику, так как подвижность нервной системы обуславливает изменчивость его чувств, настроений, привязанностей, интересов и взглядов.

Человек с *холерическим темпераментом* отличается малой чувствительностью, высокой реактивностью и активностью. Это человек, нервная система которого определяется преобладанием возбуждения над торможением. Ему присуща быстрая реакция, подвижность и энергичность в деятельности, постоянное стремление быть впереди всех, умелое командование подчиненными. В сложных условиях действует смело, самоотверженно, любит рисковать и преодолевать опасность. В общественной работе проявляет большую активность, критичность, инициативность, самостоятельность. Он менее пластичен и более инертен, чем сангвиник, отсюда – большая устойчивость стремлений и интересов, большая настойчивость, возможны затруднения в переключении внимания. Холерик весьма общителен, легко устанавливает эмоциональные связи, настойчиво стремится к лидерству, чрезвычайно чувствителен к общественному мнению и оценкам подчиненных. У холерика можно наблюдать такие отрицательные качества, как неуравновешенность и

несдержанность, грубость и бестактность, самонадеянность и зазнайство, вспыльчивость, так как реактивность явно преобладает над активностью. Он часто стремится к особому положению в коллективе, легко меняет друзей, открыто высмеивает недостатки слабых, бывает, злопамятен, мстителен. Настроение неустойчиво, чувства меняются резко и неожиданно, так как неуравновешенность нервных процессов холерика предопределяет цикличность в смене его активности. Увлечшись каким-нибудь делом, он страстно, с полной отдачей работает, но, как только силы истощаются, холерик дорабатывается до того, что ему все невмоготу. Появляются раздражение, плохое настроение, упадок сил, вялость. Чередование положительных циклов подъема настроения и энергичности с отрицательными циклами спада, депрессии обуславливают неровность поведения и самочувствия, повышенную подверженность невротическим срывам и конфликтам. Вообще непостоянство – характерная черта холерика.

Флегматик – человек с сильной, уравновешенной, но инертной нервной системой. Вследствие этого на внешнее воздействие реагирует медленно. Обладает высокой активностью, значительно преобладающей над малой реактивностью, малой чувствительностью и эмоциональностью. Обычно у него бедная мимика, движения невыразительные и замедленные, так же, как речь. Ему свойственны энергичность, надежность, работоспособность, уверенность и самообладание, упорство и настойчивость, умение терпеть и безропотно переносить тяготы и лишения, на критические замечания реагирует спокойно, пользуется авторитетом среди подчиненных, готов оказать им любую помощь, постоянство в дружбе с одним или двумя коллегами, в сложных условиях действует бесстрашно, но страшится эмоциональных перегрузок, в конфликты не вступает, стремится до конца выполнить намеченное, способен решать несколько заданий, быстро переключается с одного задания на другое. Флегматик – стратег, поэтому он постоянно сверяет свои действия с перспективой. Недостатки флегматика: так как флегматик прочно запоминает все усвоенное, поэтому с трудом отказывается от выработанных навыков и стереотипов, не любит менять привычки, распорядок жизни, работу, не умеет быстро реагировать на приказы и распоряжения, в общественной работе пассивен, с предубеждением относится к отдельным подчиненным, бывает ленив и инертен, он трудно и медленно приспособляется к новым условиям, трудно сходится с новыми людьми, нередко долго колеблется, принимая решение, но, в отличие от меланхолика, обходится без посторонней помощи.

Меланхолик. Человек с *неуравновешенным меланхолическим темпераментом* обладает высокой чувствительностью даже к слабым раздражителям, а сильный раздражитель может вызвать срыв, «стопор», растерянность, «стресс кролика» и подвижностью психических процессов, быстрым восприятием приказаний старших (например, начальника), активностью в общественной работе, умением выдвинуть хорошую идею, провести диспут. В спокойной обстановке хорошо справляется с обязанностями руководителя младшего звена, находится в постоянной готовности к действиям. Обладая высокой чувствительностью нервной системы, меланхолики нередко имеют ярко выраженные художественные и интеллектуальные способности. Вместе с тем у него наблюдаются такие недостатки, как вспыльчивость, неуравновешенность, импульсивность, склонность к необдуманным поступкам, проявление грубости и раздражительности, придирчивости и предвзятости. Испытывает неуверенность, и даже страх перед старшим начальником, волнуется перед получением нового задания. Повышенная чувствительность меланхолика приводит к быстрому утомлению и падению работоспособности. Даже незначительный повод может вызвать обиду, слезы. Он часто грустен, подавлен, неуверен в себе, тревожен; у него могут возникнуть невротические расстройства. Среди подчиненных часто авторитетом не пользуется, конфликтует с другими. Человека со *слабым меланхолическим темпераментом* отличают добросовестность, усердие, старание. Ему свойственны исполнительность, повышенное чувство ответственности, принципиальность, справедливость, отзывчивость, деликатное отношение к подчиненным, критичность и самокритичность. Его иногда называют добрым товарищем и душой коллектива. Человеку с

инертным меланхолическим темпераментом характерно усердие и аккуратность при выполнении обязанностей, ровное настроение, скромность и тактичность, самокритичность и постоянство в дружбе. С подчиненными поддерживает уставные взаимоотношения, редко спорит, в конфликтах участия не принимает, проявляет внимание к просьбам и предложениям подчиненных, спокойно воспринимает похвалу, тщательно анализирует свою деятельность. Но у него могут быть и недостатки: серьезные затруднения в переключении с одного вида деятельности на другой, неуверенность действий в сложной ситуации, заторможенность реакций и пассивность в учебе, отсутствие решительности и инициативности в опасных условиях, попустительство и лень.

Рассмотренные характеристики свидетельствуют, что достоинства одного типа (например, флегматика) являются недостатками другого (например, неуравновешенного меланхолика). Оказывается, что чаще всего люди считают себя холериками или сангвиниками. Флегматики встречаются реже, а уж о меланхоличности, как бы стыдясь, редко кто соглашается признаться. Между тем, люди самого различного темперамента могут добиться высоких достижений в одном и том же виде деятельности. Если взять крупнейших писателей, то А.И. Герцен был типичным сангвиником, И.А. Крылов – флегматиком, А.С. Пушкин – холериком, а Н.В. Гоголь – меланхоликом. Примерно в одно и то же время прославили себя а военном поприще выдающиеся полководцы – холерик А.В. Суворов и флегматик М.И. Кутузов.

Из комментариев В.А. Крутецкого следует, что воспитание человека с одним и тем же темпераментом может приводить к различным последствиям при формировании его как личности. Личность и темперамент связаны между собой таким образом, что темперамент выступает в качестве общей основы многих других личностных свойств. Он, однако, определяет лишь динамические проявления соответствующих личностных свойств. *От темперамента зависят такие свойства личности, как впечатлительность, эмоциональность, импульсивность и тревожность.*

- *Впечатлительность* – это сила воздействия на человека различных стимулов, период их сохранения в памяти и сила реакций на них. Одни и те же стимулы на впечатлительного человека оказывают больше воздействие, чем менее впечатлительного. Он дольше помнит воздействия на него и дольше сохраняет реакцию на них, кроме того, сила соответствующей реакции у него значительно больше.
- *Эмоциональность* – это скорость и глубина эмоциональной реакции человека на какие-либо события. Эмоциональный человек придает большую значимость тому, что происходит с ним и вокруг него. У него гораздо сильнее, чем у неэмоционального человека, выражены всевозможные телесные реакции, связанные с эмоциями. Эмоциональный человек почти никогда не бывает спокойным, постоянно находится во власти каких-либо эмоций, в состоянии повышенного возбуждения или, напротив, подавленности.
- *Импульсивность* проявляется в несдержанности реакций, в их спонтанности и появлении еще до того, как человек успеет обдумать сложившуюся ситуацию и принять разумное решение по поводу того, как в ней действовать. Импульсивный человек сначала реагирует, а потом думает, правильно ли он поступил, нередко сожалея о преждевременных и неправильных реакциях.
- *Тревожность*. Тревожный человек отличается от малотревожного тем, что у него слишком часто возникают связанные с беспокойством эмоциональные переживания: боязнь, опасения, страхи. Ему кажется, что многое из того, что его окружает, несет в себе угрозу для его собственного «Я». Тревожный человек боится всего: незнакомых людей, телефонных звонков, экзаменов, испытаний, официальных учреждений, публичных выступлений.

Сочетание описанных свойств и создает индивидуальный тип темперамента, поэтому, характеризуя его, приходится время от времени отступать от чисто динамических описаний и включать в них характерологические личностные качества. Те проявления темперамента,

которые в конечном счете становятся свойствами личности, зависят от обучения и воспитания, культуры, обычаев, традиций и многого другого.

Таким образом, *темперамент – это внешнее проявление типа нервной деятельности человека, и поэтому в результате воспитания, самовоспитания это внешнее проявление может изменяться, происходит маскировка истинного темперамента*. Поэтому было бы ошибкой считать, что всех людей можно распределить по четырем основным темпераментам. Лишь немногие являются чистыми представителями этих типов, у большинства же можно наблюдать сочетание отдельных черт одного темперамента с некоторыми чертами другого. Один и тот же человек в различных ситуациях и по отношению к разным сферам жизнедеятельности может обнаруживать черты разных темпераментов.

4.2.2 Структура и черты характера

Характер личности весьма многогранен. В нем можно выделить отдельные стороны или черты, которые не существуют изолированно, отдельно друг от друга, а являются связанными воедино, образуя более или менее цельную структуру характера. Структурность характера прослеживается в закономерной зависимости между отдельными сторонами характера. И.П. Павлов обращал внимание на то, что в целостной системе отдельные части имеют разное значение: одни выдвигаются на первый план, другие – замаскировываются, третьи отступают на задний план.

Определить структуру или строение характера личности означает выделить в характере основные компоненты или свойства и установить обусловленные ими специфические черты в их сложном отношении и взаимодействии.

В структуре характера разные исследователи выделяют различные свойства.

Б.Г. Ананьев считает характер выражением и условием цельности личности и к основным его свойствам относит направленность, привычки, коммуникативные свойства, эмоционально-динамические проявления, сформированные на основе темперамента.

А.Г. Ковалев и В.Н. Мясищев включают в структуру характера такие пары свойств, как уравновешенность – неуравновешенность, сензитивность – агрессивность, широта – узость, глубина – поверхностность, богатство (содержательность) – бедность, сила – слабость.

Н.Д. Левитов выделяет определенность характера, его цельность, сложность, динамичность, оригинальность, силу и твердость.

Эти и множество других попыток выделения структурных свойств характера требуют дополнительного серьезного анализа и обобщения.

Большинство исследователей выделяет в структуре сложившегося характера, прежде всего две стороны: *содержание и форму*. Они неотделимы друг от друга и составляют органическое единство. *Содержание* характера составляет жизненную направленность личности, то есть ее материальные и духовные потребности, интересы, идеалы и социальные установки. *Содержание* характера проявляется в виде определенных индивидуально-своеобразных отношений, которые говорят об избирательной активности человека. В разных же *формах* характера выражаются различные способы проявления отношений, темперамента, закрепившиеся эмоционально-волевые особенности поведения.

Кроме содержания и формы в отечественной психологии в структуре характера представлены *индивидуальные особенности личности*:

- волевые – самостоятельность, самообладание, непреклонность, твердость;
- эмоциональные – уравновешенность, страстность, впечатлительность;
- интеллектуальность – глубокомыслие, сообразительность, находчивость и др.

В связи с этим исследователи выделяют в структуре характера: темперамент, волю, убеждения, потребности, интересы, чувства и интеллект.

Общим для характера и темперамента, является их зависимость от физиологических особенностей человека, и, прежде всего от типа нервной системы.

Темперамент определяет в характере такие черты, как уравновешенность поведения, гибкость, легкость или трудность вхождения в новую ситуацию, подвижность, динамичность и экспансивность в реакциях т.д. (однако он не предопределяет характер).

Характер долгое время отождествляли с волей человека. Выражение «человек с характером» рассматривалось как синоним выражения «волевой человек». Воля связана с силой характера, его твердостью, решительностью. С одной стороны, в волевых поступках характер складывается и в них же проявляется – волевые поступки в значимых для личности ситуациях переходят в характер человека, закрепляясь в нем в качестве относительно устойчивых его свойств; с другой стороны, эти свойства обуславливают поведение человека, его волевые поступки. Волевой характер отличается определенностью, постоянством и самостоятельностью, твердостью при осуществлении намеченной цели.

Своеобразие характера сказывается и в особенностях протекания чувств человека. Когда говорят о характере, обычно обращают внимание и на эмоциональные свойства личности. Что человек любит и что ненавидит, к чему равнодушен – все это определенным образом характеризует его как личность. Таким образом, имеется взаимосвязь между чувствами и свойствами характера.

Характер представляет собой неразрывное целое. Однако изучить и понять такое сложное целое, как характер, нельзя, не выделив в нем отдельных сторон или типичных проявлений, так называемых черт характера.

Под чертами характера понимают индивидуальные привычные формы поведения человека, в которых реализуется его отношение к действительности.

Черты характера необходимо рассматривать и оценивать во взаимосвязи друг с другом. Каждая черта характера приобретает свое значение, часто совершенно различное, в зависимости от ее соотношения с другими чертами. Например, осторожность без сочетания с решительностью может сделать человека бездейственным.

В структуре характера исследователи выделяют следующие группы черт:

- К первой группе относятся черты, выражающие направленность личности. Это устойчивые потребности, интересы, склонности, цели и идеалы, а также система отношений к окружающей действительности. Эти черты представляют собой индивидуально-своеобразные способы осуществления отношений личности к действительности.
- Ко второй группе относятся интеллектуальные, волевые и эмоциональные черты характера.

В самом общем виде все черты характера можно разделить на:

- *основные, ведущие, которые задают общую направленность развитию всего комплекса его проявлений,*
- *и второстепенные, определяемые основными.*

Из всей совокупности отношений личности к окружающей реальности следует выделить характерообразующие формы отношений. Важнейшей отличительной чертой таких отношений является решающее, первостепенное и общее жизненное значение тех объектов, к которым относится человек. Эти отношения одновременно выступают основанием классификации важнейших черт характера. Характер человека проявляется в следующей системе отношений:

1. Отношение человека к окружающему миру.
2. Отношение к деятельности.
3. Отношение к другим людям.
4. Отношение к себе.
5. Отношение к предметам

Необходимо отметить определенную условность данной классификации и тесную взаимосвязь, взаимопроникновение указанных аспектов отношений. Несмотря на то, что указанные отношения выступают важнейшими с точки зрения формирования характера, они неодновременно и не в совокупности становятся чертами характера. Существует известная

последовательность в переходе этих отношений в свойства характера, и в этом смысле нельзя поставить в один ряд отношение к другим людям и отношение к собственности, так как само их содержание выполняет различную роль в реальном бытии человека.

Характеру человека как структурному образованию не только свойственно проявлять себя в рассмотренных ранее отношениях. Он обладает и такими свойствами, которые присущи ему как целому: устойчивость – пластичность, активность, сила, степень глубины и цельность. Степень устойчивости или изменчивости характера позволяет судить о его определенности, пластичности. Под влиянием жизненных обстоятельств и воспитания, требований общества характер изменяется и развивается. Степень глубины характера отражает связь его черт со стержневыми отношениями личности, то есть она отражает базовые свойства данной личности и их определяющую роль по отношению к другим свойствам, более поверхностным. Таким образом, человек проявляет те или иные черты поведения в зависимости от того, какие свойства преобладают в структуре характера.

В сформировавшемся характере ряд исследователей (А.Г. Ковалев, В.В. Богословский, Л.Н. Щербаков) выделяют ведущим компонентом *систему убеждений*. Убежденность определяет долгосрочную направленность поведения человека, его непреклонность в достижении поставленных целей и уверенность в справедливости и важности дела, которому он отдает свои силы. Убежденность проявляется в таких чертах характера, как целеустремленность, принципиальность, оптимизм, требовательность к себе и другим.

Э. Фромм [72] условно разбивал характеры на два вида, сообразно двум способам человеческого существования («иметь» и «быть»):

1. Характеры неплодотворных ориентаций («иметь»).
2. Характеры плодотворной ориентации («быть»).

Характер каждой личности обычно представляет собой сочетание всех или нескольких ориентаций, но одна из них обычно доминирует. Рассмотрим подробнее неплодотворные ориентации:

- *Рецептивная ориентация*. Человеку представляется, что источник всех благ лежит вовне. Он считает, что единственный способ обрести желаемое (материальное, любовь, знание, удовольствие) это получить его из внешнего источника.
- *Эксплуататорская ориентация*. Человеку также представляется, что источник всех благ лежит вовне и ничего нельзя создать самому. Но он не надеется получить что-либо в дар от других, а отнимает у них желаемое силой или хитростью.
- *Стяжательская ориентация*. Человек мало верит, что он может что-то получить из внешнего мира. Он считает, что его безопасность основана на стяжательстве и экономии, а траты он воспринимает как угрозу.
- *Рыночная ориентация*. Человек воспринимает себя товаром, который необходимо как можно более выгодно представить и дорого продать.

Все исследователи характера отмечают, что он может быть выражен в большей или меньшей степени. Это относится и к чертам характера, каждая из которых имеет разную количественную степень выраженности. Чрезмерная выраженность отдельных черт характера и их сочетаний, крайние варианты нормы рассматриваются исследователями как **акцентуации характера**. Отклонение акцентуаций от средней нормы порождает для их носителей некоторые проблемы и трудности. По наблюдениям известного психиатра К. Леонгарда у 20-50% людей некоторые черты характера настолько заострены (акцентуированы), что при определенных обстоятельствах это приводит к однотипным конфликтам и нервным срывам. Ю.Б. Гиппенрейтер указывает на три существенных отличия акцентуированного характера от патологии характера:

1. Акцентуированный характер не проходит через всю жизнь индивида «красной нитью». Он обостряется только в подростковом возрасте, а в процессе взросления сглаживается.

2. Черты акцентуированных характеров проявляются не в любой обстановке, а только в особых условиях.

3. Социальная дезадаптация при акцентуациях либо не наступает, либо бывает непродолжительной. При этом поводом для временных разладов с собой и окружением являются не любые трудные условия (как при патологии), а условия, создающие нагрузку на место наименьшего сопротивления характера.

Немецкий ученый *К. Леонгард выделяет 12 типов акцентуаций характера*. Его классификация основана на оценке стиля общения человека с окружающими людьми. Типы акцентуаций характера разбиваются К. Леонгардом на две группы по принципу акцентуации свойств либо характера, либо темперамента.

К акцентуации свойств характера К. Леонгард относит демонстративный, педантичный, застревающий и возбудимый типы. Остальные варианты акцентуаций (гипертимный, дистимный, циклоидный, тревожный, эмотивный, экзальтированный, экстравертированный и интровертированный) он относит к акцентуациям темперамента.

Классификация К. Леонгарда представляет следующие типы характеров:

- *Гипертимный тип* характеризуется чрезвычайной контактностью, преобладанием приподнятого настроения, повышенной словоохотливостью, выраженностью жестов, мимики, пантомимики. В общении прослеживается спонтанное отклонение от первоначальной темы разговора. Люди этого типа энергичны, инициативны, им свойственны оптимизм и жажда деятельности. Этому типу людей свойственны следующие отталкивающие черты: легкомыслие, недостаточно серьезное отношение к своим служебным и семейным обязанностям, проявляющаяся временами раздражительность.
- *Дистимный тип* характеризуется низкой контактностью, немногословием, пессимистическим настроением. Люди этого типа ведут замкнутый образ жизни, домоседы, склонны подчиняться, а не доминировать. Привлекательными чертами характера для партнеров по общению являются серьезность, добросовестность и обостренное чувство справедливости. Отталкивающие черты этого психологического типа в общении – медлительность, пассивность и индивидуализм.
- *Циклоидный тип*. Людям этого типа свойственны довольно частые периодические смены настроения. В период приподнятого настроения они бывают общительными, в период подавленного – замкнутыми. Во время душевного подъема они ведут себя как люди с гипертимной акцентуацией характера, а в период спада – с дистимной.
- *Возбудимый тип* характеризуется низкой контактностью, угрюмостью, занудливостью. У людей этого типа замедленные вербальные и невербальные реакции. В спокойном состоянии они добросовестны, аккуратны, любят детей и животных. В состоянии эмоционального возбуждения склонны к брани, конфликтам, плохо контролируют свое поведение, им трудно ужиться в коллективе из-за низкой коммуникативной компетенции.
- *Застревающий тип* – человек умеренной общительности, склонный к нравоучениям, занудливости. Люди этого типа обидчивы, подозрительны, конфликтны, обладают повышенной чувствительностью к социальной несправедливости. Для них характерны стремление добиваться высоких показателей в любом деле, предъявлять повышенные требования к себе, а также дисциплинированность.
- *Педантичный тип*. Этот тип выделяется чрезмерным формализмом в служебном рвении, брюзжанием и занудливостью, как на работе, так и в быту. В общении люди этого типа привлекают к себе ровным настроением, серьезностью, надежностью в делах, добросовестностью и аккуратностью.
- *Тревожный тип*. Этому типу свойственны низкая контактность, неуверенность в себе, робость, пониженный фон настроения, нерешительность, долгое переживание неудач. Люди этого типа редко вступают в конфликты, стремясь в ситуациях противостояния опереться на сильную личность. Их притягательными чертами являются дружелюбие, самокритичность, исполнительность.

- *Эмотивный тип.* Наиболее существенной чертой людей этого типа является стремление общаться в узком кругу друзей и близких, где их хорошо понимают. Люди этого типа обладают чрезмерной чувствительностью, обидчивы, но обиды носят в себе; чаще находятся в подавленном настроении и слезливы. Привлекательные черты: доброта, сострадательность, исполнительность, умение искренне радоваться чужим успехам.
- *Демонстративный тип.* Люди этого типа контактны, стремятся к лидерству, доминированию, жаждут власти, похвалы. Они самоуверенны, самолюбивы, легко приспосабливаются к людям, склонны к интригам, хвастовству, лицемерны и эгоистичны. Притягательные черты людей этого типа: артистизм, обходительность, неординарность мышления, умение увлечь других людей и повести за собой.
- *Экзальтированный тип.* Люди этого типа обладают высокой контактностью, словоохотливостью, влюбчивостью, могут быть конфликтными. Это альтруисты, внимательные к друзьям и близким. Они обладают яркими и искренними чувствами, зачастую художественным вкусом. Отталкивающие черты людей этого типа: паникерство, подверженность отчаянию, сиюминутным настроениям.
- *Экстравертированный тип.* Люди этого типа отличаются открытостью для любой информации, готовностью выслушать и помочь любому просящему. Они обладают высокой степенью общительности, болтливы, уступчивы, исполнительны. Им трудно дается организованность в быту и на работе. Отталкивающие черты: легкомыслие, необдуманность поступков, склонность к распространению слухов, сплетен.
- *Интровертированный тип.* Люди этого типа характеризуются низкой контактностью, замкнутостью, оторванностью от реальности, склонностью к философствованию. Они ориентированы на свой внутренний мир, на свою оценку предмета или события, а не на объект как таковой. Интроверты склонны к одиночеству, при попытках бесцеремонно вмешаться в их личную жизнь вступают в конфликты; сдержанны, принципиальны, склонны к самоанализу, имеют твердые убеждения. Их поступки определяются в первую очередь собственной внутренней установкой. При этом они чрезмерно упрямы в отстаивании своих нереальных взглядов.

Рассмотренные типы акцентуаций характера проявляются непостоянно. При воспитании и самовоспитании акцентуации характера сглаживаются, гармонизируются, так как структура характера подвижна, динамична и изменяется на протяжении жизни человека. В связи с этим необходимо постоянно изучать условия воспитания личности, учитывать имеющиеся отклонения и своевременно проводить их психокоррекцию. Человек может и должен совершенствовать свои характерологические особенности.

Контрольные вопросы

1. Общее понятие о темпераменте.
2. Физиологический и нейродинамический подходы к проблеме темперамента.
3. Система описания темперамента Гиппократом.
4. Единство психического и соматического в учении Э. Кречмера.
5. Типы высшей нервной деятельности и темперамента человека.
6. Дополнительные свойства темперамента: сензитивность, активность-реактивность, темп реакций, пластичность-ригидность, интро-экстраверсия, лабильность.
7. Классификация типов темперамента и их психологическая характеристика.
8. Тип темперамента и индивидуальный стиль деятельности.
9. Определение характера и его отличительные признаки.
10. Классификация черт характера.
11. Структура характера.
12. Формирование характера. Роль наследственных и средовых факторов в этом процессе.
13. Понятие об акцентуации характера Точка зрения К. Леонгарда.

4.2.3 Способности

Способности как индивидуально – личностные качества человека, обеспечивающие быстроту и легкость освоения деятельности. Природа человеческих способностей. Общие и специальные способности. Задатки как генетическая основа способностей. Выявление и развитие способностей. Одаренность, талант, гениальность как уровни развития способностей. Социальная среда и развитие способностей. Компенсация

Проблема способностей всегда волновала умы и с теоретической, и с практической стороны. Встречая проявления ярких способностей, мы удивляемся и восхищаемся ими. Почти каждому хочется узнать потенциал своих способностей. Как их раскрыть, развить? Почему у одних они имеются, у других нет?

Что же представляют собой способности?

Для того чтобы лучше разобраться в этой категории, рассмотрим три подхода:

1. Житейский.
2. Этимологический.
3. Научный.

Житейский подход к понятию «способности»

В наших обыденных разговорах мы часто употребляем термин «способности» не только относительно человека, но и относительно других предметов (например: «алмаз способен резать стекло»), то есть используем данный термин для обозначения свойства, качества. Тот же смысл мы вкладываем, когда сообщаем кому-либо о поразивших нас способностях (быстрый счет, воспроизведение мелодии, искусная работа и др.). В обыденной практике способностями мы называем любые умения и навыки человека, которыми он обладает, независимо от того, являются ли они врожденными или приобретенными, элементарными или сложными.

Этимологический подход к понятию «способности»

В толковых словарях русского языка термин «способный» чаще всего связывается с другими терминами – «одаренный», «талантливый» и употребляется как их синоним. Таким образом, способность имеет разную степень выраженности.

В толковом словаре В. Даля «способный» определяется как «годный к чему-либо или склонный, ловкий, пригодный, удобный». В этом же словаре имеются другие термины: «способливый» и «способляться». Способливый человек – это находчивый, изворотливый, умеющий сладить, управиться, устроить дело. Таким образом, здесь термин «способный» определяется через соотношение с успехом в деятельности и приравнивается к понятию «умный».

Научный подход к понятию «способности» отличается от житейского повседневного более узким значением. В науке способности классифицируются на:

- врожденные (от задатков);
- приобретенные (от знаний, умений, навыков).

Способности (как и человека в целом) изучают различные науки – философия, социология, медицина и др. Но, ни одна из них не рассматривает так глубоко и разносторонне проблему способностей, как психология. Кроме того, следует отметить, что для педагогики более чем для другой науки, важно изучение способностей каждой личности. Именно через способности личность становится субъектом деятельности в обществе, через развитие способностей человек достигает своей вершины в профессиональном и личностном смысле (греч. акме – вершина; отсюда произошло название новой научной дисциплины – акмеологии, изучающей закономерности такого восхождения и его характеристики).

Серьезный вклад в изучение проблемы способностей внесли отечественные ученые С.Л. Рубинштейн, Б.М. Теплов, Н.С. Лейтес. Изучением этих вопросов занимались В.Н. Дружинин и В.Д. Шадриков [23].

В отечественной психологии в трактовке проблемы способностей можно выделить два направления:

1. *Психофизиологическое*, которое исследует связи основных свойств нервной системы (задатков) и общих психических способностей человека (работы Э.А. Голубевой, В.М. Русалова).

2. Исследование способностей в *индивидуальной, игровой, учебной, трудовой деятельности* (от деятельностного подхода А.Н. Леонтьева). Это направление в большей степени рассматривает деятельностные детерминанты развития способностей, при этом роль задатков либо не рассматривается, либо просто подразумевается. Затем в рамках школы С.Л. Рубинштейна (А.В. Брушлинский, К.А. Абульханова) сложилась компромиссная точка зрения на исследование проблем способностей. Ученые, разделяющие эту точку зрения, рассматривали *способности, возникающие у человека на основе задатков, как развитие способов деятельности*.

В науке четко разделяют понятия «задатки» и «способности».

Задатки – это врожденные анатомо-физиологические особенности мозга, нервной системы, органов чувств и движения, функциональные особенности организма человека, составляющие природную основу развития его способностей. Люди от природы наделены различными задатками, они лежат в основе развития способностей. Не развитые вовремя задатки исчезают. Многим известны случаи, когда дети, попав в логово зверей и не получив, таким образом, возможности развивать свои задатки, теряли их навсегда.

Способности – это формирующиеся в деятельности на основе задатков индивидуально-психологические особенности, отличающие одного человека от другого, от которых зависит успешность деятельности.

Структура способностей

В отечественной и зарубежной науке имеются разные толкования видов и структуры способностей, но наиболее общепринятыми считаются выделение *способностей по видам деятельности*. Способности – это устойчивые свойства людей, которые определяют успехи, достигнутые ими в различных видах деятельности. Например, существуют способности к приобретению знаний, которые определяются скоростью и качеством освоения человеком знаний и умений. Существуют также музыкальные, математические, литературные, артистические, инженерные, организаторские и множество других способностей.

Другой подход к структуре способностей выявляет два их вида *с точки зрения развития*:

- потенциальные;
- актуальные способности.

Потенциальные – это возможности развития индивида, проявляющие себя каждый раз, когда перед ним возникают новые задачи, требующие решения. Однако развитие индивида зависит не только от его психологических свойств, но и от тех социальных условий, в которых могут быть реализованы или не реализованы эти потенции. В таком случае говорят об *актуальных способностях*. Это объясняется тем, что далеко не каждый может реализовать свои потенциальные способности в соответствии со своей психологической природой, для этого может не иметься объективных условий и возможностей. Таким образом, можно заключить, что актуальные способности составляют только часть потенциальных.

Имеется и структуризация способностей, исходя из их *внутренней структуры*:

Первая группа способностей имеет биологическую основу, где различаются: *элементарные способности*, связанные с особенностями протекания первичных познавательных процессов (ощущение, восприятие, внимание, память); *сложные способности*, связанные с особенностями таких форм психического отражения как мышление, представление, воображение; например, способность критически мыслить, быстро анализировать обстановку и принимать оптимальные решения и т.п.; *«демонические»*, связанные с физиологическими особенностями организма человека.

Вторая группа базируется на социальной основе и подразделяется на способности *общие*, которыми в той или иной степени наделены все люди. Это способности к

общечеловеческим видам деятельности, общению друг с другом. Речь идет о благоприятном сочетании многих особенностей и качеств личности, проявляющихся в деятельности; *специальные*, дающие возможность достичь высоких результатов в определенной деятельности; *частные* – это способности человека в неосновном для него виде деятельности.

Связующим звеном между способностями первой и второй групп является особый вид способностей – *творческие*. Творчество – деятельность, порождающая нечто новое, никогда ранее не существовавшее. Оно ориентировано не на приспособление к сложившимся конкретно социальным, логическим, психологическим установлениям, стереотипам и т.п., а их преобразования, нередко связанные даже с риском. Творческие способности человека проявляются в любой деятельности – научной, художественной, производственной, общественной и т.д.

В состав каждой способности, делающей человека пригодным к выполнению определенной деятельности, всегда входят некоторые операции или способы действия, посредством которых эта деятельность осуществляется. Именно поэтому, как говорил С.Л. Рубинштейн, ни одна способность не является актуальной, реальной способностью, пока не вобрала в себя систему соответствующих общественно выработанных операций. С этой точкой зрения определенная способность всегда представляет собой сложную систему способств, действий и операций.

Основы способностей заложены генетически, они зависят от задатков. Так, люди могут овладеть членораздельной речью и логическим мышлением.

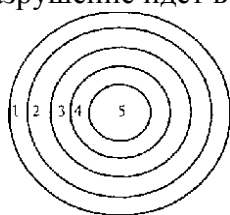
Представим «конус способностей». Задатки расположены в основании конуса. Далее представлены общие и специальные способности, далее групповые и профессиональные.



Групповыми называют способности, которые группируются и развиваются на базе задатков, общих и специальных.

В 16-18 лет, когда происходит выбор профессии, у личности меняется и структура способностей, проявляются *профессиональные способности*, которые и завершают конус.

На рисунке продемонстрировано, как по мере развития способностей суживается диапазон возможностей, но зато увеличивается специализация способностей. Из рисунка также следует, что «конус способностей» формируется по направлению снизу вверх, а их разрушение идет в противоположном направлении.



Отобразим вид сверху на «конус способностей» – «горизонтальная» структура способностей, представленная несколькими концентрическими окружностями или кольцами. Зоны 5 и 4 представляют ядро, а остальные – периферию способностей.

При развитии способностей в процессе деятельности существенную роль играет взаимосвязь между способностями и умениями. Способности и умения не тождественны, но они взаимосвязаны.

Структура профессиональных способностей может быть представлена следующим образом:

- *Общечеловеческие способности* – в основном трудоспособность (и обеспечивающие ее личностные свойства – ответственность, аккуратность). Формирование этого компонента способностей связано с воспитанием человека как субъекта труда (в первую очередь его мотивационно-ценностной сферы).
- *Общие способности* – «родовые» разноуровневые возможности человека, являющиеся результатом его совокупной жизнедеятельности в определенный исторический момент и в определенной культуре.
- *Специальные способности* – требуемое деятельностью специфическое качество или уровень развития профессионально важных качеств, предполагающих для своего

развития длительную определенную деятельность, особую тренировку и нередко природно-обусловленных.

Природа человеческих способностей вызывает достаточно бурные споры среди ученых. Являются ли наши способности врожденными или они формируются прижизненно?

Так, например, Ф. Гальтон (1822-1911), английский ученый и антрополог, считал, что способности биологически обусловлены и их проявление целиком зависит от унаследованного генетического фонда. Обучение и воспитание, считают ученые, стоящие на этой позиции, может лишь ускорить процесс проявления способностей, но и без педагогического воздействия они обязательно проявятся.

Какие факты приводятся в доказательство этой позиции? Прежде всего – это примеры династий выдающихся людей (Бахов, Дарвинов, Шиллеров, Толстых), повторений способностей у детей талантливых музыкантов, ученых, художников.

Специальные исследования музыкальности детей, у которых оба родителя были музыкальны или оба немзыкальны, также подтверждают эту позицию. Если оба родителя были музыкальны, то ярко выраженная музыкальность наблюдалась у 85% детей и только 7% из них были совсем немзыкальны. Если оба родителя были немзыкальны, то ярко выраженную музыкальность обнаруживали только 25% детей, а совсем немзыкальными оказывались 58%.

Подобные факты не являются строгими, поскольку не позволяют развести действия наследственности и среды: при выраженных способностях родителей с большой вероятностью создаются благоприятные, а иногда и уникальные условия для развития тех же способностей у детей. Приведенные данные скорее отражают результаты совместного действия обоих факторов (генотипического и средового), чем говорят в пользу одного из них.

В подтверждение генотипического фактора указывают на факты проявления способностей в детском возрасте, когда еще не было систематического обучения и воспитания. Так, например, незаурядные способности к математике Гауса проявились в 4 года, музыкальная одаренность Моцарта – в 3 года, литературные способности Пушкина – в 9 лет.

Особый интерес в связи с определением влияния генетических факторов на развитие индивидуальности ребенка представляют исследования гомозиготных (с идентичной наследственностью) и гетерозиготных (разная наследственность) близнецов. Гомозиготные близнецы, которые жили и воспитывались в разных семьях, вопреки ожиданиям иногда обнаруживают гораздо большее сходство психологических и поведенческих проявлений, чем дети, выросшие в одной семье. Однако, несмотря на это, вряд ли оправдано утверждение о том, что их психологическая общность обусловлена только генетически.

Впечатляющие результаты в подтверждение наследования способностей были получены также в экспериментальных исследованиях на животных с применением методов искусственной селекции. Крыс обучали находить путь в лабиринте. Отбирались «умные» крысы, которые успешнее справлялись с задачей, и «глупые». Затем происходило скрещивание внутри каждой из групп. В шестом поколении потомки «умных» крыс значительно быстрее проходили по лабиринту, чем их «родители», а показатели «глупых» крыс были еще слабее. Результаты подобных исследований показывают возможность накопления генетической предрасположенности к успешному обучению, но насколько успех в развитии способностей зависит от наследственных задатков, сказать трудно.

Представители другой крайней точки зрения считают, что особенности психики определяются качеством воспитания и обучения и что у каждого человека можно сформировать любые способности. Сторонники данного направления ссылаются на случаи, когда дети самых примитивных племен, получив соответствующее обучение, ничем не отличались от образованных европейцев. Здесь же говорят о так называемых «детях – маугли», которые убедительно свидетельствуют о непоправимом уроне, даже невозможности человеческого развития вне социума.

По мнению американского ученого Ушби, способности определяются, прежде всего, той программой интеллектуальной деятельности, которая была сформирована в детстве. В соответствии со своей программой одни люди решают творческие задачи, а другие – только репродуктивные. В настоящее время приверженцы этой идеи в США создают специальные центры «выращивания» одаренных детей.

Таким образом, исследования ученых, опирающихся на современную методологию, раскрывают сложную структуру способностей.

Во-первых, *социальная сторона способностей* проявляется в характере общественных отношений, определенном виде деятельности и выбранной специальности, условий жизни и службы и т.п.

Во-вторых, *психологическая сторона способностей*, то есть особенности протекания психических познавательных, эмоциональных и волевых процессов, проявления свойств и качеств, наличие психического образований и т.д.

В-третьих, *физиологическая сторона способностей* – это анатомо-физиологические особенности организма и нервной системы человека, это – задатки, которые являются врожденными особенностями.

Способности – это совокупность таких психических особенностей человека, которые позволяют ему успешно овладевать и заниматься одним или несколькими видами деятельности и постоянно совершенствоваться в них. Способности проявляются, функционируют и развиваются только в деятельности.

Исходя из определения видно, что способности позволяют человеку заниматься одним или несколькими видами деятельности. В зависимости от сложности, многообразия и общественной значимости деятельности различают *три уровня развития способностей*:

1. *Одаренность* – качественно своеобразное сочетание способностей, позволяющих человеку успешно заниматься несколькими видами деятельности и от которых зависит возможность достижения большего или меньшего успеха в выполнении той или иной деятельности [39].

2. *Талант* – совокупность способностей, которые позволяют получать продукт деятельности, отличающийся оригинальностью и новизной, высоким совершенством и общественной значимостью.

3. *Гениальность* – высшая степень одаренности, позволяющая человеку достичь общественно-значимых, имеющих революционное значение результатов.

Особенность гениальности, по сравнению с талантом можно объяснить тем, что она является чем-то бессознательным и проявляется совершенно неожиданно. Ю. Мейер говорил, что талантливый человек действует строго обдуманно, он знает, как и почему он пришел к известной теории, тогда как гению это совершенно неизвестно: всякая творческая деятельность бессознательна. Те из гениальных людей, которые наблюдали за собою, говорят, что под влиянием вдохновения они испытывают какое-то выразимо приятное лихорадочное состояние, во время которого мысли невольно роятся в их уме и брызжут сами собою. Сократ первый указал на то, что поэты создают свои произведения не вследствие старания или искусства, но благодаря некоторому природному инстинкту. Таким же образом прорицатели говорят прекрасные вещи, совершенно не осознавая этого.

Таким образом, величайшие идеи мыслителей, подготовленные уже полученными впечатлениями и в высшей степени чувствительной организацией субъекта, роятся внезапно и развиваются настолько же бессознательно, как и необдуманные поступки помешанных. Но как только прошел момент возбуждения, гений превращается в обыкновенного человека или падает еще ниже, так как отсутствие равномерности (равновесия) есть один из признаков гениальной натуры. Не подлежит никакому сомнению, что между помешанным во время припадка и гениальным человеком, обдумывающим и создающим свое произведение, существует сходство. Следует еще прибавить, что вдохновение, экстаз всегда переходят в настоящие галлюцинации, потому что человек видит тогда предметы, существующие лишь в его воображении.

Если обратиться к решению вопроса – в чем именно состоит физиологическое отличие гениального человека от обыкновенного, то, на основании автобиографий и наблюдений, можно сказать, что по большей части вся разница между ними заключается в утонченной и почти болезненной впечатлительности первого.

По мере развития умственных способностей впечатлительность растет и достигает наибольшей силы в гениальных личностях, являясь источником их страданий и славы. Они более чувствительны в количественном и качественном отношении, чем обыкновенные люди, а воспринимаемые ими впечатления отличаются глубиной, долго остаются в памяти и комбинируются различным образом. Мелочи, случайные обстоятельства, подробности, которые незаметны для обыкновенного человека, глубоко западают им в душу и перерабатываются на тысячи раз, чтобы воспроизвести то, что обыкновенно называют творчеством. Но именно эта сильная впечатлительность гениальных или только даровитых людей является в громадном большинстве случаев причиной их несчастий, как действительных, так и воображаемых. Гений раздражается всем. Болезненная впечатлительность порождает также и непомерное тщеславие, которым отличаются не только люди гениальные, но вообще ученые, начиная с древнейших времен.

Обыкновенный человек поражается способности гениального перетолковывать в дурную сторону каждый поступок окружающих, видеть всюду преследования и во всем находить повод к глубокой, бесконечной меланхолии. Это способность обуславливается именно более сильным развитием умственных сил, благодаря которым даровитый человек более способен находить истину и в то же время легче придумывать ложные доводы в подтверждение основательности своего мучительного заблуждения. Отчасти мрачный взгляд гениев на окружающее зависит и от того, что являясь новаторами в умственной сфере, они с непоколебимой твердостью отталкивают от себя большинство людей. Так, Бетховен и Ньютон, в процессе занятия – один музыкальными композициями, а другой решением задач, до такой степени становились нечувствительными к голоду, что бранили слуг, когда те приносили им кушанья, уверяя, что они уже пообедали.

Некоторые считают оригинальность тем качеством, которое резко отличает гения от таланта. Точно также Ю. Мейер говорит: «Фантазия талантливого человека воспроизводит уже найденное, фантазия гения – совершенно новое. Первая делает открытия и подтверждает их, вторая изобретает и создает. Талантливый человек – это стрелок, попадающий в цель, которая кажется обыкновенному человеку труднодоступной; гений попадает в цель, которая обыкновенному человеку даже и не видна. Оригинальность – в натуре гения».

Контрольные вопросы

1. Общая характеристика способностей.
2. Общие и специальные способности.
3. Отличительные признаки способностей. Структура способностей.
4. Врожденное и приобретенное в общей структуре способностей. Задатки и способности.
5. Классификация способностей по степени их выраженности.
6. Развитие способностей. Роль наследственных и средовых факторов в развитии способностей.
7. Одаренность, талант, гениальность как уровни развития способностей.
8. Возрастной фактор и фактор жизненного опыта в развитии и проявлении способностей.

4.3 Психология межличностных отношений

Личность как субъект и объект межличностных отношений. Личность как социальное существо. Психология малых групп. Социальные группы и коллектив. Характеристика коллектива. Понятие «социальная роль». Социализация как процесс усвоения социальных ролей. Трудовой коллектив как социальная группа.

Психологический климат коллектива. Межличностные конфликты в трудовом коллективе: виды и причины. Лидер в коллективе. Управление коллективом. Стили руководства трудовым коллективом: директивный, демократический, либеральный. Преимущества и недостатки различных стилей руководства. Межгрупповые отношения и взаимодействия

Человек – социальное существо, его жизнь и развитие невозможно без общения и взаимодействия с людьми. Реальность и необходимость общения определена совместной деятельностью людей. Корни общения находятся в самой их материальной жизнедеятельности. Чтобы жить люди вынуждены взаимодействовать. Взаимодействие человека с окружающим миром осуществляется в системе объективных отношений, которые складываются между людьми в их общественной жизни. Объективные отношения и связи неизбежно и закономерно возникают в любой реальной группе. Отражением этих объективных взаимоотношений между членами группы являются субъективные межличностные отношения, которые изучает социальная психология, то есть, как люди общаются и взаимодействуют друг с другом, как они влияют друг на друга, что думают друг о друге, как относятся друг к другу, как социальные условия влияют на поведение людей.

Становление личности индивида не может рассматриваться в отрыве от общества, в котором он живет, от системы отношений, в которые он включается. Именно в процессе общения и только через общение может проявиться сущность человека. «Отдельный человек, – писал Л. Фейербах, – как нечто обособленное, не включает человеческой сущности в себе ни как в существе моральном, ни как в мыслящем. Человеческая сущность налицо только в общении, в единстве человека с человеком, в единстве, опирающемся лишь на реальность различия между «Я» и «Ты»».

Психология межличностных отношений в любых общностях достаточно сложна. *Межличностные отношения* – это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В них проявляются как сугубо индивидуальные качества личности – ее эмоциональные и волевые свойства, интеллектуальные возможности, так и усвоенные личностью нормы и ценности общества. В системе межличностных отношений человек реализует себя, отдавая обществу воспринятое в нем. Именно активность личности, ее деяния являются важнейшим звеном в системе межличностных отношений. Вступая в межличностные отношения самых разнообразных по форме, содержанию, ценностям, структуре человеческих общностях – в детском саду, в учебной группе, в различного рода формальных и неформальных объединениях, – индивид проявляет себя как личность и представляет возможность оценить себя в системе отношений с другими.

Как личность человек характеризуется уровнем развития его сознания, соотносительностью его сознания с общественным сознанием, которое, в свою очередь, определяется уровнем развития данного общества. В свойствах личности проявляются возможности данного человека к участию в общественных отношениях.

Существенной стороной личности являются ее отношения к обществу, к отдельным людям, к себе и своим общественным и трудовым обязанностям. Личность характеризуется уровнем осознанности своих отношений и их устойчивостью.

В личности существенна не только ее позиция, но и способность к реализации своих отношений. Это зависит от уровня развития творческих возможностей человека, его способностей, знаний и умений, его эмоционально-волевых и интеллектуальных качеств. Человек не рождается с готовыми способностями, интересами, характером и т.п. Эти свойства формируются при жизни человека, но на определенной природной основе.

Наследственная основа человеческого организма (генотип) определяет его анатомо-физиологические особенности, основные качества нервной системы, динамику нервных процессов. Но становление человека как личности происходит только в конкретных общественных условиях. Требования общества определяют и модели поведения человека, и критерии оценки его поведения.

Движущей силой развития личности являются внутренние противоречия между постоянно растущими общественно обусловленными потребностями и возможностями их

удовлетворения. Развитие личности – это постоянное расширение ее возможностей и формирование новых потребностей.

Уровень развития личности определяется характерными для нее отношениями. Низкие уровни развития личности характеризуются тем, что ее отношения обусловлены в основном утилитарными, меркантильными интересами. Наиболее высокий уровень развития характеризуется преобладанием общественно значимых отношений. Реализуя свою жизнедеятельность в обществе, каждый индивид решает сложные задачи. Личность проявляется в том, как она решает эти задачи. Одни и те же трудности преодолеваются различными людьми разными способами. Различают личности *социализированные* – адаптированные к условиям своего социального бытия, *десоциализированные* – девиантные, отклоняющиеся от основных социальных требований и психически аномальные личности (психопаты, невротики, лица с задержкой психического развития и с личностными акцентуациями).

Можно выделить ряд особенностей социализированной личности, находящейся в пределах психической нормы. Наряду с социальной приспособленностью развитая личность обладает личностной автономией, утверждением своей индивидуальности. В критических ситуациях такая личность сохраняет свою жизненную стратегию, остается приверженной своим позициям и ценностным ориентациям (*целостность личности*). Возможные психические срывы в экстремальных ситуациях она предупреждает системой средств психологической защиты (рационализацией, вытеснением, переоценкой ценностей и др.). Личность в норме находится в состоянии своего непрерывного развития, самоусовершенствования и самореализации, постоянно открывая для себя новое на своем пути, испытывает «радость завтрашнего дня», изыскивает возможности актуализации своих способностей, устанавливает доброжелательные отношения с другими людьми, проявляет чуткость к их потребностям и интересам, в трудных условиях – толерантна, способна к адекватным действиям. В построении своих жизненных планов стабильная личность исходит из реальных возможностей, избегает завышенных притязаний. Развитая личность обладает высокоразвитым чувством справедливости, совести и чести. Она решительна и настойчива в достижении объективно значимых целей, способна к коррекции своего поведения. В сложных условиях она способна взять ответственность на себя и пойти на оправданный риск. Наряду с эмоциональной устойчивостью, личность постоянно сохраняет эмоциональную реактивность, высокую чувственность к возвышенному и прекрасному. Обладая развитым чувством самоуважения, она способна посмотреть на себя со стороны, не лишена чувства юмора и философского скепсиса.

Современное общество, как известно, имеет разветвленную иерархическую структуру. Оно последовательно делится на части по различным основаниям: структурно-функциональным, территориальным и другим. Их членение на различные виды и единицы обусловлено характером задач, особенностями жизнедеятельности, потребностями управления, техническими, экономическими и социальными причинами.

Психология имеет дело с социальными объединениями, существующими реально, то есть исследует психологические особенности, закономерности реально существующих групп, в которых люди собраны вместе, объединены каким-то общим признаком, совместной деятельностью, помещены в идентичные условия и определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию.

В сложном функционировании организации особое место занимают небольшие группы людей, входящие в состав низовых подразделений предприятий (бригады, цеха), отделов и служб, учебных групп, отделений и других организаций и объединений. Все они являются малыми социальными структурами и характерны тем, что составляющие их люди живут и действуют в непосредственных межличностных контактах, в интенсивном групповом общении. Человек как личность формируется в группе, он является непосредственным и опосредованным выразителем внутригрупповых отношений. Значимость группы для личности, прежде всего в том, что группа – это определенная

система деятельности, заданная ее местом в системе общественного разделения труда. Их деятельность носит совместный (коллективный или групповой) характер. Группа сама выступает субъектом определенного вида деятельности и через нее включена во всю систему общественных отношений. *Такого рода социальные общности принято называть малыми группами или коллективами.* Они по мере своего становления создают особую коллективную психологию, которая регулирует совместную жизнь и деятельность работников. Примечательно, что трудовые коллективы выступают в качестве целостного субъекта трудовой деятельности. Понимание этого гарантирует руководителю коллективную поддержку в решении производственных задач.

Коллектив – понятие латинского происхождения, означающее «собирательность», то есть целостность, единство. Понятие *группы* тождественно по смыслу старому русскому слову «кружок» – это ограниченная в размерах общность, выделяемая из социального целого на основе определенных признаков: характера выполняемой деятельности, социальной и классовой принадлежности, структуры, композиции, уровня развития и т.д. *В основе и того и другого – связь, соединяющая людей.*

Люди вступают в группу по ряду причин:

- группа выступает как средство биологического выживания;
- как средство социализации и формирования психики человека;
- как способ выполнения определенной работы, которую невозможно выполнить одному человеку;
- как средство удовлетворения потребности человека в общении, в доброжелательном отношении к себе, в получении социального одобрения, уважении, признании, доверия;
- как средство ослабления неприятных чувств страха, тревоги;
- как средство информационного, материального и прочего обмена.

Наиболее распространено *деление групп по размеру на большие и малые группы.*

Большие группы могут быть условными, включая в себя субъектов, которые не имеют прямых и косвенных объективных взаимоотношений друг с другом, могут даже никогда не видеть друг друга, но в связи с тем признаком, на основе которого они были выделены в подобную группу, имеют общие социальные и психологические характеристики. Разнообразна структура больших групп, в которые входят малые: социальные классы, профессиональные, этнические, возрастные группы.

В отличие от больших групп *малые группы* – это всегда непосредственно контактирующие индивиды, объединенные общими целями и задачами. Отличительной чертой малой группы является относительная простота ее внутреннего строения. Имеется в виду, что в малой группе есть, как правило, авторитетный лидер или руководитель, вокруг которого объединяются остальные члены группы.

Наибольшее распространение получило *деление малых групп на:*

- первичные и вторичные;
- паритетные и непаритетные;
- формальные и неформальные;
- группы членства и референтные группы.

Деление малых групп на первичные и вторичные связано с наличием или отсутствием непосредственных контактов между членами группы. В первичных группах (семья, дружеская группа, команда и т.п.) между людьми существуют непосредственные контакты. Во вторичных группах непосредственных контактов между членами ее группы нет, а для общения используются различные посредники, например, средства связи.

В зависимости от тех прав, которые предоставляются участникам группой, малые группы делятся на паритетные (все имеют равные права) и непаритетные (существует определенная иерархия прав и обязанностей).

Деление малых групп на формальные и неформальные: согласно американскому психологу Э. Мэйю, впервые в психологии предложившему это деление, *формальная группа* отличается тем, что в ней четко определены статусы ее членов, строго распределены роли,

система лидерства и подчинения (структура власти). Примером формальной группы может быть студенческая группа, спортивная команда, следственная бригада, то есть группа созданная в условиях конкретной деятельности. Формальная группа – это оформленная группа. *Неформальные группы* в отличие от формальных, такие, которые складываются и возникают стихийно, где ни статусы, ни роли не предписаны, где нет заданной системы взаимоотношений, то есть отсутствует строгая структура власти. Неформальная группа может образовываться внутри формальной, когда в группе возникают группировки, состоящие из людей, объединенных общим интересом. Тогда внутри формальной группы переплетаются две структуры отношений: формальные и неформальные. Психологические исследования показывают, что в реальной действительности очень трудно вычлнить формальные и строго неформальные группы. Поэтому в психологии рассматривается структура формальных и неформальных отношений, когда различаются не группы, а тип и характер отношений внутри них.

Различаются также между собой *группы членства и референтные группы*. Различение было введено американским психологом Г. Хайменом, который при исследовании группы установил, что часть ее членов разделяют нормы поведения, принятые не в этой группе, а в какой-то иной, на которую они ориентируются. Такие группы, в которые человек не включен реально, но нормы которой он принимает, Г. Хаймен назвал референтными.

Как отмечает социальный психолог Г.М. Андреева, в настоящее время встречается двойное употребление термина «референтная группа»: иногда – как группа, противостоящая группе членства, иногда – как группа, возникающая внутри группы членства. Встречается и более расширенное толкование референтной группы, при котором она может включать в себя индивидов, реально не входящих в одну группу. Например, для подростка референтную группу может составить тренер, спортивный кумир, близкий друг, литературный герой и т.п.

Сам факт включенности людей в группы по видам их деятельности, по характеру общественных связей становится настолько очевидным, что требует пристального к себе внимания. Можно сказать, что роль малых групп объективно увеличивается в жизни человека, в частности потому, что умножается необходимость принятия групповых решений на производстве, в жизни и т.д. Малая группа рассматривается как особого рода психологический феномен, как промежуточное звено в системе «личность – общество». Изучение этого феномена позволит объяснить не только законы формирования личности, но и законы общественного развития более высокого порядка. Сплоченность малых групп, устойчивость их структуры, против воздействия сил, направленных на разрыв внутригрупповых связей, эффективность деятельности группы и зависимость ее от размера, от стиля руководства, конформность личности в группе и независимость ее от группы, а так же другие проблемы межличностных отношений – все это стало предметом исследования и образовало специальный раздел социальной психологии – изучение динамики в рамках психологии коллектива.

Таким образом, человек находится в переплетении различного рода связей и отношений. В группах складываются межличностные отношения, отражающие взаимосвязи участников этих групп в конкретно-исторической ситуации развития общества. Несмотря на то, что проявление межличностных отношений в каждой конкретной группе имеет свою историю, на разных возрастных этапах действуют общие закономерности их становления и развития.

- ✓ Первая из них отражает обусловленность природы межличностных отношений тем местом, которое возрастная социальная группа занимает в обществе.
- ✓ Вторая характеристика межличностных отношений – это зависимость от совместной деятельности, которая в любую историческую эпоху опосредствует развитие межличностных отношений в группе, определяет их строение.
- ✓ Третья особенность межличностных отношений заключается в их уровневой природе – сложившаяся группа имеет определенный уровень развития, от которого зависит

наличие или отсутствие тех или иных ее социально-психологических особенностей и характер ее влияния на индивидов.

Таким образом, любая группа на любой возрастной ступени характеризуется своей особой *социальной ситуацией развития*. Данное понятие было введено Л.С. Выготским для характеристики развития личности ребенка внутри определенного возрастного этапа на основе конкретно-исторической системы его отношений с социальной действительностью.

Множество групп, как социальную организованность, можно типологизировать следующим образом:

1. *Группа с лидером* – это группа, связи и отношения в которой не структурированы и не дифференцированы, задаются и обеспечиваются они только лидером, прежде всего – его личным авторитетом, который он вынужден постоянно поддерживать, в противном случае неизбежна смена лидера.
2. *Коллектив* – хорошо структурированная и дифференцированная по связям и отношениям группа с коллегиальным принципом управления.
3. *Команда* – здесь достаточно отчетливо структурированы и формализованы отношения между подчиненными и руководителем, права которого определены заранее, организация задана принципом единоначалия.
4. *Корпорация* – как правило, это объемная полиролевая система во главе либо с харизматическим лидером, либо с главным функционером-организатором, способы управления: на основе программы, выработанной на конференции, собрании.
5. *Ассоциация* – наиболее свободное объединение людей, имеющих помимо общих целей еще и совокупность разделяемых ценностей и устремлений. Ассоциация организована на принципах самоуправления.

Можно сказать, что все типы организованности людей детерминированы целевыми ориентирами. Организованность всегда ориентирована на дело, и дело есть цель. Именно совместная, групповая деятельность является главным интегрирующим фактором, ее конкретный вид и характер определяют тип социальной организованности и ее структуру.

В зависимости от содержания совместной деятельности, то есть от целей, задач, принципов, значимости групповой деятельности, *А.П. Петровский [59] предлагает следующую иерархию уровней развития групп и соответственно их виды:*

1. *Диффузная* – общность, межличностные отношения в которой не опосредствуются содержанием совместной деятельности, ее целями и ценностями. В ряде случаев совместная деятельность в диффузной группе вообще отсутствует. Случайное собрание людей в очереди, в автобусе, на дискотеке, где присутствующие едва знакомы друг с другом; только что возникшая компания – примеры диффузных групп.
2. *Просоциальная ассоциация* – группа, где межличностные отношения опосредствуются лично значимым для каждого содержанием совместной деятельности (например, учебная группа, достигшая определенного уровня сплоченности; следственная бригада, где личный успех и раскрытие преступлений зависит от общих усилий; спортивная команда в условиях соревнования).
3. *Коллектив* – группа, где межличностные отношения опосредствуются лично значимым и общественно ценным содержанием групповой деятельности. Взаимоотношения людей в коллективе опосредованы содержанием совместной деятельности, но сама эта деятельность выступает для членов коллектива как проекция целей, задач и принципов общества. Коллектив понимается как высший уровень развития социальной группы, то есть интересы организации являются для членов группы преобладающими.
4. *Асоциальная ассоциация* – общность, где взаимоотношения людей не опосредствуются общим содержанием совместной деятельности. Если такое опосредствование и есть, то асоциальный характер деятельности лишает ее общественной значимости и направляет ее на пути реализации узкой личной выгоды каждого из членов группы (например, хулиганская компания, группировка и т.п.).

5. *Корпорация* – это группа, в которой межличностные отношения опосредствуются лично значимым для ее членов, но асоциальным по своим установкам содержанием групповой деятельности. Это максимально структурированное социально-психологическое объединение, замкнутое в себе, противопоставляющее себя другим общностям. Организованная и активно действующая преступная группа, имеющая связи с коррумпированными чиновниками и сотрудниками правоохранительных органов – пример корпорации.

Данная классификация групп по уровню их развития не охватывает всех видов социальных организаций. Например, в ней нет места семье, компании, секте и др.

Малые группы всегда играли исключительно важную роль в жизни людей, организаций и всего общества. Они не только объединяют и тем самым умножают человеческие силы в интересах определенной деятельности. Они необходимы для полноценной жизни каждого человека, для достижения защищенности, обеспечения условий гармоничного развития человека, усвоения социального и профессионального опыта, его сохранения и обогащения. Следует подчеркнуть, что коллектив выступает главным фактором в развитии исключительно важной макрохарактеристики человека, утверждения его как личности.

Коллективами принято называть малые группы, члены которых объединены духовными (психологическими) связями делового (служебного), нравственного и непосредственно межличностного содержания, которые общими усилиями обеспечивают получение социально ценностного результата своей деятельности. Идея связи, как стержневая в понятии коллектива, не случайна. Именно взаимные связи между людьми являются решающим фактором, определяющим сплоченность, активность и жизненность объединения, членами которого они становятся. В свою очередь, духовные связи между членами коллектива зависят от того, как они воспринимают себя, друг друга, как относятся к цели и деятельности.

Как уже было сказано ранее, коллектив – это высшая форма развития малой группы. Но сам коллектив не возникает внезапно. Существуют различные формы коллективных отношений, которые проходят определенные этапы своего развития. Развитие коллектива проходит через следующий ряд этапов: номинальная группа, группа-ассоциация, группа-кооперация. От кооперации до коллектива группа проходит уровень автономизации, для которого характерно довольно высокое внутреннее единство по всем общим качествам. Именно на этом уровне члены группы идентифицируют себя с ней (моя группа). Однако группа-автономия может уйти в сторону от коллектива. Возможно развитие группы в отрицательном направлении, когда развитие группы приводит ее к положению замкнутой извне группы, но отличающейся внутригрупповой антипатией, межличностным эгоцентризмом и эгоизмом, агрессивностью.

Существует два подхода к психологическому изучению коллектива:

1. Согласно первому из них, коллектив представляется как социальное образование нечто самостоятельное, не сводимое к совокупности, составляющие его членов: юридическое лицо, субъект конкретной деятельности или всего труда. Этот подход может быть назван *«антропоморфным»*, потому что коллектив рассматривается как целостный социальный субъект, жизнь и деятельность которого воспроизводит активность каждого своего члена и за счет ее сам существует.

2. С позиции второго подхода коллектив воспринимается как социально-психологическая среда жизни и деятельности человека. Среда, которую люди создают друг для друга. Сторонники этого подхода предпочитают говорить не о группах и коллективах, а о «личности в группе». Эта концепция выражает *лично-ориентированную точку зрения на коллектив.*

Первая позиция может вести к недооценке личности, абсолютизации «единства», что опасно нивелированием человеческой индивидуальности, стремлением добиться того, чтобы все работники не только действовали, но и были, «как один», на одно лицо. Между тем

известно, что именно в коллективе происходит необходимая для полноценного развития и естественная для человека личностная дифференциация. По мере формирования коллектива за его членами закрепляются определенные социально-психологические роли, объединяющие в себе потребности коллектива и личности. *Роль* – это функция, нормативно одобряемый образ поведения, ожидаемый от каждого человека, занимающего данную позицию. Роль тесно связана с нормами. *Норма* – это поведенческое правило или набор предписаний, регламентирующих выполнение роли. Норма связана с *санкциями* – это воздействие на личность.

Социальная роль – соответствующий принятым нормам способ поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений. Социальная роль может казаться для личности чем-то внешним. В действительности роль оказывает сильное влияние на поведение личности, вплоть до изменения мотивации, ценностных ориентаций. *Освоение социальных ролей* – часть процесса социализации личности, непереносимое условие «вращения» человека в общество себе подобных. *Социализацией* называется процесс и результат усвоения и активного воспроизведения индивидом социального опыта, осуществляемые в общении и деятельности. Наблюдая социальные роли, человек усваивает социальные стандарты поведения, учится оценивать себя со стороны и осуществлять самоконтроль. Однако поскольку человек в реальной жизни включен во многие деятельности и отношения (семья, профессиональная группа, дружеская компания), вынужден исполнять разные роли (в первой – как отец, во второй – как начальник, в третьей – как друг), требования к которым могут быть противоречивыми, возникает необходимость в некотором механизме, который позволил бы человеку сохранить целостность своего «Я» в условиях множественных связей с миром (то есть оставаться самим собой, исполняя различные роли). Личность (а точнее, сформированная подструктура направленности) как раз и является тем механизмом, функциональным органом, который позволяет интегрировать свое «Я» и собственную жизнедеятельность, осуществлять нравственную оценку своих поступков, находить свое место не только в отдельной социальной группе, но и в жизни в целом, вырабатывать смысл своего существования, отказываться от одного в пользу другого.

Таким образом, развитая личность может использовать ролевое поведение как инструмент адаптации к определенным социальным ситуациям, в то время не сливаясь, не идентифицируясь с ролью.

Основные компоненты социальной роли составляют иерархическую систему, в которой выделяют три уровня:

1. *Первый* – это периферийные атрибуты, то есть такие, наличие или отсутствие которых не влияет ни на восприятие роли окружением, ни на ее эффективность (например, гражданское состояние профессионала).
2. *Второй уровень* предполагает такие атрибуты роли, которые влияют как на восприятие, так и на ее эффективность (например, слабое здоровье у спортсмена).
3. *Третий уровень* – атрибуты роли, которые являются решающими для формирования идентичности личности.

Каждый человек вносит в совместную жизнь и деятельность свои взгляды на актуальные проблемы, предлагает способы их решения. Он предоставляет в распоряжение коллектива свои способности и обращается за помощью в связи со своими собственными трудностями. Все это – и взгляды, и предполагаемые решения, и способности, и трудности – очень индивидуально. Поэтому единство, без которого нет ни коллектива, ни группы, достигается не путем выравнивания персонала, а на основе согласования различий и разнообразия, поиска психологической совместимости, максимального учета и поощрения межличностных симпатий, привязанностей и накопленного опыта совместной деятельности, сотрудничества. Там, где прямолинейно и грубо проводятся в жизнь «единые требования», там коллектив не возможен, так как подавляется его основная «составляющая» – уникальная

сугубо индивидуальная человеческая феноменальность, уничтожается необходимое для коллектива межличностное разнообразие.

Члены коллектива связываются друг с другом, прежде всего, функционально на основе выполнения единой профессиональной деятельности, то есть любое взаимодействие людей, даже при минимальном их количестве, начинается с распределения функций. Без этого не возможно существование группы как единого целого. Причем, разделение их действий на индивидуальные функции (обязанности) осуществляется так, чтобы был обеспечен единый контекст труда, чтобы работники были «тщательно прилажены» друг к другу, а в конечном итоге, чтобы все это дало возможность эффективно выполнить общую задачу и получить единый групповой результат. Служебно-деловые связи соединяют членов коллектива как исполнителей определенных функций, каждая из которых, будучи усвоенной, становится стержнем той или иной специальности, должности, определенной роли при выполнении отдельной задачи.

Служебно-функциональные роли персонала и связи между ними образуют *профессиональную, деятельностьную структуру коллектива*. На ее базе и дополнительно к ней формируются другие звенья общей социально-психологической структуры, предназначение которых состоит в скреплении, связывании коллектива в единое целое, выступающее целостным субъектом труда. В его рамках достигается обеспечение индивидуальных потребностей конкретного работника в разнообразном по содержанию и формам общении и отношениях: дружбе, признании, уважении, самоутверждении. Можно также сказать, что эти непосредственно недействительные, как бы дополнительные компоненты социально-психологической структуры ориентированы на поддержание и обогащение жизни коллектива, повышение его устойчивости и способности к развитию. Благодаря этому достигается определенная независимость коллектива от содержания профессиональной деятельности и готовность переориентироваться на новые задачи.

Если профессиональные роли и персонифицированные связи между ними, представленные в виде отношений управления, координации, взаимодействия, выступают в качестве профессионально-деятельностного каркаса психологической структуры коллектива, то личностные роли и межличностные связи между людьми являются жизненными, эмоционально-волевым наполнением этого каркаса.

Следовательно, *структура коллектива имеет два взаимосвязанных, дополняющих друг друга, но достаточно разных психологических комплекса:*

1. Один из них ориентирован на деятельность коллектива, решаемые им задачи.
2. Второй – на его внутреннюю жизнь, на социально-психологическую сферу.

Оба они необходимы, отсутствие или слабость одного отрицательно сказывается на другом и на коллективе в целом. Скажем, неразвитость деятельностного комплекса психологической структуры лишает коллектив пригодности к дружным, слаженным действиям. В то же время вносится разлад в дружеские и товарищеские отношения, ослабляется нравственно-эмоциональная целостность коллектива, его психологическая устойчивость. Дефицит личностного фактора во взаимоотношениях (слабость второго комплекса психологической структуры коллектива) отчуждает работников от коллектива, ослабляет мотивацию совместной деятельности.

Если выделить основные социально-психологические признаки сформированности трудового коллектива, то, используя их в качестве критериев и показателей, можно определить уровень его развития. *В качестве основных социально-психологических признаков трудового коллектива выступают следующие:*

1. Общая профессиональная деятельность.
2. Соответствие деятельности социально значимым целям.
3. Опосредование межличностных отношений целями, ценностями и содержанием совместного труда.
4. Сознательное, устойчивое единство и сплоченность членов коллектива на основе общественно значимых целей.

5. Наличие определенной организационной формы объединения работников; согласованность и учет основных интересов всех членов трудового коллектива.
6. Устойчивость и гармоничность отношений, основанных на взаимной контактности и ответственности, самоуправляемости, а также признании не только социально значимых приоритетов, но и индивидуальных потребностей каждого члена коллектива.

По данным признакам можно судить об уровне развития коллектива.

Трудовой коллектив высокого уровня развития отличается от других присутствием вполне определенных характеристик. Он характеризуется, прежде всего, *стабильностью, профессиональной и социально-психологической устойчивостью*, которая обуславливается сплоченностью членов коллектива. А сплоченность в свою очередь является следствием приверженности персонала к одним и тем же нравственным ценностям, деловому (служебному) единству и личной дружбе.

Важной характеристикой трудового коллектива высокого уровня развития можно назвать *социально-ценностную ориентацию интересов, целей и всего уклада жизнедеятельности*. Другими словами – это его здоровое морально-психологическое состояние. Только при наличии этих признаков та или иная совокупность людей может быть отнесена к коллективу. Внутренняя целостность, интегрированность – обязательное, но недостаточное условие коллективности, потому что остается под вопросом содержание и направленность внешних связей, отношение группы к общественным ценностям и интересам.

В качестве важной характеристики трудового коллектива выступает его *способность гармонизировать интересы, ценности и потребности конкретного работника с общими целями и задачами предприятия*. Сформированность такой характеристики коллектива дает фундаментальное основание для его мотивированного сплочения и активного участия в данной работе каждого его члена.

Объединяя людей общими социальными и производственными интересами, *социальная коллективность ставит высшей своей целью создания условий для раскрытия индивидуальности каждого члена общества и отвечает за реализацию полноценного развития личности*. Существование коллектива, его повседневная деятельность и быт, а также развитие, рост предполагают наличие совместной психической активности персонала, к которой относится коллективная мыслительная работа, обмен впечатлениями и переживаниями, совместное волевое напряжение для преодоления трудностей и т.д. Эту групповую психическую активность, а также ее духовные результаты обычно называют *коллективной психологией*. Коллективная психология в понятии Л.С. Выготского, совпадает с традиционным «Все в нас социально, но это не означает, что все свойства психики отдельного человека присуще всем другим членам группы». Только некоторая часть личной психологии может считаться принадлежностью данного человека, и вот эту часть личной психологии в условиях ее коллективного проявления и изучает коллективная психология. В результате развития своих членов развивается и сам коллектив: чем ярче и богаче индивидуальность, выше уровень развития каждого члена коллектива, тем более дееспособным, человечным в общественном своем качестве является и коллектив в целом. Суть социального коллективизма не сводится к совместной деятельности для достижения общей целей. И даже не сводится к умению жить сообща, вместе решая все вопросы. Состояние и зрелость социальной коллективности определяется тем, насколько социальное, общественное прониклось личным, индивидуальным интересом.

Некоторые результаты, прежде всего совместной умственной работы – общие взгляды и позиции работников по принципиальным вопросам, согласованные решения по производственным и служебным проблемам, а также сам процесс их формирования называют *общественным мнением коллектива*. Иногда в этом случае говорят об общественной (коллективной) мысли, коллективном разуме. Другим духовным результатом совместной психической активности и всей деятельности является система внутрикollectивных взаимоотношений.

К психологии коллектива относятся также его *традиции* (устоявшиеся способы коллективного решения определенных проблем, имеющих циклический характер и связанных с поддержанием коллектива на достигнутом уровне развития).

Коллективная психология характеризуется известными качествами и всегда находится в определенном состоянии, которое принято называть настроением коллектива. *Настроение коллектива* – это взаимосвязанные эмоциональные реакции и переживания, которые имеют определенную окраску, характеризуются большей или меньшей интенсивностью и напряженностью и от которых зависит работоспособность членов коллектива, уровень его энтузиазма, энергии. Бывает, что групповое настроение принимает форму возбуждения, которое превышает безопасные пределы, и тогда оно становится доминирующим фактором поведения, которое плохо поддается рациональному воздействию, убеждению. Иногда, под воздействием экстремальных ситуаций (пожар или другое стихийное бедствие, резкое обострение социальных или экономических проблем) случается превращение более или менее организованных групп в толпы растерянных людей, которые теряют управление: в результате или действуют агрессивно и разрушительно, или легко поддаются панике.

Люди, собравшись по каким-то причинам вместе, сосредоточившись пространственно, уже в силу одного этого обстоятельства не могут действовать независимо друг от друга. Они вынуждены в своих решениях и поступках принимать во внимание не только сам факт присутствия и активности других, но и использовать новые возможности, которые являются результатом социальной ситуации. Собрание людей предполагает их *взаимодействие, или общение*. В коллективе вся внутренняя жизнь и совместная деятельность строится на основе развитого межличностного и общегруппового общения. При этом между людьми осуществляется обмен информацией, а вместе с ней и на ее базе – чувствами и воздействиями друг на друга. В процессе взаимодействия наблюдается взаимозависимость сторон, которая может быть равной или одна из сторон может сильнее влиять на другую, следовательно, можно выделить *одно- и двухстороннюю интеракцию*. Интеракция может охватывать как все сферы человеческой жизнедеятельности (тотальная интеракция), так и только какую-то одну специфическую форму или сектор деятельности. В независимых секторах люди могут не оказывать никакого влияния друг на друга. Интенсивность взаимодействия характеризует степень зависимости жизнедеятельности от взаимоотношений: она может колебаться от максимальной до минимальной величины. Чем больше экстенсивны или интенсивны секторы интеракции, тем больше зависимы жизнь, поведение, психология взаимодействующих сторон. Началом любой интеракции является возникновение влияния одной стороны на поведение и психологию другой. Интеракция продолжается до тех пор, пока это влияние существует, при этом неважно встречаются индивиды или нет. Только когда сама память или мысль о существовании одной стороны перестанет оказывать влияние на поведение или психологию другой, только тогда процесс можно считать законченным.

Направление взаимоотношений может быть *солидарным, антагонистичным или смешанным*. При солидарной интеракции стремления и усилия сторон совпадают. Если желания и усилия сторон находятся в конфликте, то это – антагонистическая форма интеракции, если они совпадают только от части – это смешанный тип направления взаимодействия.

Можно выделить *организованные и неорганизованные взаимодействия*: интеракция организована, если отношения сторон, их действия сложились в определенную структуру прав, обязанностей, функций и опираются на некую систему ценностей. Неорганизованные интеракции – когда отношения и ценности находятся в аморфном состоянии, поэтому права, обязанности, функции, социальные позиции не определены.

Выделяют следующие *типы социального взаимодействия*:

- *организованно-антагонистическая система интеракции*, основанная на принуждении;
- *организованно-солидарная система интеракции*, основанная на добровольном членстве;

– *организованно-смешанная, солидарно-антагонистическая система*, которая частично управляется принуждением, а частично добровольной поддержкой устоявшейся системы взаимоотношений и ценностей.

Большинство организованных социально-интерактивных систем от семьи до государства принадлежит к типу организовано-смешанных. Также могут быть неорганизованно-антагонистический, неорганизованно-солидарный, неорганизованно-смешанный тип интеракций.

В длительно существующих организованных группах выделяют три типа взаимоотношений:

– *семейный тип* (интеракции тотальны, экстенсивны, интенсивны, солидарны по направлению и продолжительности, характерно внутреннее единство членов группы);

– *договорной тип* (ограниченность по времени действия сторон, взаимодействующих в рамках договорного сектора, солидарность отношений эгоистична и направлена на получение взаимной выгоды, удовольствия или даже на получение «как можно большего за меньшее», при этом другая сторона рассматривается не как союзник, а как некий инструмент, который может оказать услугу, принести прибыль и т.п.);

– *принудительный тип* (антагонизм отношений, различные формы принуждения: психологическое принуждение, экономическое, физическое, идеологическое и т.д.).

Переход от одного типа к другому может происходить плавно и непредсказуемо. Часто наблюдаются смешанные типы социальных взаимоотношений – частично договорные, семейные, принудительные.

Социальные взаимодействия выступают как социокультурные: одновременно протекают три процесса:

1. Взаимодействие норм, ценностей, стандартов, содержащихся в сознании человека и группы.

2. Взаимодействие конкретных людей и групп.

3. Взаимодействие материализованных ценностей общественной жизни.

Все это делается в целях познания, изменения эмоционального состояния партнеров, подготовки и осуществления совместного действия, а также упрочения взаимоотношений того или иного типа.

Практика показывает, что общение – это явление огромного общесоциального и индивидуально-группового значения. Оно – как кровообращение или обмен веществ в живом организме, с тем отличием, что имеет информационную, а не вещественную природу. Благодаря общению человек развивается духовно и этически, сплачиваются и эффективно действуют группы, создаются и передаются от поколения к поколению материальные и духовные ценности. На почве общения строится вся общественная жизнь, политическая и экономическая деятельность.

Под сплоченностью трудового коллектива понимается единство мнений, представлений, оценок, позиций и отношений его членов к факторам, событиям, явлениям, наиболее значимым для коллектива. Сплоченность трудового коллектива выступает одновременно показателем и результатом достижения конкретного уровня развития групповой психологии.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что социально-психологическая структура трудового коллектива представляет собой систему социально-психологических явлений, источником которых выступают потребности в поддержании социально-значимых взаимосвязей и взаимодействий между работниками. Межличностное общение в коллективе выступает главным средством, связующими нитями между всеми структурными элементами коллективной психологии и придают ей системно-целостный характер. Сплоченность коллектива характеризуется устойчивостью и продуктивностью функционирования этой психологической системы.

Любое противоречие, которое ведет обычно к конструктивным или деструктивным последствиям лежит в основе **конфликта**. Для конструктивных конфликтов, которые

разрешают противоречия, лежащие в основе конфликта, характерны разногласия, которые затрагивают принципиальные стороны, проблемы жизнедеятельности организации и ее членов и разрешение которых ведут к личностному росту, к изменению восприятия других людей или групп, что в целом выводит организацию на новый более высокий и эффективный уровень развития. *Деструктивные конфликты* приводят к негативным, часто разрушительным действиям, которые иногда перерастают в негативные действия (например, склоки), что приводит к резкому снижению эффективности работы группы. Деструктивные конфликты – разрушающие конфликты, ухудшающие и усугубляющие межличностные противоречия.

Очень важно определить *причины конфликта*, так как зная их, легче предпринять конкретные меры по предотвращению последствий конфликта, которые в свою очередь могут иметь необратимый характер. Рассматривая причины конфликтов, возникающих в трудовом коллективе, их условно можно представить в виде трех основных групп:

1. Во-первых, по причинам возникновения, это причины, порождаемые трудовым процессом:

1.1. Организационные:

- недостатки системы управления в организации;
- требования, предъявляемые к работнику, противоречивы, нечетки;
- неправильная оценка труда;
- неудовлетворенность базовых потребностей персонала.

1.2. Производственные:

- непосредственная технологическая взаимосвязь работников, когда действия одного влияют на действия другого;
- невыполнение функциональных обязанностей в системе «руководство – подчинение»;
- препятствие достижения людьми вторичных целей – высокий заработок, условия труда и отдыха.

1.3. Межличностные:

- несовпадение ценностей;
- взаимное непонимание;
- неприятие манер и привычек другого человека;
- несоответствие поступков принятых в коллективе нормам и ценностям человека.

Организационные и производственные конфликты чаще носят конструктивный характер, межличностные – деструктивный.

2. Во-вторых, по уровню протекания, это причины, вызываемые психологическими особенностями человеческих взаимоотношений: Личность – личность:

- несовместимость характеров;
- барьер восприятия;
- низкий уровень организованной культуры.

2.2 Личность – группа:

- неудовлетворительный социально-психологический климат в коллективе;
- не учитывается мнение коллектива при принятии решений;
- низкий уровень организованной культуры.

2.3 Межгрупповые:

- несовпадение ценностей групп;
- несовпадение представлений и взглядов;
- эмоциональная неприязнь.

3. В-третьих, это причины, коренящиеся в личном своеобразии членов коллектива, например, неумением контролировать свое эмоциональное состояние, агрессивностью, бестактностью и т.п. Могут также встречаться и причины, обусловленные экономическим положением членов коллектива, связанных с их материальным уровнем.

Этапы протекания конфликта:

1. Стадия потенциального конфликта, скрытая стадия конфликта. Существует объективная конфликтная ситуация, но, ни одним из участников она не осознается.
2. Осознание хотя бы одним из участников существующих противоречий.
3. Активная фаза – переход к конфликтному поведению.
4. Разрешение конфликта (полное или частичное).

Управление конфликтом

Принимая во внимание то, что причины конфликта имеют свое продолжение в следствиях, которые в свою очередь могут представлять собой пять основных видов поведения и как в самом конфликте, так и при его разрешении:

1. *Уклонение или избегание* – это реакция на конфликт, выражающаяся в игнорировании или фактическом отрицании наличие конфликта. Данный стиль поведения в конфликте рекомендуется использовать, если проблема для человека не очень важна или если он не заинтересован в продолжении отношений со своим оппонентом, либо принимает его решение, так как сам не готов.
2. *Приспособление* означает, что человек действует совместно с другой стороной, но при этом не пытается отстаивать собственные интересы. Он безболезненно может пойти на уступки, если исход конфликта более значим для другого, чем для него или он заинтересован в продолжении отношений с клиентом.
3. *Конкуренция или соперничество* как форма поведения в конфликте может привести к доминированию и в конечном итоге к уничтожению одного соперника другим. Человек должен быть очень активным, энергичным, с развитой волей, уверенным в себе.
4. *Компромисс* предполагает, что стороны до некоторой степени идут на взаимные уступки.
5. *Сотрудничество* – это форма разрешения конфликта, при которой удовлетворение интересов важнее, чем решение вопроса. Сотрудничество – самый сложный стиль поведения в конфликте – умение выслушать оппонента, понять его, кроме того, требует наличие времени для разрешения конфликта. Рекомендуется использовать при решении задач, проблем, вопросов, значимых для всех участников, и в случае, если у оппонентов тесные длительные взаимосвязи.

Таким образом, сотрудничество является одним из видов поведения в конфликтной ситуации, представляет собой еще и форму разрешения конфликта. Умение вовремя остановить конфликт, умение вовремя перевести его в нужное направление, может помочь избежать деструктивных последствий конфликта, извлечь из него максимум пользы. Жить и работать вместе – не просто, и этому нужно специально учиться. Конфликт, порождая споры, проверяет и весь коллектив, и каждого служащего в отдельности.

Важным явлением групповой жизни является **лидерство и руководство**. Интерес к лидерству возник еще в глубокой древности. Феномен лидерства на протяжении веков волновал сознание многих исследователей. Еще некий древний мудрец говорил: «искусство управления людьми – самое трудное и высокое из всех искусств».

В начале XX века началось изучение управления. Лидерство и руководство – два основополагающих понятия, с которыми связано эффективное управление коллективом. Руководство и лидерство стали объектом исследования. В 30-50 годах был предпринят ряд крупномасштабных исследований на системной основе. Начиная с 70-х годов интерес к изучению лидерства начал расти еще больше, о чем свидетельствует появление работ Дж. Мак-Грегора Бернса, Р. Такера, Б. Келлермана, Дж. Пейджа, Р.Л. Кричевского. Актуальность проблематики обусловлена низким уровнем профессионализма некоторых современных руководителей, что влечет за собой неэффективность деятельности организации. Изучение проблемы лидерства необходимо для выработки методов эффективного руководства, отбора и формирования лидеров. Руководитель должен уметь ставить задачи, определять средства достижения цели и методы контроля. Успешное

руководство в значительной мере зависит от умения руководителя управлять мнением коллектива.

Из вышесказанного ясно, что проблемы руководства и лидерства в организации на данный момент стоят довольно остро, и поэтому большое значение имеет изучение феноменов руководства и лидерства.

Понятие лидерства широко распространено в психологии, социологии, политологии и других наук о человеке и обществе. Этому феномену посвящены обширные теоретические и эмпирические исследования. В странах Запада созданы разнообразные психометрические и социометрические тесты и методики, которые успешно используются на практике.

Лидерство – это процесс организации и управления группой, процесс внутренней социально-психологической самоорганизации и самоуправления взаимоотношениями и деятельностью членов группы. Соответственно, *лидер* – это член группы, который спонтанно выдвигается на роль неофициального руководителя в условиях определенной, специфической и, как правило, достаточно значимой ситуации, чтобы обеспечить организацию совместной, коллективной деятельности людей для наиболее быстрого и успешного достижения общей цели. Лидер – это личность, за которой все остальные члены группы признают право брать на себя наиболее ответственные решения, затрагивающие их интересы и определяющие направление и характер деятельности всей группы.

В социально-психологической литературе подчеркивается несколько обстоятельств, характерных для лидерства:

- во-первых, личность добровольно берет на себя значительную долю ответственности за дела группы;
- во-вторых, члены группы гласно или негласно поддерживают выдвижение лидера;
- в-третьих, лидер выдвигается на роль неофициального руководителя в условиях достаточно значимой для жизнедеятельности группы ситуации.

Лидер есть результат встречи двух процессов – группового и индивидуального. Для выдвижения на роль лидера группы человек должен обладать определенной совокупностью личных качеств, способствующих организации деятельности по достижению групповых целей в оптимальные сроки и с оптимальным эффектом. Но группа санкционирует, признает лидерские притязания одного из своих членов. В то же время важно подчеркнуть, что лидерские функции связаны с организацией и управлением значимой деятельностью. Нельзя согласиться с мнением, что лидер выдвигается лишь для регуляции межличностных психологических отношений. По своей природе лидер есть человек, обеспечивающий эффективное взаимодействие в группе по осуществлению совместной деятельности, по регуляции процессов общих дел, акций и т.п. Лидерство, как и власть, – это потенциал, имеющийся у человека.

На протяжении многих лет ученые пытались выделить основные особенности лидера. Но в ходе своих исследований им не удалось выявить определенное количество черт личности, их было слишком много или же их определенное количество не подтверждалось практикой. Все же отметим *лидерские качества*, наиболее встречающиеся у успешных лидеров, это:

- *интеллектуальные способности*: острый и гибкий ум, логика, компетентность, как доскональное знание своего дела, рассудительность, интуиция, проницательность, концептуальность, творческое начало, умение принять нужное решение;
- *черты характера лидера*: инициативность, активность, гибкость, созидательство, честность, личностная целостность, уверенность в себе, уравновешенность, независимость, самостоятельность, потребность в достижениях и стремление к успеху, настойчивость, энергичность, властность, работоспособность;
- *приоритетные качества*: умение брать на себя риск и ответственность, умение заручиться поддержкой, приспособляемость, контактность, легкость в общении, авторитетность, умение организовывать, убеждать, побуждать к действию своим примером,

менять себя, быть надежным, разбираться в людях, шутить и понимать юмор, такт и дипломатичность.

В свою очередь Р. Столдилл выделил пять основных черт личности:

1. Интеллектуальные способности.
2. Господство или преобладание над другими.
3. Уверенность в себе.
4. Активность и энергичность.
5. Знание дела.

Но на практике оказалось, что человек, обладающий всеми этими качествами, не обязательно является лидером. В процессе последующего изучения этого вопроса исследователи выделили четыре группы лидерских качеств:

1. Физиологические.
2. Психологические.
3. Интеллектуальные.
4. Личностно-деловые.

Но и эти качества не являются гарантом лидерства. Так как порой лидером становится человек и не обладающий перечисленными качествами. Поэтому доктор психологических наук Фрэнк Карделл в своих работах не ставил перед собой задачу определить качества, необходимые для формирования лидерства, а предлагает восемнадцать так называемых «разъединителей». Это черты характера и привычки, которые «разъединяют» человека от лидерства. Приведем перечень этих «разъединителей»:

1. Низкая самооценка и отсутствие уважения к себе.
2. Чрезмерная склонность к обману, оговоркам, оправданиям.
3. Внутренние картины в сознании, удерживающие человека на месте.
4. Нежелание простить и отпустить.
5. Недостаточное использование своего воображения.
6. Пренебрежение по отношению к своему творческому потенциалу.
7. Потребность быть всегда правым.
8. Слабые коммуникативные способности: неумение слушать и говорить.
9. Неспособность примериться со своими страхами.
10. Отсутствие ясных целей.
11. Недостаток обязательности.
12. Боязнь риска.
13. Неспособность принять ответственность за свою жизнь.
14. Потеря надежды.
15. Недостаток мужества.
16. Неумение фантазировать и мечтать.
17. Отсутствие любви к себе.
18. Тщеславие.

Далее можно предложить схему влияния разъединений на лидерство:

1. Отказ от природы (не принятие естественного, следовательно, возникает чувство страха и низкая самооценка).
2. Отказ от самого себя (человек вне природы, то есть вне целой системы, следовательно, происходит отрицание других сторон личности и творческого потенциала).
3. Отказ от жизни (нежелание взрослеть, следовательно, обман, конфликт с собой и окружающими, отсутствие ясной цели и неспособность примириться со своими страхами).

Все это (отказ от природы, отказ от самого себя, отказ от жизни) приводит к отказу от лидерства. Тогда возникает вопрос: «Как можно изменить свои черты и привычки?». Отвечая на этот вопрос, приведем несколько рекомендаций по превращению разъединителей в соединители:

- ✓ При низкой самооценке и отсутствии уважения к себе необходимо поднять самооценку, для этого человек должен иметь сильное и глубокое уважение к самому

- себе, к другим людям и к жизни, должен начать создавать основу для этого уважения. Для этого нужно, прежде всего, задать самому себе вопрос: «Что в этой жизни является для меня самой главной ценностью?».
- ✓ *При чрезмерной склонности к обману, оговоркам, оправданиям* необходимо знать, что человек говорит неправду тогда, когда испытывает страх перед тем, что может с ним произойти, если он скажет правду. Изменить это можно, только рискуя взяться за свое воспитание и научиться быть честным и правдивым.
 - ✓ *Внутренние картины в сознании*, удерживающие человека на месте – это те сложные и болезненные моменты прошлого, с которыми каждому человеку трудно справиться и трудно понять. Эти ситуации подвергают человека в состояние шока, и в результате человек продолжает мысленно проживать это событие вновь и вновь. Чтобы избавиться от этого, необходимо стать режиссером собственных драм из прошлого, переоценить ситуацию, изменить отношение к ней и создать новый кадр.
 - ✓ *При нежелании простить и отпустить*, необходимо знать, что когда человек прощает, он освобождает себя от ненужной боли и чувства вины. Прощение позволяет человеку увидеть ситуацию в целом, а не только со своей точки зрения, которая оказывается, всего лишь частью общей картины.
 - ✓ От самого человека зависит, *достаточно ли использует он свое воображение*. Ведь воображение может стать могущественным инструментом, когда он творит, мечтает, устанавливает себе цели, предвидит и т.д. Оно также может стать сильным оружием, которое блокирует все эти возможности и создаст иллюзии, за которыми человек последует и воспримет как реальность.
 - ✓ *При пренебрежительном отношении к своему творческому потенциалу* необходимо учесть, что творчество – это дар, полученный нами от жизни, это величайший и активнейший источник. Если человек не умеет уважать его и заботиться о нем, человек, в свою очередь, попусту растрчивает и теряет его.
 - ✓ Испытывая потребность *быть всегда правым*, учтите, что никто не бывает всегда прав, в лучшем случае, бывают правы иногда. Важно понимать, что когда ошибаетесь, необходимо уметь признавать и принимать свою ошибку.
 - ✓ *Слабые коммуникативные способности* – неумение слушать и говорить. Если половину того времени, что человек тратит на то, чтобы говорить, употребит на то чтобы слушать, все люди станут лучшими собеседниками. Когда человек слушает, он не только лучше понимает то, что говорят другие, но и учится прислушиваться к тому, что говорит сам.
 - ✓ *При нежелании или неспособность примериться со своими страхами*, нужно знать, что страх – всего лишь инструмент, который может стать учителем и союзником, помогающим человеку вырасти. Страх – антипод мужества. Если бы не было страха, не было бы и мужества, а также ничего, что заставляло бы человека идти вперед, меняться. Страх может защитить человека, однако, если слишком долго прятаться за него, то можно стать его пленником.
 - ✓ *Для того чтобы иметь ясные цели*, следует знать, чего хотим и желаем, как этого достичь, какие навыки и ресурсы для этого требуются. Без всего этого у человека не будет ясности жизненных целей.
 - ✓ *При недостатке обязательности* помните – человек получает от жизни ровно столько, сколько желает отдать ей. Не больше и не меньше.
 - ✓ *Если человек не рискует*, он привыкает всегда действовать одинаково, то есть не развивается и не растет. Риск поддерживает в человеке жизнь.
 - ✓ *Неспособность принять ответственность за свою жизнь* – за «не могу» скрывается «не буду». Взрослеть отказывается внутренняя детская часть человека. Она продолжает цепляться за инфантильное представление о том, что всегда найдется кто-нибудь, кто все решит, позаботится о нем. Проблема заключается в том, что человек откладывает

на потом процесс, пройти через который должен сам. Рано или поздно, но взрослеть придется, и в интересах самого человека – повзрослеть раньше.

- ✓ *Не имея надежды*, человек не может мечтать, не может смотреть в завтрашний день. Если нет надежды, в жизни нет цели и смысла. Если нет надежды, человек теряет связь со своей радостью.
- ✓ *Если испытываете недостаток мужества*, знайте, что мужество стимулирует потребность в экспрессии, поиске, побуждает рисковать и двигаться за пределы того, что преподносят как истину. Не имея доступа к мужеству, человек остается ограниченным и потерянным среди созданных им страхов.
- ✓ *При отсутствии любви к себе*, обязательно необходимо полюбить себя, для этого человек должен, во-первых, обрести интерес и любопытство по отношению к себе. К тому, что и как он делает. К своим чертам характера и возможностям. Во-вторых, человек должен стать своим собственным другом и научиться уважению и лояльности. Следующим шагом будет любовь к себе.
- ✓ *Тщеславие*, в действительности, – всего лишь маска, за которой человек скрывает отсутствие в себе тех качеств, которые хотел бы иметь, но не особенно потрудился, чтобы развить их. *Подлинная гордость* заключается в том, чтобы знать себя и верить в себя. Подлинная гордость возникает тогда, когда человек может быть самим собой, таким, какой он есть, и делает это с уверенностью.

Таким образом, из всего вышесказанного следует, что существует *ситуативная теория лидерства*, согласно которой лидером становится тот человек, который при возникновении в группе какой-либо ситуации имеет качества, свойства, способности, опыт, необходимые для оптимального разрешения этой ситуации для данной группы. В разных ситуациях группа выдвигает разных людей в качестве лидера. Лидеры есть в любом коллективе, и заслуживают внимания, так как именно они активно влияют на морально-психологический климат в коллективе.

В книге «Основы социально-психологических теорий» предложена *концептуальная типология лидерства* Б.Д. Парыгина, предполагающая дифференциацию лидеров в соответствии с особенностями их деятельности по трем различным основаниям:

- *по содержанию деятельности* (лидер-вдохновитель, лидер-исполнитель, деловой лидер, эмоциональный лидер);
- *по характеру деятельности* (ситуативный лидер, то есть умеющий создавать и разрешать только определенные, сходные ситуации, или же универсальный, справляющийся с обязанностями организатора в различных ситуациях, не похожих друг на друга);
- *по стилю руководства* (авторитарный лидер, демократический лидер).

Таким образом, лидером группы может стать только тот человек, который способен привести группу к разрешению тех или иных групповых ситуаций, проблем, задач, кто несет в себе наиболее важные для этой группы личностные черты, кто несет в себе и разделяет те ценности, которые присущи группе. Лидер – это как бы зеркало группы, лидер появляется в данной конкретной группе, какова группа – таков лидер. Человек, который является лидером в одной группе, совсем не обязательно станет вновь лидером в другой группе (группа другая, другие ценности, другие ожидания и требования к лидеру).

С точки зрения масштабности решаемых задач выделяют:

- 1) Бытовой тип лидерства (в школьных, студенческих группах, досуговых объединениях, в семье).
- 2) Социальный тип лидерства (на производстве, в профсоюзном движении, в различных обществах: спортивных, творческих и т.п.).
- 3) Политический тип лидерства (государственные, общественные деятели).

Лидер бытовой всегда имеет возможность выдвинуться в лидеры другого типа. Лидер с организаторскими способностями в состоянии быстро и правильно оценивать ситуацию, выделять задачи, нуждающиеся в первоочередной реализации и достаточно точно рассчитать

сроки решения задачи. Главная отличительная черта способного организатора состоит в умении быстро находить эффективные пути и средства решения задач. Интересно высказывание на этот счет Наполеона Бонапарта «Мой гений состоит в том, что одним быстрым взглядом я охватил все трудности дела, но в то же время и все ресурсы для преодоления этих трудностей; этому обязано мое превосходство над другими».

Талант руководства людьми основывается на целом комплексе социально-психологических качеств и свойств. Большую роль играет доверие и любовь масс к своему лидеру. *Доверие к лидеру* – это признание его высоких достоинств, заслуг и полномочий, признание необходимости, правильности и результативности его действий. Это внутреннее согласие с носителем авторитета, готовность действовать в соответствии с его установками. Ведь заставить идти за собой при отсутствии средств принуждения можно лишь на основе доверия. И доверие это означает, что люди находятся во внутреннем согласии и единении с лидером.

Структура механизмов воздействия на массы зависит от свойств последователей. Лидер находится в сильнейшей зависимости от коллектива. Группа, имея образ лидера, – модель, требует от реального лидера, с одной стороны, соответствия ей, а с другой – от лидера требуется способность выражать интересы группы. Только при соблюдении этого условия последователи не просто идут за своим лидером, но и желают идти за ним.

В соответствии со свойствами последователей лидером выстраиваются структуры воздействия на них. Эти структуры призваны обеспечить, во-первых, инициирование активности, координацию действий группы и обеспечение ее всевозможных связей и престижа. Во-вторых, для этого необходимо отрегулировать межличностные отношения в группе, обеспечить личностную поддержку членам группы. Лидерство – это процесс социальной организации и управления. Обязательное условие лидерства – обладание властью в конкретных формальных и неформальных организациях самых разных уровней и масштаба. Но во всех случаях лидер имеет социальную и психологическую, эмоциональную опору в обществе или коллективах людей, которые за ним следуют.

Итак, *лидер (от англ. leader – ведущий)* – *лицо, способное воздействовать на других в целях интеграции совместной деятельности, направленной на удовлетворение интересов данного сообщества.*

В общественной жизни, лидера, как центральную, наиболее авторитетную фигуру в конкретной группе лиц, можно выделить практически в каждом виде деятельности, и в любой исторический период.

Термин «лидер» имеет два значения:

1. Индивид, обладающий наиболее ярко выраженными, полезными (с точки зрения внутригруппового интереса) качествами, благодаря которым его деятельность оказывается наиболее продуктивной. Такой лидер служит образцом для подражания, своеобразным эталоном, к которому должны, с точки зрения групповых ценностей, примыкать другие члены группы. Влияние такого лидера основано на психологическом феномене отраженной субъективности (то есть идеальном представлении других членов группы).

2. Лицо, за которым данное сообщество признает право на принятие решений, наиболее значимых с точки зрения группового интереса. Авторитет этого лидера основан на способности сплачивать, объединять других для достижения групповой цели. Такое лицо, независимо от стиля лидерства, регулирует взаимоотношения в группе, влияет на формирование внутригрупповых ценностей, и в некоторых случаях символизирует их.

Лидерство можно назвать одним из уникальных феноменов общественной жизни, связанным с осуществлением властных функций. Оно является неизбежным в любом цивилизованном обществе и пронизывает все формы жизнедеятельности.

В отличие от лидера, *руководитель* – это официально назначенное или выбираемое лицо. По функциям лидерство и руководство совпадают. Вместе с тем подчеркивается желательность совпадения лидера и руководителя в одном лице. Однако, руководитель, в отличие от лидера, выполняет представительские функции, то есть представляет группу в

более широкой системе социальных отношений. Руководитель занимается управлением – это его основная функция. Управление нередко рассматривают как процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь цели организации.

Под стилем руководства психологи понимают индивидуально-типологические особенности целостной, устойчивой системы способов, методов, приемов воздействия руководителя на коллектив с целью эффективного и качественного выполнения управленческих функций.

Использование руководителем навыков профессионального общения наиболее ярко проявляется в стилях руководства. Существуют различные подходы к оценке этих стилей. Самой распространенной классификацией стилей руководства является использование следующих:

- авторитарный (директивный) стиль;
- демократический (коллективный) стиль;
- либеральный (попустительский) стиль.

Авторитарный (директивный, диктаторский) стиль управления

Для данного стиля характерно жесткое единоличное принятие руководителями всех решений, жесткий, постоянный контроль над выполнением решений с угрозой наказания, отсутствие интереса к работнику как личности. За счет постоянного контроля данный стиль управления обеспечивает приемлемые результаты работы – производительность, прибыль, качество продукции. Но недостатков больше, чем достоинств: высокая вероятность ошибочных действий, подавление инициативы, творчества сотрудников, замедление нововведений, неудовлетворенность людей своей работой, своим положением в коллективе, неблагоприятный психологический климат обуславливает повышенную психологически-стрессовую нагрузку. Этот стиль целесообразен лишь в критических ситуациях (аварии, чрезвычайные ситуации, военные действия). Но у людей этого типа есть и привлекательные черты: энергичны, быстрая реакция, решительно преодолевают трудности.

Демократический (коллективный) стиль управления: управленческие решения принимаются на основе обсуждения проблемы, учета мнений и инициатив сотрудников, выполнение принятых решений контролируется и руководителем, и самими сотрудниками, руководитель проявляет интерес и доброжелательное внимание к личности сотрудников, к учету их интересов, потребностей, особенностей. Демократический стиль является наиболее эффективным, так как он обеспечивает высокую вероятность правильных взвешенных решений, высокие производственные результаты труда, инициативу, активность сотрудников, удовлетворенность людей своей работой и членством в коллективе, благоприятный психологический климат и сплоченность коллектива. Демократ не избегает ответственности за свои решения или ошибки подчиненных, по заслугам хвалит или ругает, свои указания формулирует четко и убедительно.

Либеральный (попустительский, нейтральный) стиль характеризуется, с одной стороны, все могут высказывать свои позиции, но реального учета, согласования позиций не стремятся достичь, а с другой стороны, даже принятые решения не выполняются, нет контроля над их реализацией, все пущено на самотек, вследствие чего результаты работы обычно низкие, люди не удовлетворены своей работой, руководителем, психологический климат в коллективе неблагоприятный, нет никакого сотрудничества, нет стимула добросовестно трудиться, возможны скрытые и явные конфликты, идет расслоение на конфликтующие подгруппы.

Оптимальным сам по себе не может быть ни один из основных или даже промежуточных стилей руководства. Оптимальным может быть лишь динамичный стиль, меняющийся сообразно изменению ситуаций и объектов руководства. Умение руководить – это умение менять стиль руководства.

Руководитель, который всегда применяет авторитарный стиль, будет иметь успех только пока обстановка остается острой. В спокойной, деловой обстановке авторитарному

руководителю успеха не добиться, так как высококвалифицированные интеллигентные подчиненные будут воспринимать его как человека невысокой культуры, грубого и недостаточно умного.

Руководитель, пользующийся исключительно демократическим стилем руководства, добивается самых высоких результатов в спокойной обстановке. В напряженной же, острой обстановке такого руководителя посчитают нерешительным, робким, несобранным, не умеющим руководить, теряющимся.

Руководителя, строго придерживающегося исключительно либерального стиля, будут высоко ценить лишь ярко выраженные творческие личности (конструкторы, изобретатели, писатели), руководитель в подобном случае должен как можно меньше вмешиваться в процесс творчества. А вот на промышленном предприятии или в строительной организации типичного либерального руководителя воспримут как человека безвольного, совершенно непригодного быть руководителем.

Учитывая, что обстоятельства, в которых находится руководитель, и люди, которые ему подчинены, динамичны и изменчивы, хороший руководитель производственного коллектива должен владеть различными стилями руководства и знать, при каких обстоятельствах и в отношении каких подчиненных тот или иной стиль наиболее целесообразен.

Основой оптимального стиля руководства должен стать демократический стиль. Для такого стиля характерны органическое единство теории и практики управления, тесная связь с массами, развитое чувство ответственности перед обществом, умение вступать в контакты с разными людьми, уважительное отношение к подчиненным, постоянная забота о них.

Индивидуальный стиль руководства, базирующийся на демократическом стиле, являющийся динамичным, превращающийся в острых ситуациях в авторитарный, а по отношению к творческим личностям высокой квалификации выступает как либеральный, может считаться оптимальным стилем руководства.

При оценке индивидуального стиля руководства особое значение придается способности руководителя находить общий язык, добиваться взаимопонимания с людьми. Руководитель коллектива несет ответственность за то, как налажено взаимодействие персонала, а также за содержание, структуру и состояние коллективной психологии в целом.

Он не сможет эффективно руководить, если будет действовать методами административного давления и голого принуждения, пока не разберется в особенностях психологического климата в своем структурном подразделении, не учтет его моральное состояние, не поймет расстановку людей и характер их взаимозависимостей и влияний. Более того, полноценное руководство коллективом не ограничивается собственно организаторской деятельностью, состоящей в планировании и обеспечении совместной работы. Оно включает, кроме того, еще и регулирование внутренних, социально-психологических процессов, сплочение коллектива, укрепление трудовой дисциплины, предупреждение и разрешение деструктивных конфликтов, и решение ряда других психологических проблем. Все это – своего рода «внутреннее руководство». Оно заключается в воздействии на основные элементы коллективной психологии: общественное мнение, взаимоотношения, традиции, настроение и связанные с ними коммуникативные процессы (общение и взаимодействие). Внутреннее руководство является важным фактором, обеспечивающим нормальное функционирование и развитие психологии трудового коллектива.

В настоящее время внимание руководителей все больше поворачивается к психологии коллектива. Все отчетливее осознается необходимость взять под свой контроль социально-психологические процессы, освободить их от аморальных и противоправных влияний, обеспечить их здоровое развитие и поставить на службу интересам производства. Однако сделать это не просто. Методы регулирования социально-психологических явлений отличаются от тех, которые широко используются для организации трудовой деятельности. Здесь, например, очень ограничены возможности приказного воздействия, прямого

требования, запрета. Еще никому не удалось добиться, скажем, укрепления трудовой дисциплины приказом, запрещающим, впредь какие бы то ни было нарушения правил внутреннего распорядка предприятия. Приказом нельзя создать или ликвидировать традицию, то или иное общественное мнение, настроение. Тем не менее, управление социально-психологической сферой коллектива возможно и необходимо. Если от этого дела устраняется руководитель, то оно переходит к кому-либо из работников, причем не всегда добросовестному.

Руководство коллективной психологией осуществляется двумя основными способами:

1. Прежде всего, управляющий эффект достигается тем, что руководитель стремится выявить и использовать типологические факторы, благоприятствующие решению стоящих задач. Он опирается на готовность общественного мнения к поделенным переменам и действиям, поддерживает полезные тенденции, вытекающие из внутриколлективных традиций, учитывает сложившиеся взаимоотношения при расстановке персонала, дает возможность здоровым элементам коллективного настроения проявить себя в действии. Благодаря такой тактике управления не только обеспечивается мощная психологическая поддержка его планам, не только более успешно решаются производственные задачи, но и изменяется сама коллективная психология. Коллектив начинает играть более активную роль в служебных делах. Игнорирование же социально-психологических факторов приводит к тому, что механизмы внутриколлективной жизни слабеют или же меняют свою содержательную ориентацию: общественная мысль и воля перестают служить целям предприятия.

2. Вторым способом воздействия на психологию коллектива является целенаправленное формирование необходимых, но пока еще отсутствующих ее звеньев: корректировка групповых установок и позиций, налаживание, смягчение и укрепление взаимоотношений между отдельными работниками и группами, облагораживание традиций, подъем настроения и т.д. Эти задачи вполне разрешимы, если учитываются закономерности, свойственные внутриколлективным процессам. Например, динамика общественного мнения по конкретному вопросу поддается корректировке, если управленец не навязывает подчиненным свою волю, а дает им возможность совместно разобраться в существе дела, сформулировать и высказать свой взгляд, ознакомиться с позициями сослуживцев, уточнить свое восприятие проблемы и достигнуть благодаря этому согласия и принять правильную ориентацию. Достаточно организовать дискуссию по вопросу, требующему коллективной позиции, и руководить ее ходом, поддерживая и закрепляя продвижение коллективной мысли в нужном направлении.

Особенности личности руководителя в существенной степени воздействуют на стиль его руководства. Это относится, прежде всего, к его интересам, склонностям, убеждениям, идеалам, к его мировоззрению. Важен также характер нравственной самооценки руководителем своих поступков. Такие свойства личности, как общительность, критичность, откровенность, контактность, целеустремленность, инициативность, также оказывают немаловажное влияние на формирование индивидуального стиля руководителя. Наконец, темперамент человека, черты его характера, его способности и привычки также находят свое отражение в индивидуальном стиле любого руководителя. Индивидуальный стиль руководства, соответствующей общей производственной обстановке и особенностям руководимого коллектива, активно способствует формированию высокого авторитета руководителя.

Для того чтобы успешно регулировать процессы развития и функционирования взаимоотношений, *руководитель обязан руководствоваться определенными правилами:*

1. Первым из них является использование *благоприятного влияния на взаимоотношения людей* хорошо организованной, интересной работы, вовлекающей ее исполнителей в содержательные деловые и личные контакты, сближающей их, позволяющей глубже узнать друг друга и найти привлекательные черты. В то же время следует помнить, что плохо

организованная работа вредно сказывается на взаимоотношениях, сама является поводом для конфликтов, межличностного недовольства.

2. Второе правило требует заботливо *сохранять здоровые отношения* в уже сложившихся отношениях, учитывать их при распределении заданий в группировке исполнителей, не разрывать симпатии, не растаскивать уже сложившиеся группы. Наряду с закреплением намечающихся связей нужны меры по их развитию и обогащению, а для этого необходимы новые контакты и взаимодействие между работниками. Идеальное состояние отношений в коллективе достигается тогда, когда каждый может эффективно сотрудничать с каждым, когда группы исполнителей могут безболезненно меняться и все работники являются хорошими товарищами.

3. Третье правило – *справедливость руководителя*. Если ему удастся избежать таких ошибок, как противопоставление работников друг другу, захваливание одних и бесосновательное порицание других, бездумное поощрение соперничества, если даже оно принимает негативные формы, то этим он создает благоприятные социально-психологические условия для сближения людей.

Как показывают исследования, проведенные психологами, одним из эффективных средств диагностики и коррекции социально-психологических явлений в трудовом коллективе может стать активное социально-психологическое обучение персонала, комплексным методом которого является *социально-психологический тренинг* (СПТ). Он отличается явной практической направленностью, позволяет в довольно короткие сроки решить целый комплекс задач, связанных не только с совершенствованием личности работника, но и с формированием таких важных характеристик коллектива, как его сплоченность, здоровый психологический климат, социально-психологическая устойчивость. Социально-психологический тренинг, таким образом, можно рассматривать в качестве эффективной формы обучения, средства развития характеристик коллективной и индивидуальной психологии. Он представляет собой особым образом организованное взаимодействие членов малой группы, в процессе которого осуществляется воздействие, направленное на повышение компетентности работника в общении, совершенствование коллективных связей и отношений. *Социально-психологическая компетентность* представляет собой способность человека адекватно оценивать себя, свое место среди других людей, эффективно взаимодействовать в системе межличностных отношений, прогнозировать коммуникативные события и выбирать адекватные средства самореализации в социальных ситуациях профессиональной деятельности.

Психологическое содержание обучения в СПТ включает три основных компонента:

1. Осознание человеком неадекватности реагирования на ситуацию общения.
2. Формирование установки на усвоение новой информации, способствующей адекватному реагированию.
3. Усвоение адекватных способов реагирования, установок, систем оценок, делающих поведение работника в коллективе более успешным.

Основными методами работы в социально-психологическом тренинге являются: групповая дискуссия, ролевая и деловая игра, разбор конкретных ситуаций, моделирование конкретных проблем участников, психогимнастика, психодиагностика.

Для выполнения психотехнических упражнений требуется скоординированная работа всего коллектива. Совместно решая конкретную задачу, участники СПТ постоянно стремятся к взаимопониманию и согласованию действий. Найдя принципы объединения, они начинают что-то создавать, придумывать. Живое и полноценное участие в совместном творчестве всегда связано с радостными переживаниями. Оно сближает и раскрепощает, создает ощущение психологического комфорта.

Таким образом, резюмируя изложенный материал можно утверждать, что научное понятие коллектива и его психологии поможет руководителю полнее охватить служебные проблемы своей деятельности, организовать ее на принципах системности. Управление трудовым коллективом – это руководство коллективной и индивидуальной психологией,

руководство специфическое, учитывающее все тонкости и сложности закономерностей внутреннего мира человека и межличностных отношений. И высокая требовательность, и демократизм в деятельности руководителя опираются на понимание им психологических законов жизни трудового коллектива, готовность считаться с ним. При этом важны умение угадывать за поступками людей порождающие их цели, мотивы, взаимосвязи и влияния, настроения, потребности и проблемы, способность прогнозировать социально-психологические процессы и направлять их на решение производственных задач, на благо каждого работника.

Контрольные вопросы

1. Понятие группы и виды групп.
2. Психология малых групп.
3. Характеристика коллектива.
4. Понятие о «референтных» группах.
5. Иерархия уровней развития групп и их виды А.П. Петровского.
6. Понятие «социальная роль».
7. Социализация как процесс усвоения социальных ролей.
8. Основные социально-психологические признаки трудового коллектива.
9. Межличностные отношения в малых группах.
10. Теории лидерства.
11. Типология лидерства.
12. Проблема соотношения руководства и лидерства.
13. Стили руководства коллективом.
14. Преимущества и недостатки различных стилей руководства.

5 Психология делового общения и взаимодействия

Общее представление о психологическом общении. Общение как потребность личности. Общение как коммуникация, взаимодействие и перцепция. Функции, механизмы, цели, средства, структура общения как науки. Профессиональное общение. Роль и место общения в структуре делового взаимодействия. Взаимосвязь общения с учетом индивидуальных особенностей человека. Взаимное познание в процессе взаимодействия с партнером по общению. Методика самопознания. Формирование индивидуального стиля общения. Речь как знаковая система. Речевые уровни уверенного поведения. Функции и виды речи. Уровни общения. Технология общения в различных деловых ситуациях: алгоритм делового общения, подготовка к переговорам, вхождение и поддержание контакта, аргументация, убеждение, работа с возражениями, завершение переговоров. Место, время, цели, задачи переговоров. Субъективная, предметная, инструментальная и процедурная составляющие технологии общения. Вербальные средства общения. Невербальные средства общения: жесты, позы, мимика, визуальный контакт. Межличностное пространство. Рецептивные – продуктивные умения. Трудности в общении и пути их преодоления. Идентификация, рефлексия, каузальная атрибуция, эмпатия. Психотехника общения

За последние годы психология общения получила широкое распространение и применение, ибо проблема общения весьма неоднозначна [2]. Участвуя в совместной деятельности, люди становятся субъектами взаимоотношений. Важным средством такого взаимодействия выступает общение. В самом общем виде общение [5] можно рассмотреть как форму жизнедеятельности. Оно выступает в качестве одного из важнейших условий выявления и раскрытия лучших сторон личности, формирования ее сознания и самосознания, стимулятора ее развития. Общаясь с другими людьми, анализируя отношение других людей к себе, рефлексирова, человек обнаруживает потребность в самосовершенствовании и реализует ее в процессе самовоспитания [5].

Общение с людьми – это наука и искусство. Здесь важны и природные способности, и образование. Именно поэтому тот, кто хочет достичь успеха во взаимодействии с другими людьми, должен учиться этому и умение это делать – пожалуй, самое важное в жизни

человека. Умение строить отношения с людьми, коллегами, находить подход к ним, расположить их к себе нужно каждому. Это умение лежит в основе жизненного и профессионального успеха. Необаятельный, угрюмый человек будет испытывать затруднения в общении с друзьями, коллегами, ему сложно будет устанавливать контакты, добиваться успехов. Залог успеха любых начинаний – создание атмосферы сотрудничества, доверия и уважения. Искусство общения, знание психологических особенностей и применение психологических методов крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает постоянные контакты типа «человек-человек». Таким образом, общение является:

- во-первых, фактором человеческой жизнедеятельности;
- во-вторых, потребностью, мотивом поведения и деятельности, целью и смыслом отношений с другими людьми;
- в-третьих, источником познания и понимания других людей.

Общение пронизывает всю психическую жизнедеятельность человека. Но деятельность и общение зависят от психического состояния человека. Полноценное общение создает состояние душевного подъема. И наоборот, ущербность общения, нереализованная потребность в общении разрушительно действует на общее психическое состояние человека. Общение формирует межличностные и деловые отношения, влияет на систему социальных отношений. Поэтому значимость (место, занимаемое в жизни людей) общения очевидна. Необходимо обозначить его наиболее важные аспекты с точки зрения значения (смысла), это:

1. Источник душевной и психологической удовлетворенности, состояний радости и счастья (радость материнства, радость дружеского, творческого, любовного общения, радость общения с природой).
2. Источник отрицательных эмоций, личной драмы. Без этого не было бы и драматических жанров в литературе, театре и искусстве вообще.
3. Общение может быть и нейтральным, повседневно-будничным. Альтернативной ему оказывается праздничное общение.

Внимание к тем или иным значениям общения в его восприятии человеком изменяются, внимание фокусируется то на одних, то на других ценностных характеристиках. При всей значимости общения оно может иметь самые разные эффекты и последствия в зависимости от того, как оно опосредуется или преломляется в нашем сознании, отсюда и многообразие его значений для каждого из нас. Поэтому значение общения всегда опосредуется уровнем нашей же психологической культуры и готовности к общению с другими людьми.

Способность и готовность к общению является врожденной или приобретенной?

Она лишь отчасти может носить врожденный характер, все-таки это знания о феномене человеческого общения. Рассмотрим феномен общения человеческой жизнедеятельности с нескольких позиций:

- *Общение как способ проявления человеческой сущности*

Любая предметная (как материальная, так и духовная) деятельность предполагает в качестве условия своего успешного осуществления наличие нормального общения между людьми. Другими словами, общение – это не только необходимый, но и наиболее существенный социально-психологический аспект любой деятельности. Именно в процессе общения и только через него может проявиться сущность человека [19].

- *Общение как фактор становления человека*

Природу и место индивида в обществе определяет принадлежность к специфически человеческим формам деятельности (труд и социальное общение). Общение является решающей предпосылкой возникновения сознания и языка. Исходная функция человеческого сознания – ориентация в ближайшей среде существования, то есть окружении других людей. Язык возникает в ответ на потребность людей во взаимном обмене информацией с целью согласования своих усилий и наиболее эффективного взаимодействия.

- *Общение как условие существования и органическая потребность человека*

Потребность в общении относится к числу самых ранних и специфически человеческих потребностей, наблюдающихся в равной мере как в филогенетическом, так и в онтогенетическом развитии человека. Социальная природа потребности в общении – необходимость в совместной деятельности. Потребность человека в общении развивается, изменяется в течение всей его жизни, то есть это фактор динамичный, о чем свидетельствует нравственный прогресс личности, возрастающая социальная активность и коммуникабельность.

- *Общение как фактор жизнедеятельности общности*

Общение – важнейшая предпосылка существования не только индивида, но и больших социальных общностей вплоть до целых народов, наций, государств. От уровня сообщаемости на протяжении всей истории общества зависят возможности и перспективы развития самых разных групп людей. У примитивных групп размер общности ограничен трудностью передачи информации посредством языка. Великие же империи существовали благодаря улучшенным средствам связи. Выделим *критерии сообщаемости* различных частей, или подразделений, общности:

– степень оперативности (реагирование на что-то) и скорость передачи информации (процесс передачи);

– степень коммуникативности членов сообщества, которая предполагает интенсивность общения, степень взаимопонимания, взаиморасположения друг к другу, без чего не может быть эффективных и просто согласованных действий.

- *Общение – источник взаимной информированности индивида и общности*

Огромная значимость общения объясняется его информативной функцией. Это процесс взаимозависимый. Отношения людей динамичны, они развиваются, изменяются, соответственно, изменяется характер общения, характер и качество информированности. А с другой стороны, потребность в новой информации в практике человеческого общения важна как инструмент корректировки человеком своего поведения в социальной среде по принципу прямой и обратной связи. Однако существенно не только наличие или отсутствие непрерывной информационной связи, но и уровень, количество поступающей и перерабатываемой информации. Человеку свойственен определенный оптимальный уровень информационной активности, тонизирующий его деятельность и предполагающий удовлетворение потребности как в получении некоторого количества новой информации, так и в том, чтобы передавать часть информации другим.

- *Влияние общения на поведение людей*

Кроме того, что общение определяет природу человека, его становление, развитие, оно еще оказывает огромное влияние на особенности повседневного поведения человека. Находясь среди людей, человек чувствует, воспринимает, переживает и ведет себя несколько иначе, чем наедине с самим собой, следовательно, проявляются такие стороны нервно-психической деятельности, которые не обнаруживаются в индивидуальной жизни. И здесь еще одна особенность общения: *ситуативность в общении и поведении людей*. Диапазон отклонений, характеризующих человека в группе, достаточно велик. Он колеблется в зависимости от конкретных особенностей групповых отношений и ситуации, в которой находится человек (на лекции, митинге, стадионе, в театре). На лекции – сдержанная, корректная реакция, в театре активно проявляют эмоциональную реакцию, у спортивных болельщиков наблюдается эффект психологического заражения (повышенная нервная реактивность). Но независимо от различий в особенностях поведения существуют и закономерности поведения в обстановке коллективной деятельности: среди единомышленников человек чувствует себя уверенно, испытывает подъем. Совместная групповая деятельность оказывает тонизирующее влияние на психические свойства и способности индивида: активизируются процессы мышления и воли, обостряются ощущения и восприятия (позитивное влияние). Если ценностные ориентации личности и группы не совпадают, то коллектив нередко подавляет инициативу и волю личности. Но и в случае

совпадения ценностных ориентаций могут сказываться такие механизмы социально-психологического взаимодействия, которые, по существу, направлены против индивидуальности и самостоятельности личности. Это ложное ощущение коллективной ответственности, атмосфера взаимного взвинчивания (компания подростков), то есть конформистское поведение. По своей природе механизм конформистского поведения связан с эффектом группового давления, в том числе и через санкции отрицательного эмоционального отношения. Этот эффект чрезвычайно действенен, поскольку человек склонен так или иначе переживать нерасположение или отрицательное отношение к себе со стороны других людей. Эффект конформизма был установлен и описан в экспериментах американского социального психолога С. Аша. Следует различать конформизм как стратегическую (в отличие от тактической) линию поведения, которая является доминантной в структуре ценностных ориентаций личности и жестко запрограммирована в поведении. В этом случае конформизм выступает в качестве типа социальной ориентации личности и чаще всего носит некритический характер. Но конформизм может носить и менее глобальный характер и проявляться в отдельных, не столь существенных для индивида моментах, ради которых не стоит идти на обострение отношений с референтной группой. В таких случаях конформное поведение сопровождается критическим отношением личности к ситуации, где его поведение имеет место.

Итак, общение дает человеку новый импульс, радость, наслаждение, которое помогает ему справиться со скукой, рутинной бытовой жизни, поднимает его на новые уровни в его профессиональной деятельности. *Общение* – это сложный, многоплановый социально-психологический процесс установления и развития отношений между людьми, порожденный потребностью в совместной деятельности, коммуникации и включающий обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека [2]. *Межличностное общение* – это процесс взаимодействия, по крайней мере, двух лиц, направленный на взаимное познание, на установление и развитие взаимоотношений, оказание взаимовлияния на состояния, взгляды и поведение, а также регуляцию их совместной деятельности.

Таким образом, можно говорить об общении как организации совместной деятельности и взаимоотношении включенных в нее людей [28]. Общение включено в любую деятельность. В то же время саму деятельность можно рассматривать как условие и основание общения [19].

Поэтому *главная задача психологии* – настроить механизмы взаимодействия человека с социальной системой через совокупность социально-психологических связей, в которые он тесно вписан и благодаря которым становится личностью, субъектом деятельности и индивидуальностью.

В этом многообразии связей следует различать два вида отношений:

1. Общественные (экономические, политические, идеологические, социальные и др.).
2. И непосредственно психологические.

Все эти отношения раскрываются и реализуются в общении. Следовательно, корни общения – в самой материальной жизнедеятельности и психической природе людей. Общение, таким образом, предстает в качестве реальных измерений общественных (социальных) и межличностных отношений.

Специфика общественных отношений состоит в том, что человек представляет в них определенные общественные группы (классы, профессии и т.п.). Такие отношения несут безличный характер. Их сущность во взаимодействии конкретных социальных ролей, а не во взаимодействии конкретных личностей. Однако внутри системы безличностных общественных отношений люди неизбежно вступают во взаимодействие, в общение, где проявляются их индивидуальные характеристики. *Межличностные отношения* возникают и функционируют внутри каждого из видов общественных отношений и позволяют конкретным людям проявить себя как личность в актах общения и взаимодействия.

Общественные и межличностные отношения – это единое целое, вторые существуют внутри первых. Поэтому во всех групповых действиях их участники выступают, с одной стороны, как исполнители безличной роли, а с другой – как неповторимые человеческие личности, проявляющие свои индивидуальные психологические особенности.

Важнейшая специфическая черта межличностных отношений – эмоциональная основа. Это значит, что такие взаимоотношения возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу, и проявляются на трех эмоциональных уровнях: в аффектах, в эмоциях, в чувствах. Набор чувств можно свести в две группы:

1. Первая группа – *конъюнктивные* (от лат. conjunctivus – соединительный). К данной группе относят сближающие и объединяющие чувства, при которых субъекты отношений демонстрируют готовность и желательность сотрудничества, совместных действий.

2. Вторая группа – *дисъюнктивные* (от лат. disjunctivus – разделительный). К этой группе относят разъединяющие людей чувства, когда отсутствует желание к сотрудничеству, взаимодействие становится невозможным.

Отечественные психологи исходят из единства общения и деятельности, ибо любые формы общения – есть специфические формы совместной деятельности людей. Деятельность посредством общения не просто организуется, но обогащается. Взаимодействуя в процессе той или иной деятельности, люди вступают во взаимоотношения как личности, подчеркивая свою индивидуальность.

Рассмотрим подробнее понятие «общение».

Цель общения

Цель общения – это то, ради чего у человека возникает данный вид активности, а именно: обучение и воспитание, согласование действий в совместной деятельности, установление взаимоотношений и др.

Цель человеческого общения – удовлетворение не только биологических потребностей, как у животных, но и многих других: социальных, культурных, познавательных, творческих, потребностей интеллектуального роста, нравственного и профессионального развития и др.

Достижение целей общения способствует удовлетворению биологических и социальных потребностей человека.

Содержание общения – это информация, передаваемая при контактах людей. Это – знания о мире, приобретенный опыт, навыки и умения. Это могут быть сведения о внутреннем мотивационном состоянии, о наличных потребностях, рассчитывая на участие партнера в их удовлетворении.

Общение многопредметно и разнообразно по своему внутреннему содержанию, познать которое можно, лишь проанализировав предмет общения – то, по поводу чего оно происходит.

Средства общения

Средства общения можно определить как способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения.

Информация может передаваться и приниматься различными способами:

- телесными контактами (касание тела, руками и т.п.);
- на расстоянии, с помощью органов чувств (наблюдение за деятельностью другого человека, восприятие звуковых сигналов);
- такими способами, как язык и другими знаковыми системами, письменностью в ее разнообразных формах (тексты, схемы, рисунки);
- техническими средствами передачи и приема информации (радио, телевидение, механическая, магнитная, лазерная и другие формы записи).

Под средствами общения понимается то, каким образом человек реализует содержание общения и достигает его цели. Зависят они от уровня развития человека и его культуры.

5.1 Виды общения

В зависимости от содержания, целей и средств общения выделяют несколько его видов [5].

По целям общение делится на:

- биологическое;
- социальное.

Биологическое общение – это общение, необходимое для поддержания, сохранения и развития организма, связано с удовлетворением основных органических потребностей. Оно служит самосохранению организма, поддержанию и развитию его жизненных функций.

Социальное общение предназначено для расширения и укрепления межличностных контактов, установления и развития интерперсональных отношений, личностного роста индивида [5]. Социальное общение обслуживает общественные потребности людей и является фактором, способствующим развитию форм общественной жизни групп, коллективов, государства в целом.

По содержанию общение может быть:

- материальным;
- когнитивным;
- кондиционным;
- мотивационным;
- деятельностным.

При материальном общении субъекты, будучи заняты индивидуальной деятельностью, обмениваются ее продуктами, которые, в свою очередь, служат средством удовлетворения их актуальных потребностей [5] и условием их индивидуального развития.

При когнитивном общении происходит обмен знаниями. Это важный фактор интеллектуального развития и формирования научного мировоззрения.

При кондиционном общении люди оказывают влияние друг на друга [5], рассчитанное на то, чтобы привести друг друга в определенное физическое или психическое состояние. Такое общение создает состояние психологической готовности к обучению, формулирует установки для оптимизации других видов общения и тем самым способствует интеллектуальному и личностному развитию человека.

При мотивационном общении осуществляется передача друг другу побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении, что приводит к формированию установок к действиям, актуализации потребностей. Выступая источником дополнительной энергии, мотивационное общение позволяет приобрести новые интересы, мотивы и цели деятельности. Тем самым увеличивается психоэнергетический потенциал самого человека, стимулируется его развитие.

Деятельностное общение связано с различными видами трудовой, познавательной или учебной деятельности и служит способом передачи информации, расширяет кругозор, развивает способности человека. В ходе его осуществляется межличностный обмен действиями, операциями навыками и умениями, что обогащает и совершенствует деятельность самого человека.

В зависимости от средств общение может быть:

- непосредственным и опосредованным;
- прямым и косвенным.

С помощью естественных органов человека, данных природой (органы слуха, зрения, речи и т.п.) осуществляется *непосредственное общение*. Оно необходимо человеку для обучения и воспитания, используя имеющиеся от рождения простые и эффективные средства и способы научения: условно-рефлекторные, викарные и вербальные.

При опосредованном общении используются специальные средства для организации общения и обмена информацией [5] (знаковые системы, печать, радио, телевидение и др.). Такое общение помогает усвоению, как собственных средств, так и совершенствованию на

их базе способности к самообразованию и самовоспитанию человека, а также к сознательному управлению процессом общения.

Прямое общение предполагает личные контакты и непосредственное восприятие друг другом общающихся людей в самом акте общения [5] (когда они видят, слышат, чувствуют собеседника, реагируют на определенные действия).

Косвенное общение осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди [5].

По продолжительности выделяют (время, в течение которого происходит общение, оказывает влияние на его характер):

- кратковременное;
- длительное общение [5].

Кратковременное общение – общение в пределах одной темы и определенного отрезка времени. Кратковременное общение с незнакомым лицом разворачивается в двух планах: с одной стороны, оно направлено на решение определенной задачи, с другой – на познание этого лица. Познать человека в деталях за короткий срок не удастся, но попытка постичь основные личностные качества постоянно существует [5].

Долговременное общение (в пределах одной или нескольких тем, прерывистое и непрерывное) предполагает не только решение поставленных задач, но самовыявление каждой из сторон и, таким образом, познание друг друга. Длительный срок общения создает предпосылку либо для зарождения и укрепления положительных деловых и дружеских взаимоотношений, и, следовательно, психологической совместимости, либо для возникновения конфронтации, противопоставления, то есть психологической несовместимости [5].

Важнейшими видами общения у людей являются:

- вербальное;
- невербальное [5].

Вербальное общение присуще только человеку и в качестве обязательного условия предполагает усвоение языка [5].

Невербальное общение не предполагает использование звуковой речи, естественного языка в качестве средства общения. Это общение при помощи мимики, жестов и пантомимики, через прямые сенсорные или телесные контакты [5].

В зависимости от содержания, целей и средств общение можно разделить и на следующие виды:

- деловое;
- личностное;
- инструментальное;
- целевое.

Деловое общение – это, прежде всего коммуникация, то есть обмен информацией, значимой для участников общения. Деловое общение включено в совместную деятельность и направлено на повышение ее качества и продуктивности. Его содержанием является то, чем заняты люди, а не те проблемы, которые затрагивают их внутренний мир [5].

Личностное общение сосредоточено в основном вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко и интимно затрагивают личность человека (познание себя и себе подобных, поиск смысла жизни, отношение к другим людям, к тому, что происходит вокруг, разрешение внутреннего конфликта и т.п.) [5].

Инструментальное общение – это общение, которое не является самоцелью, не стимулируется самостоятельной потребностью, но преследует какую-то иную цель, кроме получения удовлетворения от самого акта общения [5].

Целевое общение – это общение, которое само по себе служит средством удовлетворения специфической потребности – потребности в общении [5].

Рассмотрим подробнее *деловое общение*, так как это самый массовый вид социального общения.

Деловое общение имеет исторический характер, на разных этапах исторического развития регулируется существующими в том или ином обществе этическими нормами. В них выражены представления людей о добре и зле, справедливости и несправедливости, правильности и неправильности. Этикет имеет исторический характер. Представляя собой, явление общественной культуры, этикет возник в период зарождения абсолютных монархий и выполнял роль возвеличивания царских особ (императоров, королей, герцогов и т.п.), и для закрепления, подчеркивания социальных различий между чинами, сословиями, званиями, в имущественном положении. В России во времена царствования Петра I стал насаждаться западный этикет, в дальнейшем формировался этикет, который отвечал требованиям и особенностям национальной культуры. В современном обществе все время растет число людей посещающих разные страны, тем самым происходит сближение нравов и этикетов. Можно говорить о существовании общеевропейского кодекса хорошего тона, в котором действуют основные правила и нормы хорошего поведения: вежливость, простота, достоинство, хорошее воспитание.

Сегодня деловое общение проникает во все сферы общественной жизни. Оно представляет сферу коммерческих и административно-правовых отношений, экономико-правовых и дипломатических отношений. Поэтому возникает необходимость обучения манерам поведения, демонстрации отношения к другим людям, языковым формам делового общения, необходимость повышения лингвистической компетентности лиц, вступающих в социально-правовые отношения, руководящих действиями людей. Умение успешно вести переговоры, грамотно составить текст документа, умение работать с документами – важнейшие составляющие профессиональной культуры человека, принимающего решения. Компетентность в сфере делового общения непосредственно связана с успехом или неуспехом в любом деле: науке, искусстве, производстве. Коммуникативная компетентность для организаторов производства, предпринимателей, людей, занятых в сфере управления представляет важнейшую часть профессионального облика.

Специфика делового общения заключается в том, что взаимодействие экономических интересов и социальное регулирование осуществляются в правовых рамках. Идеальным результатом взаимодействия и правового оформления отношений становятся партнерские отношения, построенные на основах взаимного уважения и доверия. Другой специфической особенностью делового общения является его регламентированность, то есть подчиненность установленным правилам и ограничениям. Эти правила определяются типом делового общения, его формой, степенью официальности и теми конкретными целями и задачами, которые стоят перед общающимися. Эти правила определяются общественными нормами поведения и национальными культурными традициями. Они фиксируются, оформляются в виде протокола, существуют в виде общепринятых норм социального поведения, ограничений временной рамки общения.

Важная особенность делового общения – это строгое *соблюдение его участниками ролевого амплуа*. В процессе взаимодействия деловому человеку в разных ситуациях приходится исполнять различные роли (начальник, подчиненный, партнер, коллега и т.п.). Необходимо учитывать это и вести себя в соответствии с требованиями, предъявленными конкретной обстановкой и принятой ролью. Соблюдение ролевого амплуа в деловом общении упорядочивает, стабилизирует рабочий процесс и тем самым обеспечивает его эффективность.

К особенностям делового общения относится и повышенная *ответственность участников за его результат*. Ведь успех во многом определяется выбранной стратегией и тактикой общения, то есть умение правильно сформулировать цели разговора, определить интересы партнера, выстроить обоснование собственной позиции и т.д. Если деловое общение проходит неэффективно, это может привести к краху самого дела. Поэтому в

деловом общении особую значимость приобретают такие качества как обязательность, организованность, верность слову и соблюдение нравственно-этических норм и принципов.

Деловое общение требует и более *строгости отношения к использованию его участниками речевых средств*. Специалистами по общению подсчитано, что современный деловой человек за день произносит примерно 30 тысяч слов или более 3 тысяч слов в час. При выборе слов надо стараться употреблять простые, общеизвестные и всем понятные слова. Чем доходчивее, понятнее собеседнику ваша речь, тем больше вероятность того, что вы найдете общий язык. Но одновременно эти слова должны наиболее точно выражать мысль. Марк Твен по этому поводу говорил, что разница между нужным словом и словом, которое близко ему по значению, точно такая же, как между сверканием молнии и поблескиванием лучика света. Нередко умную, хорошую речь портят слова-паразиты, просторечия, использование слов ограниченной сферы употребления (жаргонизмов, диалектизм, архаизмов и др.), а также, пословицы и поговорки теряют свою привлекательность, если повторяются неоднократно в одном разговоре, тем более, если они употребляются не к месту. Речевое сообщение, как правило, сопровождается несловесным, помогающим осмыслить речевой текст.

Таким образом, *деловое общение представляет собой процесс взаимодействия деловых партнеров, направленный на организацию и оптимизацию того или иного вида предметной деятельности: производственной, научной и т.д.*

Выделяют несколько основных **видов делового общения**:

- 1) *Познавательное общение* подразумевает освоение новой информации и применение ее в практической деятельности, внедрение инноваций и саморазвитие
 - а) этот вид общения используется, если необходимо передать информацию и расширить информационный фонд друг друга;
 - б) при этом необходимо задействовать: познавательные способности партнера по общению, его интеллектуальные способности и установки на общение;
 - в) этого можно достигнуть с помощью следующих форм коммуникативных процессов воздействия: отчет или сообщение о результатах деятельности, информация о принципах понимания или путях решения задачи, общение по результатам изученных первоисточников информации, информационно-аналитическое выступление;
 - г) при этом необходимо помнить о технологических особенностях организации коммуникативного действия: концентрация внимания на предмете информирования, рационализация изложения материала, логически безупречная аргументация, доказательность всех выдвигаемых положений, подробная характеристика причинно-следственных и условно-следственных взаимосвязей.
- 2) *Убеждающее общение* используется для привлечения партнера на свою позицию, переориентацию его целей
 - а) этот вид общения используется, если необходимо вызвать у партнера по общению определенные чувства и сформировать определенные ориентации и установки;
 - б) при этом необходимо задействовать: опору на восприимчивость партнера и его эмоциональную культуру;
 - в) этого можно достигнуть с помощью следующих форм коммуникативных процессов воздействия: торжественная речь, поздравление, напутствие, комплемент;
 - г) при этом необходимо помнить о технологических особенностях организации коммуникативного действия: эмоциональное отношение к предмету общения, настрой партнера, учет контраргументации и критической позиции одного партнера по отношению к другому.
- 3) *Экспрессивное общение* ставит своей целью изменение настроения партнера, провоцирование необходимых чувств: сострадание, сопереживание, вовлечение в контактные действия

- а) этот вид общения используется, если необходимо передать чувства, переживания, сформировать общий психоэмоциональный настрой и на его основе побудить партнера к тем или иным формам социального действия;
- б) при этом необходимо задействовать: опору на эмоциональную сферу партнера с целью изменения соотношения активности и реактивности в сторону стимулирующего влияния эмоций на волю, широкое использование средств художественно-эстетического воздействия и опора на механизм социально-психологического выражения;
- в) этого можно достигнуть с помощью следующих форм коммуникативных процессов воздействия: рассказ о собственных переживаниях и чувствах, связанных с предметом общения, мотивированный призыв, анализ возможных последствий;
- г) при этом необходимо помнить о технологических особенностях организации коммуникативного действия: краткость изложения, яркость жестикюляции, демонстративный характер поз, интонирование голосом, ситуативная обусловленность.
- 4) *Суггестивное общение* необходимо при оказании внушающего воздействия для изменения мотиваций, ценностных ориентаций, поведения и отношения
- а) этот вид общения используется, если необходимо оказать внушающее воздействие для изменения мотивации ценностных ориентаций и установок личности;
- б) при этом необходимо задействовать: не критичность отношения одного партнера к другому, слабый уровень конрсуггестии, внушаемость партнера, взявшего коммуникативную роль воспринимающего;
- в) этого можно достигнуть с помощью следующих форм коммуникативных процессов воздействия: внушение через мотивационную сферу сознания, внушение через идентификацию, внушение через ссылки на авторитет, внушение через персонификацию, внушение через предупреждение;
- г) при этом необходимо помнить о технологических особенностях организации коммуникативного действия: опора на суггестивные потенциалы партнера по общению, постоянное разъяснение внушаемых установок, формирование аттракции как необходимого компонента в суггестивном общении, интонационная стимуляция внушаемой информации, дистанционное управление эмоциональным напряжением.
- 5) *Манипулятивное общение* – это форма межличностного общения, при которой воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно, то есть стремление добиться контроля над его поведением и мыслями. При манипулятивном общении партнер воспринимается не как целостная уникальная личность, а как носитель определенных, нужных манипулятору свойств и качеств. Однако, человек, выбравший в качестве основного именно этот тип отношения с другими, в итоге часто становится сам жертвой собственных манипуляций.
- 6) *Ритуальное общение* приводит к формированию чувств патриотизма, национальной гордости, сохранению традиций и закреплению новых ритуалов
- а) этот вид общения используется, если необходимо закрепить и поддерживать нормы отношений, обеспечить психорегуляцию социальной психики в больших и малых группах;
- б) при этом необходимо задействовать: художественно оформленную среду, канонизацию действий и концентрацию внимания на алгоритме их исполнения, церемониальный характер взаимодействия и его ориентация на бинарное воздействие (на воспринимающих и исполняющих ритуал одновременно);
- в) этого можно достигнуть с помощью следующих форм коммуникативных процессов воздействия: ритуальные акты, церемонии, обряды;
- г) при этом необходимо помнить о технологических особенностях организации коммуникативного действия: опора на национальные и территориально-профессиональные традиции и нормы общения, предварительное заключение конвенции о порядке ритуала, концентрация внимания на самоценности ритуальных действий, театрализация коммуникативного поведения.

Формы делового общения:

I. Встреча

Для достижения успеха во время встречи необходимо побудить собеседника к общению, создать максимальное поле возможностей для дальнейшего делового обсуждения и принятия решения. Для этого необходимо:

1. Сориентироваться в ситуации.
2. Продумать вопросы, предложенные для обсуждения.
3. Определить свою позицию для принятия того или иного решения.
4. Знать, какие выходы из контакта можно использовать.

Платон сказал, что «хорошее начало – это половина дела». Не каждый контакт, встреча перерастают в беседу. Если человек не расположен к разговору, то нетактично пытаться втягивать его в этот разговор и лучше всего такую встречу завершить фразой: «Если Вас заинтересовало предложение, давайте встретимся дополнительно в удобное для вас время». В таком случае встреча, хотя и не нашла своего продолжения, тем не менее имеет положительную сторону, так как всегда существует возможность, что позже этот контакт перерастет в хорошие, полезные отношения.

II. Деловая беседа – система целесообразно подобранных мыслей и слов, посредством которых один или несколько собеседников хотят оказать определенное влияние на другого собеседника или на группу собеседников в целях изменения существующей деловой ситуации, то есть с целью создания новой деловой ситуации или нового делового отношения. Беседа является благоприятной и часто единственной возможностью убедить собеседника в обоснованности собственной позиции с тем, чтобы собеседник с ней согласился. Деловая беседа включает обмен мнениями и информацией и не предполагает заключения договоров или выработку обязательных для исполнения решений. Она может иметь самостоятельный характер, предварять переговоры или быть их составной частью.

Основным фазам деловой беседы соответствуют пять принципов ее проведения:

1. Привлечь внимание собеседника, расположить к себе (вступление или начало беседы, по времени обычно занимает 10-15% всей беседы).
2. Пробудить в собеседнике заинтересованность (передача информации).
3. Детально обосновать свои доводы (аргументация).
4. Устранить сомнения собеседника.
5. Преобразовать интересы собеседника в решения (принятие решения или заключительная часть – 20-30% всей беседы).

Но умение вести беседу является одним из слагаемых успеха в деловом общении. А что бы слыть оратором, необходимо знать речевой этикет. Это чрезвычайно полезный и удобный механизм, регулирующий деловое общение. Репутация организации во многом зависит от того, насколько ее сотрудники культурны и корректны в своем поведении.

В деловом разговоре необходимо уметь отвечать на любой вопрос, но с соблюдением меры. К важнейшим правилам речевого этикета относится и уместное использование «Ты» – «Вы» форм. Их выбор определяется соотношением социальных статусов собеседников, степенью их знакомств, характером взаимоотношений, официальностью-неофициальностью обстановки и другими факторами. Деловой этикет рекомендует в официальной обстановке даже с хорошо знакомым человеком использовать «Вы» – обращение. Речевой этикет предполагает знание и использование фраз, приятных для собеседника (приветствую вас, удачи вам, всего хорошего, желаю удачи и т.д.). Это позволяет вызвать положительную оценку деятельности и деловых качеств своего собеседника. К числу таких приемов относят и комплемент. Комплемент нельзя путать с лестью. Вовремя и искренне сказанный комплемент улучшает самочувствие, воодушевляет, придает уверенность. Комплемент может выражать одобрение, подчеркивать вкус в одежде, внешности, оценивать ум делового партнера.

Важно помнить, что при беседе необходимо избегать речевых штампов; четко формулировать для себя цель и идти к ней; выделить важные моменты и уделить им должное

внимание; подготовиться к неожиданным вопросам, которые могут возникнуть у собеседника; аргументировать свои доводы; научиться слушать собеседника; подтверждать свой интерес; избегать замечаний, которые могут обидеть собеседника, не задавать вопросов анкетного характера.

III. Телефонные переговоры

Телефонные средства связи прочно вошли в нашу жизнь и, прежде всего в деловую сферу. Разговаривать по телефону – это искусство, которым должен обладать деловой человек. Один телефонный разговор может сделать больше, чем несколько представительных бесед. Очень важно правильно общаться по телефону, используя это эффективное средство связи людей. Телефонный разговор зачастую становится началом деловых отношений. Телефон является эффективным средством передачи информации служебного значения при невозможности личных встреч. Поэтому существуют навыки ведения разговоров по телефону. Прежде всего они должны быть предельно вежливыми, информацию следует передавать четко, кратко, отвечать на все вопросы полно, чтобы не вызвать потока новых вопросов. Любой служебный разговор по телефону состоит из следующих частей:

- момент установления связи;
- введение в курс дела;
- постановка вопроса;
- обсуждение ситуации;
- ответ;
- заключительное слово, означающее, что разговор закончен.

При разговоре по телефону обостряются все недостатки речи. Особое значение приобретает тон, тембр голоса, интонации, произношение. Многословие вредит имиджу. Будьте лаконичны, вежливы и доброжелательны. Говорите четко, спокойным голосом, избегайте сухого и властного тона. Придайте своему голосу приятную интонацию. Избегайте монотонности, меняйте интонацию и темп разговора. Не говорите слишком быстро или медленно, подстройтесь под темп разговора. Если собеседник не понимает, не раздражайтесь, не повторяйте сказанное теми же словами, найдите новые. Необходимо обращать внимание не только на то, что говорит собеседник, но и на то, как он это говорит, чтобы понять, в каком психологическом состоянии он находится. Помните, манера разговора по телефону, как и при личной встрече, является частью вашего имиджа.

Важно помнить, что телефон является одним из сильных психологических раздражителей на работе. И дело даже не в тех или иных известиях и не в том, что звонок нарушает нормальный режим работы, отвлекает от работы, мешает решению важных вопросов, а в напряжении нервной системы (или ожидание звонка, или неожиданный вызов). Лучше снимать трубку сразу: во-первых, есть стеснительные люди, которые боятся быть надоедливыми; во-вторых, звонок не будет мешать коллегам.

Итак, если *звоните вы*:

- 1) Уточните, туда ли попали, куда хотели.
- 2) Представьтесь и изложите причину звонка (искусство заключается в том, чтобы в минимальный срок времени сообщить суть вопроса), затем необходимо спросить, располагает ли тот, кому звонят, временем для разговора или лучше перезвонить в удобное для него время. Исследователи утверждают, что человек принимает решение о продолжении разговора в первые 4 секунды.
- 3) При сбивчивом ответе необходимо задать дополнительные вопросы. Но, помните, что длинные вопросы и сложные предложения плохо воспринимаются на слух. Говорите отчетливо, не торопясь, негромко. Слова типа «добро», «ладно», «идет» создают впечатление о несерьезности партнера, его легкомысленного отношения к делу.
- 4) Если звоните человеку, который просил перезвонить, а его не оказалось на месте или он не может подойти к телефону, передайте ему, чтобы он перезвонил. Серьезное нарушение этикета – заставить ждать у телефона, грубое – не перезвонить.

5) По этикету разговор завершает его инициатор. Завершая разговор, постарайтесь оставить о себе хорошее впечатление.

Повторные звонки (забыл сказать, спросить) не очень хорошо характеризуют звонящего как делового партнера.

Если звонят вам:

- 1) Ответив на звонок, сотрудник должен сразу отрекомендоваться, представляя себя или фирму, при этом произвести хорошее впечатление (тон должен быть доброжелательный, тембр приятный, ритм речи неторопливый).
- 2) Если вам не представились и не назвали причину звонка, уточните эти данные в корректной форме.
- 3) Демонстрируйте внимание к словам говорящего репликами «да», «понимаю», «совершенно верно».
- 4) Не стоит говорить: «Я не знаю», «Мы не можем это сделать», «Нам это не интересно» и т.д. Лучше сказать: «Мне надо уточнить», «Для нас имеет смысл, если лучше...», «В настоящее время довольно сложно» и т.д.
- 5) Если вы отложили трубку, чтобы кого-то пригласить к телефону, постарайтесь не забыть о ней.
- 6) Если вам необходимо навести справки, обязательно предупредите собеседника, как долго ему придется ждать, возможно, ему удобнее было бы перезвонить позднее.
- 7) Если вы ожидаете звонка, то подготовка идет такая, как и к встрече-беседе. Вопросы, сформулированные и записанные заранее, помогут не упустить чего-то важного.

Если произошло неправильное соединение, помните, что вас побеспокоили не умышленно, необходимо сразу уточнить, какой номер набран. Возможно дело не в технических неполадках, а в неправильно записанном номере.

IV. *Презентация* (от лат. praesentatio) – общественное представление чего-либо нового, недавно появившегося, созданного в организации.

Поскольку существует много видов презентаций, их цели могут быть самыми разными. Основной целью является создание необходимого мнения у аудитории о фирме, марке товара, проекте и т.п. От того, как подготовлена презентация, может зависеть успех проекта, возможные контакты и в конечном итоге прибыль предприятия.

Шаги по подготовке презентации:

1. Анализ состава, цели, характера и состояния аудитории.
2. Планирование и развитие выступления, основной части и заключения.
3. Выбор, разработка вариантов использования демонстративно-наглядных материалов.

V. *Деловое совещание* – элемент управленческой деятельности руководителя, наиболее распространенная форма управления, позволяющая:

- использовать коллективный разум, знания и опыт специалистов для решения сложных задач;
- организовать обмен информацией между отдельными работниками и структурными подразделениями;
- оперативно доводить конкретные задачи до непосредственных исполнителей.

Деловые совещания различаются:

1. По масштабам привлечения участников: федеральные, республиканские, отраслевые, региональные, районные, внутренние.
2. По месту проведения: местные, выездные.
3. По периодичности проведения: регулярные, постоянно действующие.
4. По количеству участников: в узком или расширенном составе.
5. По стабильности состава участников.

VI. *Переговоры* – это деловое взаимное общение с целью достижения совместного решения.

Переговоры – неотъемлемая часть повседневной жизни. Ведение переговоров сопровождает любую совместную деятельность, тем самым партнеры обмениваются обязательствами и обещаниями. Переговоры имеют официальный, конкретный характер и,

как правило, предусматривают подписание документов, определяющих взаимные обязательства сторон (договоров, контрактов на проведение научно-исследовательских или проектных работ, соглашения о сотрудничестве и координации деятельности и т.д.).

Переговоры протекают в виде деловой беседы по вопросам, представляющим интерес для обеих сторон, и служат налаживанию кооперационных связей.

Целью переговоров обычно является достижение договоренности об участии сторон в деятельности, результаты которой будут использованы для обоюдной выгоды.

В процессе переговоров люди желают:

- добиться взаимной договоренности по вопросу, в котором, как правило, сталкиваются интересы;
- достойно выдержать конфронтацию, неизбежно возникающую из-за противоречивых интересов не разрушая при этом отношения.

Чтобы достичь этого надо уметь решить задачу, наладить межличностное взаимодействие, которое требует глубоких знаний в области коммуникации, компетентности в применении техник делового общения, управлять своим эмоциональным состоянием. Проявлять твердость, будучи гибким, обсуждая второстепенные вопросы – основная задача переговоров. Кроме этого успешное ведение переговоров во многом зависит от соблюдения партнерами этических норм и принципов, таких как *точность, честность, корректность и такт, умение выслушать (внимание к чужому мнению), конкретность.*

- ✓ *Точность* – одна из важнейших этических норм, присущих деловому человеку. Срок договоренности необходимо соблюдать с точностью до минуты, опоздание свидетельствует о ненадежности в делах.
- ✓ *Честность* включает не только верность принятым обязательствам, но и открытость в общении с партнером, прямые деловые ответы на его вопросы.
- ✓ *Корректность и такт* не исключают настойчивости и энергичности в ведении переговоров, однако следует избегать факторов, мешающих ходу переговоров: раздражения, взаимных выпадов, некорректных высказываний. Будьте внимательны и предупредительны к собеседнику, цените его аргументы, даже если они слабы. Ничто так отрицательно не влияет на атмосферу переговоров, как презрительный жест, означающий, что одна сторона отбрасывает аргументы другой без малейших усилий вникнуть в их содержание. Будьте вежливы, дружески настроены, дипломатичны и тактичны. Однако, вежливость не должна перерасти в лесть, мера необходима во всем.
- ✓ *Умение выслушать*: сосредоточенно и внимательно слушайте, не перебивайте говорящего, даже если возникла гениальное решение вопроса или замечательная мысль, не используйте промежутки речи для побочных мыслей, так как при этом теряете нить изложения. «Научись слушать, и ты сможешь извлечь пользу даже из тех, кто говорит глупости» (Плутарх). Если люди невнимательны или не понимают намерения и желания своего собеседника, то они не только теряют время, но и осложняют процесс общения.
- ✓ *Конкретность*: на переговорах должны обсуждаться конкретные задачи, подкрепленные фактами, цифровыми данными, схемами и документами. Понятия и категории должны быть согласованы и понятны партнерам.

За столом переговоров могут сойтись люди, имеющие различный опыт ведения переговоров, они могут иметь разный темперамент и различное специальное образование. В соответствии с этим отличается и сам ход переговоров. Они могут протекать легко или напряженно, партнеры могут договориться между собой без труда или с большим трудом или вообще не прийти к какому-либо соглашению. Поэтому от каждого участника требуется высокая компетентность и внимательное отношение к подготовке и ведению переговоров.

Основные элементы подготовки к переговорам:

1. Анализ проблемы, диагноз ситуации (определение предмета, задач переговоров, поиск партнера для их решения, информация о партнере, наличие альтернатив, уяснение собственных интересов и интересов партнера).
2. Планирование переговоров (разработка плана и программы переговоров, выработка переговорной концепции, определение целей, задач, стратегии переговоров, экономические расчеты, основные позиции, возможные варианты решения, подбор специалистов в состав делегации, подготовка необходимой технической и справочной документации и материалов).
3. Планирование организационных моментов.
4. Первые контакты с партнером.

Ведение переговоров (нельзя предложить точную модель проведения конкретных переговоров, а только обобщенную схему):

1. Приветствие и начало беседы.
2. Введение в проблематику – обмен информацией – характеристика проблемы, подробное изложение позиции и предложения о ходе переговоров.
3. Ведение диалога – аргументация и контраргументация.
4. Выработка и принятие решений.
5. Завершение переговоров.

Переговоры предназначены в основном, для того чтобы с помощью обмена мнениями (в форме различных предложений по решению поставленной на обсуждение задачи) сформировать отвечающее интересам обеих сторон соглашение и достичь результатов, которые бы устроили всех участников переговоров.

Первым этапом переговорного процесса может быть ознакомительная встреча (беседа), в процессе которой уточняется предмет переговоров, решаются организационные вопросы, или встреча экспертов, предваряющая переговоры с участием руководителей и членов делегации. Успех переговоров в целом во многом зависит от результатов таких предварительных контактов. Заслуживают внимания *шесть основных правил налаживания отношений между партнерами на предварительных переговорах и рекомендации по их реализации*. Эти правила сохраняют свое значение и в ходе ведения переговоров:

1. *Рациональность*. Необходимо вести себя сдержанно, так как неконтролируемые эмоции отрицательно сказываются на переговорном процессе и способности принятия разумных решений.
2. *Понимание*. Невнимание к точке зрения партнера ограничивает возможности выработки взаимоприемлемых решений.
3. *Общение*. Если партнеры не проявляют большой заинтересованности, все же необходимо постараться провести с ними консультации. Это позволит сохранить и улучшить отношения.
4. *Достоверность*. Ложная информация ослабляет силу аргументации, а также неблагоприятно влияет на репутацию.
5. *Избегайте менторского тона*. Недопустимо поучать партнера. Основной метод – убеждение.
6. *Принятие*. Постарайтесь принять другую сторону и будьте открыты для того, чтобы узнать нечто новое от партнера.

Наиболее оптимальными днями для переговоров являются вторник, среда, четверг. Самое благоприятное время дня – через полчаса-час после обеденного перерыва. Благоприятная среда для переговоров может быть создана, в зависимости от обстоятельств, в вашем офисе, представительстве партнера или на нейтральной территории.

Успех переговоров во многом определяется умением задавать вопросы и получать исчерпывающие ответы. Вопросы служат для управления ходом переговоров и выяснения точки зрения оппонента. Правильная постановка вопросов способствует принятию нужного решения. Существуют следующие *виды вопросов*:

- *Информационные вопросы* предназначены для сбора сведений, которые необходимы для составления представления о чем-либо.

- *Контрольные вопросы* необходимо использовать во время любого разговора, чтобы выяснить понимает ли вас партнер, например: «Что вы об этом думаете?», «Считаете ли вы также как я?».
- *Направляющие вопросы* необходимы для управления ходом переговоров (обеспечения нужного направления).
- *Провокационные вопросы* позволяют установить истинные желания партнера и верно ли он понимает положение дел, например: «Вы уверены, что...?», «Вы действительно считаете, что...?».
- *Альтернативные вопросы* предоставляют собеседнику возможность выбора. Число вариантов, однако, не должно превышать трех. Такие вопросы предполагают быстрый ответ. При этом слово «или» чаще всего является основным компонентом вопроса: «Какой день для обсуждения вам подходит больше всего – понедельник, среда или четверг?».
- *Подтверждающие вопросы* задают, чтобы выйти на взаимопонимание, например: «Вы придерживаетесь того же мнения?».
- *Встречные вопросы* направлены на постепенное сужение разговора и подводят партнера по переговорам к окончательному решению. Считается не вежливым отвечать вопросом на вопрос, однако встречный вопрос является искусным психологическим приемом, правильное использование которого может дать значительные преимущества.
- *Ознакомительные вопросы* предназначены для выявления мнения собеседника по рассматриваемому вопросу. Это открытые вопросы, требующие развернутого ответа. Например: «На какой эффект вы рассчитываете при принятии этого решения?».
- *Вопросы для ориентации* задаются, чтобы установить, продолжает ли партнер придерживаться высказанного ранее мнения, например: «К какому выводу вы при этом пришли?».
- *Однополюсные вопросы* – подразумевают повторение собеседником вашего вопроса в знак того, что он понял, о чем идет речь. При этом вы убеждаетесь, что вопрос понят правильно.
- *Вопросы, открывающие переговоры*, весьма важны для эффективного и заинтересованного обсуждения. Например: «Если я предложу вам способ, с помощью которого можно быстро решить задачу, заинтересует Вас это?».
- *Закрывающиеся вопросы* направлены на скорейшее положительное завершение переговоров. При этом лучше всего сначала задать один-два подтверждающих вопроса, сопроводив их дружеской улыбкой: «Смог ли я вас убедить в выгоде этого предложения?». А затем без дополнительного перехода можно задать вопрос, заключающий переговоры: «Какое время реализации этого предложения вас больше устраивает?».

Переговоры проводятся:

- по определенному поводу (например, в связи с необходимостью налаживания кооперационных связей);
- при определенных обстоятельствах (например, несовпадение интересов);
- с определенной целью (например, заключение соглашения);
- по определенным важным вопросам (экономического, социального, политического или культурного характера).

Зачастую удается достичь договоренности лишь после всестороннего обсуждения задачи, в ходе любых переговоров обнаруживаются различные интересы, и партнеры пропускают их через призму собственных потребностей. Не менее важную роль играет и то, с какими преимуществами (или негативными моментами) связано для партнеров заключение того или иного соглашения, особенно при оценке новых, выдвинутых лишь в процессе переговоров, вариантов решения.

Все переговоры требуют тщательной подготовки: чем интенсивней они ведутся (с использованием анализом, расчетов экономического эффекта, заключений и т.д.), тем

больше шансы на успех. Обратная же картина наблюдается в случае, когда при ведении переговоров в должной мере не учитываются различные объективные и психологические аспекты. В чем же состоят эти недостатки при ведении переговоров?

- «Холодный запуск». Партнер вступает в переговоры не обдумав предварительно в достаточной степени: их необходимость и цель, сложности и возможные последствия. В таком случае он будет лишь реагировать, а не действовать (не от него будет исходить инициатива).
- «Отсутствие программ». У партнера нет четкого плана действий в пределах максимальных и минимальных требований. Эффективнее вести переговоры имея различные варианты действий.
- «Главное чтобы меня это устраивало». Партнер настолько предъявляет собственные интересы, что представители другой стороны не видят для себя никаких преимуществ. Тем самым блокирует собеседника, отбивая у него желание вести переговоры.
- «Пускать все на самотек». Партнер не имеет четкого представления о собственных конкретных представлениях и аргументах детальных требований, критериях оценки предмета переговоров, позиции и ожидаемой реакции противоположной стороны. Эффективность переговоров снижается из-за недостаточной их подготовки.
- «Коммуникативная неуклюжесть». Неправильное поведение одного из партнеров отрицательно сказывается на атмосфере переговоров, мешает достижению цели. Партнер разучился слушать или никогда не владел этим искусством, а это является условием эффективности любых переговоров. Участник переговоров в ответ на высказывание партнера:
 - ведет себя не по-деловому, а излишне эмоционально не сдержанно;
 - не аргументирует, а своенравно отстаивает свою позицию;
 - не приводит новые факты, не выдвигает новые предложения, а излагает известные, мешающие решению задачи, позиции;
 - участник переговоров не руководствуется общими интересами совместной ответственности за общее дело, не выделяет этот аспект.

Недооценивается и значение психологических моментов, например, готовности участников переговоров пойти на встречу партнеру, принципиального отношения собеседников к переговорам вообще и их поведения в конкретной ситуации.

Поведение при ведении переговоров

Для того чтобы переговоры прошли конструктивно и с пользой для обеих сторон надо учитывать приведенные рекомендации: надо достойно добиваться намеченной цели, достойно представлять свои интересы, вносить предложения по решению обсуждаемой на переговорах задачи и убедительно их аргументировать; избегать прямых негативных оценок личности собеседника; не ставить в центр собственное «Я», говорить так, чтобы вас поняли, не навязывать собственных мнений, не проявлять упрямство к мнению партнера, а слышать их; стремиться достичь таких соглашений, которые бы отвечали не только собственным интересам, но и общества в целом.

Надо помнить, что субъективными важнейшими условиями ведения переговоров являются: компетентность и сознательность, реалистичный подход и заинтересованность в деловом общении, сила воображения и дар комбинирования.

Чтобы переговоры развивались успешно необходимо сразу же после их начала постараться найти общую с партнером позицию. В начале переговоров затроньте бесспорные аспекты обсуждаемого предмета, устанавливая желательный контакт. После переходите к обсуждению таких пунктов, договориться по которым можно легко. И только после этого остановитесь на важнейших вопросах требующих подробного обсуждения. Чтобы не мешать развитию переговоров не акцентируйте внимание на расхождении во взглядах, если они не принципиальны. Надо контролировать свою речь – снимать категоричность в речи, говорить спокойно и убедительно. Но с самого начала прислушивайтесь к мнениям, обоснованиям задачи, требованиям, оговоркам, пожеланиям партнера.

Обобщая сказанное, следует выделить, что поведение должно соответствовать возникающим на переговорах ситуациям, которые оцениваются через визуальный контакт с собеседником.

Психологически целесообразное и целенаправленное ведение переговоров

Прежде всего, надо обращать внимание на относящиеся к комплексу проблемы аргументы, выдвинутые партнером при изложении своей точки зрения. Не пытайтесь парировать утверждения партнера с помощью встречных утверждений, необходимо выяснить, почему партнер придерживается именно данной изложенной точки зрения. Руководители, обладающие опытом ведения переговоров, придерживаются следующего принципа: они концентрируют внимание на предмете и одновременно учитывают личные качества партнера. Надо позаботиться о том, чтобы партнер мог спокойно изложить свои аргументы, возражения, предложения. Для всех участников переговоров, важно уловить конкретную ситуацию, то есть выяснить позицию собеседника по отношению к предмету переговоров и сопоставить эту оценку с собственными целевыми ориентациями. Поэтому всегда необходимо быть настроенным на прием. Если внимательно выслушать партнера, это создаст основу для прогресса на переговорах, поможет понять, проанализировать и оценить позицию собеседника. Это поможет избежать ненужных встречных вопросов, недоразумений и обеспечит плавный ход обсуждений затронутых на переговорах вопросов.

Если же переговоры зашли в тупик положение можно исправить: с помощью встречных вопросов необходимо уточнить, правильно ли воспринята точка зрения, мнение, требование партнера, проявляя решительность в деле и сдержанность в тоне. Может случиться, что переговоры увязнут в обсуждении второстепенных вопросов, хотя стороны не пришли к соглашению по основным пунктам. В этом случае необходимо отсортировать уже достигнутые результаты переговоров и на основании этого определить следующие подлежащие обсуждению пункты.

Для достижения эффективности делового взаимодействия между партнерами, для гарантии достижения соглашения необходимо использовать следующие методы ведения переговоров:

1. *Вариационный метод*

При подготовке к переговорам надо выяснить следующие вопросы:

- В чем заключается идеальное решение поставленной проблемы в комплексе?
- От каких аспектов идеального решения можно отказаться?
- В чем следует видеть оптимальное решение проблемы при дифференциальном подходе к ожидаемым последствиям, трудностям, помехам?
- Какие аргументы необходимы, для того чтобы должным образом отреагировать на ожидаемое предположение партнера, обусловленное несовпадением интересов и их односторонним осуществлением?
- Какие экстремальные предложения партнера следует обязательно отклонить и с помощью, каких аргументов?

Такие рассуждения выходят за рамки чисто альтернативного рассмотрения предмета переговоров. Они требуют обзора всего предмета деятельности, живости мышления и реалистических оценок.

2. *Метод интеграции*

Данный метод предназначен для того, чтобы убедить партнера в необходимости оценивать проблематику переговоров с учетом общественных взаимосвязей и вытекающих отсюда потребностей развития кооперации. Применение этого метода не гарантирует достижения соглашения в деталях. Пользоваться им следует в тех случаях когда, например партнер игнорирует общественные взаимосвязи и подходит к осуществлению своих интересов с узковедомственных позиций.

3. *Компромиссный метод*

Участники переговоров должны обнаружить готовность к компромиссам: в случае несовпадения интересов партнера, следует добиваться соглашения поэтапно, придерживаясь

следующего принципа: склоняйтесь постепенно, но не сдавайте свои позиции сразу. При компромиссном решении согласие достигается за счет того, что партнеры после неудавшейся попытки договориться между собой с учетом новых соображений частично отходят от своих требований. Они от чего-то отказываются и выдвигают новые требования.

На фазе обсуждения и принятия решения очень значима направленность на партнера, включение его в обсуждение, поэтому в полной мере должны быть проявлены умения слушать и говорить. Для достижения успеха в деловом обсуждении важно найти точки опоры и выработать единство позиций. Даже самый трудный разговор доводится до положительного результата, если он искренний и не вызывает ощущение неловкости.

Подведение итогов переговоров

Для успеха переговоров очень важен этап ее завершения, то есть подведение итогов переговоров.

Заключительная часть должна быть яркой, аргументированной, конкретной. Все недоразумения необходимо устранить в процессе обсуждения. На все вопросы надо иметь конкретные ответы. Встреча достигла завершающей фазы, если беседа направлена к нужной цели, приведены основные аргументы в пользу выдвигаемых предположений, установлен хороший контакт, создана благоприятная обстановка для ее завершения.

Независимо от того были переговоры успешными или безрезультативными их итоги должны быть обсуждены. Результатом этого обсуждения служат ответы на вопросы: Чего мы действительно достигли на переговорах и чего не достигли по сравнению с поставленной перед нами задачей? В чем заключаются основные причины достижения на переговорах данных результатов, выводы на будущее? Пришлось ли нам в ходе переговоров пойти на уступки и почему? Кроме этого проводится анализ подготовки переговоров (по содержанию, по составу, по методике, по организации), настрой партнера, свобода действий в рамках переговоров, оценка предоставляемых полномочий, эффективность аргументации, новые аспекты, анализ плана ведения переговоров, участие команды, атмосфера переговоров, обеспечение успеха, недостатки, предложения. Но обязательно необходимо помнить, что негативный исход деловых переговоров не является основанием для резкости или холодности при завершении переговорного процесса. Прощание должно быть таким, чтобы в расчете на будущее позволило сохранить контакт и деловые отношения.

Обобщая сказанное, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что *важнейшими предпосылками успешного проведения переговоров является хорошая подготовка, концентрация на предмете, ориентированность на решение задачи, стремление выбрать общую позицию, учет личностных качеств партнера, соблюдение интересов, реализм, гибкость.*

Немаловажным является и вопрос: **«Как распознать неискренность и обман в деловом общении?»**

Каждый человек знает, что такое ложь и неискренность. Порой, в ходе общения какое-то чувство подсказывает, что что-то не в порядке. Но, человек не понимает в чем дело, а спустя некоторое время, удостоверившись в ненадежности информации, ненадежности партнера, испытывает вину, что не доверился интуиции [16]. В деловом общении обман – довольно распространенное явление.

Как определить и выяснить лжет ли партнер, сотрудник, коллега или нет? С.И. Ожегов определяет ложь и обман в «Словаре русского языка» следующим образом: «Ложь – намеренное искажение истины, неправда»; «Обман – ложное представление о чем-либо, заблуждение» [16].

Информацию, заведомо искаженную, можно обнаружить в любой сфере деятельности, где часто создаются ситуации, косвенным образом требующие наличие обмана. Особенно ярко ложь проявляется при столкновении противоположных интересов, в ходе конкуренции, соперничества, когда результат достигается при помощи уловок, нечестных ходов [16], введение в заблуждение соперника, искажение образа противника. В конфликтной ситуации человек всегда стоит перед выбором: сохранение (даже пусть только

перед собой) образа честного и справедливого человека или же выгода как материальная, так и нематериальная (престиж, положение и др.) от победы в конфликтной ситуации. Часто выбор делается в пользу последней [16].

Психологи выяснили, что есть люди, которые изначально предрасположены ко лжи. Они лгут по поводу и без повода, преувеличивают, преуменьшают или приукрашивают факты, нередко сами себе во вред. Среди «профессиональных» лжецов таких людей нет, так как «профессиональная» ложь предполагает тонкий и изощренный ум, развитое логическое мышление, хитрость, умение ладить с людьми, находить с ними контакт, настраиваться на нужную волну. Существует такая личностная характеристика как «макиавеллизм» – это склонность человека к манипулированию другими людьми в межличностных отношениях. Такой человек скрывает истинные намерения и с помощью особо тонкого, едва уловимого или нефизически агрессивного способа (лесть, обман, подкуп или запугивание) добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первичные цели. Причем замечено, что люди, у которых данная черта сильно выражена, могут вести себя как умелые лжецы, но сами распознают ложь очень плохо [16].

Микродвижения и микросигналы, свидетельствующие о неискренности партнера, проявляются доли секунды и часто не видны, но, как правило, людям, имеющим знания в области невербальных коммуникаций, они заметны. Прежде всего, это психофизиологические симптомы: дрожь в голосе, теле, которую собеседник не может остановить; изменение тона, ритма и тембра голоса, не характерного для собеседника; сбивчивое беспокойное дыхание; зевота; учащенное моргание; напряжение губ; появление капелек пота на лбу, над верхней губой; частое и сильное сглатывание слюны; изменение цвета лица, бледность или покраснение, кожа может покрываться пятнами; из-за сухости во рту – желание пить; частое покашливание; периодическое заикание; подергивание мелких мышц лица (веко, бровь).

По внешним проявлениям также можно без особого труда обнаружить волнение человека. Большинству людей, как уже отмечалось, лгать труднее, чем говорить правду, так как ложь – это не свойственное проявление действий человека. Этим и объясняется отличающееся поведение человека, который лжет от обычного. Он часто меняет свою позу, не может усидеть на одном месте, его жестикуляция становится активной, он может совершать множество ненужных движений руками. Человек, говорящий неправду, часто потирает руки, тербит пальцы, беспричинно почесывает шею, голову, лицо; тербит края одежды, пуговицы, манжеты; вертит в руках ручку, ключи, играет с предметами; бессмысленно переставляет предметы, находящиеся рядом на столе, имитируя наведение порядка; нервно покусывает губы, ногти, тербит волосы; неосознанно скрывает руки, закрывает ладони рук; напряженно проводит рукой по шее, интенсивно ее трет, будто она затекла, поправляет воротник; часто прикасается к мочкам ушей; почесывает нос; при разговоре подносит руку ко рту, как бы прикрывая его; избегает смотреть в глаза собеседнику (опускает глаза, смотрит вниз) или, напротив, постоянно смотрит прямо в глаза, стараясь казаться откровенным; облакачивается на стол, неестественно прислоняется к шкафу, словно пытается найти опору; невольно старается держаться за какой-то предмет (стол, стул и т.д.), бессознательно стараясь создать себе защиту; туловище принимает наклон назад («уход»); чаще, чем обычно улыбается, улыбка несимметричная, неестественная, натянутая; женщины могут начать интенсивно прихорашиваться, тем самым отвлекая собеседника от разговора. Очень важно следить за проявлением подобных действий. Похожее поведение может проявиться при обсуждении какой-то конкретной тематики разговора. Отследите, когда именно ваш собеседник начинает вести себя таким образом, при какой фразе или в ответ на какое высказывание или вопрос он проявляет беспокойство, излишнюю напряженность, прикрывает рот руками, отводит взгляд [16].

Существуют и вербальные сигналы, выдающие ложь: партнер уклоняется от объяснения каких-либо конкретных фактов (Я не хочу говорить об этом..., Я не вижу смысла в этом обсуждении..., Не задавайте мне таких вопросов...); партнер чрезвычайно настойчиво

и упорно подчеркивает свою честность, повторяет это при отсутствии видимых причин, настаивает на подтверждении веры ему (Я вам клянусь..., Вы должны мне поверить..., Вы не можете сомневаться в том, что я говорю правду...); собеседник пытается вызвать симпатию, доверие, старается расположить к себе (Вы же знаете меня, как никто другой, я не способен обмануть..., Ну вот кто-кто, но чтобы я...); собеседник проявляет необоснованную грубость, прямолинейность, подчеркивает невозможность подвергать сомнению его слова (Знаете что..., Да как вы могли подумать..., Я возмущен до глубины души...); собеседник употребляет уклончивые ответы, не несущие какой-либо информации (Я так и знал..., Вот видите, все как я говорил...) [16].

Если вы подозреваете, что собеседник лжет, проделайте следующее:

- задайте ему прямые вопросы, глядя в глаза, и наблюдайте его реакцию;
- как можно больше проявляйте свое эмоциональное состояние, активно используйте мимику, жестикуляцию, чтобы вызвать у собеседника ответную реакцию;
- смотрите на него с выражением сомнения в правдивости информации, которую он доносит;
- сделайте так, чтобы собеседник чувствовал себя некомфортно, в частности, посадите его спиной к открытому пространству;
- попробуйте пару раз перебить его неожиданным вопросом, тем самым не дав ему выразить свое ложное высказывание до конца и застав его врасплох, попросив немедленно ответить на заданный вопрос;
- подходите к собеседнику, нарушая его личное пространство [16].

Эти действия могут сбить с толку собеседника, говорящего ложь, вывести его из равновесия мыслей и действий. Это необходимо для того, чтобы неуверенность, напряженность, нервозность, неспособность быстро собраться с мыслями и быстро отвечать на вопросы помешала создать благоприятные условия для лжеца [16].

5.2 Функции общения

Итак, уяснив сущность общения, его цели, содержание, средства, типы и виды следует рассмотреть функции общения.

В психологии установлено, что общение представляет собой сложный и многогранный процесс, оно есть образование, в котором можно выделить отдельные стороны, то есть описать его структуру. При характеристике структуры общения в ней выделяют три взаимосвязанные стороны [19]:

1. Коммуникативная.
2. Интерактивная.
3. Перцептивная.

Эти стороны общения определяются в качестве функций, которые общение реализует в совместной жизнедеятельности людей. *Коммуникативная сторона* общения, или коммуникация, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. *Интерактивная сторона* заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, то есть обмен не только знаниями, идеями, но и действиями. *Перцептивная сторона* общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению [19], формирование образа другого человека, за счет соотнесения физических характеристик с психологическими свойствами и особенностями поведения, и [5] установления на этой основе взаимопонимания и взаимодействия [19].

В реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от других и выделение их возможно лишь при анализе. Все обозначенные стороны общения выделяются и проявляются в случаях организации общения в малых группах, то есть условиях непосредственного контакта между людьми [19]. Рассмотрим подробнее каждую из них.

Коммуникация в процессе общения предусматривает, что люди в ходе совместной деятельности обмениваются между собой различными представлениями, идеями, чувствами, интересами, настроениями. Но общение не может быть приравнено ни к передаче сообщений, ни даже к обмену информацией. Информация в процессе общения не просто передается, но и формируется, уточняется, развивается. Поэтому коммуникативное сообщение – это всегда процесс выработки новой информации, общей для общающихся людей и рождающей их общность [19]. Коммуникативная функция общения между людьми имеет свою специфику:

1. Во-первых [5], общение – это не просто обмен или движение информации. Здесь мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый из которых выступает активным субъектом. Схематично коммуникация может быть представлена как интерсубъектный процесс (S=S), как субъект-субъектные взаимоотношения активного обмена информацией, в ходе которого совместно постигается предмет общения.
2. Во-вторых, обмен информацией предусматривает взаимовлияние субъектов, предполагает психологическое воздействие на поведение партнера с целью его изменения.
3. В-третьих, коммуникативное влияние возможно лишь тогда, когда субъекты обладают единой или сходной системой кодирования и декодирования, то есть говорят на одном языке, когда знаки и закрепленные за ними значения известны всем.
4. В-четвертых, для общения характерны коммуникативные барьеры, носящие социальный или психологический характер. С одной стороны, это различное мироощущение, мировоззрение, миропонимание, порождающее разную интерпретацию одних и тех же понятий. С другой стороны, барьеры могут носить чисто психологический характер вследствие индивидуальных особенностей личности, (застенчивость, скрытность, недоверие, несовместимость и т.п.).

Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе. В психологии выделяют:

- вербальную коммуникацию (в качестве знаковой системы используется речь);
- невербальную коммуникацию, использующую различные неречевые знаковые системы [19].

5.2.1 Вербальная коммуникация

В начале, конечно, было не слово, а мысль, побуждение или образ. Но, для того, чтобы сделать их понятными, нужно было облечь их в слова. Слова человеческого языка являются знаками предметов и понятий. Слова – это самые многочисленные и главные знаки в языке. Знак представляет собой заменитель предмета в целях общения, знак позволяет говорящему вызвать в сознании собеседника образ предмета или понятия. Знак обладает следующими свойствами:

- знак должен быть материальным, доступным восприятию;
- знак направлен на значение;
- содержание знака не совпадает с его материальной характеристикой, в то время как содержание вещи исчерпывается ее материальными свойствами;
- содержание и форма знака определяется различными признаками;
- знак – всегда член системы, и его содержание во многом зависит от места данного знака в системе.

Для человека понятие или явление в полном смысле начинает существовать тогда, когда оно названо. *Универсальным средством вербальной коммуникации является **речь**, то есть в качестве знаковой системы используется язык.* Язык, которым пользуется человек в повседневном общении, является не только исторически сложившейся формой культуры, объединяющей человеческое общество, но и сложной знаковой системой. Язык – это основная система знаков и символов, при помощи которой мы кодируем информацию и основной инструмент коммуникации. Понимание знаковых свойств языка необходимо для

того, чтобы лучше представлять себе устройства языка и правила его употребления. Речь – это процесс пользования языком. Таким образом, речь является реализацией языка, который обнаруживает себя только через речь. Таким образом, вербальное общение присуще только человеку и в качестве обязательного условия предполагает усвоение языка. Человеческая речь возникает в ответ на необходимость вступить в общение с кем-либо или сообщить что-либо [5].

Речь – сложившаяся исторически в ходе материальной преобразующей деятельности людей форма общения, опосредованная языком. Речевая деятельность человека теснейшим образом связана со всеми сторонами человеческого сознания. Речь – фактор психического развития человека, формирования его как личности. Все психические процессы с помощью речи становятся произвольными, управляемыми. Речь – явление психическое, она индивидуальна и носит отпечаток субъективного отражения и выражения данным индивидуумом объективной реальности и отношения к ней [5].

Речь выполняет определенные функции:

- *Воздействия.* Заключается в способности человека посредством речи побуждать людей к определенным действиям или отказу от них.
- *Сообщения.* Состоит в обмене информацией (мыслями) между людьми посредством слов, фраз.
- *Выражения.* Заключается в том, что, с одной стороны, благодаря речи человек может полнее передавать свои чувства, переживания, отношения и, с другой стороны, выразительность речи, ее эмоциональность значительно расширяет возможности общения.
- *Обозначения.* Состоит в способности человека посредством слова давать предметам и явлениям окружающей действительности присуще только им названия [5].

Виды речи

Соответственно множеству своих функций речь является полиморфной деятельностью, то есть в своих различных функциональных назначениях представлена в разных формах и видах [5].

Речевая деятельность может осуществляться человеком как на основе воспроизведения речевых образов во внешнем, так и во внутреннем плане. В связи с этим в психологии и психолингвистике принято различать [22] внешнюю, ориентированную на других, и внутреннюю речь, предназначенную для самого себя [19].

1. *Внешняя речь* – система используемых человеком знаковых сигналов, письменных знаков и символов для передачи информации, процесс материализации мысли. Она бывает устной и письменной. Посредством этих видов речи люди общаются между собой, воздействуют друг на друга.

1.1. *Устная речь* – общение вербальное (словесное) посредством языковых средств, воспринимаемых на слух [5]. Устная речь может быть монологической, диалогической и эгоцентрической. Монологическая и диалогическая речь обращена к другим людям, эгоцентрическая – к самому себе [22].

Монологическая речь является самым сложным видом устной речи [22]. Монологическая речь – это речь одного человека, в течение относительно длительного времени излагающего свои мысли, или последовательное связанное изложение одним лицом системы знаний. Монологическая речь – развернутая речь человека, которая адресована к другим людям, ее предметом является определенная тема. Это речь оратора, лектора, докладчика или любого другого человека, передающего информацию. Для монологической речи характерны последовательность и доказательность, которые обеспечиваются связностью мысли, грамматически правильным оформлением и выразительностью голосовых средств. При подготовке такая речь неоднократно проговаривается, отбираются нужные слова и предложения, и часто письменно фиксируется план речи [5]. Она сопровождается вспомогательными неязыковыми средствами (мимикой, жестами, интонацией, паузами), которые дают возможность ввести в монологическую речь

дополнительную информацию и более понятно раскрыть ее содержание. Посредством монологической речи формируются взгляды у слушателей на те или иные явления, вызывается определенное отношение к объектам, событиям и людям, формируется установка осуществлять определенные действия и поступки в соответствии с усвоенными принципами и идеалами [22].

Диалогическая речь – это речь, при которой активны в равной степени все ее участники. Диалогическая речь – психологически более простая и естественная форма речи. Она возникает при непосредственном общении двух или нескольких собеседников [5]. Диалогическая речь является свернутой, заполненной паузами, восклицаниями, мимикой и жестами [22]. Для нее характерны реплики, которыми обмениваются говорящие, повторения фраз и отдельных слов за собеседником, вопросы, дополнения, пояснения [5]. Диалог является предпочтительней для общения, в ходе которого происходит смена коммуникативных ролей, динамику которой на примере одного из партнеров можно представить в виде последовательности отрезков: высказывание → отношение, восприятие сообщения → подготовка к высказыванию → вновь высказывание. Длина каждой из фаз зависит от ситуации. Восприятие без искажения сообщения может быть только в том случае, если фаза высказывания говорящего совпадает с фазой восприятия слушающего. Кроме того диалогическая речь очень экспрессивна, эмоциональна и динамична. Для того, чтобы диалог поддерживался, надо не только понятно, четко и ясно говорить, но и уметь слушать партнера [22].

Итак, диалог предполагает и включает:

- уникальность и равенство партнеров;
- различие и оригинальность их точек зрения;
- ориентацию каждого на понимание и на активную интерпретацию его точек зрения партнером;
- ожидание ответа и его предвосхищение в собственном высказывании;
- взаимодополнение позиций участников общения, соотнесение которых и является целью диалога [19].

Развернутость, полнота и расчлененность диалогической речи могут быть различными. Речь может быть сокращена настолько, что разговаривающие могут понимать друг друга буквально «с полуслова». Это определяется тем, насколько они представляют то, о чем идет речь, насколько это ясно из того, что сказано раньше, что происходит сейчас, тем, как много общего между собеседниками, как велико их стремление понять друг друга. Напротив, отсутствие внутреннего контакта между собеседниками, различие в отношении к предмету речи может создавать трудности в понимании истинного смысла речи и требует более полного и развернутого построения речи [19].

В процессе общения наиболее часто встречаются *фатический, информационный, дискуссионный и исповедальный типы диалога* [19].

- Фатический диалог – это обмен речевыми высказываниями единственно для поддержания диалога, разговора. В некоторых культурах фатическое общение имеет характер ритуала, ибо создает индивиду ощущение сопричастности своим соплеменникам.
- Информационный диалог – это обмен информацией самого различного свойства (в форме сообщения, выступления и последующего обсуждения).
- Дискуссионный тип диалога возникает при столкновении разных точек зрения, в случае, когда проявляются различия в интерпретации тех или иных фактов, событий и т.п. Дискутанты особым способом воздействуют друг на друга, убеждают друг друга, стремятся достичь определенного изменения поведения. Дискуссионный диалог сопутствует общению во всех сферах жизнедеятельности, так как взаимодействие в каждой из них обычно требует согласования индивидуальных усилий партнеров, что, как правило, происходит в процессе дискуссии.

- Исповедальный диалог – самое доверительное общение – происходит в том случае, когда человек стремится выразить и разделить свои глубокие чувства и переживания. Это интимное общение, основанное на взаимопринятии индивидов, на разделении ими общих смыслов и ценностей жизни [19].

Диалогическая речь может протекать в *форме разговора и беседы*.

Целью разговора может являться желание обменяться мнениями, выразить свое отношение к партнеру и другим людям, узнать их отношение к самому себе, сообщить какие-то сведения и т.п. Тема разговора и количество партнеров может все время меняться. Разговор может продолжаться длительное время, если он ведется свободно, доверительно. В противном случае он быстро прекращается. В разговоре проявляется личность человека, его взгляды, убеждения, намерения, отношение к жизни, его мечты и идеалы [22].

Специально осуществляемый диалог, направленный на обсуждение какой-либо определенной темы называется беседой. В зависимости от темы и цели беседа может быть бытовой, дидактической, этической, эстетической, диагностической и терапевтической. Каждая беседа выполняет свою задачу. *Бытовая беседа* направлена на получение информации прагматического характера, на обсуждение событий и явлений, имеющих утилитарное значение. *Дидактическая беседа* широко применяется в учебном процессе с целью сообщения учащимся учебного материала, изучения предметов и явлений, текстов и наглядных пособий, а также для закрепления усвоенных знаний, выяснения степени их понимания. *Этическая беседа* применяется для формирования нравственных взглядов и убеждений, моральных качеств и свойств личности, для предотвращения безнравственных поступков и поведения, для поощрения высокогуманных действий и устремлений. *Эстетическая беседа* дает возможность сформировать понятия о прекрасном и безобразном, возвышенном и низменном, трагическом и комическом, вызвать эстетические чувства при восприятии произведений искусства и картин природы, вызвать восхищения о действиях героев и негодование к силам зла. *Диагностическая беседа* дает возможность установить степень нарушения психических функций, выявить пути их восстановления, понять причины их возникновения. *Терапевтическая беседа* помогает осознать характер психических расстройств, выявить условия их возникновения, помочь избавиться от навязчивых мыслей и чувств, создать условия для восстановления нормальных психических функций.

1.2. *Письменная речь* [22] – это речь посредством письменных знаков (письмо, конспект [5], трактат). Она может быть адресована как к конкретному человеку, так и к широкому кругу читателей [22]. Человек, осуществляющий письменную речь, не имеет контакта с людьми, к которым она обращена, и не знает как она будет восприниматься и оцениваться ими. Для того чтобы содержание письменной речи было правильно воспринято [22], необходимы углубленные навыки звукобуквенного анализа, умение логически и грамматически правильно передавать свои мысли [5], глубже продумывать содержание, анализировать написанное и совершенствовать форму выражения. Это также связано и с тем обстоятельством, что письменная речь лишена всяких дополнительных средств информации, как это имеет место в устной речи. В то же время возможность работать над письменной речью неограниченное время, изменять изложение ее содержания является большим ее преимуществом, по сравнению с устной речью [22]. Также письменная речь допускает разрыв во времени и пространстве между моментом ее порождения одним человеком и восприятия другим. Это дает возможность адресату выбрать стратегию для лучшего ее восприятия и понимания. Письменная речь излагается, как правило, в форме определенного текста. Для правильного восприятия и понимания текста имеет большое значение его структура и характеристика. Характеристика может быть внешняя и внутренняя. Внешняя характеристика зависит от формы изложения текста, его структуры и объема. Внутренняя характеристика связана со смысловым содержанием текста, которое включает в себя теоретические положения, факты, их анализ и отношение к ним. Понимание текста связано с его интерпретацией, в основе которой лежит сложная мыслительная деятельность [22]: ориентировка в тексте,

структурирование материала, переконструирование, свертывание и развертывание информации. Существуют и причины непонимания текста: низкий уровень развития интеллекта читателя, пассивность его мышления, несформированность операционных основ чтения, неумение организовывать чтение (внутренние причины, имеющие психологический характер); сложность текста, его громоздкость, несовершенство описания его содержания, отсутствие логики изложения (внешние причины). Письменная речь оказывает огромное влияние как на жизнь всего общества, так и на отдельного человека. Она дает возможность каждому человеку приобщиться к мировой культуре, усвоить общечеловеческие ценности, необходимые для формирования его духовного мира, получить образование, развить интеллектуальные способности [22].

2. *Внутренняя речь* – это речь, не выполняющая функции общения, а лишь обслуживающая процесс мышления конкретного человека. Внутренняя речь специально приспособлена к выполнению мыслительных операций и действий в уме. Посредством внутренней речи происходит переработка образов восприятия, их осознание и классификация в определенной системе понятий. Внутренняя речь кодирует образы реального мира символизирующими их знаками и выступает как средство мышления. Именно здесь наиболее ярко проявляется знаковая функция речи. Кроме того, внутренняя речь выполняет планирующую и контролирующую функцию. Так, с помощью внутренней речи осуществляется процесс превращения мысли в речь и подготовка речевого высказывания [5], то есть его программирование перед реализацией; средством рефлексивных действий, позволяющих строить самоустановки при общении с другими людьми и при осуществлении самоанализа, самооценки и осознания своего самосознания. Таким образом, на основе внутренней речи осуществляется интеллектуальная и духовная жизнь личности, проявляются ее нравственные взгляды и убеждения, мечты и идеалы. Рассуждая сам с собой, человек убеждается в истинности или ложности своих духовных ценностей, осуждает или оправдывает самого себя, пытается понять смысл жизни, принимает решения. Кроме того, внутренний голос удерживает человека от аморальных поступков, от осуществления низменных желаний и влечений, от использования сомнительных средств для достижения своих целей. На основе внутренней речи осуществляется аутогенная тренировка, благодаря которой человек приобретает такие психические качества и физические состояния, которые страстно желал бы иметь у себя. Под влиянием самовнушения личность может проявить такую силу духа, что казалось бы это превосходит все возможности и ресурсы человеческой психики [22]. Именно поэтому, хотя внутренняя речь – это речь про себя и для себя, она также используется при общении человека с человеком.

Все виды речи связаны между собой, между ними существуют переходы и превращения одного вида речи в другой. Эти переходы являются очень сложными и не всегда осуществляются легко и свободно. Тот факт, что ребенок, прежде чем начать говорить, уже понимает слова, а потом начинает говорить сам с собой, побудил известного швейцарского психолога Ж. Пиаже [60] высказать предположение, что у ребенка развитие речи происходит от эгоцентрической (речи для себя) к социализированной (речи для других). Эгоцентрическую речь он рассматривал как форму речи, обеспечивающую переход от внутренней к внешней речи. Другой психолог Л.С. Выготский выдвинул противоположную концепцию, в соответствии с которой эгоцентрическая речь рассматривается как переходный этап от первоначально социализированной внешней речи к внутренней индивидуальной. Он экспериментально доказал, что внутренняя речь возникает в процессе интериоризации (превращения) внешней развернутой социальной речи во внутренний план индивидуально свернутой речи. Следовательно, с точки зрения этой концепции эгоцентрическая речь обслуживает не столько общение, сколько внутреннюю умственную деятельность, и в процессе перехода от внешней речи к внутренней она постепенно свертывается, но не исчезает. Поэтому для того, чтобы перейти от внутренней речи к внешней, надо изменить структуру высказывания и найти новые формы выражения содержания. Для этого

необходимо перейти от сжатого и свернутого высказывания во внутренней речи к развернутому, повествовательному высказыванию, понятному другим людям. Однако это не всегда удается. В таких случаях люди часто говорят, что они понимают и знают содержание того, что они должны выразить, но не могут подобрать нужных слов. Это так называемые муки слова. Поэтому даже у взрослых людей, при наличии затруднений в умственной деятельности, эгоцентрическая речь снова возникает и проявляется в форме речи-размышления [22].

Свойства речи:

- *Содержательность* – количество выраженных в речи мыслей, чувств, стремлений, их значительность и соответствие действительности.
- *Понятность* – синтаксически правильное построение предложений, а также применение в соответствующих местах пауз и выделение слов с помощью логического ударения.
- *Выразительность* – эмоциональная насыщенность, богатство языковых средств, их разнообразие. По своей выразительности речь может быть яркой, энергичной и, наоборот, вялой, бедной.
- *Действенность* – свойство речи, заключающееся в ее влиянии на мысли, чувства и волю других людей, на их убеждения и поведения.

Используя речь, коммуникатор в процессе говорения кодирует, а реципиент в процессе слушания декодирует эту информацию. Но на каждом этапе коммуникации возникают барьеры, препятствующие ее эффективности, причем в первую очередь те, которые присущи исключительно человеческим отношениям и самой человеческой природе. Поэтому на эффективность общения влияют многие факторы. Среди них:

- а) Интенции (настроения, установки) партнеров, предполагающие активный, двусторонний характер взаимодействия и скоординированности речи.
- б) Включенность партнеров в общий контекст деятельности, близость предмету общения.
- в) Наличие обратной связи, позволяющей раскрыть точность восприятия смысла сообщения партнером; очень часто возникает иллюзия взаимопонимания, связанная с тем, что люди пользуются одними и теми же знаками, в том числе словами для обозначения совершенно разных вещей. Семантические (смысловые) барьеры могут вызываться социальными, культурными, психологическими и другими причинами.
- г) Индивидуальные расхождения в системе ценностей и потребностей часто не позволяют найти общий язык. Кросс-культурные различия делают неподготовленного европейца в азиатском или арабском мире едва ли не марсианином, заставляя его переживать настоящий шок. Социокультурные принадлежности приводят в жизни к классическому конфликту Золушки – уже через несколько дней после свадьбы выясняется, что принц совершенно чужой ей человек, с которым их разделяет пропасть интересов, привычек, привязанностей, жизненных устремлений.
- д) Чрезвычайно тонкий процесс человеческого общения может быть нарушен ошибками или сбоями в кодировании информации, недоучетом мировоззренческих, религиозных, политических, профессиональных и возрастных различий.
- е) Для человеческой коммуникации, в отличие от модели простого обмена информацией, чрезвычайно важны такие факторы как стиль, контекст и подтекст. Неожиданная фамильярность обращения может свести на нет всю его информационную насыщенность, а его уместность и ценность определяется всей ситуацией общения.
- ж) Существует профессиональный язык, местный диалект, молодежный сленг, жаргон и т.д. Стилистика языка предполагает уместность ситуативного использования по-разному окрашенных синонимов, целых оборотов и грамматических форм: разговорных и публицистических, официально-бюрократических, научных или художественных.

Таким образом, речь является основным средством человеческого общения. Без нее человек не имел бы возможности получать и передавать информацию, которая несет большую смысловую нагрузку или фиксирует в себе то, что невозможно воспринять с помощью органов чувств (абстрактные понятия, непосредственно не воспринимаемые

явления, законы и правила). Без письменной речи человек был бы лишен возможности получить информацию о жизни предыдущих поколений, у него не было бы возможности передать другим свои мысли и чувства. Благодаря речи как средству общения индивидуальное сознание человека, не ограничиваясь личным опытом, обогащается опытом других людей, причем в гораздо большей степени, чем это могут позволить наблюдение и другие процессы неречевого, непосредственного познания, осуществляемого через органы чувств: восприятие, внимание, воображение, память и мышление. С помощью речи психология и опыт одного человека становятся доступными другим людям, обогащают их, способствуют их развитию.

Предъявляются и ряд требований к культуре речи:

1. Во-первых, говорящий (пишущий) должен заботиться о том, чтобы знаки его речи (звучащие слова или знаки письма) были удобны для восприятия – достаточно отчетливо слышимы, видимы.
2. Во-вторых, необходимо чтобы знаки речи выражали некоторое содержание, передавали смысл, причем таким образом, чтобы форма речи помогала легче понять содержание речи.
3. В-третьих, необходимо иметь в виду, что собеседник может быть менее осведомлен о предмете разговора, а это значит, необходимо предоставить ему недостающие сведения, которые, лишь по мнению говорящего, уже содержатся в сказанных словах.
4. В-четвертых, важно следить за тем, чтобы звуки устной речи и буквы письма достаточно четко отличались друг от друга.
5. В-пятых, важно помнить о системных связях слова с другими словами, учитывать многозначность, использовать синонимию, иметь в виду ассоциативные связи слов.

Таким образом, культура речи предполагает внимательное отношение говорящего к связности произносимого или письменного текста. Знание из области семиотики (науки о знаках) способствуют повышению речевой культуры.

Речь как средство общения характеризуется и качествами, такими как: конструктивность, рефлексивность, альтернативность, единство группового суждения, выделение главного звена, организованность вербального процесса, достаточность в обмене информацией, умелое сочетание вербального и невербального (мимики, жестов, поз тела).

5.2.2 Невербальное общение

Важную роль в процессе общения играет язык невербального поведения. Язык мимики и жестов существовал еще задолго до появления разговорного языка. Однако научное изучение этого явления началось только в последние тридцать лет и особую популярность приобрело в 70-х годах [25].

Невербальное общение не предполагает использование звуковой речи, естественного языка в качестве средства общения, следовательно, невербальная коммуникация является дополнением и замещением речи, а также репрезентацией эмоциональных состояний партнеров по общению. Это общение при помощи мимики, жестов и пантомимики, через прямые сенсорные или телесные контакты [5].

Ученые считают, что в общении слова составляют 7%, звуки и интонация – 38%, неречевое взаимодействие – 55%, по другим оценкам, невербальному общению отводится до 80%. Таким образом, приблизительно три четверти информации о нашем партнере по общению, о его истинных чувствах, и намерениях мы черпаем не из того, что он говорит, а непосредственно наблюдая за едва уловимыми деталями его поведения. Иначе говоря, межличностные коммуникации в основном осуществляются за счет невербальных средств – параллельного, и часто богатого языка общения, элементами которого являются не слова, а мимика и жестикуляция, пространственные и временные рамки, интонационные и темпоритмические характеристики речи, символические коммуникативные знаки.

Большинство из нас не отдают себе отчета в значении невербалики, привычно думая, что большую часть информации мы получаем благодаря словесно-знаковой системе – языку. Во многом это связано с традициями западной культуры, в значительной степени, основанной на поклонении логике, логическом мышлении и сознании, выражать которое адекватно может только дискретная (лингвистическая) модель, а не образы. В восточных культурах картина иная. В. Налимов, автор «Спонтанности сознания» проанализировал в этой связи иную модель познания мира – неязыковую, позволяющей пережить глубокое восприятие мира и себя в нем без помощи приемов языка и формальной логики, уйти от слов к смыслу.

Как правило, невербальный язык является результатом не сознательной тактики поведения, а обусловлен импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяют доверять этому языку значительно больше, чем обычному, вербальному. Мы часто ссылаемся на интуицию, говорим о «шестом чувстве», благодаря которому, например, замечаем неискренность собеседника. На самом деле – это просто внимание, часто неосознанное, к мелким невербальным деталям, умение читать несловесные сигналы и отмечать их несовпадение с тем, что говорится – «неконгруэнтность» коммуникативных приемов. Собственно, еще древние сознавали то, о чем говорит само происхождение слова: латинское *intueri* означает просто «внимательно смотреть». Именно поэтому, а не из простой жестокости, допрашиваемого в полиции помещают на открытом и ярко освещенном пространстве – так от внимательного следователя не ускользнет ни одна деталь его поведения. На этом же принципе основан широко известный «Детектор лжи», отмечающий благодаря чувствительным датчикам то, что с трудом различает и анализирует глаз.

Давно отмечено, во время избирательных компаний женщины очень редко руководствуются в своем выборе преимуществами программы того или иного кандидата. Их выбор определяют такие неполитические и трудно формализуемые вещи как «симпатия» и «обаяние», то, как кандидат говорит, держится, улыбается и т.п. И часто этот выбор оказывается верным. Одновременно женщины, как правило, лучше справляются с работой специалистов по связям с общественностью, гибче ведут переговоры. Причина этих двух явлений одна – их интуиция развита сильнее, чем у мужчин, и особенность эта выработана всеми предшествующими поколениями. Первые месяцы жизни ребенка женщины могут обращаться с ними только невербально, учась расшифровывать их бессловесный язык.

Психологи установили, что сообщение, посланное на языке тела, воздействуют на собеседника сильнее, чем вербальное. Например, если человек сквозь слезы будет убеждать друзей, что у него все хорошо, то они скорее поверят его слезам, чем словам. Порой мы не в состоянии подавить зевоту или скрыть охватившую нас дрожь, вне нашей воли мы заливаемся краской или покрываемся гусиной кожей. Столь же информативна может быть и одежда, она сообщает окружающим о настроении, чувствах и намерениях человека (если женщина приходит на свидание в коротком, облегающем платье с глубоким вырезом, возможно, сама того не осознавая, она посылает мужчине определенный сигнал). Таким образом, человек не в состоянии контролировать каждое свое движение и впечатление, которое он производит на окружающих. Но некоторые движения мы в состоянии контролировать и даже пользуемся ими намеренно. Мы можем приподнять брови, пожать плечами, тяжело опуститься в кресло, вздохнуть, потупить глаза и т.д.

С развитием международных связей и туризма возникла необходимость в способе передачи информации, который делал бы ее понятной людям разных стран, говорящим на разных языках. Поэтому все большее распространение получают несложные зрительные символы. Их можно встретить в аэропортах, на автотрассах, на промышленных предприятиях, на упаковках лекарств и т.д.

Одна из первых попыток составления пособия по трактовке невербальных сигналов принадлежит Аллану Пизу, автору мирового бестселлера «Язык жестов», в котором ему удалось привлечь внимание людей к языку жестов, показать их значение в коммуникациях.

Но, А. Пиз и отмечает основную опасность увлечения однозначными трактовками жестов: только их последовательность, все жесты в совокупности, да еще и в параллели с мимикой и речью, а также необходимо учесть все нюансы поведения собеседника и физическое и психическое его состояние. Выхваченные из контекста, из общего рисунка общения, один или два невербальных сигнала могут только сбить с толку. Например, если человек повернулся к вам боком, это еще не означает, что вы ему не интересны, а может быть, он просто плохо слышит. При соблюдении этого условия, внимание к жестам действительно может о многом сказать.

К невербальным средствам относят:

- *визуальные виды общения* – это кинесика (жесты, мимика, позы (пантомимика)), кожные реакции (покраснение, побледнение, потоотделение);
- *тактильная система* (такесика): прикосновения, пожатия руки, объятия, поцелуи;
- *пространственно-временная организация общения* (проксемика): ориентация, дистанция, размещение за столом;
- *акустическая система*, включающая в себя следующие аспекты: паралингвистическую систему (тембр голоса, диапазон, тональность, артикуляция, интонации) и экстралингвистическую систему (это включение в речь пауз, смеха, плача, покашливание);
- *ольфакторная система* (приятные и неприятные запахи окружающей среды, искусственные и естественные запахи человека, при помощи которых можно послать некое сообщение) [28].

Кинесика – это система средств общения, включающая в себя жесты, мимику, пантомимику. Кинетическая система предстает как отчетливо воспринимаемое свойство общей моторики, различных частей тела (рук – жестикуляция, лица – мимика, позы – пантомимика). Эта общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека. Включение оптико-кинетической системы в ситуацию коммуникации придает общению нюансы [19].

Жестика дополняет общение гаммой движений отдельных частей тела человека. Жестовые движения можно свести к следующим группам:

- *жесты-иллюстраторы* – это жесты сообщения, указатели, образно изображающие смысл передаваемого сообщения;
- *жесты-регуляторы* – жесты, выражающие отношение человека к чему-либо или кому-либо;
- *жесты-эмблемы* – это своеобразные заменители слов или фраз в общении;
- *жесты-адапторы* – специфические движения рук человека, отражающие его привычки;
- *жесты-аффекторы* – жесты, выражающие определенные эмоции человека, как: уверенность, сомнение, оценка, подозрительность, самоконтроль, ожидание, напряженность, готовность и др [31, 53].

Жесты могут быть открытыми и закрытыми. *Открытые жесты* свидетельствуют о психологической открытости, искренности, дружелюбии, желании продуктивного общения. Это проявляется в нескрещенных и незамкнутых позициях рук и ног [31]. Руки собеседника могут быть, и повернуты ладонями вверх и широко раскинуты в стороны, открытые ладони всегда говорят об искренности и доброжелательности. Посадка головы прямая, плечи расправлены. Взгляд прямой. Мимика лица естественная, без напряжения и скованности. Пожатие руки может быть с обхватом двумя руками. Общаясь с таким человеком, невольно расслабляешься и испытываешь к нему доверие. *Закрытые* говорят о психологической закрытости, скрытости, недоступности, защите, подозрительности и несогласии, тенденции к отгороженности от ситуации. Внешне они проявляются в виде скрещенных рук на груди и перекрещенных ног в положении стоя или сидя. Раскройте скрещенные на груди руки, и вы сами почувствуете большую открытость, и вызовете большое доверие собеседника, который, вероятнее всего, не замедлит скопировать ваши действия, также приняв более открытую

позу, бессознательно «отзеркалив» вашу. Отзеркаливание, копирование жестов и поз собеседника, будь оно осознанным или нет, вообще характерно для людей, действительно находящихся в контакте друг с другом. Оно осуществляет функцию подстройки к состоянию собеседника, позволяет почувствовать его настроение, на самом деле – «влезть в его шкуру» или «встать на его место».

Умело используя механизм невербалики, можно значительно облегчить процесс коммуникации. Существуют жесты, подчеркивающие размышление и оценку, сомнения и неуверенность, доминирование, жесты, свидетельствующие о нежелании слушать [53].

- К жестам размышления и оценки относят:
 - *сосредоточенность* – решение определенного вопроса, в это время человек может потирать подбородок, пощипывать переносицу с закрытыми глазами;
 - *критичность* – созревание негативной оценки к происходящему, в это время человек держит руку у подбородка, с выпрямлением указательного пальца вдоль щеки, а другой рукой поддерживает локоть, его левая бровь опущена;
 - *позитивность* – это заинтересованный в происходящем, положительно относящийся к информации человек, в это время может наблюдаться небольшой наклон головы вперед и легкое касание рукой щеки, корпус тела наклонен вперед [31].
- К жестам сомнения и неуверенности относят:
 - *недоверие* – этот жест говорит о несогласии с мнением партнера, сдерживании своих высказываний и подавлении истинных чувств и переживаний и сопровождается жестом прикрытия рта ладонью, заметив это необходимо остановиться и подумать, какие слова вызвали такую реакцию, так как недоверие быстро переходит в неприятие, а затем в отказ;
 - *неуверенность* – непонимание человека, что от него хотят или, что в беседе вообще имеется в виду, при этом можно заметить потирание уха или шеи или же человек находится в малознакомом обществе, при этом о неуверенности говорит рука, обхватившая другую за локоть сзади [31].
- К жестам доминирования относят *превосходство* так называемая «директорская поза» – уверенность в себе, значимость перед другими, при этом руки лежат за головой, одна нога на другой. Если веки едва прикрыты или уголки глаз чуть прищурены, взгляд направлен вниз – это *высокомерие и пренебрежение* [31].
- К жестам, свидетельствующим о нежелании слушать, относят:
 - *скуку* – безразличие к происходящему, незаинтересованность, при этом собеседник подпирает свою голову рукой, заметив это, постарайтесь сменить тему разговора или встряхните собеседника неожиданным вопросом;
 - *неодобрение* – несогласие оппонента с излагаемой точкой зрения, при этом партнер по общению стряхивает с себя несуществующие ворсинки, расправляет одежду;
 - *готовность уйти* можно определить по таким признакам как опускание век (потеря интереса), почесывание уха (отгораживание от потока речи), потягивание мочки уха (не хочет высказываться), поворачивание всем корпусом тела к двери или направление ноги в эту сторону, жест в виде снятия очков также дает сигнал для окончания беседы;
 - *раздражение* испытывает человек, когда он говорит явную ложь и понимает, что его раскрыли, которое может проявиться в произвольном ослаблении галстука или воротника, потирании шеи, лишние движения руками, машинальное черчение на бумаге [31].

Особое значение в динамичном языке тела отводится и голове как носителю важнейших органов человека. Многочисленные выразительные модели поведения проявляются, например, в том, что для улучшенного восприятия голова выдвигается вперед, в целях обороны она отводится назад, при уклонении от чего-то – в сторону, а при сближении – склоняется вперед [25].

- ✓ *Голова, свисающая без напряжения*. В просторечии говорят: «Он голову повесил». Таким образом, выражается безволие, апатия, отсутствие порыва и безнадежность [25].

- ✓ *Склоненная голова.* Если при этом взгляд обращен вниз, то тогда подобное поведение можно истолковать как подчинение. Если такой наклон головы используется при приветствии, то в таком случае выражается сознательное, соответствующее вежливости подчинение, то есть символическое подчинение. В сочетании с поклоном выражается отказ от проявления своей воли или же молчаливое одобрение. В зависимости от степени наклона головы и продолжительности отсутствия зрительного контакта можно говорить либо о стыдливости, либо о нечистой совести, либо о проявлении подчинения. Склоненная голова может также сигнализировать и о задумчивости [25].
- ✓ *Поднятая голова* свидетельствует о свободе, уверенности, отсутствии страха. В соответствии с этим поднятие головы означает чувства собственного достоинства и готовности приступить к делу. Нередко с выпрямлением головы сопряжен глубокий вздох. Такое одновременное пополнение запасов воздуха свидетельствует о наличии воли к действию и готовности к откровенному разбирательству. Если голова задирается вверх, тем самым выражается гордая неприступность и заносчивость, что производит вызывающее впечатление на окружающих [25].
- ✓ *Вяло откиннутая голова назад* является выражением самоотдачи. По данной позе можно также судить, что человек прибывает во власти воспоминаний, удовольствий, испытываемых при наслаждении. В сочетании со смехом подчиненность трансформируется в наигранность и выражает беспомощность [25].
- ✓ *Голова, расслабленно откиннутая назад,* говорит о снижении концентрации внимания. Нередко оно наблюдается у людей в мечтательных состояниях и при созерцательном поведении. Если такое положение головы не вписывается в ситуацию, неадекватно ей, то мотивами подобного поведения могут быть мягкотелость, лень и жажда наслаждений [25].
- ✓ *Запрокидывание головы.* В качестве спонтанного движения такое поведение в большинстве случаев возникает как реакция на соответствующий раздражитель. Так демонстрируется смелость. В сочетании с пронзительным взглядом откидывание головы производит впечатление наглости, а при повороте всего корпуса в сторону еще к тому же и навязчивости. Чем порывистее совершается движение, тем больше в нем заключено нервного возбуждения. В таких случаях подобным образом могут быть выражены решительный протест и оскорбление чувства чести собственного достоинства. При спокойном варианте исполнения можно сделать вывод об авторитарном поведении превосходства. Так может быть выражено либо безмолвное приглашение, либо немой вопрос [25].
- ✓ *Голова, выставленная вперед.* Смысл этого жеста заключается в том, чтобы приблизить органы чувств к источнику раздражителя. Таким образом, выставленная вперед голова свидетельствует о наличии интереса. Голова, выставленная вперед, используется также при угрожающем поведении. Она как бы демонстрирует: «Я воспринимаю все раздражители, передаваемые тобою, и не боюсь их» [25].
- ✓ *Поворот головы.* Полный поворот головы и легкое напряжение свидетельствует о заинтересованности, выражаемой без всякой сдержанности или каких-либо мыслей. При сдержанном проявлении интереса поворот головы замедляется. Создается впечатление, что данный объект или партнер не достоин того, чтобы поворачиваться к нему всем лицом. Поэтому такое поведение воспринимается как оскорбительное [25].
- ✓ *Отворачивание головы* свидетельствует о том, что заинтересованность в том или ином объекте отпала. Быстрота и степень напряженности выполняемого движения дают довольно важную дополнительную информацию. Если отворачивание продиктовано гневом, то в нем всегда заключено сильное напряжение. При варианте исполнения из стороны в сторону отворачивание головы превращается в отрицательный сигнал [25].

Плечи используются главным образом для выделения и уточнения сигналов. Они могут находиться в следующих положениях [25]:

- ✓ *Приподняты*, если по соображениям общей опасности и неуверенности защита шеи представляется необходимой.
- ✓ *Опущены*, если шея должна быть открыта как сигнал свободы и уверенности в себе.
- ✓ *Подниматься и опускаться*, если человек выражает сомнение и задумчивость.
- ✓ *Отведены назад*, если грудь хотят выставить вперед, чтобы продемонстрировать предприимчивость, силу и мужество.
- ✓ *Провисать вперед*, когда человек словно проваливается сам в себя, приобретая «жалкий вид», выражая отчаяние и чувство слабости.
- ✓ *Выставлены вперед*, когда человек испытывает страх и ужас.

Многие движения верхней части туловища интерпретируются в их взаимосвязи с дыханием. Происходящее при глубоком вдохе увеличение размеров верхней части туловища приводит к нарастанию силы и предприимчивости. «Он задается» – эта фраза больше ассоциируется с хвастливым выпячиванием груди и напоминает преувеличенное воздействие в смысле угрожающего поведения или поведение по привлечению к себе внимания. По аналогии с этим сужение грудной клетки объясняется выдыханием воздуха. Параллельно с выдыханием воздуха происходит спад чувства испытываемой силы и собственного достоинства. «Он замыкается в себе» – так можно характеризовать поведение человека, который не может найти выхода из сложившейся ситуации. Если «замыкание» становится долговременной позой для верхней части туловища, то тогда можно утверждать, что этому человеку присущи слабость, боязливость, уныние и пассивность.

К тактильным жестам (такесика) относят объятия, прикосновения, поцелуи, рукопожатия, хлопывание по плечу или спине [31, 53].

- По характеру *объятий*, их силе, длительности определяют значение выражаемых человеком чувств. Друзья, находившиеся в разлуке, при встрече чуть ли не душат друг друга в крепких объятиях. Влюбленные задерживаются в нежных объятиях продолжительное время. Объятия между родственниками, в зависимости от поддерживаемых контактов, могут быть как холодными, сдержанными, так и пылкими. Можно увидеть двух девочек-подростков, бегущих друг к другу с распростертыми объятиями. В этом возрасте частота подобных контактов, как между мальчиками, так и между девочками носит экспрессивный характер, когда хочется выплеснуть наружу избыток радости, восторга и восхищения встречей. Можно увидеть и медленно прогуливающие однополые пары в сплетенных объятиях, что невольно может навести на мысль о нетрадиционной ориентации.
- *Прикосновения* широко встречаются в мире невербального общения. В учебной деятельности оно помогает остановить расшалившегося озорника, во врачебной практике с помощью данного жеста диагностируют состояние здоровья и проводят некоторые процедуры лечения (техника массажа), в интимной сфере между супругами прикосновения становятся неотъемлемой частью. Различного характера прикосновения являются индикатором невысказанных чувств партнера. Они могут быть нежными, легкими, сильными, грубыми и ранящими.
- *Поцелуи*, как разновидность тактильного жеста, широко применяются во всех аспектах жизни человека. По отношению к конкретному объекту меняется характер поцелуев. Мать целует ребенка нежно и с любовью, между любящими людьми они могут варьироваться от легкого прикосновения до страстного поцелуя, целуют при встрече и на прощанье, целуют во время рождения. Но, необходимо отметить, что поцелуи могут быть как искренними проявлениями чувств, так и формальными, холодными, традиционными.
- *Рукопожатие*, как одно из средств невербального общения, также различаются по способу их совершения, силе и длительности. Крепкое, энергичное потряхивание руки собеседника вместе с радостным восклицанием говорит об искренности партнера, его желании продолжить беседу. Обхват руки в виде «перчатки» также говорит о дружелюбии. Холодная рука может сигнализировать о волнении. О нервном переживании говорят запотевшие ладони. Рукопожатие может быть властным и

покорным. Подавая руку ладонью вверх, заранее отдаете инициативу собеседнику и бессознательно признаете себя подчиненным, если наоборот, накрываете своей ладонью его руку – заявляете свои претензии на лидерство, желание доминировать над собеседником.

- *Похлопывание по спине или плечу* в основном характерно для мужчин и интерпретируются как проявление дружеского расположения, участия или одобрения. Похлопывание как бы демонстрирует мужскую силу и готовность прийти на помощь.

Отнюдь не все жесты универсальны, один и тот же жест в разных культурах может быть истолкован по-разному. Мы в знак согласия киваем головой, не соглашаясь – качаем ею из стороны в стороны, что не мешает некоторым народам поступать в этих ситуациях противоположным образом (например, у болгар). Однажды, впервые в жизни погрузившись в воду с аквалангом, человек зачарованный красотой подводного мира, в знак восхищения показал инструктору большой палец, после чего был мгновенно поднят на поверхность (на языке подводников этот жест означает «срочное всплытие»). Кроме того, для различных народов значение жестыкуляции отнюдь неодинаково. Общась, итальянцы в течение часа прибегают к ней в среднем около 80 раз, французы 20, а финны только 1-2. Более частую жестыкуляцию жители Финляндии склонны считать признаком несдержанности.

Таким образом, использовать невербальные знаки нужно только в контексте и с осторожностью, но это не отменяет главного – они работают. Выразительные движения представляют своего рода «подтекст» к некоторому тексту, который необходимо знать, чтобы правильно раскрыть смысл происходящего. Язык движения раскрывает внутреннее содержание во внешнем действии [19]. «Это язык, – писал С.Л. Рубинштейн, – располагает утонченнейшими средствами речи. Наши выразительные движения – это сплошь и рядом метафоры. Когда человек горделиво выпрямляется, стараясь возвыситься над остальными, либо наоборот, почтительно, униженно или подобострастно склоняется перед другими людьми и т.п., он собственной персоной изображает образ, которому передается переносное значение. Выразительное движение перестает быть просто органической реакцией; в процессе общения оно само становится действием и притом общественным действием, существеннейшим актом воздействия на людей».

Конечно, не менее эффективным, чем жесты, инструментом является **мимика** [53]. Ее, правда, легче научиться контролировать, сохраняя «непроницаемое лицо», поэтому она менее достоверна, но никак не менее выразительна. Мимика, в частности, представляет богатейшие возможности для отзеркаливания. Понаблюдайте за лицами увлеченно беседующих о чем-то людей. Встав так, чтобы видеть только лицо внимательно слушающего, но достаточно далеко, чтобы не слышать разговора, вы сможете по нему в буквальном смысле прочесть всю смену эмоций, а, возможно, и понять о чем идет речь.

Люди обладают богатейшей мимикой. *Мимика – движения мышц лица, отражающие внутренние эмоциональные состояния человека, к которым можно отнести: удивление, страх, гнев, интерес, отвращение, презрение, печаль, счастье и др* [31]. Испытываемые в душе эмоции люди обычно выражают: конвенционально (стандартно принятым в данной среде общения способом) и спонтанно (непроизвольно) [36]. Подсчитано, что можно различить несколько тысяч выражений лица, передающих малейшие нюансы настроения. Но самое главное, что такие возможности есть у каждого из нас, и мы используем их значительно чаще, чем отдаем себе в этом отчет. Обнаружено, что многие люди вообще не понимают того, что с помощью выражений лица может происходить общение. Они никогда не пытались понять, как же это происходит [36].

Под действием испытываемых индивидом чувств рождаются скоординированные сокращения и расслабления различных лицевых мышц, которые определяют выражение лица, прекрасно отражающее переживаемые эмоции [36]. Существует маленький секрет для внимательных наблюдателей, что эмоциональные состояния человека отражаются чаще всего на левой стороне лица это связано с тем, что правое полушарие коры головного мозга отвечает за опыт ощущений, асимметрично отражающийся на лице, то есть с левой стороны.

Это аналоговый канал информации. Левое полушарие отвечает за знаковую информацию, логическую – это знаковый канал, асимметрично отражающей ее правой стороны лица. Человек, обладающий достаточными психологическими знаниями, старается сесть так, чтобы видеть именно левую сторону собеседника, в результате чего, он может по таким частям лица, как рот, губы, форма и яркость глаз, положение бровей, горизонтальных или вертикальных складок на лбу, подвижности лица в целом или его отдельных частей, воспринять и проанализировать мимические «коды» эмоциональных состояний собеседников [31].

Мимические сигналы почти универсальны, они в меньшей степени зависят от культурных традиций, являясь почти всеобщим коммуникационным социальным языком.

- ✓ *Сильно подвижная мимика* свидетельствует об оживленности и быстрой сменяемости восприятия впечатлений и внутренних переживаний, о легкой возбудимости от внешних раздражителей. Такая возбудимость может достигать маниакальных размеров.
- ✓ *Малоподвижная мимика* указывает в принципе на постоянство душевных процессов. Она свидетельствует о редко изменяющемся настроении. Подобная мимика ассоциируется со спокойствием, постоянством, рассудительностью, надежностью, превосходством и уравновешенностью. Малоподвижная мимическая игра может при сниженной активности (двигательная сила и темперамент) производить также впечатление созерцательности и уюта.
- ✓ *Монотонность и редкая смена форм* свидетельствует не только о психическом однообразии, но и о слабой импульсивности, если такое поведение сопровождается медлительностью и слабой напряженностью. Причиной этого могут явиться меланхолические двигательные нарушения, скованность или парализованность. Такое поведение характерно при исключительно монотонных душевных состояниях, скуке, печали, равнодушии, эмоциональной бедности, меланхолии и вытекающем из утрированно унылого доминирующего чувства депрессивном ступоре (полная скованность) [25].

Основную познавательную нагрузку несут глаза, брови и губы. При этом, положительные эмоции (радость, удовольствие) узнаются легче, чем отрицательные (печаль, стыд, отвращение).

Брови

- ✓ *Наморщенные брови* обычно связаны с напряжением, критикой, неудовольствием, выходящем за рамки нормального, физической или духовной деятельностью, гневом, бешенством и потрясением.
- ✓ *Брови в виде выпуклого полумесяца*, наоборот выражают в определенных ситуациях удивление, недоумение, а в других, в сочетании с улыбкой – радость, удовольствие [31].

Особой выразительностью отличаются губы человека, читать которые совсем несложно. Рот – самая подвижная часть лица. Он центр любой улыбки и различной боли [31].

- ✓ *Губы, выпяченные вперед*, следует расценивать как враждебный выразительный сигнал.
- ✓ Если *губы поджаты*, то это символ ухода в себя, производящий скорее впечатление испуга.
- ✓ Если *поджатые губы напряжены, сжаты*, этим выражается бессильный гнев.
- ✓ Если *рот искажается во время разговора или смеха* и чередование движений дисгармонично, то это выражает негативные стремления, даже в том случае, если все остальные сигналы носят положительный характер и лицо кажется дружелюбным.
- ✓ Если *рот скривлен в одну сторону* и это не вызвано состоянием здоровья, то тогда можно говорить о склонности данного человека к издевательствам, насмешке и презрительному отношению.
- ✓ *Судорожно сжатый рот с прикушенными губами* свидетельствуют о беспокойстве.

- ✓ *Подергивание и дрожание рта* является сигналом тревоги, предупреждением о повышенной нервозности и призывающим к осторожности.
- ✓ *Опущенные уголки рта* Дарвин называл «рудиментом плачущего человека». Расслабленно опущенные вниз уголки рта свидетельствуют о безрадостном состоянии, печали, разочаровании и болезненном отказе от чего-либо. Нередко они являют собой выражение негативной жизненной установки. Если уголки рта оттянуты вниз с напряжением, то таким образом, изображается активная поза обесценивания или недооценивания чего-либо, отвращения, издевки, зависти, недоброжелательности, занудства, скепсиса, иронии и угрюмости. А если наблюдается комбинация опущенных уголков рта и улыбки, то тогда возникает выражение язвительной раздраженности.

Улыбка на лице, как правило, выказывает дружелюбие или потребность в одобрении [36]. Однако можно предположить, что улыбка возникла из первоначально угрожающего жеста «оскал зубов». Диапазон вариантов охватывает как едва заметное движение уголков рта, открытую улыбку, так и обезоруживающую улыбку [25].

- ✓ *Непринужденная улыбка*. Чем свободнее и непринужденнее кажется улыбка, тем в большей степени она является выражением наивной, чистой радости. Такая улыбка является самой очаровательной формой в мимическом репертуаре, обладая исключительно приятным для окружающих содержанием [25].
- ✓ *Вынужденная улыбка*. Такая улыбка «по заказу» превращается в движение намерения с довольно небольшим содержанием чувства. Она неожиданно появляется и неожиданно исчезает. Из-за этого скрываемые за ней лицемерные намерения становятся очевидными. К улыбкам «по заказу» относится также и *улыбка смущения*. Она тоже неорганична. Это вымученная улыбка, которая нередко используется в качестве компенсации, например при выражении сочувствия [25].
- ✓ *Притворная улыбка*. Этот вид улыбки можно установить по чуть более заметному растяжению губ. Такая улыбка производит утрированное, слегка наигранное впечатление, выражая больше того, что испытывают на самом деле [25].
- ✓ *Усмешка*. Основное различие между улыбкой и усмешкой заключается в том, что губы остаются сомкнутыми в довольно напряженном состоянии. За счет этого в этом виде улыбки выражается некоторое волевое усилие. Напряжение может сигнализировать как о внимании, так и о тенденции к господству. Сжатые губы выражают отстраненность. Нередко усмешка содержит в себе и ехидное выражение. В таком случае она превращается в мимическое выражение радости по поводу того, что должно держаться в тайне [25].
- ✓ *Ухмылка*. Это улыбка – гримаса. По такой улыбке можно судить о наглости, провокации, коварности. Опущенные вниз уголки рта придают лицу выражение «переполненного сарказмом» человека [25].
- ✓ *Кривая улыбка*. При кривой улыбке (или фальшивом смехе) только один из уголков рта либо приподнимается, либо опускается. Проявляемое таким образом органическое рассогласование выражает состояние внутреннего разлада. Кривая улыбка – знак контролируемой нервозности. Эта улыбка дает возможность скрыть подлинное мнение за напускаемым дружелюбием [25].
- ✓ *Уничижительная улыбка*. При такой улыбке уголки рта немного опущены. Форма рта выражает одновременно утверждение и отрицание. Уничижительная улыбка является ослабленным вариантом язвительной. Так улыбается человек, настроившийся на юмор висельника или отказывающийся от всего, а также высокомерно-ироничный, всезнающий или злорадствующий по тому или иному поводу [25].
- ✓ *Улыбка при поднятых бровях* – готовность подчиниться.
- ✓ *Улыбка при опущенных бровях* – выказывание превосходства.
- ✓ *Улыбка при постоянном расширении глаз* – угроза.

С мимикой тесно связан взгляд, то есть визуальный контакт. Общаясь, люди стремятся к обоюдности и испытывают дискомфорт, если она отсутствует.

В визуальном общении используется специфическая знаковая система – это «контакт глазами» [28], который является неоспоримо важным процессом коммуникации. Как уже говорилось, человек получает именно через зрение около 80% впечатлений от всех органов чувств [31]. Наше сознательное восприятие другого человека всегда происходит с помощью непосредственного зрительного контакта [36]. Его характеристиками являются: частота обмена взглядами, направленность и длительность, динамика и статика и другие движения глаз. Контакт глазами дополняет вербальную коммуникацию, а именно: сообщение готовности продолжать или прекратить ее, способствует раскрытию внутреннего состояния или, напротив, сокрытию его.

Человек редко способен контролировать выражение глаз, которые романтики называют «зеркалом души». Взглядом можно смутить и поблагодарить, поддержать и смерить, восхищать и возбуждать, уколоть и испепелить. Глазами можно съесть или сверкнуть, они могут быть удивительными или презрительными, уверенными или нет, мягкими и нежными, искрящимися, пылающими, радостными или холодными, отсутствующими или влюбленными. Язык глаз очень важен для самоощущения в процессе общения [36]. Известно, что при страхе или возбуждении зрачки человека расширяются; что во время разговора говорящий реже смотрит в глаза собеседнику, чем слушающий, так как формирует мысль, а когда мысль полностью готова, – на собеседника – это знак того, что в этот момент его можно прервать ответной репликой; что когда речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, когда трудность преодолевается – больше; что когда отводит глаза тот, кто слушает, он, вероятнее всего, скучает или не согласен с тем, что говорится; что задержав взгляд на человеке чуть больше положенного времени, можно его смутить или вызвать у него настороженность и т.д. Таким образом, с помощью глаз можно передавать самые различные выражения, благодаря им мы можем осуществлять процесс управления ходом беседы, обеспечить обратную связь, сообщить о окончании разговора, помогает установить и поддержание социальных отношений, когда мы ищем взгляд человека, чтобы вступить в беседу. Также взгляд принимает участие в выражении интимности, откровенности. С его помощью можно установить степень приближенности к человеку. Однако следует помнить, что:

- взгляд способствует внушению, как и слова;
- прерывание зрительного контакта при разговоре на длительное время может привести к прекращению разговора;
- когда один партнер говорит, опытный слушатель не допускает поединка глазами, так как это может породить агрессивность [36].

Поэтому необходимо правильно пользоваться языком взгляда. Язык взгляда способен сказать о многом, а точнее – об истинных чувствах вашего собеседника. Взгляд человека и связанные с ним сигналы глазами имеют непосредственное отношение к правдивости той информации, которая произносится вслух.

В психологии существует несколько взглядов, каждый из которых несет весьма существенную информацию о мыслях человека [61]:

- *деловой* – когда взгляд фиксируется в районе лба собеседника, что предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства;
- *светский*, если взгляд направлен на символический треугольник на лице партнера, расположенный на уровне глаз и в области рта, что способствует созданию атмосферы светского, непринужденного общения;
- *интимный*, проходящий через линию глаз и опускающийся на уровень ниже подбородка, шеи на другие части тела, говорит о несколько большей заинтересованности в общении.

Глаза могут передавать самые тонкие нюансы настроения. Эмоциональное воздействие глаз возникает благодаря способам из воздействия на наблюдателей (продолжительность взгляда, величина раскрытия век, прищуривание) и мимике лица (мелкие движения мышц, которые позволяют послать почти любое сообщение).

- ✓ *Открытые глаза* свидетельствуют об оптимистическом восприятии окружающего, от состояния нормального интереса вплоть до оптимистической заинтересованности внешним миром.
- ✓ *Полностью раскрытые глаза* говорят об исключительно открытой натуре с повышенной чувствительностью и готовностью к духовному, интеллектуальному восприятию, о представлениях, являющихся результатом воображения (например, у мечтательных людей), а также об общем интересе.
- ✓ *Вытаращенные (раскрытые сверх нормы) глаза* говорят об удивлении, неожиданности, озадаченности, восхищении, моменте наивысшей радости или испуга, ужаса. На какое-то мгновение человек может застыть с вытаращенными глазами при шоке. Огромное любопытство и напряженное ожидание (человек бессознательно хочет воспринять больше, чем обычно, информации, чтобы не ускользнуло даже самое малейшее) также заставляют «смотреть во все глаза».
- ✓ *Прикрытые глаза* (потупленный взгляд) свидетельствуют о равнодушии, апатии, вялости, эмоциональной ослабленности, отчаянии и надменности. Также потупленный взгляд может быть и при явной скуке либо большом самомнении. Если одновременно опущены уголки губ, то можно предположить высокомерное или пренебрежительное поведение.
- ✓ *Прищуренные (суженные) глаза* выражают подчеркнуто выраженную меру защиты и вызываются в большинстве случаев воздействием болезненных или обременительных раздражителей (например, яркий свет, едкий дым или при попадании в глаза инородного тела или вещества), помимо этого такое положение глаз служит выражением общего дискомфорта (например, физической боли, неприятных мыслей, следствия какого-то неприятного чувства). Кроме того, прищуренные глаза служат выражением воспоминания, пристального наблюдения, концентрации умственных процессов на чем-то определенном, осмысление какой-либо идеи, критической переработкой мысли, недоброжелательности и отрицания, негативных намерений, коварства или угрозы, в какой-то мере агрессивности.
- ✓ *Прищуривание одного глаза, подмигивание* используется в основном для тайного изъяснения с кем-либо. Когда прищуривание происходит с меньшим напряжением, это воспринимается как кокетство, в особенности, если при этом голова склоняется набок и на губах появляется соответствующая улыбка. Подмигивание одна из форм прищуривания одного глаза, служит для установления тайного взаимопонимания. Такое прищуривание типично для лукавых, ловких, хитроумных и в то же время тщеславных, навязчиво-нахальных людей, а также для мошенников.
- ✓ *Глаза, закрытые без напряжения* могут быть использованы для подачи сигнала: раздумья, желание не воспринимать больше никаких впечатлений или просто человек хочет получить наслаждение (например, на концерте). Тем самым выражается самоизоляция от внешних впечатлений и уход в себя с целью тщательного обдумывания. Тот, кто закрыл глаза, не хочет, чтобы его беспокоили.
- ✓ *Мигание* – это подчеркнуто вынужденная реакция на воспрепятствование, что может быть обусловлено физически каким-либо инородным телом, но также и негативной причастностью к чему-либо, неуверенностью, смущенностью и нервозностью, то есть такими-то психическими процессами.
В зависимости от направления и движения взгляды бывают:
- ✓ *Прямой взгляд* свидетельствует о заинтересованности и уважительном отношении, о готовности открытого и прямого общения, без всяких тайных причин и запасных вариантах и сигнализирует о порядочности, уверенности в себе и прямом характере.
- ✓ *Взгляд сверху вниз* придает хозяину взгляда чувство превосходства, а тому на кого смотрят – чувство неуверенности. Он может возникать из-за высокомерия, гордости, стремления к власти, заносчивости и презрения.

- ✓ *Взгляд снизу* выражает позу упрямого сдержанного подчинения, покорности, услужливости или определенную долю недоверия или агрессивную готовность к борьбе или к действиям.
- ✓ *Взгляд в небо* выражает восхищение, погруженность в этические, высокие морали, глубокие религиозные размышления.
- ✓ *Взгляд искоса* может быть направлен как снизу, так и сверху. В первом случае он говорит об угодничестве, во втором он выражает снисходительность и презрение. Косой взгляд также используется и для тайного наблюдения. Взгляд искоса через плечо демонстрирует пренебрежение, презрение.
- ✓ *Взгляд сбоку* может выражать дистанцию, скепсис, недоверие, быть средством незаметного тайного наблюдения активного рода. При широко раскрытых глазах взгляд сбоку отражает тайный, скрываемый страх; при нормально открытых – критическую оценку, тайное любопытство, скрываемую готовность к действиям; при суженном взгляде – недоверие, осторожность, угрозу, недовольство.
- ✓ *Взгляд исподлобья* сигнализирует о готовности к борьбе, агрессивности, выдает чувство радости от пребывания в оппозиции и упрямство. Если взгляд направлен слегка в сторону, то по нему можно сделать вывод о коварстве или же об осознании своей вины. Таким образом, осуществляется наблюдение или скрываемый поиск слабых мест у партнера по общению.
- ✓ *Блуждающий взгляд* выражает либо интерес ко всему сразу, либо – при отсутствии поиска – его отсутствие. В соответствии с той быстротой, с которой блуждает взгляд, можно судить о любопытстве, и о конкретном поиске чего-либо, и о внимательно-критическом рассматривании предмета, и о повышенной раздражимости, производимой впечатлениями, и об упрощенном переживании или болезненно ускоренной реакции. Если блуждание взгляда происходит вертикально по поверхности лица, когда наблюдается прямолинейное поднятие и опускание головы вверх-вниз, то это сигнализирует о повышенном интересе. В сочетании с улыбкой такой взгляд означает восхищение. Если взгляд сопровождается целенаправленно прохладной мимикой, тогда создается впечатление взвешивания, оценки, даже обиды.
- ✓ *Фиксированный взгляд*, направленный на собеседника, выражает осознание собственной силы и воздействия, бесцеремонность, скрытность, агрессивность, критическое испытание, основанное на дистанцировании и недоверии, пронизательность [25].
- ✓ *Взгляд направлен в неопределенную даль* выражает задумчивость, раздумье.
- ✓ *Взгляд «сквозь» глаза партнера* подчеркивает неуважение. Такой взгляд некорректен, наиболее сильно выводит другого человека из равновесия, как правило, вызывает агрессивную реакцию.
- ✓ *Попеременный контакт глаза в глаза* означает полную свободу и открытость.
- ✓ *Неопределенный взгляд* говорит о недостатке ясности в целях, недостатке твердости и постоянства.
- ✓ *Спокойный взгляд* характеризует уравновешенного человека, который вполне сознательно спокойно отдается поступающим впечатлениям.
- ✓ *Живой взгляд* означает очень сильное любопытство или заинтересованность.
- ✓ *Беспокойный взгляд* сигнализирует о повышенном беспокойстве, возбудимости и непостоянстве. Такой взгляд может посылаться украдкой, что ситуация невыносима скучна.

Весьма информативны зрачки глаз [61]. В зависимости от изменения у человека настроения, отношения к собеседнику или к ситуации, от позитивного к негативному и наоборот, изменяются и его зрачки. Когда человек взволнован, влюблен, радостно возбужден, его зрачки начинают расширяться в 4 раза больше по сравнению с нормальным состоянием, напротив, сердитое и мрачное состояние заставляют зрачки сужаться, появляются так называемые «глаза бусинки». Увеличение зрачков также отражает получения

удовольствия от общения, получаемой информации, музыки, пищи; при сильном страдании и боли. Сужение зрачков говорит о появлении раздражения, ненависти, о неприятии чего-либо. Одно можно утверждать: расширение и сужение зрачков, которое возникает, как ответ на возбуждение, совершается произвольно, без учета сознания, в этом участвует вегетативная нервная система. Если направлением взгляда еще можно как-то управлять, то изменение зрачков для нас неподвластно.

Таким образом, язык взгляда имеет большое значение для распознавания отношения человека к собеседнику или к ситуации, которая в данном случае обсуждается [36].

Типичные выражения лица, сообщающие об испытываемых эмоциях таковы [36]:

- *радость*: губы искривлены и их уголки оттянуты назад, вокруг глаз образовались мелкие морщинки;
- *интерес*: брови немного приподняты или опущены, тогда как веки слегка расширены или сужены;
- *счастье*: внешние уголки губ приподняты и обычно отведены назад, глаза спокойные;
- *удивление*: поднятые брови образуют морщинки на лбу, глаза при этом расширены, а открытый рот имеет округлую форму;
- *отвращение*: брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней;
- *презрение*: брови приподняты, лицо вытянуто, голова возвышенна;
- *страх*: брови немного приподняты, но имеют прямую форму, их внутренние углы сдвинуты, через лоб проходят горизонтальные морщины, глаза расширены, рот может быть открыт, а уголки его оттянуты назад;
- *гнев*: мышцы лба сдвинуты внутрь и вниз, организуя угрожающее или нахмуренное выражение глаз, ноздри расширенные, губы плотно сжаты или оттянуты назад, обнажая стиснутые зубы, лицо часто краснеет;
- *стыд*: голова опущена, лицо отвернуто, взгляд отведен, глаза устремлены вниз или бегают из стороны в сторону, лицо покрасневшее, пульс учащенный, дыхание с перебойми;
- *скорбь*: брови сведены, глаза тусклы, а внешние уголки губ несколько опущены.

Пантомимика [19] отражает моторику всего тела: позу, осанку, походку, наклоны. Эти динамические позиции характеризуют разнообразные психологические состояния, в том числе готовность и неготовность, желательность и нежелательность общения. Если понаблюдать за походкой счастливого влюбленного человека, отметим летящую походку, которая сильно бросается в глаза. Она также характерна для уверенных в себе, энергичных людей. Создается впечатление, что все проблемы им нипочем. А провинившийся человек, чаще всего, идет неуверенной походкой, ссутулится, чтобы уменьшить свой рост, подчеркнуть отношения субординации и попытаться уйти от наказания. По позам, осанкам и расположению общающихся можно предположить, насколько конгруэнтно общение и определить роль каждого из них.

Проксемика – особая область психологии, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения. Пространство и время организации процесса выступают в качестве особой знаковой системы, несут смысловую нагрузку, являются компонентами коммуникативных ситуаций [19]. Вы выражаете свое отношение к человеку, не только своими манерами, одеждой, но и тем, какую дистанцию вы соблюдаете при общении с ним. Если вам кто-то не нравится или кого вы боитесь, то вы предпочитаете «держаться подальше», или «держаться поближе» к тому, в ком заинтересованы. Обычно чем больше собеседники заинтересованы друг в друге, тем ближе они находятся друг к другу. Однако существует определенный предел допустимого расстояния между собеседниками, который зависит от вида взаимодействия. Основатель проксемики Э. Холл [53]. Изучая нормы приближения партнеров, выделил он четыре зоны межличностного пространства:

1. Интимную (до 0,5 м).
2. Персональную или личную (0,5-1,2 м).

3. Социальную или зону формального общения (1,2-3 м).

4. Публичную (более 3 м).

Каждой из них свойственны особые ситуации общения:

– Для *интимной зоны* [31] характерна доверительность, негромкий голос, тактильный контакт. Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону охраняет человек так, как будто бы это его собственность. Она предназначена для близких людей. На таком расстоянии обычно общаются влюбленные, родители с детьми, очень близкие друзья. Вы должны всегда помнить, что пытаясь при общении с кем-нибудь войти в эту зону, вы тем самым даете человеку понять, что хотели бы считать его своим другом. Вы наверняка испытаете неловкость, если малознакомый человек попытается подойти к вам вплотную. Психологические эксперименты выявили, что счастливые в браке супруги комфортно общаются друг с другом именно на этой дистанции. И наоборот, супруги, которые не ладят между собой, сторонятся друг друга. Кроме самых близких в эту зону допускаются врачи, медсестры, портные и другие специалисты, профессия которых требует непосредственного телесного контакта с клиентом. Может встречаться в спорте, в тех его видах, где имеет место соприкосновение тел спортсменов. В этой зоне имеется еще подзона радиусом в 15 см., в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. Это *сверхинтимная зона* [25].

– *Персональная или личная зона* предназначена для друзей, коллег и предполагает визуальный и аудиальный контакт с соприкосновением (рукопожатие, похлопывание и т.д.) или без соприкосновения друг с другом. По данным Фаста, большинство людей считают эту зону своим личным пространством и не склонны впускать в нее посторонних людей. Если малознакомый человек попытается переступить границу вашей личной дистанции, вы инстинктивно отступите назад, чтобы не допустить вторжение в ваше личное пространство. Если в полупустом кафе новый посетитель подсаживается к вам, хотя есть свободные столики, скорее всего, вы будете испытывать неловкость. А замечали ли вы, что в людных местах, например в переполненном автобусе, лифте, люди избегают визуального контакта друг с другом, стараются смотреть в окно или в стену? Ясно, что такое поведение вызвано стремлением соблюсти границы личного пространства.

В сельской местности понятие личного пространства намного шире, чем в городе. Собеседники могут переговариваться на расстоянии 2-5 метров, и это не является неудобством. В городе же, где довольно высокая плотность населения, личное территориальное пространство сужается до минимума и опять же это не мешает свободному общению. Наибольший дискомфорт испытывает сельский житель в городе. Он буквально физически будет ощущать нехватку воздуха и места, именно поэтому если сельский житель переезжает в город, то у него возникают очень серьезные проблемы адаптации.

– *Социальная зона или зона формального общения* – для деловых и социальных отношений, причем верхний предел более соответствует неформальным отношениям.

– Если вы сидите в огромном зале и слушаете выступление оратора, то можно сказать, что вы попали в ситуацию *публичного общения*. Пространство, отделяющее вас от выступающего, и является зоной публичного общения. В такой ситуации неуместны интимные жесты и комментарии, вы не можете пожать руку лектору, похлопать его по плечу или спросить как он провел выходные дни. Даже деловое общение невозможно вести на такой дистанции.

Та или иная дистанция в контактах между личностями определяется социальным положением общающихся, их национальными признаками, возрастом, полом, а также характером взаимоотношений партнеров. Например, дети и старики держатся ближе к собеседнику, тогда как подростки, молодые люди и люди средних лет предпочитают более отдаленное положение. Женщины обычно находятся ближе к собеседнику (независимо от пола), чем мужчины.

Личностные свойства также определяют расстояние между собеседниками: уравновешенный человек с чувством собственного достоинства подходит к собеседнику ближе, тогда как беспокойные, нервные люди держатся от собеседника подальше.

Общественный статус также влияет на расстояние между людьми. Мы обычно держимся на большом расстоянии от тех, чье положение или полномочия выше наших, тогда как люди равного статуса общаются на относительно близком расстоянии.

Традиция также важный фактор. Жители стран Латинской Америки и Средиземноморья склонны подходить к собеседнику ближе, чем жители стран Северной Европы.

На расстояние между собеседниками может повлиять стол (стол обычно ассоциируют с высоким положением и властью), то есть по расположению людей за столом можно судить о характере их общения:

- Когда слушающий садится сбоку от стола (*позиция углового расположения*), то отношения принимают вид ролевого общения. Такая позиция наиболее благоприятна для общения ученика с учителем, руководителя с подчиненным, так как у обоих есть достаточный простор для обмена взглядами, жестукилирования. Угол стола служит успокоительным барьером, защищающим от неожиданных выпадов. Взгляды их не перекрещиваются и когда затрагиваются трудные моменты обсуждения, всегда можно направить глаза на неподвижный объект и сосредоточиться на формулировке ответа.
- Некоторые администраторы и руководители предпочитают проводить личные беседы, сидя не за своим столом, а рядом с собеседником (*позиция направленного сотрудничества*), таким образом, между участниками разговора нет никаких физических барьеров, они сидят рядом. Общение носит доверительно-интимный характер. В такой позиции можно обсудить чуть ли не все вопросы и темы, поскольку собеседники полностью принимают друг друга.
- Если собеседники сидят напротив друг друга (*конкурентно-оборонительная позиция*), то хорошо обозреваются выражения лиц, совершаемые жесты, которые могут ежесекундно меняться в зависимости от остроты обсуждаемым вопросов. Барьер в виде стола между ними дает шанс относительной безопасности в случае, если мирное обсуждение вдруг перейдет в иную фазу. В этом случае положение напротив друг друга помогает не упустить невербальные сигналы собеседника и вовремя на них отреагировать. Данная позиция используется в острых обсуждениях, спорах, дискуссиях.
- Если собеседники сидят по разным сторонам стола (*независимая позиция*), что отрицательно влияет на процесс коммуникации, то это говорит о нежелании общаться. Если попытаться изменить положение, сесть поближе, другой человек может демонстративно встать и уйти. Это самая негативная форма общения за столом и форма невербального общения в целом.

Различные отношения людей друг к другу могут выражаться через то, какое место (при свободе выбора) они занимают за столом [31].

– Квадратный стол способствует созданию отношений соперничества и вызывающего поведения людей, равных по положению, он чаще всего используется для проведения короткой деловой беседы, подчеркивая субординации. За таким столом отношения сотрудничества устанавливаются более всего с теми, кто рядом. Причем, с теми, кто справа, будит исходить больше взаимопонимания, чем с теми, кто слева и менее всего – напротив. Такой стол – для официальных взаимоотношений.

– Круглый (неофициальный) стол используется для доверительного общения, для «удобства» дискуссии. Считается, что те, кто расположен справа от начальника, ближе к нему и более всего его понимают. Те, кто слева, – тоже близкие люди. Остальные – дистанцированы. Если за круглым столом расположились две или несколько групп для дискуссии, то, как правило, справа от лидера располагаются члены его команды.

Ряд исследований в этой области связан с изучением специфических наборов пространственных и временных констант коммуникативных ситуаций – «хронотопов»

(термин введен А.А. Успенским). Всем известны хронотопы «больничной палаты», «вагонного попутчика» [19] и др. Специфика ситуации общения создает здесь иногда неожиданные эффекты воздействия: например, не всегда объяснимую откровенность по отношению к первому встречному, если это «вагонный попутчик», или стремлении поведать всем о своем самочувствии и здоровье при посещении больницы.

Успех или неуспех в общении определяют не столько средства проксемики, сколько его содержание, течение и направление, которые задаются более высокими содержательными уровнями человеческой деятельности, а именно: ценностными установками, позициями, целями общения [31].

Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков представляют собой также добавки к вербальной коммуникации. Паралингвистическая система – это система вокализации, то есть качество голоса, его диапазон, тональность. Экстралингвистическая система – включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливаний, плача, смеха, сам темп речи [19].

Невербалика включает не только то, что не связано с речью, но и параречевые характеристики, то есть не собственно смысл слов, а интонацию, темп, эмоциональную и стилистическую окраску речи. Таким образом, информацию передают не только слова, сколько то, как они сказаны. Интонация голоса довольно точно сообщает о текущем состоянии человека (о его переживаниях, отношении к фактам, самочувствии, а нередко и о темпераменте, о чертах характера). Любые изменения в эмоциях или в физическом состоянии, как в зеркале, отображаются голосом, которые не всегда улавливаются его обладателем. Уловить эмоции объекта (гнев и печаль – легче, ревность и нервозность – сложнее) позволяет тон его голоса. В состоянии тревоги или нервного напряжения у человека несколько меняется и голосовой тембр. Расшифровывая сообщение необходимо обращать внимание, как на силу, так и на высоту голоса [36]:

- ✓ явно высокий – энтузиазм, энергичность, радость, но иногда очень высокий и визжащий голос вызывает тревогу на подсознательном уровне и отбивает желание общаться с его владельцем, уменьшает степень доверия к его словам;
- ✓ высокий, в широком диапазоне силы, тональности и высоты – гнев и страх;
- ✓ чрезмерно высокий, пронзительный – беспокойство и тревогу, соответственно вызывая чувство дискомфорта;
- ✓ низкий – уверенность в себе, интеллект, самодостаточность, авторитетность;
- ✓ мягкий и приглушенный, с понижением интонации к концу каждой фразы – горечь, печаль, усталость;
- ✓ форсирование звука – напряжение, обман.

Необходимо знать, что на звучание голоса влияет строение голосовых связок, особенности дыхания, психологический настрой и многое другое. Главное, голос можно настроить, немного усилий и он будет звучать так, как этого хочется его обладателю. Тембр и сила голоса, безусловно, зависят от дыхания, правильное дыхание – красивый голос. Дыхание должно быть легким и свободным, то есть не стоит пытаться вдохнуть больше чем положено, не следует стараться держать процесс дыхания под строгим контролем сознания. Наоборот, чем больше человек расслаблен, тем больше воздуха он вдохнет, тем лучше будет звучать его голос. Укрепляет дыхание, а, следовательно, улучшает звучание голоса занятие пением. Да, и осанка влияет на голос, при хорошей осанке органы дыхания расположены правильно, что в конечном итоге делает голос более звучным.

Вряд ли, владелец монотонного голоса, добьется успеха у слушателей, скорее он подвергнет их в сон. Чтобы этого не происходило, следует попробовать следующий метод: читать какой-либо текст вслух на разные лады (с восторгом, пафосом, иронией и т.д.). Кстати, К.С. Станиславский мог произнести слово «да» 400 раз, и каждый раз оно выражало иные чувства. Для определения оптимального звучания голоса можно посчитать вслух, от одного до десяти, постепенно повышая голос, услышав то звучание, которое устраивает,

необходимо запомнить его, а затем постараться ему следовать. И если человек выработал хороший голос, необходимо пользоваться им каждый день.

Значительно информативны и невербальные звуки:

- ✓ свист – неуверенность или опасение;
- ✓ несоответствующий моменту смех – напряжение;
- ✓ неожиданные спазмы голоса – напряжение;
- ✓ постоянное покашливание – лживость, неуверенность в себе, обеспокоенность [36].

Кроме того, стиль речи может нарисовать нам довольно полный портрет собеседника, ясно указывая на его принадлежность к определенному социальному и культурному слою, на его кругозор и вкус, на его образ мыслей.

Важнейшим невербальным элементом общения, конечно, является и одежда, передающая окружающим огромное количество информации о его владельце: о его экономических возможностях, об эстетическом вкусе, об отношении к окружающим людям, о принадлежности к определенной социальной группе, профессии. Милиционер, банковский служащий, учитель средней школы, человек со средним достатком – все это не только конкретные люди, но и определенные стили одежды. Существует одежда для отдыха и для работы, для официальных мероприятий, для загородной прогулки. Кроме того, существует индивидуальный стиль, едва уловимыми нюансами выдающий такие черты человека как демократизм или консерватизм, неординарность или амбициозность и т.д. Психологически значимо не только умение правильно подобрать одежду, но и умение ее носить, умение пользоваться разнообразными аксессуарами. Существует множество рекомендаций в отношении одежды, как для мужчины, так и для женщины.

Мужчины: рубашка должна быть светлее костюма, а галстук темнее рубашки; галстук не слишком яркий и броский в завязанном виде достает пряжку ремня; ширина галстука должна гармонировать с шириной лацкана пиджака; воротник рубашки без складок и морщинок, манжет ниже запястья, на один сантиметр вырисовывается из-под рукава пиджака; белые и однотонные рубашки – свидетельство вкуса и авторитета; в деловой обстановке красную, желтую, зеленую, серую рубашку с коротким рукавом носить не рекомендуется; наиболее распространенный костюм – темно-синий или темно-серый в тонкую полоску, для каждого дня не рекомендуется черный костюм.

Женщины: самое авторитетное деловое платье – серое в мелкую полоску с длинным рукавом; лучшие цвета – темно-синий, коричневый и серый в разных оттенках, наименее подходящие цвета – оранжевый, желтый, зеленый, голубой, розовый; предпочтительна однотонная ткань, а также разные варианты полосок и клеток, нежелательны рисунки цветов, абстрактные рисунки; придает авторитетность платью с жакетом в тон; из обуви предпочтительны туфли-лодочки темного цвета с каблучками не более 4 см.; обязательны чулки натурального цвета.

В целом мужчина должен выглядеть солидным и уверенным в себе, деловым и привлекательным, внушающим доверие, но без претензий на изящество и элегантность. А женщина не должна позволять индустрии мод определять выбор своей одежды и позволять своему социальному происхождению влиять на манеру одеваться.

Что касается аксессуаров, то само это слово подразумевает что-то второстепенное. Но часто именно второстепенные предметы создают весь облик делового человека. При использовании аксессуаров необходимо чувство меры. В деловой обстановке женщина носит не более двух предметов, а у мужчин, чем меньше украшений, тем лучше. Ремень может быть любым, но без вычурных пряжек. Бумажник, ручка, часы, зажигалка должны находиться в соответствии между собой по цене.

Вообще говоря, любые невербальные средства коммуникации – это знаки, несущие определенную информацию. Э. Берн называл их «футболками с надписями», которые так или иначе мы носим. Хмурый, не улыбающийся мужчина в строгом пиджаке с резким голосом и тяжелой походкой так же ярко сверкает своей надписью «лучше сделайте, как я говорю», как и человек с вечно опущенными плечами и уныло озабоченным лицом – своей надписью

«смотрите, как мне не везет». Когда вы встречаетесь с кем-нибудь из них, вы автоматически выбираете соответствующую линию поведения: начать угождать или противостоять при встрече с первым и соболезовать или критиковать – встретив второго.

Итак, в процессе коммуникации [31] люди обмениваются информацией, а также вступают во взаимодействие, без которого невозможен совместный труд. И если при общении с деловыми партнерами будут учитываться все выше перечисленные рекомендации, будут соблюдаться правила и нормы хорошего поведения, этики – деловое общение принесет только положительный результат.

Интерактивная сторона общения связана с выработкой стратегии, тактики и техники взаимодействия людей, организацией их совместной деятельности для достижения определенных целей. Такое общение предполагает достижение взаимопонимания, приложение совместных усилий для дальнейшей организации деятельности, в конечных результатах которой заинтересованы общающиеся. Специфика интеракции в том, что она фиксирует не только обмен информации, но и, главное, организацию совместных действий, а, следовательно, вырабатывает их формы и нормы [31]. Интерактивная сторона общения предполагает психологическое воздействие, происходит изменение личности под влиянием других людей (изменение взглядов, отношений, установок, состояний). Изменение личности под влиянием других людей могут быть временными или устойчивыми.

Многоплановость структуры взаимодействия вызвала различные подходы к ее описанию.

Теория социального действия анализирует компоненты взаимодействия людей, их связь, взаимодействие и их изменения [31].

Согласно *теории обмена* (Дж. Хоманс), чтобы сделать взаимодействие устойчивым и приятным, каждый стремится уравновесить вознаграждения и затраты, при этом в основе лежит свой прежний опыт. В основе теории лежат четыре принципа:

- 1) Чем больше вознаграждается определенный тип поведения, тем чаще он повторяется.
- 2) Если вознаграждение за определенный тип поведения зависит от условий, то человек будет стремиться их воссоздать.
- 3) Если вознаграждение велико, то человек готов затратить больше усилий для его получения.
- 4) Когда потребности человека близки к насыщению, он в меньшей мере готов прилагать усилия для их удовлетворения.

С помощью данной теории могут быть описаны сложные виды взаимодействий: отношения к власти, переговорный процесс. Эта теория рассматривает социальное взаимодействие как сложную систему обменов, обусловленных способами уравнивания вознаграждений и затрат.

С точки зрения *теории управления впечатлениями* (Э. Гофман), социальные ситуации взаимодействия подобны драматическим спектаклям, в которых люди стремятся создавать и поддерживать благоприятные впечатления. Люди ведут себя подобно актерам на сцене, используя окружающую обстановку для создания определенного впечатления о себе и других.

Оригинальный подход к описанию взаимодействия представлен в *транзактном анализе* Э. Берна – направлении, предлагающем регулировать позиции участников взаимодействия (Родитель, Взрослый, Ребенок) и учитывать характер ситуации и стиль взаимодействия [31].

Всевозможные виды взаимодействия обычно делят на две противоположные группы:

1. Позитивные (кооперация, согласие, приспособление, ассоциация).
2. Негативные (конфликт, конкуренция, оппозиция, диссоциация) [31].

В первом случае взаимодействие способствует организации совместной деятельности. Во втором – создает на ее пути препятствия.

Для более глубокого понимания рассмотрим две категории: кооперация и конфликт.

Кооперация представляет собой [31] взаимодействие, способствующее организации совместной деятельности, достижению групповой цели. А.Н. Леонтьев [19] выделял две черты совместной деятельности:

1. Разделение единого процесса деятельности между участниками.
2. Изменение деятельности каждого из них.

Важно, что результат деятельности каждого человека соединяется с конечным результатом совместной деятельности за счет развития межличностных отношений [31]. Помимо этого при взаимодействии осуществляется физический контакт, совместная организация пространственной среды и перемещение в ней, вербальный и невербальный информационный контакт. Поэтому интерактивная сторона характеризуется умелостью принятых управленческих решений, умелым разрешением конфликтов. *Конфликт* – это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, взглядов субъектов взаимодействия. Традиционно конфликт рассматривается как негативный тип взаимодействия, но в настоящее время в психологии проведено много исследований, обнаруживающих позитивные стороны конфликта [19].

Можно описать несколько типов конфликтов в профессиональной деятельности специалиста [19]:

1. *Конфликты, обусловленные многообразием профессиональных обязанностей.* Осознание невозможности одинаково хорошо выполнить все свои обязанности может привести добросовестного специалиста к внутреннему конфликту, к потере уверенности в себе, разочарованию в профессии. Такой конфликт является следствием плохой организации труда. Его преодоление возможно на путях выбора главных, но в то же время реальных и посильных задач и рациональных средств и методов их решения.
2. *Конфликты, возникающие из-за различных ожиданий тех людей, кто оказывает влияние на исполнение профессиональных обязанностей специалиста.* Коллеги могут оспаривать выбор средств, методов, форм работы специалиста. Наличие позиции, высокая профессиональная культура помогут специалисту психологически грамотно преодолевать подобные конфликты.
3. *Конфликты, возникающие из-за низкого престижа отдельных видов деятельности.* Некоторые виды деятельности на фирме, заводе, предприятии иногда относят к второстепенным, что является следствием преобладания сциентистской установки. В то же время престиж любого вида деятельности зависит, в конечном счете, от личности специалиста и качества его работы.
4. *Конфликты, связанные с чрезмерной зависимостью поведения специалиста от различных директивных предписаний, правовых норм, оставляющих мало пространства для самостоятельности.* При этом деятельность специалиста находится под пристальным вниманием и контролем руководства и общественности.
5. *Конфликты, в основе которых лежит противоречие между многогранными обязанностями и стремлением к профессиональной карьере.* В условиях современной фирмы, предприятия не каждый выпускник высшего учебного заведения, поднимающийся по служебной лестнице в данной фирме, занимает пост начальника и его заместителей. Вместе с тем у специалиста неограниченные возможности профессионального роста и личной самореализации.

Поведение людей в конфликтных ситуациях обусловлено их предрасположенностью к ним и осуществляется в форме:

- соперничества (удовлетворения собственных интересов за счет и в ущерб другого человека);
- приспособления (жертва собственных интересов ради интересов другого человека);
- компромисса (взаимное согласие и уступки);
- избегания (отсутствие стремления к кооперации и достижению собственных целей);
- сотрудничества (нахождение альтернативы, удовлетворяющей интересы обеих сторон).

Реальные механизмы взаимодействия работают тогда, когда организованы совместные слаженные действия людей. Стратегия и тактика взаимодействия возможна лишь на основе взаимопонимания. Причем, стратегия определяется социальной деятельностью, то есть профессиональным трудом, а тактика – непосредственным представлением о партнере, его намерениях, установках, мотивах. Взаимодействуя, люди не только заботятся о планах совместного труда, но и, выражая себя как индивидуальные личности, взаимно воспринимают друг друга.

Перцептивная сторона общения объясняет восприятие и понимание другого человека и самого себя, установление на этой основе взаимопонимания и взаимодействия [31].

Взаимодействие невозможно без понимания. Перцепция – процесс восприятия, способствующий взаимопониманию участников общения [28].

В акте общения включаются и работают все психические процессы. С их помощью воспринимаются и оцениваются индивидуальные особенности психики и поведения человека [31]. *Социальная перцепция* предполагает не только понимание и принятие целей, мотивов, установок партнера по общению, но и рассматривает, каким образом он воспринимается. В процессе [31] *межличностной перцепции* мы, по словам С.Л. Рубинштейна, как бы «читаем» мысли другого человека. Это с одной стороны. С другой [31] стороны, – чем полнее раскрывается другой человек, тем полнее становится представление о самом себе. В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько процессов: и [31] эмоциональная оценка этого другого, и попытка понять строй его поступков, и основанная на этом стратегия собственного поведения [19].

В качестве механизмов социальной перцепции выделяют [19]:

- познание и понимание людьми друг друга (идентификация эмпатия, аттракция);
- познание самого себя в процессе общения (рефлексия);
- прогнозирование поведения партнера по общению (каузальная атрибуция) [28].

Термин «идентификация» обозначает отождествление, уподобление себя другим. Это один из самых простых способов понимания другого человека. В реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера по общению строится на основе попытки поставить себя на его место. И в этом плане идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека [19]. Идентифицировать себя с собеседником означает:

- 1) Во-первых, объединение себя с ним на основе установившейся эмоциональной связи и включение в собственный мир принятых его норм и ценностей.
- 2) Во-вторых, это представление, видение человеком своего собеседника как продолжение самого себя (проекция), наделение его своими особенностями – чертами, чувствами, желаниями.
- 3) В-третьих, постановка себя на место собеседника, что проявляется в виде погружения, перенесения себя в поле, пространство, обстоятельства партнера и приводит к усвоению его личностных смыслов [31].

Близким по значению к идентификации выступает другой механизм познания другого – эмпатия. В отличие от идентификации при эмпатии происходит не рациональное осмысливание проблем, ситуации партнера, а скорее стремление эмоционально откликнуться на его проблемы. Эмпатия – эмоциональное понимание другого. Эмоциональная природа эмпатии проявляется в том, что ситуация другого человека, партнера по общению, не столько продумывается, сколько прочувствуется [19].

Эмпатия позволяет принять во внимание линию поведения другого человека. На основе эмоциональной оценки человека формируется отношение к нему: симпатия – положительный образ другого, антипатия – отрицательный.

Эмпатия может проявляться на нескольких уровнях [31]:

- 1) Первый уровень включает когнитивную эмпатию, проявляющуюся в виде понимания психического состояния другого человека (без изменения своего состояния).

- 2) Второй уровень предполагает эмпатию в форме не только понимания состояния объекта, но и сопереживания ему, то есть эмоциональную эмпатию – переживание тех же эмоциональных состояний, что и другой человек, через отождествление с ним.
- 3) Третий уровень включает когнитивные, эмоциональные и, главное поведенческие компоненты. Данный уровень предполагает межличностную идентификацию, которая является мысленной (воспринимаемой и понимаемой), чувственной (сопереживаемой) и действенной.

Между этими тремя уровнями эмпатии существуют сложные иерархические организованные взаимосвязи. Различные формы эмпатии и ее интенсивности могут быть присущи как субъекту, так и объекту общения. Высокий уровень эмпатийности обуславливает эмоциональность, отзывчивость и др. Важной характеристикой эмпатии является замкнутость в рамках непосредственного эмоционального опыта и слабое развитие рефлексивной стороны [31].

При характеристике общения как познания особое значение имеет и другой механизм – рефлексия. Под рефлексией в психологии понимается механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание другого или понимание его, но и знание того, как этот другой понимает тебя [19].

Взаимное восприятие в процессе рефлексии предполагает следующие позиции:

- сам субъект, каков он есть в деятельности;
- субъект, каким он видится другому.

В этих позициях пребывают оба субъекта общения. Следовательно, рефлексия – это своеобразный процесс удвоенного зеркального отображения субъектами друг друга.

Каузальная атрибуция – механизм интерпретации поступков и чувств другого человека [28].

Рассмотренные механизмы взаимопонимания позволяют перейти к анализу самого процесса познания людьми друг друга с точки зрения изучения содержания межличностной перцепции (анализ ее механизмов, сопровождающих ее эффектов) [31].

Содержание межличностного восприятия есть взаимодействие двух партнеров, имеющее две стороны: оценивание друг друга и изменение каких-то характеристик, благодаря самому факту своего присутствия. При оценивании партнера люди часто строят целую систему интерпретаций его поведения и причин, его вызывающих. В условиях дефицита информации начинается приписывание причин поведения и возникает целая система способов приписывания (атрибуция) [31].

Приписывание зависит от поступка. Если он типичен, возможности интерпретации сужены. Если неординарен – возможности самые широкие. Это с одной стороны, с другой – приписывание зависит от соответствия поступка социальным и культурным нормам. При их нарушении диапазон объяснений расширяется. Наконец, характер атрибуций зависит от того, является субъект восприятия сам участником этих событий. Становится ясно, почему сотрудник, не выполнивший задачу, «винит» обстоятельства, а руководитель, ее поставивший и лично не участвовавший, «винит» подчиненного. По этой же причине ответственность за определенные события приписывается другим людям. Важно помнить, что в межличностном восприятии атрибутивные процессы занимают значительное место.

В процессе восприятия и понимания человека человеком (перцепции) важная роль отводится установке в общении, которая приводит к возникновению различных социально-психологических эффектов. Часто формирование первого впечатления о незнакомом человеке зависит от данной ему характеристики. И тогда в нем, в зависимости от установки, одни найдут отрицательные черты, другие – положительные. Более всего исследованы три из них [31]:

1. Эффект «ореола».
2. Эффект «новизны и первичности».
3. Эффект стереотипа восприятия.

Эффект «ореола» заключается в том, что информация, получаемая о каком-то человеке, прочитывается определенным образом, она накладывается на то представление о нем, которое было создано заранее. Таким образом, эффект ореола – это своеобразное «клеймо» на образ человека, мешающее видеть его действительные черты и проявления. Поэтому во время общения путем приписывания формируется установка на ранее существовавший образ и искажается восприятие.

С этим эффектом тесно связаны *эффекты новизны и первичности*. Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. Эффект «первичности» возникает при восприятии незнакомого человека и зависит от порядка и значимости представления информации для оценки личности. Ранее доведенная информация, хотя она и диаметрально противоположна последней, играет решающую роль при восприятии. При восприятии знакомого человека действует эффект «новизны» и последняя, то есть более новая информация, также противопоставленная ранее высказанной, оказывается наиболее значимой.

В более широком плане все эти эффекты можно рассматривать как проявления особого процесса, сопровождающего восприятие человека человеком, – явление стереотипизации. Поэтому ошибочное восприятие связано и со стереотипом. Стереотип – это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются в общении как средством «сокращения» процесса узнавания. Стереотипы в общении имеют специфическое происхождение и смысл. Как правило, они возникают в условиях ограниченного прошлого опыта, при стремлении строить выводы на основе ограниченной информации.

Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга может привести к двум различным следствиям. В первом случае, это приводит к определенному процессу упрощения познания другого человека. В этом случае стереотип не обязательно несет на себе оценочную нагрузку: в восприятии другого человека не происходит сдвига в сторону его эмоционального принятия или непринятия. Остается просто упрощенный подход, который, хотя не способствует точности построения образа другого, заставляет заменить его часто штампом, но, тем не менее, в определенном смысле необходим, поскольку помогает сокращать процесс познания. Во втором случае стереотипизация приводит к возникновению предубеждения. Если суждение строится на основе прошлого опыта, а опыт этот был негативным, всякое новое восприятие представителя той же самой группы окрашивается неприязнью. Предубеждения особенно отрицательно проявляются в жизни, когда могут нанести серьезный вред взаимоотношению людей между собой. Особенно распространенными являются этнические стереотипы, когда на основе ограниченной информации об отдельных представителях каких-либо этнических групп строятся предвзятые выводы относительно всей группы.

В процессе перцепции происходит не просто восприятие друг друга, а рождается целая гамма чувств, возникают эмоциональные отношения, механизмы образования, которые изучает аттракция. Аттракция (привлечение) – форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему.

Включение аттракции в процесс межличностного восприятия – необходимое условие общения людей. Для того чтобы возник привлекательный образ, положительное эмоциональное отношение в общении, следует соблюдать ряд положений. Конкретными приемами формирования аттракции могут служить [31]:

- ✓ Прием «*имя собственное*» рекомендует правильно запомнить имя и отчество собеседника и как можно чаще обращаться к нему по имени, ибо эти звуки – самая приятная мелодия для человека. Имя, данное человеку, сопровождает его всю жизнь и неразделимо с его личностью. Такое обращение служит показателем внимания и вызывает часто неосознанные положительные эмоции. Но стоит забыть имя человека или неправильно произнести, написать его, и вы поставите себя в весьма невыгодное

положение. Наполеон III гордился тем, что, невзирая на свои высокие обязанности, он помнил имя каждого, с кем ему приходилось встречаться.

- ✓ Следующий прием связан с лицом человека, которое, как известно, является «зеркалом души». Мимические реакции лица редко поддаются контролю и поэтому отражают действительное отношение к собеседнику. Приветливое выражение на лице, улыбка сигнализируют о дружеских, товарищеских отношениях и добрых намерениях.
- ✓ Прием «золотые слова» подразумевает, чтобы люди не скупались на комплименты, похвалу и поощрение, в которых нуждается каждый человек.
- ✓ Сущность приема «терпеливый слушатель» сводится к тому, чтобы уметь заинтересованно выслушать собеседника, не только дать, но и способствовать тому, чтобы он высказался.
- ✓ Еще один прием поможет повлиять на человека, если, общаясь, будут использованы знания о людях, их семейное положение, хобби и другие индивидуальные особенности и характеристики личности.

Перцептивная функция общения в совместной деятельности направлена на решение следующих задач [28]:

1. Формирование содержания межличностного восприятия.
2. Содействие установлению взаимопонимания.
3. Обеспечение влияния участников совместной деятельности друг на друга, в результате чего меняются поведение, установки, оценки.

Общение включает в себя определенные способы воздействия индивидов друг на друга.

Психологическое воздействие – это воздействие на психическое состояние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью психологических средств: вербальных, паралингвистических и невербальных.

Система методов психологического воздействия:

- *Психологическая атака* – это метод разнообразного, изменчивого; быстрого, активного; многословного, многозначного; подвижного, пантомимического воздействия на психику человека с целью отключения логического мышления: произведение неотразимого впечатления или введение в состояние растерянности, с последующим побуждением человека к нужной реакции. Психологическая атака применяется предпринимателями, дистрибьюторами, радио- и телеведущими в процессе презентации и т.д.
- *Психологическое программирование* – это метод однообразного, константного, точного, настойчивого; однозначного, уникального; неподвижного, инертного воздействия на психику человека с целью создания алгоритмов его интеллекта и формирование стереотипов поведения. Психологическое программирование применяется в торговой и политической рекламе в процессе обучения, инструктажа и т.д.
- *Психологическая манипуляция* – это метод двойственного, композиционного; ловкого, решительного; двузначного, двусмысленного; равновесного, сбалансированного воздействия на психику человека с целью постановки его в неудобное положение необходимого выбора своего поведения между двумя альтернативами (между хорошим и плохим, хорошим и более хорошим, плохим и более плохим, хорошим и нейтральным, плохим и нейтральным). Психологическая манипуляция применяется политиками, идеологами в процессе дискуссий, полемики, переговоров и т.д.
- *Психологическое давление* – это метод представительного, внушительного; сильного, интенсивного; указующего, утвердительного; устойчивого, стабильного воздействия на психику человека с целью принуждения его к действиям и размещения на нижней ступени социальной иерархии. Психологическое давление применяется в армии, органах власти и управления в процессе террора, моббинга и т.д.

Кроме психологического воздействия существует психологическое влияние. Оказание влияния – изменение состояния, поведения, личностно-смысловых образований партнера. Во многих случаях влияние может быть направлено, прежде всего, на удовлетворение личных

потребностей, хотя совершается оно под видом пользы для дела, для общества, для других людей. Влияние бывает направленным (внушение, убеждение) и ненаправленным (заражение и подражание), прямым (требования предъявляются открыто) и косвенным (направлено на окружающую среду, а не на объект). Рассмотрим некоторые виды психологического влияния [28]:

- *Внушение* – сознательное, целенаправленное воздействие на человека, направленное на изменение его состояния, отношения к чему-либо (личный авторитет, отчетливая и размеренная речь, выбор наиболее внушаемых партнеров).
- *Убеждение* – сознательное воздействие на другого человека с целью изменения его суждения, намерения или решения. Средства такого вида влияния – получение согласия на каждом шаге аргументации, предъявление партнеру четко сформулированных аргументов в приемлемом ему темпе и в понятных для него терминах.
- *Заражение* – передача своего состояния или отношения другому человеку. Передаваться и усваиваться это состояние может как произвольно, так и непроизвольно (интригующее вовлечение партнеров в выполнение действия, прикосновение и телесный контакт).
- *Пробуждение импульса к подражанию* – способность вызывать стремление быть подобным себе. Это способность может проявляться как непроизвольно, так и произвольно использоваться. Стремление подражать и подражание (копирование чужого поведения и образа мыслей) также может быть как произвольным, так и непроизвольным (публичная известность, демонстрация высоких образцов мастерства, явление примера доблести, милосердия).
- *Самопродвижение* – открытое предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации, чтобы быть оцененным по достоинству, благодаря этому получить преимущество при отборе кандидатов (реальная демонстрация своих возможностей, предъявление своих сертификатов и дипломов).
- *Принуждение* – требование выполнять распоряжения инициатора, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами (объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений).
- *Просьба* – обращение к партнеру с призывом удовлетворить его потребности или желания инициатора воздействия (ясные и вежливые формулировки, проявление уважения к праву партнера отказать в просьбе, если ее выполнение неудобно ему или противоречит его собственным целям).
- *Формирование благосклонности* – развитие у партнера положительного отношения к себе (проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывание благоприятных суждений о партнере, оказание ему услуги).
- *Игнорирование* – умышленное невнимание, рассеянность по отношению к партнеру, его высказываниям или действиям. Чаще всего воспринимается как признак пренебрежения или неуважения, однако в некоторых случаях игнорирование выступает как тактичная форма прощения бестактности или неловкости, допущенной партнером (демонстративное пропускание слов партнера «мимо ушей», невербальное поведение, указывающее на то, что присутствие партнера не замечается, молчание и отсутствующий взгляд в ответ на вопрос).
- *Манипуляция* – скрытое от партнера побуждение его к переживанию определенных состояний, изменению отношений к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей. При этом для манипулятора важно, чтобы партнер считал эти мысли, чувства, решения и действия своими собственными, а не навязанными извне и признавал себя ответственным за них (нарушение личного пространства, выражающееся в слишком тесном приближении или даже касании, резкое ускорение или, наоборот, замедление темпа беседы, введение в заблуждение, замаскированные под малозначительные и случайные высказывания оговор и клевета).

Можно выделить и другие функции общения:

Эмотивная – возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний, а также изменение с его помощью своих переживаний и состояний.

Информационная – обмен сообщениями, мнениями, замыслами, решениями и т.д.

Контактная – установление контакта как состояния обоюдной готовности к приему и передаче сообщений и поддержанию взаимосвязи в виде постоянной взаимоориентированности.

Понимания – адекватное восприятие и понимание смысла сообщения, взаимное понимание намерений, установок, переживаний, состояний.

Координационная – взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной деятельности.

Побудительная – стимуляция активности партнера для направления его на выполнение определенных действий.

Установление отношений – осознание и фиксация своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных и прочих связях сообщества, в которых действует индивид [5].

5.3 Уровни общения

По степени включенности, или погруженности в личность партнера по контакту выделяют уровни общения. Прежде чем начать выделять сами уровни общения, рассмотрим, что же является определяющим для самого понятия «уровень общения», разберем его на основные составляющие, из которых и складывается общение.

Первым показателем является *способность выражать свои мысли*. Очень трудно общаться с человеком, который не в состоянии даже объяснить, что он хочет, так как для выражения собственных эмоций, передачи своих впечатлений и просто в разговоре не хватает слов для обозначения тех образов и мыслей, которые находятся в его голове. При этом некоторые слова могут повторяться, в речь включаются выразительные паузы типа «ну», «эм» и т.п. Прежде всего, для того чтобы научиться ровно и последовательно выражать свои мысли, необходимо обладать достаточно большим словарным запасом. Пополнение своего лексикона – это повышение степени начитанности, общение с другими людьми, обсуждение с ними разнообразных тем [2].

Второй важный момент – это *подход к самому общению*. Важно понимать, что в зависимости от ситуационного окружения необходимо перестраиваться не только на соответствующий стиль общения, но и использовать тот набор слов, который будет уместен и понятен в данном кругу людей. Чтобы определиться, уместны ли будут слова, необходимо поставить себя на место того, к кому обращена речь, оценить себя со стороны. Если же определиться с тем, будут ли слова восприняты правильно и восприняты вообще, сложно, лучше использовать стандартные для конкретной ситуации фразы и выражения. Подход к общению является еще и выражением отношения к собеседнику, в том числе степени заинтересованности или безразличия его личностью [2].

Третье, не менее существенное, составляющее нашего общения – это *темп речи*. Снова же во многом приходится ориентироваться на ситуацию. Где приходится говорить относительно быстро, где-то наоборот медленнее. Но в общем случае важно, чтобы речь была размеренной и ровной. Пусть даже это всплеск эмоций или стремление раньше других сообщить интересный факт – даже тогда нужно стараться, чтобы слова не вылетали быстрее, чем мысли в вашей голове выстраиваются в связную речь. В дополнении к умению четко выражать свои мысли темп речи также позволит избавиться от слов-паразитов [2] («короче», «ну», «эм» и др.), которые часто можно услышать от тех людей, которые стремятся говорить быстро, но при этом не обладают достаточным словарным запасом.

И, конечно же, нельзя не упомянуть о чувстве юмора. Существует много примеров, когда с помощью юмора удавалось разрядить довольно напряженную обстановку. Даже в деловых переговорах вовремя вставленная шутка может быть вполне уместной [2].

Перейдем к рассмотрению уровней. Во всем многообразии диалогов, их вариаций выделяют *шесть уровней общения* [2]:

1. *Примитивный*. Собеседник настраивает контакт, не особо беспокоясь, насколько адекватно и правильно его воспринимают. Предпочитает больше говорить, чем слушать, он не заботится о рождении нужных чувств у окружающих. Так исповедуются незнакомцу в поезде, так порой ведут себя подростки, распуская руки на виду у понравившейся девушки. Словарный запас у таких людей довольно скуден, темп речи непомерно быстр, потому как единственная цель – подавить собеседника, сбить с толку, а отношение к общению с собеседником, как к разговору со стенкой, то есть никакое. Обращение к такому партнеру по общению должно быть направлено на то, чтобы умирить его пыл, но при этом необходимо говорить размеренно, не повышая тон. Если проявлять учтивость, то необходимо быть твердым и где-то даже жестким в своем обращении. Юмор будет уместен только в случае, если не будут затронуты личные качества собеседника.

2. *Манипулятивный*. Собеседник на этом уровне общения воспринимается как инструмент для достижения целей, извлечения выгоды. Подобный уровень общения – неотъемлемая часть многих профессий (дипломат, менеджер и т.д.). Манипуляция характеризуется имитацией, то есть если надо, при этом имитируется внимательность, учтивость, заинтересованность. Угроза и лесть тоже являются крайними формами манипулятивного уровня общения. Зачастую манипуляция необходима для некоторых бытовых процессов (жена косвенно дает мужу понять, что ей нечего надеть, вынуждая его, таким образом, по своей воле приобретать что-то новенькое).

3. *Деловой*. Партнер считается с личными взглядами, вкусами, он обращает внимание на характер, возраст собеседника. При этом во главу ставится общая связывающая вас цель (и только поэтому это уже не манипуляция), которая определяет ход контакта. Деловой уровень общения в повседневной жизни применим к людям, с которыми необходимо соблюдать определенную дистанцию. Деловитость – это еще и сознательное, серьезное восприятие собеседника, поэтому этот уровень общения применим не только в деловых предпринимательских отношениях. В семейной жизни у любой пары есть общее дело, например сохранение нормального психологического климата, поэтому этот уровень общения позволит избежать в семейных отношениях грубых, примитивных контактов.

4. *Игровой*. Уровень общения, основывающийся на импровизационных формах, которые могут быть несерьезными, шутливыми. Так, несколько приятелей, оживленно разговаривая и обмениваясь шутками, не замечают, как выстраивается достаточно длинная логическая цепочка. Кокетство женщин – также один из примеров общения на уровне взаимной игры. Этот уровень общения напрямую связан с чувством юмором, он очень важен для любых неформальных отношений. Например, семейные отношения вряд ли будут достаточно гармоничными и постоянно обновляющимися без взаимной игры и юмора. Бывает, что люди применяют игровой уровень в разговорах, требующих совсем другого уровня общения. Вовсе не значит, что эти люди не способны к серьезным действиям, просто это следствие определенного склада психики. Такие люди принадлежат к психотипу гипертимов (жизнерадостные, энергичные люди). К слову сказать, если вас чрезмерно раздражают подобные оптимисты, может, стоит задуматься, не слишком ли вы серьезно относитесь к жизни?

Игры не только создают атмосферу радости, но и говорят о богатстве, неповторимости личностного взаимодействия ее участников. Не случайно наши деды и прадеды любили устраивать домашние театры и карнавалы.

5. *Духовный*. Этот уровень, как уже видно из названия, характеризуется наибольшей степенью раскрытия своей личности и погружения в личность собеседника. Этот уровень требует порой немалых внутренних усилий, на которые не все способны. Духовный уровень общения используется некоторыми близкими родственниками, друзьями. Искренний рассказ о себе непременно потребует особенно глубокого духовного уровня общения. Особой чертой

духовного уровня общения является неспешный темп речи, причиной которого является особое доверительное отношение к собеседнику, к общению с ним.

6. *Уровень масок.* Общение в этом случае страдает обезличенностью. В какой-то мере это следствие необходимости вступать ежедневно в многочисленные контакты, под которыми понимают не только разговоры, но и контакт глаз, безмолвный обмен приветствиями. Человек психологически оказывается неспособным вкладывать в общение все свои умственные ресурсы, обаяние, поэтому поневоле оно формализуется. Маска приветливости, серьезности, вежливости, безразличия, безразличия, безразличия... Когда говорятся не совсем искренние комплементы, то обязательно одевается маска, чтобы не получить травму от собственной неискренности. Такое понятие как ложь непосредственно связано с системой масок. В уровень масок входит также и понятие «формального уровня» (поддержания о себе определенного впечатления и сохранение определенной дистанции), «уровня поддержания контакта» (общение в более непринужденной манере, общение на уровне фактов и мнений), «уровня стандартной беседы» (повседневный диалог между близкими и знакомыми людьми). Если необходимо – пользуйтесь масками, иногда истинное настроение (плохое или наоборот излишне приподнятое) не стоит показывать собеседнику, так как любое отступление от нормы может быть неправильно воспринято. Постоянное общение в маске становится препятствием на пути к самовыражению. Но маска является и путем к самосовершенствованию – подавление недостатков собственного «Я» с помощью маски. Например, если необходимо избавиться от застенчивости, нужно надевать на себя маску смелого, решительного человека.

Существует также особый уровень – *общение в критической ситуации*. Подобные ситуации способствуют снятию масок, более плодотворному субъективному контакту, совместному принятию решений.

Чем быстрее человек определяет, на каком уровне нужно общаться с собеседником, тем успешнее будет контакт. Определить то, на каком уровне произойдет беседа подчас невозможно, однако одежда и манеры человека – первое, что следует учитывать. При знакомстве лучше всего начинать беседу в маске сдержанной вежливости, в меру открытым и доброжелательным, но не в коем случае ни с панибратства, ни с угрюмой замкнутости. Очень важен момент рукопожатия. Оно не должно быть ни вялым, ни чересчур крепким. И, конечно же, не стоит ставить цель заранее подавить партнера по общению, либо же уступить ему во всем [2].

Таким образом, эффективное общение людей предполагает обмен информацией, организацию взаимодействия и взаимопонимание. Все люди, являясь активным субъектом социального управления и иного взаимодействия, должны не только развивать свои коммуникативные качества, то есть владеть технологией и конкретными техниками общения, но и способствовать оптимизации их у собеседника.

Контрольные вопросы

1. Общение как многоплановый процесс.
2. Общение как потребность личности.
3. Общение как коммуникация, взаимодействие и перцепция.
4. Общение как основа межличностных отношений.
5. Содержание, цели, средства, структура общения как науки.
6. Виды общения.
7. Роль и место общения в структуре делового взаимодействия.
8. Специфика делового общения.
9. Виды делового общения.
10. Формы делового общения.
11. Взаимосвязь общения с учетом индивидуальных особенностей человека.
12. Социально-ролевые отношения.

13. Взаимное познание в процессе взаимодействия с партнером по общению.
14. Формирование индивидуального стиля общения.
15. Технология общения в различных деловых ситуациях: алгоритм делового общения, подготовка к переговорам, вхождение и поддержание контакта, аргументация, убеждение, работа с возражениями, завершение переговоров.
16. Место, время, цели, задачи переговоров.
17. Неискренность в деловом общении.
18. Функции общения.
19. Речь как знаковая система.
20. Речь как средство общения.
21. Общая характеристика речи как коммуникативного процесса.
22. Роль языка в общении.
23. Функции и виды речи.
24. Свойства речи.
25. Требования к культуре речи.
26. Невербальные средства общения: жесты, позы, мимика, визуальный контакт.
27. Пара- и экстралингвистические знаковые системы.
28. Дистанция в общении. Проксемика Э. Холла.
29. Виды взаимодействия.
30. Типы конфликтов в профессиональной деятельности.
31. Механизмы социальной перцепции: идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия, каузальная атрибуция.
32. Установки в общении.
33. Явление стереотипизации.
34. Способы воздействия индивидов друг на друга: психологическое воздействие и психологическое влияние.
35. Методы психологического воздействия.
36. Виды психологического влияния.
37. Трудности в общении, их преодоление.
38. Уровни общения.

Глоссарий

Авторитарный стиль руководства – стиль деятельности по руководству людьми, связанный с безоговорочным подчинением руководимых людей, подавлением их инициативы, ущемлением демократизма во взаимоотношениях с ними.

Адаптация (от лат. *adapto* – приспособляю) – приспособление организма к внешним условиям. В настоящее время различают физиологическую, психофизиологическую, психическую, социально-психическую и социальную. Адаптация психическая – психическое явление, выражающееся в перестройке динамического стереотипа личности в соответствии с новыми требованиями окружающей среды.

Акмеология – наука, возникшая на стыке естественных, общественных и гуманитарных дисциплин и изучающая феноменологию, закономерности и механизмы развития человека на степень его зрелости и, особенно при достижении им наиболее высокого уровня в этом развитии – акме.

Активность психическая – процесс психического отражения в форме психических актов, действий деятельности, поведения.

Аналитическая психология – система взглядов швейцарского психолога К.Г. Юнга, в которой, как и в концепции психоанализа З. Фрейда, придается особое значение бессознательному. Однако наряду с его личной формой существования выделяется и коллективное бессознательное как автономное психическое явление, а в концепции бессознательного особое место отводится архетипам.

Антропогенез психики (от греч. *anthropos* – человек и *genesis* – рождение происхождение) – процесс исторического возникновения и развития психики человека (*homo sapiens*).

Ассоцианизм – учение в психологии, рассматривающее психическую жизнь человека как соединение отдельных (дискретных) явлений психики и придающее особое значение принципу ассоциации явлений психики и придающее особое значение принципу ассоциации при объяснении психических явлений.

Ассоциация (от лат. *assoziatio* – соединение) – связь между двумя или более психическими явлениями (ощущениями, восприятиями, представлениями, идеями, образами и т.д.), проявляющаяся рефлекторно, бессознательно. Психофизиологической основой ассоциации считается условный рефлекс. Запоминание по ассоциации является одним из путей совершенствования памяти.

Аттракция (привлечение) – форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему.

Аффект (от лат. *affectus* – душевное волнение, страсть) – эмоциональное состояние человека, характеризующееся бурным и относительно кратковременным протеканием и возникающее в связи с резким критическим изменением жизненно важных для субъекта обстоятельств при неспособности его найти адекватный выход из сложившейся ситуации. Формами проявления аффекта могут быть ярость, гнев, ужас и т.д.

Безусловный рефлекс (от лат. *reflexus* – отражение) – врожденное, инстинктивное реагирование организма на стимул; наследственно закрепленная стереотипная форма реагирования на значимые изменения внутренней и внешней среды.

Беседа – специально осуществляемый диалог, направленный на обсуждение какой-либо определенной темы.

Бессознательное – сфера коллективной или индивидуальной психики, характеризующаяся таким типом отражения действительности, при котором восприятие этой действительности и отношение к ней субъекта в данный момент в сознании не актуализируется.

Биологическое общение – это общение, необходимое для поддержания, сохранения и развития организма, связано с удовлетворением основных органических потребностей.

Бихевиоризм (от англ. *behaviour* – поведение) – одно из ведущих направлений в американской психологии, получившее широкое распространение и в других странах. Оно сводит изучение предмета психологии, прежде всего к анализу поведения. При этом порой

невольно из предмета исследования исключается сама психика, сознание. Основное положение бихевиоризма: психология должна изучать поведение, а не сознание, психику, которая в принципе не наблюдаема непосредственно. Поведение же понимается ортодоксальными бихевиористами как совокупность отношений «стимул-реакция» (С-Р). Родоначальники бихевиоризма Э. Торндайк, Дж. Уотсон. Необихевиоризм в той или иной степени отказался от классической формулы бихевиоризма и пытается учесть и факты сознания как реальные детерминанты поведения человека. Многие выводы, достижения бихевиористов плодотворны с научной точки зрения и исключительно практичны.

Валидность теста – адекватность и действенность теста, важнейший критерий его доброкачественности, характеризующий точность измерения исследуемого психологического свойства или явления; характеризует, насколько тест отражает то, что он должен оценивать, насколько отдельные составляющие его пробы адекватны исследуемой проблеме.

Вербальное общение присуще только человеку и в качестве обязательного условия предполагает усвоение языка.

Влечение – желание или потребность что-либо сделать, побуждающее человека к соответствующим действиям.

Влияние – процесс и результат изменения индивидом поведения другого человека, его установок, намерений, представлений, оценок и т.п. в ходе взаимодействия с ним.

Внешняя речь – система используемых человеком знаковых сигналов, письменных знаков и символов для передачи информации, процесс материализации мысли.

Внимание – психический познавательный процесс, заключающийся в преимущественной устремленности сознания человека на определенный объект или явление, в результате чего они отражаются полнее, отчетливее, глубже. К числу характеристик внимания относится ряд свойств и качеств: концентрация, распределение, объем, переключаемость, устойчивость, колебание, избирательность. Выделяют три вида внимания: непроизвольное, произвольное, послепроизвольное.

Внутренняя речь – это речь, не выполняющая функции общения, а лишь обслуживающая процесс мышления конкретного человека.

Внушаемость – степень восприимчивости личности к психологическому воздействию со стороны другого лица или группы лиц.

Воображение – психический познавательный процесс, в результате которого создаются новые образы, идеи, программируются ситуации и их возможное развитие на основе имеющихся представлений, знаний, накопленного опыта, а порой и при отсутствии необходимой полноты знаний в данном вопросе (области).

Восприятие – психический познавательный процесс, заключающийся в целостном отражении в психике человека непосредственно воздействующих на его органы чувств вещей, предметов, явлений в целом, а не отдельных их сторон и качеств как при ощущении.

Вторая сигнальная система (от лат. signum – знак и systema – целое, соединение) – система способов регуляции психической активности живых существ в окружающем мире, свойства которого воспринимаются головным мозгом в виде сигналов, представленных в знаковой форме, в отличие от первой сигнальной системы. Понятие введено И.П. Павловым.

Ген (от греч. genos – род, происхождение) – материальный носитель наследственности в животных или растительных организмах, представляющий собой отрезок молекулы дезоксирибонуклеиновой кислоты – ДНК.

Генезис (от греч. genesis – происхождение) – происхождение, возникновение и последующее развитие какого-либо явления, приведшие к определенному состоянию, виду этого явления. Различают фило- и онтогенез психики.

Генетическая психология – учение, разработанное Женевской психологической школой Ж. Пиаже и его последователями, изучающее происхождение и развитие интеллекта человека, особенно в его детском возрасте. Его психологическая концепция: развитие интеллекта

происходит в процессе перехода от эгоцентризма (центрация) через децентрацию к объективной позиции путем экстерии- и интериоризации.

Гештальтпсихология (от нем. *gestalt* – целостная форма, образ, структура) – одно из крупнейших направлений в зарубежной психологии, возникшее в Германии в первой половине XX века и выдвинувшее в качестве центрального тезиса о необходимости целостного подхода к анализу сложных психических явлений. Основное внимание гештальтпсихология уделила исследованию высших психических функций человека (восприятия, мышления, поведения и пр.) как целостных структур, первичных по отношению к своим компонентам. Главные представители этого направления – немецкие психологи М. Вертгеймер, В. Келнер, К. Коффка.

Головной мозг – передний отдел центральной нервной системы позвоночных животных и человека, помещающийся в полости черепа. Головной мозг – материальный субстрат высшей нервной деятельности и главный регулятор всех жизненных функций организма.

Гуманистическая психология – направление в зарубежной психологии, в последнее время бурно развивающееся и у нас в стране, признающее своим главным предметом личность как уникальную целостную систему, которая представляет собой не нечто заранее заданное, а «открытую возможность» самоактуализации, присущую только человеку.

Деловая беседа – система целесообразно подобранных мыслей и слов, посредством которых один или несколько собеседников хотят оказать определенное влияние на другого собеседника или на группу собеседников в целях изменения существующей деловой ситуации, то есть с целью создания новой деловой ситуации или нового делового отношения.

Деловое общение – это, прежде всего коммуникация, то есть обмен информацией, значимой для участников общения.

Деловое совещание – наиболее распространенная форма управления, позволяющая использовать коллективный разум, знания и опыт специалистов для решения сложных задач; организовать обмен информацией между отдельными работниками и структурными подразделениями; оперативно доводить конкретные задачи до непосредственных исполнителей.

Деятельностное общение связано с различными видами трудовой, познавательной или учебной деятельности и служит способом передачи информации, расширяет кругозор, развивает способности человека.

Деятельность управленческая в системе «человек – человек» состоит в реализации руководителем аналитико-конструктивных, деятельно-регулятивных, коммуникативных и оценочно-корректировочных функций, обеспечивающих эффективное воздействие на персонал для гарантированного выполнения задач совместной деятельности. Сущность этой деятельности заключается в организации мотивированных отношений в коллективах в целях успешного решения служебных и других задач. Мотивированные отношения выражаются в гармонии взаимодействия всех субъектов труда.

Диалогическая речь – это речь, при которой активны в равной степени все ее участники.

Дифференциальная психология (от лат. *differentia* – различие) – отрасль психологии, изучающая психические различия, как между индивидами, так и между группами людей, причины и последствия этих различий.

Долговременное общение (в пределах одной или нескольких тем, прерывистое и непрерывное) предполагает не только решение поставленных задач, но самовыявление каждой из сторон и, таким образом, познание друг друга.

Доминанта – временно господствующая рефлекторная система, обуславливающая работу нервных центров в данный момент и тем самым придающая поведению определенную направленность.

Единица анализа психики – предполагаемое структурное или функциональное психическое образование, выступающее как минимальный, исходный элемент психического и сохраняющего основные свойства последнего. На разных этапах развития психологии, в разных психологических школах в качестве единицы анализа психики выступали:

ощущение, восприятие, представление, идея; рефлекс, реакция, поведенческий акт; соотношение фигуры и фона; проба и проверка; ситуация; схема; действие; операция (обратимое действие); функция; функциональный блок; установка, образ, мотив, значение, отношение и др.

Защита (психическая) – совокупность бессознательных психических процессов, обеспечивающих охрану психики и личности от опасных негативных и деструктивных действий внутриспсихических и внешних импульсов.

Знание – преимущественно логическая информация об окружающем и внутреннем мире человека, зафиксированная в его сознании.

Идентификация – отождествление, уподобление себя другим. В реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера по общению строится на основе попытки поставить себя на его место. И в этом плане идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека.

Индивид (от лат. *individuum* – неделимое) – одна из макрохарактеристик человека, указывающая на него как на единичное природное существо, представителя вида *Homo sapiens*, продукт филогенетического и онтогенетического развития, врожденного и приобретенного, носитель индивидуальных черт.

Индивидуальная психология – одно из направлений глубинной психологии, разработанное А. Адлером и исходящее из концепции наличия у индивида комплекса неполноценности и стремления к его преодолению как главного источника мотивации поведения личности. Наибольшее распространение, особенно в области педагогики и психотерапии, индивидуальная психология получила в 20-е гг. нашего века.

Индивидуально-психологические особенности – устойчивое сочетание различных структурных компонентов психики личности, предопределяющее ее индивидуальность, стиль деятельности и воплощающееся в ее качествах.

Индивидуальность – интегральная социально-психологическая макрохарактеристика человека, совокупность индивидуально-психических особенностей, делающих его уникальным, неповторимым.

Инстинкт – врожденная малоизменяемая форма поведения, обеспечивающая приспособление организма к типичным условиям его жизни.

Интенция – устремленность, направленность сознания, мышления на какой-либо объект.

Инструментальное общение – это общение, которое не является самоцелью, не стимулируется самостоятельной потребностью, но преследует какую-то иную цель, кроме получения удовлетворения от самого акта общения.

Интерактивная сторона общения заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, то есть обмен не только знаниями, идеями, но и действиями. Интерактивная сторона общения связана с выработкой стратегии, тактики и техники взаимодействия людей, организацией их совместной деятельности для достижения определенных целей.

Интроверсия (от лат. *intra* – внутри и *versare* – поворачивать, обращать) – преимущественная направленность личности на его собственный внутренний мир, собственное «Я», личные ощущения, переживания, чувства, мысли. Термин введен К. Юнгом.

Каузальная атрибуция – механизм интерпретации поступков и чувств другого человека.

Качества личности – сложные социально и биологически обусловленные структурные компоненты личности, вбирающие в себя психические процессы, свойства, образования, устойчивые состояния и предопределяющие устойчивое поведение личности в социальной и природной среде.

Кинесика – это система средств общения, включающая в себя жесты, мимику, пантомимику.

Когнитивное общение – обмен знаниями. Это важный фактор интеллектуального развития и формирования научного мировоззрения.

Коллектив (от лат. collectifions – собирательный) – группа людей, взаимно влияющих друг на друга и связанных между собой общностью социально обусловленных целей, интересов, потребностей, норм и правил поведения, совместно выполняемой деятельностью, общностью средств деятельности, единством воли, выражаемой руководством коллектива, в силу этого достигающего более высокого уровня развития, чем простая группа. К числу признаков коллектива относятся также сознательный характер объединения людей, относительная его устойчивость, выраженность организационной структуры, наличие органов координации деятельности.

Коллективистское самоопределение – психический механизм обретения личностями свободы в коллективе, когда различные индивидуальные мнения, точки зрения так не нивелируются механизмами подражания, внушения и т.д., как в простой группе, а получают возможность относительно свободного существования.

Коллективное мнение – разновидность общественного мнения, представляющая собой совокупное оценочное суждение, выражающее отношение коллектива (или его значительной части) к различным событиям и явлениям в жизни общества, данного коллектива.

Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Коммуникация в процессе общения предусматривает, что люди в ходе совместной деятельности обмениваются между собой различными представлениями, идеями, чувствами, интересами, настроениями.

Коммуникация – (от лат. communico – связываю, общаюсь) (в психологии) – сообщение, передача информации посредством языка, речи или иных знаковых систем в процессе межличностного взаимодействия.

Кондиционное общение – влияние людей друг на друга, рассчитанное на то, чтобы привести друг друга в определенное физическое или психическое состояние.

Конфликт (от лат. conflictus – столкновение) – психическое явление, заключающееся в столкновении противоположных действий, взглядов, интересов, стремлений, планов различных людей или мнений, мотивов, потребностей одного человека. В последнем случае говорят о внутреннем конфликте.

Концепция транзактного анализа – совокупность научных взглядов американского психолога Э. Берна и его последователей о том, что судьба человека предопределена в существенной степени особенностями его бессознательного, которое как бы влечет его к определенным событиям – успеху, неудаче, трагедиям и т.д. По взглядам Э. Берна, в бессознательном человека, как бы сидит некий маленький человек и дергает за веревочки, управляя жизнью большого человека по сценарию, зафиксированному в бессознательном с помощью жизненных ситуаций, имевших место при активном формировании бессознательного (детские, юношеские годы).

Кратковременное общение – общение в пределах одной темы и определенного отрезка времени.

Критическая психология – направление в психологии, возникшее на рубеже 60-70 гг. XX в. (К. Хольцкамп, П. Кайлер и др.), исходящее из теории деятельности А.Н. Леонтьева и исследующее социогенез психики личностей, социальных общностей (класса, социальной группы и др.).

Личностное общение сосредоточено вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко и интимно затрагивают личность человека (познание себя и себе подобных, поиск смысла жизни, отношение к другим людям, к тому, что происходит вокруг, разрешение внутреннего конфликта и т.п.).

Личность – макрохарактеристика человека, выражающая его социальную сторону, совокупные социальные качества как представителя определенных социальных общностей (нация, класс, коллектив и др.), который включен в социальные связи, занимается общественно значимым трудом и осознающий свое отношение к окружающей среде.

Локус контроля – устойчивое свойство личности, сформированное в процессе ее социализации; характеризует склонность человека приписывать ответственность за

результаты своей деятельности либо внешним силам, либо собственным способностям и усилиям.

Манипулятивное общение – это форма межличностного общения, при которой воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно, то есть стремление добиться контроля над его поведением и мыслями.

Мастерство профессиональное – психическое образование, проявляющееся в высоком уровне развития знаний, навыков, умений, профессионально важных качеств личности, обеспечивающих ее успех в данной профессиональной деятельности.

Материальное общение – обмен продуктами деятельности, которые, в свою очередь, служат средством удовлетворения их актуальных потребностей и условием их индивидуального развития.

Межличностные отношения – массовидные социально-психические явления, заключающиеся во взаимодействии людей, находящихся в какой-либо группе, составляющих ядро их общения и объективно проявляющиеся в характере и способах взаимных влияний, оказываемых людьми друг на друга в процессе совместной деятельности и общения.

Меланхолик (от греч. melas – черный, chole – желчь) – субъект, обладающий одним из четырех основных типов темперамента, характеризующийся неуравновешенностью, слабостью, инертностью нервных процессов, проявляющийся в высокой реактивности психики, склонности к переживаниям, интроверсии, некоторой замкнутости, болезненным реагированием на трудности, неудачи, недостаточной инициативностью и т.д.

Метод (от греч. methodos – путь исследования или познания, теория, учение) – совокупность относительно однородных приемов, операций практического или теоретического освоения действительности, подчиненных решению конкретной задачи.

Методика акмеологического исследования – описание концепции, инструментария и процедуры изучения целостного феномена, которое определяет совокупность приемов, способов организации и регуляции исследования, порядок их применения и интерпретации полученных результатов.

Методология (от греч. methodos – путь исследования, logos – учение) – учение о наиболее общих принципах, структуре, логической организации, методах и средствах познания и преобразования окружающего мира.

Мимика – движения мышц лица, отражающие внутренние эмоциональные состояния человека, к которым можно отнести: удивление, страх, гнев, интерес, отвращение, презрение, печаль, счастье и др.

Монологическая речь – это речь одного человека, в течение относительно длительного времени излагающего свои мысли, или последовательное связанное изложение одним лицом системы знаний.

Мотив (от лат. movere – приводить в движение, толкать) – субъективная причина того или иного поведения, действия человека – психическое явление, непосредственно побуждающее человека к выбору того или иного способа действия и его осуществлению. В качестве мотива могут выступать инстинкты, влечения, направленные на определенный объект, эмоции, установки, идеалы, элементы мировоззрения и др.

Мотивационное общение – передача друг другу побуждений, установок или готовности к действиям в определенном направлении, что приводит к формированию установок к действиям, актуализации потребностей.

Мотивация – совокупность стойких мотивов, побуждений, определяющих содержание, направленность и характер деятельности личности, ее поведения.

Мышление – процесс опосредованного отражения в человеческом сознании сложных связей и отношений между предметами и явлениями субъективного мира; познавательная деятельность личности, характеризующаяся обобщенным и опосредованным отражением действительности. Выделяют мышление теоретическое и практическое; интуитивное и словесно-логическое; наглядно-действенное и наглядно-образное; формально-логическое и творческое и т.д.

Навык – действие, сформированное путем повторения и доведенное до автоматизма. Формирование навыка протекает в соответствии с рядом законов (закон изменения скорости в развитии навыка, закон плато в развитии навыка, закон отсутствия предела в развитии навыка, закон угасания, закон переноса навыка и др.).

Намерение – сознательное стремление завершить действие соответственно намеченной программе, направленной на достижение предполагаемого результата.

Направленность личности – психическое свойство личности – система потребностей-доминант, ценностей, устремлений, преобладающая системой смыслообразующих мотивов, выражающаяся в жизненных целях человека, его установках, перспективах, намерениях, стремлениях и активной деятельности по их достижению. В направленности личности обычно выделяют мировоззренческую (общественно-политическую), профессиональную, бытовую направленность.

Невербальное общение – общение при помощи мимики, жестов и пантомимики, через прямые сенсорные или телесные контакты.

Общая психология – отрасль психологической науки, предметом исследования которой являются общие закономерности, тенденции, особенности развития психики в фило- и онтогенезе, а также теоретические методы и принципы психологии, ее основные понятия и категориальный строй.

Общение – одна из универсальных форм активности личности (наряду с познанием, трудом, игрой), проявляющаяся в установлении и развитии контактов между людьми, в формировании межличностных отношений и порождаемая потребностями в совместной деятельности.

Общественное мнение – совокупное оценочное суждение, выражающее отношение коллектива, социальной общности (или их значительной части) к различным событиям и явлениям окружающей действительности, затрагивающим общие интересы.

Операция (в психологии) (от лат. operatic – действие) – единица деятельности, способ выполнения действия в конкретной, реальной или условной ситуации. Понятие о. как единицы деятельности введено А.Н. Леонтьевым.

Оптимизация управленческой деятельности – это процесс выявления и установления ее соответствия принципам оптимальности, которые выражают требования объективных законов осуществления управления. Она призвана обеспечить наилучшее выполнение руководителем управленческих функций.

Опыт – результат чувственно эмпирического отражения в человеческой психике объективной действительности, выражающийся в единстве знаний, навыков, умений.

Организаторская деятельность – практическая деятельность по созданию связей, взаимодействия между субъектами деятельности, а также управление ее процессом. Организаторские способности обеспечивают высокую эффективность организаторской деятельности.

Органы чувств – периферические анатомо-физиологические системы, с помощью которых человек (животное) воспринимает и частично анализирует разнообразные раздражения, поступающие из внешней среды (экстерорецепция) и из его собственного организма (интерорецепция).

Ощущение – отражение в сознании человека отдельных свойств и качеств предметов и явлений, непосредственно воздействующих на органы чувств.

Память – психический познавательный процесс, заключающийся в запоминании, сохранении и последующем возможном воспроизведении в сфере сознания или в процессе деятельности того, что человек делал, переживал, воспринимал.

Пантомимика отражает моторику всего тела: позу, осанку, походку, наклоны. Эти динамические позиции характеризуют разнообразные психологические состояния, в том числе готовность и неготовность, желательность и нежелательность общения.

Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков представляют собой добавки к вербальной коммуникации. *Паралингвистическая система* – это система

вокализации, то есть качество голоса, его диапазон, тональность. *Экстралингвистическая система* – включение в речь пауз, других вкраплений, например покашливаний, плача, смеха, сам темп речи.

Парапсихология (от греч. пара – возле, около) – область гипотез, представлений, фиксирующих и пытающихся объяснить: 1) формы чувствительности, обеспечивающие прием информации способами, не объяснимыми активностью, деятельностью известных органов чувств; 2) формы воздействия живого существа на физические явления, происходящие без посредства мышечных усилий. Нередко в рамках парапсихологии исследуются гипноз, предчувствия, ясновидение спиритизм, телекинез, телепатия, психокинез и другие, как реальные, так и мнимые явления.

Первая сигнальная система – система условно-рефлекторных связей, формирующихся в коре головного мозга животных и человека при воздействии на рецепторы органов чувств раздражителей, исходящих из внешней и внутренней среды. Понятие введено И.П. Павловым.

Переговоры – это деловое взаимное общение с целью достижения совместного решения.

Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению, формирование образа другого человека, за счет соотнесения физических характеристик с психологическими свойствами и особенностями поведения, и установления на этой основе взаимопонимания и взаимодействия.

Перцепция – в современной психологии то же, что и восприятие. Г. Лейбниц употреблял термин «перцепция» для обозначения смутного и бессознательного восприятия в противоположность ясному, осознанному – апперцепции. Перцепция – процесс восприятия, способствующий взаимопониманию участников общения.

Письменная речь – это речь посредством письменных знаков (письмо, конспект, трактат).

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. Термин «поведение» употребляют и при анализе активности животных. В современной психологии в качестве центральной категории принято рассматривать не поведение, а деятельность.

Позиция (от лат. positio) – 1) устойчивая система отношений человека к определенным сторонам действительности, проявляющаяся в соответствующем поведении; 2) положение человека в статусно-ролевой внутригрупповой структуре.

Познавательное общение подразумевает освоение новой информации и применение ее в практической деятельности, внедрение инноваций и саморазвитие.

Познавательные психические процессы – психические явления, в своей совокупности непосредственно обеспечивающие познание как процесс и как результат. К их числу относятся: ощущение, восприятие, внимание, представление, воображение, память, мышление, речь.

Познание – процесс психического отражения и восприятия объективного мира, результатом которого является новое знание о его многопорядковой сущности.

Предмет психологии – закономерности, тенденции, особенности развития и функционирования психики человека.

Представление – психический познавательный процесс воссоздания образов предметов, событий на основе их припоминания или же продуктивного воображения.

Презентация (от лат. praesentatio) – общественное представление чего-либо нового, недавно появившегося, созданного в организации.

Привычка – сложившийся в динамический стереотип способ поведения, возможность осуществления которого в определенной ситуации приобретает силу потребности.

Принятие решения – акт волевого действия и одновременно этап управленческого цикла, когда личность на основе переработанной информации, как правило, в результате борьбы мотивов, приходит к необходимости сохранения одного из них как ведущего, главного, смыслообразующего, которому она подчиняет свою конкретную деятельность.

Проксемика – особая область психологии, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения. Пространство и время организации процесса выступают в качестве особой знаковой системы, несут смысловую нагрузку, являются компонентами коммуникативных ситуаций.

Проницательность – качество человека, выражающееся в способности замечать, чувствовать, предвосхищать и прогнозировать намерения, действия и поступки других людей, развитие процессов и явлений в реальных условиях.

Профессиональная компетентность – это профессиональная подготовленность и способность субъекта труда к выполнению задач и обязанностей по занимаемой должности. Профессиональная компетентность выступает мерой и основным критерием определения его соответствия требованиям совокупного труда. Каждая из сторон труда (профессиональная деятельность, повседневные отношения, сам развивающийся субъект и результаты его труда) может быть оценена с помощью критериального модуля. Его показателями являются объективно необходимые знания, умения, навыки, а также профессиональные позиции, психологические особенности (качества) и акмеологические инварианты.

Психика (от греч. psychikos – душевный) – системное свойство высокоорганизованной материи, проявляющееся в специфическом отражении субъектом объективной реальности, включающем в себя интроспектирующееся моделирование им этой реальности и регуляцию на основе созданной модели своего поведения и деятельности. Изучение закономерностей развития и функционирования психики составляет предмет психологии как науки.

Психическое состояние – определенный, временный уровень целостного функционирования психики, непосредственно влияющий на характер и эффективность деятельности личности, группы людей, который, будучи устойчивым проявлением психики индивида, закрепляется и повторяется в ее структуре.

Психологическое воздействие – это воздействие на психическое состояние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью психологических средств: вербальных, паралингвистических и невербальных.

Психология – наука о закономерностях, механизмах, условиях, факторах и особенностях развития и функционирования психики.

Психология коллектива – система психических явлений, возникающих в процессе развития и функционирования коллектива, которые характеризуются коллективными ценностями, взглядами, интересами, убеждениями; коллективным мнением; коллективным настроением; традициями и др.

Психология управленческой деятельности – новое ведущее направление психологии, функции которого заключаются в выявлении закономерностей, механизмов, условий и факторов эффективного управления в различных условиях, формировании управленческого мышления и способности руководителей самостоятельно, творчески управлять жизнедеятельностью персонала, используя продуктивные модели, алгоритмы и технологии.

Развитие – целенаправленный процесс функционального совершенствования качеств социальных субъектов в соответствии с характером решаемых задач и собственными потребностями.

Релаксация – произвольное или произвольное состояние покоя, расслабленности, возникающее вследствие снятия напряжения после сильных переживаний или физических усилий.

Рефлекс (от лат. reflexus – повернутый назад, отраженный) – реакция организма, опосредованная центральной нервной системой при раздражении рецепторов агентами внутренней или внешней среды.

Рефлексия (от лат. reflexio – обращение назад, отражение) – внутренняя психическая деятельность человека, направленная на осмысление своих собственных действий и состояний; самопознание человеком своего духовного мира. Данный термин возник в философии и означал процесс размышления индивида о происходящем в его собственном сознании; позднее был заимствован психологией.

Рецепторы (от лат. *receptor* – принимающий) – специальные чувственные образования, воспринимающие и преобразующие раздражения из внешней или внутренней среды и передающие информацию о действующем раздражителе в нервную систему. Рецепторы делят на внешние (экстерорецепторы), внутренние (интерорецепторы) и на рецепторы, воспринимающие положение тела в пространстве, напряжение связок, мышц (проприорецепторы).

Речь – одно из средств коммуникативной деятельности человека, общения, опосредованное языком; процесс материализации мысли.

Ритуальное общение приводит к формированию чувств патриотизма, национальной гордости, сохранению традиций и закреплению новых ритуалов.

Руководство – деятельность по координации усилий отдельных людей и коллектива в целом при их совместном достижении определенной цели.

Самоактуализация (от лат. *aktualis* – действительный, настоящий) – непрерывное стремление человека к возможно более полному выявлению и развитию своих личностных возможностей. Самоактуализация во многом определяет дружелюбие, отсутствие агрессивности, способность к глубоким привязанностям, независимость в отстаивании своей точки зрения, принципов, а также обуславливает стремление к творчеству, полноценному общению, активному саморазвитию.

Самонаблюдение – психодиагностический метод исследования, непосредственного познания сознанием самого себя, основанный на фиксации человеком динамики его собственного сознания, сформированности различных качеств и уровня подготовленности.

Самоопределение личности – сознательный выбор и утверждение личностью своей позиции и направленности действий в разнообразных проблемных ситуациях.

Самоотчет – психологический метод исследования, направленный на анализ собственной деятельности и ее результатов в соответствии с личностно значимыми критериями, взглядами и ценностями.

Самооценка – определение человеком уровня собственной значимости, своих возможностей, качеств и места среди других людей.

Самопознание – это сложный процесс определения человеком своих способностей и возможностей, уровня развития требуемых качеств и реализации творческого потенциала в деятельности и поведении.

Саморегуляция (от лат. *regulare* – приводить в порядок, налаживать) – свойство живых систем видоизменять, восстанавливать свою структуру, функции в соответствии с требованиями ситуаций.

Самосознание – высшее выражение сознания человека, проявляющееся в осознании и переживании системы его представлений о самом себе, присущих ему социальных отношениях, потребностях, мотивах деятельности, поведении, которое активно развивается в рамках «Я»-концепции.

Сангвиник (от лат. *Sanguis* – кровь) – субъект – носитель одного из четырех основных типов темперамента, отличающийся подвижностью, уравновешенностью, силой нервных процессов, высокой психической активностью, работоспособностью. «Сангвиник – горячий, очень продуктивный деятель, но лишь тогда, когда у него много интересного дела, то есть постоянное возбуждение. Когда же такого дела нет, он становится скучным, вялым...» (И.П. Павлов. Полн. собр. соч., т.3, кн.2, с.86).

Содержание общения – это информация, передаваемая при контактах людей: знания о мире, приобретенный опыт, навыки и умения, это могут быть сведения о внутреннем мотивационном состоянии, о наличных потребностях, рассчитывая на участие партнера в их удовлетворении.

Сознание – высшая форма психического отражения действительности, использующая системы понятий, категорий.

Социальное общение предназначено для расширения и укрепления межличностных контактов, установления и развития интерперсональных отношений, личностного роста индивида.

Сплоченность коллектива – степень единства коллектива, проявляющаяся в единстве мнений, убеждений, традиций, характере межличностных отношений, настроений и других компонентах его психики, а также в единстве практической деятельности.

Способности – психическое свойство личности, проявляющееся в соответствии психофизиологических, психических особенностей человека требованиям, предъявляемым к нему одним или несколькими видами деятельности, что дает ему возможность более быстро и качественно овладеть ими.

Стереотип – это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются в общении как средством «сокращения» процесса узнавания.

Стиль управленческой деятельности (стиль – от лат. *stylus*, греч. *Stylos* – стерженек для письма) – это устойчивая система характерных подходов, способов и приемов, отражающая индивидуальный почерк руководителя в реализации им управленческих функций, которая сформировалась и развивается под влиянием внутренних и внешних факторов. Выбор наилучшего стиля руководства осуществляется в соответствии с критерием оптимальности, который выражается через структурно-функциональный, психологический, процессуальный и результативный показатели оптимальности.

Структурная психология – одно из направлений зарубежной психологии (В. Вундт и др.), основное внимание уделяется структурной организации психического, отношениям между его структурными элементами. Структурная психология подверглась критике со стороны гештальтпсихологии и функциональной психологии.

Субъект (лат. *subjectum* – подлежащее, лежащий внизу, в основании) – конкретный носитель предметно-практической деятельности и познания, активный творец своей жизни.

Такесика – тактильные жесты: объятья, прикосновения, поцелуи, рукопожатия, похлопывание по плечу или спине.

Темперамент (от лат. *temperamentum* – надлежащее соотношение частей, соразмерность) – психическое свойство личности, предопределяемое силой, уравновешенностью, подвижностью нервных процессов и влияющее в свою очередь на динамику протекания всех психических явлений, свойственных личности. Различают четыре основных вида темперамента: сангвинистический, флегматический, холерический, меланхолический. Кроме данного, классического деления людей по типам темперамента существуют и другие классификации (по У. Шелдону и др.).

Теория – система принципов, законов, категорий, понятий, концепций, описывающая какое-либо относительно однородное, целостное явление – систему или ее элементы, функции. В психологии известны теории бихевиоризма, фрейдизма, когнитивные теории, гештальттеория и т.д. Критерии научной теории в психологии: относительно завершенная логическая структура (принципы, категории, понятия и др.), наличие теоретических конструктов (концепций, положений, гипотез и др.), наличие положений, доказательств, соединяющих эти конструкты с имеющимися фактами, другими теориями.

Теория личности Маслоу – система взглядов на личность американского психолога А. Маслоу – одного из основателей гуманистической психологии. Фундаментальными потребностями человека согласно данной теории являются: физиологические (пища, вода, сон и др.); потребность в безопасности, стабильности, порядке; потребность в любви, чувстве принадлежности к какой-то общности людей (семья, дружба и др.); потребность в уважении (самоутверждении, признании); потребность в самоактуализации.

Тест (от англ. *test* – задача, проба) – метод исследования личности, построенный на ее оценке по результатам стандартизированного задания, испытания, пробы с заранее определенной надежностью и валидностью.

Технология управленческой деятельности представляет собой совокупность методологических и организационно-методических установок, определяющих подбор,

конструирование и задействование руководителем управленческого инструментария. Она включает стратегию, тактику и технику управления.

Трудности общения – коммуникативные и психологические барьеры, возникающие в процессе различных видов общения.

Убежденность – особое качество личности, определяющее общую направленность всей ее деятельности и ценностных ориентаций и выступающее регулятором ее сознания и поведения.

Убеждающее общение используется для привлечения партнера на свою позицию, переориентацию его целей.

Умение – психическое образование, заключающееся в освоении личностью, группой, коллективом определенных приемов, способов, навыков деятельности.

Управление – процесс воздействия субъекта на ту или иную систему, обеспечивающий ее целенаправленное развитие, сохранение или видоизменение структуры, поддержание или изменения режима деятельности, реализацию программ и целей.

Управленческая функция – роль, которую выполняет руководитель на определенном этапе управления в соответствии с промежуточной задачей.

Управленческий менталитет – специфический склад труда руководителя, в котором ярко выражен приоритетный профиль его деятельности как самобытного и неповторимого управленца.

Управленческое искусство представляет собой совершенство управленческой компетентности руководителя, которое характеризуется твердой волей, нравственно-патриотическим отношением к своим обязанностям, творческим владением современными технологиями управления и высокими стабильными результатами на порученном участке.

Управленческое мастерство руководителя характеризует высокий уровень его управленческой компетентности, на котором он эффективно применяет передовые технологии и добивается стабильных результатов.

Условный рефлекс – индивидуально приобретенная, сложная приспособительная реакция организма животных и человека, возникающая при определенных условиях на основе образования временных нервных связей между условным (сигнальным) раздражителем и подкрепляющим этот раздражитель безусловно рефлекторным актом. Термин «условный рефлекс» предложен И.П. Павловым.

Установка – готовность субъекта к той или иной деятельности, актуализирующаяся при предвосхищении им появления определенного объекта, явления и несущая на себе черты целостной структуры личности с постоянным набором характеристик.

Устная речь – общение вербальное (словесное) посредством языковых средств, воспринимаемых на слух. Устная речь может быть монологической, диалогической и эгоцентрической. Монологическая и диалогическая речь обращена к другим людям, эгоцентрическая – к самому себе.

Учение – деятельность обучаемого по овладению социальным опытом и развитию качеств объективно необходимых для успешного выполнения социальных функций и решения жизненных задач.

Феноменалистическая психология – направление зарубежной, главным образом, американской (Р. Берне, К. Роджерс, А. Комбас) психологии, объявившей себя «третьей силой» и в противовес бихевиоризму и фрейдизму обратившая главное внимание на целостное человеческое «Я», его личностное самоопределение, его эмоции, отношения, ценности, убеждения. Феноменалистическая психология рассматривает поведение личности как результат восприятия ею ситуации.

Флегматик (от греч. phlegma – слизь) – субъект – носитель одного из четырех основных типов темперамента, характеризующийся уравновешенностью, малой подвижностью, но относительно высокой силой нервных процессов, что проявляется в психическом плане в замедленных темпах психических процессов, спокойствии, устойчивости интересов и

стремлений. «Флегматик – спокойный, всегда ровный, настойчивый и упорный труженик жизни». (И.П. Павлов. Полн. собр. соч., т.3, кн.2, с.86.).

Формирование – процесс целенаправленного и организованного овладения социальными субъектами целостными, устойчивыми чертами и качествами, необходимыми им для успешной жизнедеятельности.

Фрейдизм – общее обозначение различных школ и учений, возникших на научной базе психологического учения З. Фрейда, психоанализа и работавших над созданием единой психотерапевтической концепции. Психоанализ (от греч. *psyche* – душа и *analysis* – разложение, расчленение) – учение, разработанное З. Фрейдом и исследующее бессознательное и его взаимосвязи с сознательным в психике человека. В дальнейшем фрейдизм возвел свои положения в ранг общепсихологической теории, приобретя большое влияние во всем мире. Для фрейдизма характерно объяснение психических явлений через бессознательное, ядром его является представление об извечном конфликте между сознательным и бессознательным в психике человека.

Фрустрация – психическое состояние переживания неудачи, возникающее при наличии реальных или мнимых непреодолимых препятствий на пути к конкретной цели и сопровождающееся чувством безысходности, крушения надежд в достижении определенной желаемой цели.

Характер (от греч. *charakter* – печать, чеканка) – совокупность устойчивых психических черт личности, влияющая на все стороны поведения человека, обуславливающая его устойчивое отношение к окружающему миру, другим людям, труду, самому себе, выражающая индивидуальное своеобразие личности и проявляющаяся в стиле деятельности и общении.

Холерик (от греч. *chole* – желчь) – субъект – носитель одного из четырех основных типов темперамента, характеризующийся подвижностью, неуравновешенностью, силой нервных процессов и проявляющийся в психическом плане в несдержанности, бурных эмоциональных реакциях, резких сменах настроений, ярко отражающихся в речи, жестах, мимике, поведении.

Целевое общение – это общение, которое само по себе служит средством удовлетворения специфической потребности – потребности в общении.

Цель – один из элементов поведения, сознательной деятельности, который характеризуется предвосхищением всезнания, мышлении результата деятельности и путей, способов ее достижения.

Цель общения – это то, ради чего у человека возникает данный вид активности, а именно: обучение и воспитание, согласование действий в совместной деятельности, установление взаимоотношений и др.

Цель человеческого общения – удовлетворение социальных, культурных, познавательных, творческих потребностей, потребностей интеллектуального роста, нравственного и профессионального развития.

Ценности социальные – общественная значимость материальных объектов, социально-политических и духовных образований для человека, коллектива, социальной группы, общества в целом.

Ценностные ориентации – субъективное, индивидуальное отражение в психике и сознании человека социальных ценностей общества и природы на данном историческом этапе.

Черта личности – устойчивая характеристика личности, определяющая характерное для нее поведение и мышление.

Чувство – особая форма отражения психикой окружающего мира, отношения личности к окружающему, проявляющаяся в социально обусловленных переживаниях, активизирующих (стенические) или тормозящих (астенические) деятельность.

Эвристика (от греч. *heurisko* – нахожу) – наука, исследующая закономерности творческой деятельности человека; теория и практика организации избирательного поиска при решении сложных интеллектуальных задач.

Экспрессивное общение ставит своей целью изменение настроения партнера, провоцирование необходимых чувств: сострадание, сопереживание, вовлечение в контактные действия.

Экстраверсия (от лат. extra – сверх, вне и versio – поворачивать, обращать) – преимущественная направленность личности вовне, на окружающих людей, внешние явления, события.

Эмоции (от лат. emoveo – потрясаю, волну) – особая форма отражения психикой окружающего мира, проявляющаяся главным образом в биологически обусловленных переживаниях, отражающих потребности организма и активизирующих (стенические) или тормозящих (астенические) деятельность.

Эмпатия – эмоциональное понимание другого человека. Эмоциональная природа эмпатии проявляется в том, что ситуация другого человека, партнера по общению, не столько продумывается, сколько прочувствуется.

Язык – стихийно возникшая в человеческом обществе и постоянно развивающаяся знаковая система, являющаяся средством коммуникации, мышления, самовыражения личности, а также хранения и передачи информации, реализующаяся и существующая в речи.

Я-концепция – относительно устойчивая, достаточно осознанная, переживаемая как неповторимая система представлений человека о себе, как субъекте своей жизни и труда, на основе которой он строит взаимодействия с другими, относится к себе, осуществляет свою деятельность и поведение.

Рекомендуемая литература

1. Айзенк Г.Ю. Структура личности. М.: КСП+, 1999.
2. Барабанщиков В.А. Носуленко В.Н. Системность. Восприятие. Общение. М.: Когито-Центр, 2004.
3. Батаршев А.В. Психология индивидуальных различий: от темперамента и характера к типологии личности. М.: Владос, 2001.
4. Батуев А.С. Физиология высшей нервной деятельности и сенсорных систем. СПб.: Питер, 2006.
5. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М.: Эксмо, 2018.
6. Бехтерев В.М. Избранные труды по психологии личности. Т.2.: Объективное изучение личности. СПб.: Алетейя, 1999. 284 с.
7. Бихевиоризм: Сборник: Принципы обучения, основанные на психологии / Э. Торндайк. Психология как наука о поведении / Джон Б. Уотсон. М.: АСТ-ЛТД, 1998.
8. Богданов А.В. Физиология центральной нервной системы и основы простых форм адаптивного поведения. М.: МПСИ, 2005.
9. Бодров В.А. Психологический стресс: развитие и преодоление. М.: ПЕР СЭ, 2006.
10. Боно Э. Серьезное творческое мышление. Минск: Попурри, 2006.
11. Бреслав Г.М. Психология эмоций. М.: Смысл, 2007. 544 с.
12. Бьюзен Т. и Б. Супермышление. Минск: Попурри, 2007. 320 с.
13. Вилюнас В.К. Психология развития мотивации. СПб.: Речь, 2006. 458 с.
14. Власов П.К. Методы исследований и организация экспериментов. М.: Гум. Центр, 2005.
15. Выготский Л.С. Мышление и речь. М.: Лабиринт, 2008. 352 с.
16. Выготский Л.С. Психология развития человека. М.: Смысл, 2006.
17. Гейссельхарт Р.Р., Буркарт К. Память. Тренировка памяти и техники концентрации внимания. М.: Омега-Л, 2010. 128 с.
18. Гиппенрейтер Ю.Б. Психология внимания. М.: Когито-Центр, 2005.
19. Глозман Ж.М. Общение и здоровье личности. М.: Академия, 2002.
20. Голдберг Э. Управляющий мозг: лобные доли, лидерство и цивилизация. М.: Смысл, 2003.
21. Дорфман Л.Я. Интегральная индивидуальность, Я-концепция, личность. М.: Смысл, 2004.
22. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. СПб.: Речь, 2003.
23. Дружинин В.Н. Психология общих способностей. СПб.: Питер, 2007. 368 с.
24. Ждан А.Н. История психологии: от Античности до наших дней. М.: Мир, 2007. 576 с.
25. Завьялова Ж. Работа с возражениями и сопротивлениями. СПб.: Речь, 2005. 96 с.
26. Зеер Э.Ф. Психология профессионального развития. М.: Академия, 2006. 240 с.
27. Иванников В.А. Психологические механизмы волевой регуляции. СПб.: Питер, 2006.
28. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2006. 512 с.
29. История психологии: XX век / под ред. П.Я. Гальперина, А.Н. Ждан. М.: Академический Проект, 2005.
30. Калошина И.П. Психология творческой деятельности. М.: ЮНИТИ, 2015. 655 с.
31. Карпов А.В. Психология рефлексивных механизмов деятельности. М.: Когито-Центр, 2004.
32. Келер В. Гештальтпсихология. М.: АСТ-ЛТД, 1998.
33. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления. М.: Норма, 2007.
34. Кошелев А.Н., Иванникова Н.Н. Конфликты в организации: виды, назначение, способы управления. М.: Альфа-Пресс, 2007.
35. Кречмер Э. Строение тела и характер. М.: Академический Проект, 2015. 327 с.
36. Лабунская В.А. Психология затрудненного общения. М.: Академия, 2001. 288 с.
37. Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения. М.: Юнити, 2007.

38. Лазурский А.Ф. Очерк науки о характерах. СПб.: Наука, 1995.
39. Лейтес Н.С. Возрастная одаренность и индивидуальные различия. М.: МПСИ, 2003.
40. Леонтьев А.А. Психология общения. М.: Академия, 2008. 368 с.
41. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Академия, 2005. 352 с.
42. Лурия А.Р. Природа человеческих конфликтов. М.: Когито-Центр, 2002.
43. Лурье С.В. Психологическая антропология: история, современное состояние, перспективы. М.: Академический Проект, 2005.
44. Маклаков А.Г. Познавательные психические процессы. СПб.: Питер, 2001.
45. Мамардашвили М.К. Символ и сознание. Метафизические рассуждения о сознании, символическом и языке. М.: Школа; Языки русской культуры, 1999.
46. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2006.
47. Мерлин В.С. Психология индивидуальности. М.: МПСИ, 2005.
48. Мудрик А.В. Социализация человека. М.: Академия, 2004.
49. Мучински П. Психология профессиональной карьеры. М., 2004.
50. Налчаджян А.А. Атрибуция, диссонанс и социальное познание. М.: Когито-Центр, 2006.
51. Никандров В.В. Метод тестирования в психологии. СПб.: Речь, 2003.
52. Никандров В.В. Наблюдение и эксперимент в психологии. СПб.: Речь, 2003.
53. Нэпп М., Холл Дж. Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение. М.: Прайм ЕВРОЗНАК, 2005.
54. Обуховский К. Галактика потребностей. СПб.: Речь, 2003.
55. Овчинников Б.В. Типы темперамента в практической психологии. СПб.: Речь, 2006. 288 с.
56. Олпорт Г. Становление личности. М.: Смысл, 2002.
57. Павлов И.П. Физиологическое учение о типах нервной системы и темпераментах. Киев, 1953.
58. Павлов И.С. Мозг и психика. Избранные психологические труды. М.: МПСИ, 2004.
59. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Психология. М.: Академия, 2009.
60. Пиаже Ж. Психология интеллекта. СПб.: Питер, 2004.
61. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. СПб.: Питер, 2006.
62. Платонов Ю.П. Путь к лидерству. СПб.: Речь, 2006.
63. Прист С. Теории сознания = Theories of the mind. М.: Идея-Пресс, 2000.
64. Психологическая теория деятельности: вчера, сегодня, завтра / под ред. А.А. Леонтьева. М.: Смысл, 2006.
65. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер, 2007. 713 с.
66. Сергеева В. Азы общения – стратегия и тактика. СПб.: Питер, 2002. 224 с.
67. Сеченов И.М. Психология поведения. М.: МПСИ, 2004.
68. Солсо Р.Л. Когнитивная психология. СПб.: Питер, 2006.
69. Фрейд З. Основные психологические теории в психоанализе. СПб.: Алетейя, 1999.
70. Фрейд З. Психология бессознательного. СПб.: Питер, 2017. 522 с.
71. Фромм Э. Душа человека. М.: АСТ-ЛТД, 1998.
72. Фромм Э., Шостром Э., Братусь Б.С. Психология и психоанализ характера. Самара: БАХРАХ-М, 2000.
73. Хасан Б.И. Психология конфликта и переговоры. М.: Академия, 2004.
74. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. СПб.: Речь, 2001. 240 с.
75. Хорни К. Наши внутренние конфликты. М.: Канон+РООИ «Реабилитация», 2014. 256 с.
76. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности: основные положения, исследования и применение. СПб.: Питер, 2007. 607 с.
77. Шульц Д. История современной психологии. СПб.: Изд-во «Евразия», 2002. 532 с.
78. Юнг К. Психологические типы. СПб.: Азбука, 2001.
79. Юнг К.Г. Аналитическая психология. М.: Мартис, 1995. 320 с.
80. Юнг К.Г. Сознание и бессознательное. М.: Академический проект, 2007. 188 с.