

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ
ДОНБАССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ
АКАДЕМИЯ

Составитель:

Т.В. Кудерская, доц.

ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ»

(ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ ВСЕХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ)

Издание второе, стереотипное

Утверждено
заседанием кафедры
украиноведения и
гуманитарного образования
протокол № 5 от 2.11.99

КРАМАТОРСК 2000

УДК 159.9 + 378.1

Опорный конспект лекций по дисциплине «Основы психологии и педагогики» /для студентов заочной формы обучения всех специальностей/.- 98с.

Краматорск: ДГМА, 2000.

Краткий конспект лекций содержит основные положения тем учебного курса «Основы психологии и педагогики», а также вопросы для самоконтроля и список рекомендуемой литературы.

Составитель:

Т.В. Кудерская, доцент

Ответственный за выпуск:

Е.П. Ляшенко, доцент

ВВЕДЕНИЕ

В высшей школе Украины идёт активный процесс гуманизации и гуманитаризации высшего образования. Во всех вузах введены в качестве обязательных для изучения ряд новых дисциплин гуманитарного цикла. В число этих дисциплин входит и курс «Основы психологии и педагогики». В результате его изучения выпускник вуза должен получить представление о природе психики человека, знать основные психические функции и их физиологические механизмы, соотношение природных и социальных факторов в становлении психики; знать, в каких формах происходит освоение человеком действительности, осознавать роль сознания и самосознания в поведении, деятельности человека, формировании его личности; понимать значение воли, эмоций, потребностей и мотивов; уметь дать психологическую характеристику личности, её темперамента, способностей, характера; интерпретировать собственные психические состояния, владеть простейшими приемами психической саморегуляции, осознавать закономерности межличностных отношений в быту и организованном коллективе; знать формы, средства и методы психологической деятельности; владеть элементарными навыками анализа учебно-воспитательных ситуаций, определения и решения педагогических задач, как в семье, так и в трудовом коллективе.

Поскольку изложение многих тем, особенно по психологии, по необходимости, изобилует новыми специфическими терминами, для усвоения материала необходимо обращаться к словарям-справочникам по психологии и педагогики, которые рекомендованы в списке литературы.

После ознакомления с теоретическим материалом, студенту рекомендуется по каждому вопросу очередной темы ответить на контрольные вопросы.

ТЕМА: ПРЕДМЕТ, ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ.

1. Особенности психологии как науки.
2. Научная и житейская психология.
3. Проблема предмета психологии, Этапы истории психологии.
4. Основные формы и проявления психики человека.
5. Предмет педагогики.
6. Методы психологических исследований и педагогических воздействий.

ОСОБЕННОСТИ ПСИХОЛОГИИ КАК НАУКИ.

В системе человековедческих наук психологии отведено особое место. Во-первых, это наука о самом сложном, что пока известно человечеству. Во-вторых, психология находится в особом положении потому, что в ней как бы сливается объект и субъект познания. Только в ней научное сознание человека становится его научным самосознанием. Наконец, в-третьих, особенность психологии заключается в ее уникальных практических следствиях. Познавая себя, человек изменяет себя. Каждое новое знание человека о себе делает его другим: меняет отношения, цели, его состояния и переживания.

Можно сказать, что психология - это наука, не только познающая, но и конструирующая, созидаящая человека.

СООТНОШЕНИЕ НАУЧНОЙ И ЖИТЕЙСКОЙ ПСИХОЛОГИИ.

Любая наука имеет в качестве своей основы некоторый эмпирический, житейский опыт людей. Так, физика опирается на приобретаемые в повседневной жизни знания о движении и падении тел, о трении и инерции, о свете, звуке и т.д.

Математика тоже исходит из представлений о числах, формах, количественных соотношениях, которые начинают формироваться уже в дошкольном возрасте.

Иначе, обстоит дело с психологией. Запас житейских психологических знаний есть у каждого. Но они качественно отличаются от научных.

РАЗЛИЧИЯ:

- житейские психологические знания - конкретны. Научная психология стремится к обобщениям, используя научные понятия;

- житейские знания носят интуитивный характер. Научные знания рациональны и вполне осознаны;

- в способе передачи знаний и в самой возможности их передачи;

- в методе получения знаний. В житейской психологии мы ограничены наблюдениями и размышлениями. В научной психологии добавляется эксперимент.

- преимущество научной психологии в том, что она располагает таким

обширным, разнообразным материалом, который недоступен во всем своем объеме ни одному носителю житейской психологии.

СВЯЗЬ:

- Научная психология опирается на житейский опыт и извлекает из него свои задачи;

- проверяется жизнью. Научная психология - основа психологической культуры;

Психологическая культура включает:

1. Знание о себе /о темпераменте, характере, способностях/;

2. Знание о другом / те же показатели/;

3. Умения и навыки общения. Все это позволяет изучить научная психология.

ПРЕДМЕТ НАУЧНОЙ ПСИХОЛОГИИ.

Знакомство с любой наукой начинается с определения ее предмета и описания круга явлений, которые она изучает.

Историю психологии можно разделить на два периода.

Донаучный:

- анимистический и мифологический взгляд /эллинская философия/;

- натурфилософские взгляды Гераклита /гилозоизм/;

- атомистические взгляды Демокрита;

- учение о "мировой душе" Платона;

- учение о душе как энтелехии Аристотеля.

Научный:

- с 1879г - экспериментальная психология В. Вундта;

- рефлекторная теория Й.Д. Сеченова;

- сигнальные системы И.П. Павлова;

- "теории установки" Д.Н. Узнадзе;

- деятельный подход- Л.С. Выготского, А.Н. Леонтьева;

- психоанализ З. Фрейда, К.Юнга, Э. Фромма;

- бихевиоризм Джон Уотсона;

- гештальтпсихология К. Коффка, В. Келера;

- гуманистическая психология А. Маслоу;

- трансперсональная психология С. Грофа.

Если проследить историю выделения предмета психологии, то можно назвать 4 этапа:

I - психология - как учение о душе - до XVIIв;

II - как учение о сознании и подсознании - до XXв;

III - как наука о поведении человека - до 50~х годов XXв;

IV - как наука о закономерностях психики - с 50-х гг.

Итак, предмет научной психологии – закономерности развития и функционирования психики как особой формы жизнедеятельности.

Психика - это системное свойство высокоорганизованной материи,

закрывающееся в активном отражении субъектом объективного мира и саморегуляции на этой основе своего поведения и деятельности.

Основные функции психики - отражение и регуляция поведения и деятельности.

Особенности психики человека в том, что она не дана человеку в готовом виде с момента рождения и не развивается сама по себе вне общества. Она формируется в процессе усвоения им культуры, созданной предшествующими поколениями.

Основные формы проявления психики человека:

I - психические процессы:

- познавательные и эмоционально-волевые

II психические состояния;

III свойства личности /направленность, темперамент, характер, способности/.

Они взаимосвязаны и определяют поведение человека. Знание закономерностей протекания психических процессов имеет значение для решения педагогических проблем /чему учить, когда, как/.

ПРЕДМЕТ ПЕДАГОГИКИ.

По традиции нередко предметом педагогики определяют воспитательную деятельность. Сегодня предмет педагогики рассматривают шире.

Предмет современной педагогики - исследование закономерностей развития и формирования человеческой личности и определение на их основе теории и методики воспитания как специально организованного педагогического процесса.

Основные понятия педагогики: воспитание, обучение, образование.

Основные проблемы педагогики:

- сущность и закономерности развития и формирования личности в условиях специально организованного воспитания;

- исследование методов воспитания, обучения и образования;

- определение целей воспитания.

-

МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ.

Методы психологии:

I - основные: методы наблюдения и эксперимента;

II - дополнительные: беседа, интервью, анкетирование, социометрия, референтометрия, биографический метод, тестирование, моделирование и психолого-педагогический эксперимент, метод изучения продуктов деятельности, метод изучения литературно-исторических источников, математические методы.

Методы педагогики: - это совокупность приемов и способов организации познавательной деятельности обучаемого, его развития.

Выделяют, как минимум, пять групп методов педагогического воздействия на личность:

1. Убеждение;
2. Упражнения и приучения;
3. Обучение;
4. Стимулирование;
5. Контроль и оценка.

Связь психологии и педагогики существовала всегда. Но особенно потребность психологии обнаруживается, когда педагог обращается к проблеме воспитания. Цель воспитания - формирование личности, соответствующей требованиям развивающегося общества. К.Д. Ушинский говорил: " Чтобы всесторонне воспитать человека, его надо всесторонне изучить".

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ:

1. В чем особенности психологии как науки?
2. Как понимать выражение: «психология – не только познающая, но и созидаящая человека наука» ?
3. В чем проявляется различие и связь житейской и научной психологии?
4. Что составляет предмет научной психологии?
5. Что такое психика?
6. Каковы основные функции психики?
7. В чем особенности психики человека?
8. Каковы основные формы проявления психики человека?
9. Что составляет предмет современной научной педагогики?
10. Каковы основные методы психологических исследований и педагогических воздействий?

ТЕМА ПСИХИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ.

1. Внимание и его физиологические основы. Виды внимания. Свойства.
2. Ощущение. Пороги чувствительности. Закон Вебера-Фехнера.
3. Восприятия и представления.
4. Память.
5. Мышление и речь. Воображение

ВНИМАНИЕ.

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

Внимание - это направленность и сосредоточенность сознания человека на определенных объектах при одновременном отвлечении от других.

Внимание не имеет своего содержания, а как бы обслуживает

психические процессы, выполняя регулируемую функцию, Физиологическая основа внимания - доминанта - временно господствующий в коре головного мозга очаг возбуждения, действие которого подчиняется закону индукции нервных процессов.

Закон гласит: «Всякий очаг возбуждения, возникающий в коре полушария мозга, вызывает торможение окружающих участков». Кроме того, установлено, что возбуждение никогда не распространяется равномерно по всей коре мозга. В каждый данный момент в коре имеется один какой-нибудь участок, в котором создались наиболее благоприятные /оптимальные/ условия для возбуждения. Они - основа внимания.

Функции внимания:

1. Функция отбора значимых воздействий, которые соответствуют потребностям данной деятельности;
2. Функция игнорирования других несущественных конкурирующих воздействий;
3. Функция удержания, сохранения выполняемой деятельности, пока не будет достигнута цель, т. е. регуляции и контроля деятельности

Основные свойства внимания:

- концентрация- степень сосредоточенности внимания на объект;
- объем - количество объектов, которые могут быть охвачены вниманием одновременно;
- распределение- возможность удерживать в сфере внимания одновременно несколько объектов, выполнять несколько видов деятельности;
- переключение - намеренный осознанный перенос внимания с одного объекта на другой;
- устойчивость - длительность сосредоточения внимания на объекте.

Виды внимания:

- Непроизвольное - внимание, направленное на данный объект без сознательного намерения и усилий.
- Произвольное - внимание, которое управляется сознательной целью /называют также "волевым", "преднамеренным"/.
- Послепроизвольное - внимание, которое из произвольного становится как бы непроизвольным. Но в отличие от подлинно непроизвольного оно остается связанным с сознательными целями и поддерживается сознательными интересами.

Состояние, противоположное вниманию - рассеянность.

Рассеянность - это неспособность человека сосредоточиться на чем-либо определенном в течение длительного времени.

Различают: мнимую рассеянность /вызвана обычно сосредоточенностью на каком-то предмете/ и подлинную рассеянность /когда человек с трудом удерживает произвольное внимание на каком-либо предмете или действии/.

Итак, внимание организует познавательные процессы и если свойства внимания данного человека не имеют нежелательных отклонений, то человек чувствует себя достаточно комфортно в этом мире, познавая и

преобразуя его.

ОЩУЩЕНИЯ.

Это простейший психический процесс, состоящий в отражении отдельных свойств предметов и явлений материального мира, при непосредственном воздействии раздражителей на органы чувств.

Ощущение - источник всех наших знаний, а органы чувств - те каналы, по которым мы получаем все сведения о мире.

По своему происхождению и содержанию ощущения объективны, а по форме, по степени достоверности - субъективны.

Физиологический механизм ощущений:- это деятельность специальных нервных аппаратов-анализаторов, состоящих из рецептора, чувствительного нерва и центра анализатора - специализированного участка коры мозга, в котором раздражение преобразуется в ощущение.

Совокупность всех анализаторов называется *сенсорной сферой*. Для ее работы необходимо, чтобы раздражение было определенной силы.

Нижний абсолютный порог чувствительности - та минимальная сила раздражения, которая вызывает ощущение.

Верхний абсолютный порог - максимальная сила раздражения, при которой возникает адекватное раздражителю ощущение. Величина порогов может изменяться в зависимости от различных условий, характера деятельности человека, состояния его рецепторов, силы и длительности действия раздражителя.

Немецкие ученые Вебер и Фехнер установили психофизиологический закон зависимости интенсивности ощущений от силы раздражителя $S = K \lg I + C$ по которому интенсивность ощущений пропорциональна логарифму силы раздражителя. Иначе говоря, при возрастании силы раздражителя в геометрической прогрессии интенсивность ощущений увеличивается в арифметической прогрессии.

Постоянна ли чувствительность наших органов чувств? Она может меняться и эти изменения чувствительности получили название сенсбилизации и адаптации.

Адаптация - изменение чувствительности анализатора под влиянием длительно действующих на него раздражителей или отсутствия их воздействия.

Сенсбилизация - изменение чувствительности анализаторов в сторону обострения чувствительности под воздействием внутреннего состояния организма.

Классификация ощущений.

В зависимости от того, откуда поступают воздействия на рецепторы, анализаторы подразделяются:

- экстероцепторы - анализаторы внешнего мира /зрительные, слуховые, кожные, обонятельные, вкусовые/;
- интероцепторы - анализаторы состояния организма;
- проприоцепторы - анализаторы движения, равновесия.

Несмотря на качественное многообразие ощущений и специфичность, их

объединяют общие характеристики /свойства/: наличие качества, интенсивность, длительность, пространственная локализация раздражителя.

С помощью специальных тренировок можно совершенствовать чувствительные способности человека.

ВОСПРИЯТИЕ.

На основе ощущений организуется более сложный психический процесс-процесс отражения предметов в целом - восприятие.

Восприятие - это психический процесс отражения предметов и явлений действительности в совокупности их свойств и частей, и связанный с пониманием целостности отражаемого.

В отличие от процесса ощущения при восприятии человек познает не отдельные свойства предметов и явлений, а предметы и явления окружающего мира в целом.

В основе восприятия лежат ощущения, но восприятие не сводится к сумме ощущений. Воспринимая, мы не только выделяем группу ощущений и объединяем их в целостный образ, но и осмысливаем этот образ, понимаем его, привлекая для этого свой прошлый опыт. Иначе говоря, восприятие человека невозможно без деятельности памяти и мышления.

При этом восприятие - это не пассивное отражение, а сложная деятельность, в процессе которой человек глубоко познает окружающий мир, обследует воспринимаемые объекты. Важная составная часть деятельности восприятия - движения: движения глаза, руки и т.д.

Физиологические основы восприятия.

Специальных органов восприятия нет. Материалы для восприятия дают анализаторы. В основе восприятия лежат сложные системы нервных связей, так называемые межанализаторные связи, т.е. связи между различными анализаторами. И наличие таких связей позволяет правильно воспринимать предмет даже на основании показаний всего лишь одного анализатора.

Виды восприятия.

В процессе восприятия не все анализаторы играют одинаковую роль. Один из анализаторов обычно является ведущим. В зависимости от того, какой анализатор играет основную роль, различают зрительные, слуховые, осязательные, кинестезические, обонятельные виды восприятия.

Кроме того, по организации перцептивной /воспринимающей/ деятельности различают непреднамеренные /определяющиеся внешними обстоятельствами/ и преднамеренные /регулируемые определенной целью/ восприятия.

Особенности /свойства/ восприятия.

Восприятия отличаются: константностью /постоянством/, предметностью, целостностью, осмысленностью, зависимостью от прошлого опыта человека, прежними восприятиями /апперцепция/.

ИЛЛЮЗИЯ.

Восприятие не всегда дает абсолютно верные представления о предметах окружающего мира. Известны факты ошибок зрительного

восприятия, так называемые зрительные иллюзии.

Иллюзии - это искаженные восприятия. Их причинами могут быть и физические, и физиологические, и психологические. Они могут быть следствием особенностей анализаторов, предшествовавшего опыта, изменения условий, и даже результатом низкого уровня внимания человека.

Как правило, восприятия все же верно отражают окружающий мир, а человеческая практика, деятельность позволяют отделить ошибочное восприятие от истинного.

НАБЛЮДЕНИЕ И НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТЬ.

Наблюдением называют целенаправленное, планомерное восприятие.

Наблюдательность как свойство личности есть стремление и умение с наибольшей полнотой подмечать особенности предметов и явлений, в том числе и такие детали, которые недостаточно заметны внешне и кажутся на первый взгляд малосущественными, умение замечать самые незначительные различия, изменения в предметах и явлениях.

Наблюдение - это восприятие, тесно связанное с деятельностью мышления - сравнением, различением, анализом.

Наблюдательность тесно связана с любознательностью - живым, пытливым интересом к предметам и явлениям /ее надо отличать от поверхностного любопытства/. По образному определению, "любопытный обращает внимание на редкости только для того, чтобы удивляться; любознательный - для того, чтобы познать их и перестать удивляться".

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ.

На основе полученных ранее ощущений и восприятий развивается более сложная форма отражения - представление.

Представление - это чувственно – наглядный образ, воспринятых ранее предметов и явлений.

В отличие от восприятий представление возникает без непосредственной деятельности органов чувств; представления носят более обобщенный характер, они менее отчетливы, более фрагментарны и характеризуются неустойчивостью и подвижностью.

Физиологической основой представлений является оживление "следов" /временных связей/, образовавшихся в мозгу при выработке условного рефлекса.

Что влияет на качество представлений?

- состояние нервной системы;
- прочность закрепленных восприятий /что зависит от имеющегося опыта/;
- эмоциональное состояние человека;
- индивидуальные особенности человека /его профессиональные склонности, интересы, способности/.

Чем полнее и точнее представления, тем успешнее ориентируется и познает человек.

ПАМЯТЬ.

Все, что воспринимается или переживается человеком, не исчезает бесследно, а сохраняется в мозгу, т.е. запоминается /и это дает возможность воспроизводить ранее воспринятое, совершенное, пережитое/.

Память - это психический процесс запечатления, сохранения и воспроизведения того, что было в прошлом опыте. Память обеспечивает непрерывность психической жизни человека - то, что он всегда остается внутренне самим собой, накопление им всех видов знаний, любые формы обучения. Она основана на свойстве мозга сохранять следы внешних воздействий /а также и воздействий, поступающих изнутри организма/, При этом память человека избирательна.

Виды памяти.

I В зависимости от того, что мы запоминаем, различают:

- двигательную /запоминание собственных движений/;
- эмоциональную /память чувств/;
- образную /фокусирует средства и результаты действий восприятия, образного мышления и воображения, т.е. все виды образов: зрительные, слуховые, осязательные, обонятельные, вкусовые/;
- эйдетическую /отличается фотографической точностью/;
- словесно-логическую /сохранение мыслей, выраженных словами/.

II. По характеру целей деятельности:

- произвольная;
- непроизвольная;

III. По времени закрепления и сохранения информации:

- сенсорная;
- кратковременная;
- долговременная;
- оперативная.

Основные процессы памяти.

Уже из определения памяти видно, что она складывается из трёх элементов - запечатления, сохранения и воспроизведения того, что сохранялось. Каждый из них - не мгновенное явление, а процесс, длящийся иногда большее, иногда меньшее время и протекающий по определенным правилам. Поэтому запечатление, сохранение, и воспроизведение называют основными процессами памяти.

Регулирование процессов памяти.

Возможны два основных подхода к регулированию процессов памяти путем воздействия на функции мозга: химический и физический. Химический известен с древних времен. Он включает использование самых разных

фармакологических средств. Известно стимулирующее действие чая и кофе. Существенную роль играют и адаптогены: корень женьшеня, препараты из китайского лимонника и элеутерококка.

Физический подход предполагает воздействия на функции памяти электрическими стимуляциями мозговых структур, а также фокусированным ультразвуковым эффектом. Пагубное влияние на память оказывает злоупотребление алкоголем и курение.

Общие условия успешного запоминания.

1. Материал интересен для запоминающего;
2. У запоминающего есть уже большой объем знаний в той области, к которой относится заучиваемый материал;
3. У запоминающего сформирована установка на длительность полноту и прочность запоминания;
4. Материал осмыслен, предельно ясен, классифицирован;
5. При запоминании материал объемом до 1000 слов /3-4 книжных страницы/ внимательно прочитан 1-2 раза с разбивкой его на смысловые фрагменты и затем воспроизводится путем повторений /активных и с подглядыванием/. Число таких повторений на 50% превышает количество, требуемое для первого безошибочного воспроизведения: человек со средней памятью может безошибочно воспроизвести 7-9 слов сразу, 12 слов - после 7 повторений, 24 слова - после 40 повторений;
7. Между отдельными повторениями вводится пауза продолжительностью 24 часа;
8. Процесс заучивания, разделенный на отрезки по 45 - 60 мин, прерывается паузами по 10-15 минут.

Продуктивность памяти.

По какому - либо одному признаку оценить память нельзя. Общий суммарный эффект памяти определяется как продуктивность памяти. Она складывается из показателей таких качеств как объем памяти, быстроты запоминания, точности воспроизведения, длительности хранения и готовности памяти /ее способности быстро и легко извлекать из памяти то, что нужно в данный момент/.

Причины, влияющие на продуктивность памяти.

Объективные: характер материала /ритмичность, наглядность/ понятность, связность, осмысленность/, установка, количество материала.

Субъективные: состояние организма, интерес, установка, предшествующий опыт, тип запоминания.

Методы /пути/ тренировки памяти.

Их делят на две основные группы:

I - методы, связанные с интеллектуальной работой над запоминаемым материалом

II - методы, представляющие собой мнемотехнические приемы, применяемые там, где материал не подлежит смысловому анализу или где требуется специальное заучивание терминов, фактов и т.п.

Из методов тренировки памяти можно выделить: повторение, метод

ключевых слов, метод "ОВОД", метод Цицерона, метод пространственного маркирования, ассоциативный метод, метод свободных ассоциаций, метод запоминания лиц и имен, развитие памяти по методике С.Ю. Ковалю, развитие памяти в школах Олега Андреева и эйдетики.

МЫШЛЕНИЕ.

Мышление, являясь формой познавательного процесса, замыкает иерархию этих процессов.

Мышление не только высший, но и иной уровень познания. Если результатом ощущений, восприятий и представлений был образ - отражение реальности, то результатом мышления является формирование понятия - такой языковой структуры, которая отображает и единичное, и особенное, и всеобщее.

Мышление - процесс психической познавательной деятельности, характеризующийся обобщенным и опосредованным отражением действительности. Т.е. мышление - наиболее обобщенная и опосредованная форма психического отражения, устанавливающая связи и отношения между познавательными объектами.

Основные мыслительные операции: анализ, сравнение, синтез, обобщение и абстрагирование.

Основные формы мышления:

- понятия - формы мышления, отражающие наиболее общие, существенные стороны, свойства предметов, явлений, действительности, выраженные словом.;
- суждения - формы мышления, отражающие связи между понятиями, отрицающие или утверждающие что-либо;
- умозаключения - формы мышления, при которых на основе нескольких суждений делается определенный вывод / в виде индукции, дедукции или традукции/.

Основные качества мышления: широта, глубина, самостоятельность, быстрота ума, критичность.

Виды мышления:

- предметно-действенное /связанное с практическими действиями над предметами/;
- наглядно-образное /опирающееся на восприятия и представления/;
- абстрактное мышление / мышление понятиями/.

Психологические особенности человека, способного к творческому мышлению:

- стремление к новизне;
- способность видеть явления под новым углом зрения;
- способность видеть скрытые стороны или возможности явлений;
- способность продуцировать идеи в неопределенной ситуации.

Можно ли способствовать развитию мыслительных способностей? Можно.

Пути развития мышления:

- знание приемов и правил умственной деятельности;
- тренинг интеллекта;
- забота о здоровье;
- использование активных методов в образовательном процессе /использование видео-, слайдо-, аудиоаппаратуры, проблемный метод/.

Результаты мыслительных действий.

Результаты любых мыслительных действий - получение нового знания. Но в зависимости от вида мышления эти знания могут иметь разную форму. В наглядно-образном мышлении это - новые образы, наглядные модели предметов и явлений действительности, в логическом мышлении - новые понятия. Что касается наглядно-действенного мышления, то здесь знания могут иметь как образную, так и понятийную форму в зависимости от того, какой вид мышления сочетается с наглядно-действенным. Новые знания обогащают мышление человека, дают ему новые возможности, так как могут в дальнейшем выступать в качестве средств решения новых мыслительных задач. Особую ценность имеют результаты мышления, вносящие новое в общую сумму человеческих знаний.

Взаимосвязь видов мышления.

Мы уже говорили о том, что наглядно-действенное мышление у взрослого человека никогда не выступает изолированно, но только вместе с наглядно-образным или логическим мышлением. В свою очередь, наглядно-образное и логическое мышление тесно связаны между собой. Как правило, они совместно участвуют в решении мыслительных задач, возникающих как в быту, так и в учебе, и труде.

В научном труде, например, бывает одинаково необходимо как последовательно рассуждать, так и уметь представить себе в образной форме изучаемые явления и возможные результаты их преобразования.

Мышление и речь.

Все виды человеческого мышления неразрывно связаны с речью. В логическом мышлении речь является единственной формой, в которой происходит мышление, так как оно состоит в установлении связей между значениями слов. Когда мы рассуждаем молча, про себя, мы пользуемся сокращенной внутренней речью, проявления которой можно зарегистрировать при помощи специальных приборов. Но наглядно-действенное и наглядно-образное мышление тоже включает участие внешней или внутренней речи— словесное обозначение выполняемых движений и их результатов, словесную характеристику используемых образов. Иногда логическое мышление называют «словесным». Но это не значит, что другие виды человеческого мышления «бессловесны».

Теоретическое и практическое мышление.

Мышление включено во все виды человеческого труда. Но в некоторых видах труда основные цели - практические. Они состоят в воздействии на внешний мир - управлении заводом, получении урожая, выпуске продукции и т. п. Мышление, выполняемое ради достижения той или иной практической цели, и само называют практическим. Другие виды труда специально направлены на изучение какой-либо стороны действительности, установление законов, ею управляющих, разработку теории. Это - теоретический труд, который может в большой мере сводиться к систематическому решению мыслительных задач. Мышление, включенное в теоретический труд, называется теоретическим. Однако и теоретическое, и практическое мышление остаются видами познания и направлены на решение познавательных задач.

Знаки и их использование в мышлении.

В наглядно-образном и логическом мышлении человек не действует с реальными вещами. Вместо этого он, как мы видели, применяет выработанные обществом средства - наглядные модели и понятия. Они выражаются и передаются другим людям при помощи знаков - специальных условных изображений и слов.

Каждый вид знаков имеет свои правила, по которым он используется для обозначения тех или других явлений действительности. Так, в языке это - правила грамматики. Не владея ими, нельзя построить предложение, описывающее какой-либо предмет или событие. Построение чертежа или графика также имеет свои правила. Но с другой точки зрения, все знаки одинаковы - их можно усвоить и использовать, только понимая, что они - не сама действительность, а обозначающие ее заместители. Возможность использовать в мышлении знаки вместо реальных вещей существует только у человека и называется знаковой функцией сознания (другое ее название - символическая функция).

ВООБРАЖЕНИЕ.

Воображением называется создание новых образов, основанных на результатах восприятия и мышления.

Хотя воображение относится к познавательным процессам, но в отличие от восприятия и мышления оно служит человеку не только для познания окружающего мира, но и для его преобразования, создания новых механизмов, зданий, произведений искусства, т. е. для творчества в разных областях жизни и деятельности.

Воображение включает несколько видов, различающихся по их роли в жизни и деятельности людей.

Пассивное и активное воображение.

Различаются пассивное и активное воображение. *Пассивным* называется воображение, которое возникает «само собой», без постановки специальной цели. Так бывает, например, в сновидениях, в состоянии полусна или горячечного бреда. В этих случаях образы воображения, их сочетания могут носить самый фантастический характер. Содержание этих образов в

значительной мере определяется не психологическими, а физиологическими причинами - тем, в каком состоянии находятся разные участки мозга. Иногда в содержании сновидений проявляются скрытые желания или опасения человека, неосознаваемые им во время бодрствования влияния со стороны внутренних органов. В какой-то мере отражаются в образах сновидений и внешние воздействия, но часто это очертание принимает причудливые формы.

Активное воображение направлено на решение определенных задач. В зависимости от характера этих задач оно делится на *воссоздающее* и *творческое*

Воссоздающее воображение.

Задачи этого вида воображения состоят в воссоздании, восстановлении предметов, явлений, событий по их изображению или словесному описанию. Когда вы слушаете рассказ преподавателя, читаете учебники и художественную литературу, смотрите картины в музее, вы каждый раз (с большим или меньшим успехом) представляете себе то, что описывается и показывается. Одно дело - понять содержание, уловить главную мысль рассказа, проследить последовательность событий в рассказе (это - задачи мышления); совсем другое - представить в виде живых образов, как лежит в кроватке младенец и тянет ручки к игрушке, как выглядят герои романа, как бы очутиться самим на лугу, описанном Тургеневым. Мышление, понимание - необходимая предпосылка воображения. Не поняв текста описания, нельзя себе представить все это. Но, в свою очередь, -воображение расширяет понимание, придает ему живость и конкретность.

Может показаться странным, что воображение требуется и при рассматривании картины: там ведь все передано наглядно. Тем не менее, если не «вжиться» в картину, не представить себе изображенный на ней «кусочек жизни», мы только скользнем по ней глазами, ничего не почувствовав.

Сложность задач, возникающих перед воображением, зависит от характера сведений о тех предметах, явлениях, которые мы пытаемся себе представить - от того, насколько эти сведения полны, подробны и точны и в какой форме они выражены.

Легче представить себе здание, изображенное на картине, чем приведенное в книге в виде наброска, схемы, чертежа или описанное только словесно. А в словесном описании решающее значение имеет его художественная форма, использование выразительных средств языка. Недаром к языку художественной литературы применяют характеристику «образный». Это и значит, что он способствует возникновению образов воображения.

Представления воссоздающего воображения различаются по их точности и яркости. Точность, правильность построения представлений в воображении, их соответствие требованиям задачи в значительной мере определяется жизненным опытом человека, накопленным им раньше запасом представлений. Ведь это - резервуар, из которого мы черпаем материал для новых образов. Вряд ли сможет правильно представить себе бушующее море человек, который видел воду только льющейся из крана. Определяется оно и уровнем понимания тех описаний и изображений, по которым создаются

представления.

Но яркость, живость, отчетливость новых образов зависит уже не от запаса представлений, а от индивидуальных особенностей человека и, прежде всего, от того, насколько его воображение окрашено чувствами.

Творческое воображение.

Задачи творческого воображения состоят в определении возможных результатов действий, направленных на открытие или создание новых предметов, явлений, ситуаций. В самом ярком виде творческое воображение проявляется в труде изобретателей, ученых, художников, писателей, артистов. Но творческое воображение необходимо и каждому человеку в любом виде труда. Так, например, воспитатель при его помощи представляет себе, как он проведет с детьми новое занятие, как организует новую игру.

В творческом воображении мы создаем представления, руководствуясь только целями, которые ставим перед собой, и различаются эти представления по их *оригинальности* и *реалистичности*. Оригинальность, своеобразие представлений творческого воображения - это степень их новизны, непохожести на то, что уже было известно, а реалистичность определяется тем, насколько представление, созданное воображением, близко к действительности. Сохраняются для творческого воображения и различия по яркости представлений. Результаты творческого воображения нельзя оценить сами по себе, вне той деятельности, которую они обслуживают. Так, для изобретателя, архитектора, ученого наиболее значима реалистичность представлений, возможность их воплотить в жизнь или подтвердить в ходе дальнейших исследований. Для писателя же или художника решающее значение имеют оригинальность и яркость представлений, реалистичность же в некоторых случаях, например при создании сказок, фантастических произведений, может и вовсе не соблюдаться.

«Свободное» воображение. Мечты, грезы, фантазирование.

Деление воображения на активное и пассивное условно. Между ними даже у взрослого человека (а тем более у ребенка) нет четкой границы, и одно может переходить в другое. Кроме того, существуют виды воображения, которые вообще нельзя отнести ни к активному, ни к пассивному, так как они могут иметь разную степень целенаправленности. Они не включены в творческую деятельность и вместе с тем не связаны с необходимостью точно следовать каким бы то ни было указаниям, образцам.

Нередко мы используем воображение для создания картин привлекательного для нас будущего, совершаем научные открытия, путешествия в дальние страны, наделяем себя чертами любимых героев книг. Это - мечты. Они могут опережать действительный ход событий и тогда воодушевляют человека, становятся мотивами его поступков. Но могут они и уводить в сторону от жизни, подменять постановку реальных целей представлениями о несбыточных успехах. Такие мечты переходят в *грезы* - сходные со сновидениями состояния, когда человек как бы переселяется в мир, созданный собственным воображением: девушка представляет себя прославленной кинозвездой, юноша - отважным космонавтом, переживающим

все новые и новые приключения.

Фантазированием обычно называют создание представлений о нереальных вещах, явлениях, событиях, включенное в разные виды воображения. Но встречается и фантазирование в чистом виде. Некоторые люди склонны, как бы приукрашивать им повседневную жизнь, не уходя при этом в мир грез.

Действия воображения.

Общей особенностью задач активного воображения (за "исключением репродуктивного), отличающей их от задач мышления, является их «открытый» характер. Это значит, что задача, возникающая перед воображением, имеет не одно, а множество возможных решений. Так, писатель может по-разному представить себе описываемого героя, архитектор - вид будущего здания. Даже ученый строит несколько разных представлений о возможной природе еще неизученного явления, тем более «открытыми» бывают задачи в свободных видах воображения - мечтах, грезах, фантазировании.

Средства и способы, используемые в действиях активного воображения, те же, что и в наглядно-образном мышлении. Средствами являются образы, но не просто образы предметов и явлений, получаемые в результате восприятия, а образы, соответствующие общественно выработанным видам наглядных моделей, выделяющие определенные признаки и отношения предметов. Способы состоят во внутренних пробах, приводящих к различным сочетаниям и преобразованиям таких образов. Однако воображение и наглядно-образное мышление имеют разные задачи и дают разные результаты.

В наглядно-образном мышлении задача, состоящая в получении нового знания, решена, когда получен обобщенный образ - модель, отвечающая ее условиям. Далее следует его использование в практической деятельности или при решении других мыслительных задач.

В воображении «открытый» характер задач дает гораздо большую свободу отбора и сочетания образов, а их результат (обобщенный образ-модель) *индивидуализируется*, приобретает черты, приближающие его к образу восприятия, хотя он, как правило, не достигает той же яркости и полноты.

«Двухступенчатый» характер создания образов воображения хорошо виден на примере художественного и технического творчества. Вначале создается общий замысел картины, здания, механизма, а затем он конкретизируется, облекается «в плоть и кровь».

Воображение и чувства.

Воображение больше, чем другие познавательные психические процессы, связано с чувствами человека. Можно хладнокровно, бесстрастно воспринимать, думать, но нельзя хладнокровно воображать. Воображение не только возникает под влиянием чувств, но и само становится одним из самых мощных их источников. Нередко воображаемые ситуации порождают в нас чувства не менее сильные, чем реальные события. Это - очень важное свойство воображения, так как благодаря ему мы получаем возможность оценить, какое значение могут иметь для нас те или иные обстоятельства. Вместе с тем это

свойство воображения таит в себе опасность ухода от действительности, «переселения» в мир грез.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ.

1. Что такое внимание? Какова его физиологическая основа?
2. Каковы функции внимания?
3. В чем особенности видов внимания?
4. Что такое ощущения?
5. Что собой представляют пороги чувствительности?
6. Какую зависимость устанавливает основной психофизиологический закон Вебера – Фехнера?
7. Как можно классифицировать ощущения?
8. Что такое восприятие?
9. Каковы особенности (свойства) восприятия?
10. Чем порождаются иллюзии?
11. Что такое наблюдательность?
12. Что влияет на качество представлений?
13. Каковы основные элементы памяти?
14. Какие виды памяти можно выделить?
15. Каковы общие условия успешного запоминания?
16. Что влияет на продуктивность памяти?
17. Что такое мышление?
18. Каковы основные формы мышления?
19. Как мышление связано с речью?
20. По каким качествам оценивается творческое воображение?

ТЕМА: ПСИХИЧЕСКИЕ СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА.

1. Понятие психических состояний
2. Типичные положительные состояния человека
3. Отрицательные психические состояния и их предупреждения
4. Специфические состояния психики человека

Понятие психических состояний

Психические состояния представляют собой целостные характеристики психической деятельности за определенный период времени. Сменяясь, они сопровождают жизнь человека в его отношениях с людьми и обществом. В любом психическом состоянии можно выделить три общих измерения: мотивационно-побудительное, эмоционально-оценочное и активационно-энергетическое /определяющим выступает первое измерение/.

Наряду с психическими состояниями отдельного человека существуют и "массовидные" состояния, то есть психические состояния определенных общностей людей /микро - и макрогрупп, народов, обществ/. В

социологической и социально-психологической литературе специально рассматриваются два таких вида состояний - общественное мнение и общественное настроение.

Психические состояния человеческих общностей характеризуются целым рядом признаков, не свойственных вообще или свойственных в меньшей степени состояниям индивида; массовидность; ярко выраженный социальный характер; большая политическая значимость в жизни общества; "заразительность", то есть способность к быстрой иррадиации /распространению/; "эффект группы", то есть увеличение силы и значения состояний людской общности; информативность; тенденция к закреплению.

В дальнейшем будут рассматриваться только психические состояния конкретного человека.

Свойства психических состояний.

Психические состояния человека характеризуются целостностью, подвижностью и относительной устойчивостью, взаимосвязью с психическими процессами и свойствами личности, индивидуальным своеобразием и типичностью, крайним многообразием, полярностью.

Целостность психических состояний проявляется в том, что они характеризуют в определенный промежуток времени всю психическую деятельность в целом, выражают конкретное взаимоотношение всех компонентов психики.

Сложный, целостный характер психических состояний можно проиллюстрировать на примере состояния убеждения человека в чем-либо. Здесь налицо и познавательные, и эмоциональные, и волевые компоненты: знание и объективный взгляд на имеющиеся доказательства чего-либо, уверенность в правильности этого знания и, наконец, волевой стимул, побуждающий к практической деятельности и общению.

Подвижность психических состояний заключается в их изменчивости, в наличии стадий протекания /начало, определенная динамика и конец/.

Психические состояния обладают относительной устойчивостью, их динамика менее выражена, чем у психических процессов /познавательных, волевых, эмоциональных/. При этом психические процессы, состояния и свойства личности теснейшим образом взаимосвязаны между собой. Психические состояния влияют на психические процессы, являясь фоном их протекания. В то же время они выступают в качестве "строительного материала" для формирования качеств личности, прежде всего характерологических. Например, состояние сосредоточенности мобилизует процессы внимания, восприятия, памяти, мышления, воли и эмоций человека. В свою очередь, это состояние, неоднократно повторяясь, может стать качеством личности -сосредоточенностью.

Под влиянием психических состояний, возникающих в ходе жизненных отношений, конфликтных ситуаций, трудовой деятельности возможна также перестройка или даже ломка относительно устойчивых качеств личности.

Психические состояния отличаются крайним многообразием и

полярностью. Последнее понятие означает, что каждому психическому состоянию человека соответствует противоположное состояние /уверенность-неуверенность, активность-пассивность, фрустрация-толерантность и т.д./.

Классификация психических состояний.

Для изучения и диагностики психических состояний большое значение имеет их классификация. Психические состояния человека можно классифицировать по таким основаниям: в зависимости от роли личности и ситуации в возникновении психических состояний - личностные и ситуативные; в зависимости от доминирующих /ведущих/ компонентов /если таковые явно выступают/ - интеллектуальные, волевые, эмоциональные и т.д.; в зависимости от степени глубины - состояния /более или менее/ глубокие, либо поверхностные; в зависимости от времени протекания - кратковременные, затяжные, длительные и т.д.; в зависимости от влияния на личность - положительные и отрицательные, стенические, повышающие жизнедеятельность, и астенические; в зависимости от степени осознанности - состояния более или менее осознанные; в зависимости от причин, их вызывающих; в зависимости от степени адекватности вызвавшей их объективной обстановки.

Типичные положительные психические состояния человека

Возникновение и протекание психических состояний человека зависит от его индивидуальных психических и нейрофизиологических качеств, предшествующих психических состояний, жизненного опыта /в том числе профессионального/, возраста, физического состояния, конкретной ситуации и т. д.

Однако можно выделить типичные положительные и отрицательные психические состояния, свойственные большинству людей как в повседневной жизни /любовь, счастье, горе и т. д./, так и в профессиональной деятельности, особенно в деятельности, связанной с экстремальными /крайними, необычными/ условиями.

Сюда следует отнести психические состояния профессиональной пригодности, осознания значимости своей профессии, состояние радости от успехов в работе, состояние волевой активности и т. д.

Профессиональная заинтересованность

Огромное значение для эффективности трудовой деятельности имеет психическое состояние профессиональной заинтересованности. Глубокий, обоснованный, общественно и личностно мотивированный, сильный интерес к профессиональному труду является важнейшим фактором профессиональной пригодности. Именно профессиональный интерес в сочетании с волей человека к труду создает эмоционально-волевою готовность к профессиональной работе.

Но следует отметить, что во избежание узкого профессионализма, для предотвращения профессиональной деформации личности состояния профессиональной заинтересованности должно сочетаться и протекать на фоне

любопытности как направленности человека на получение знаний в различных областях культуры жизни вообще, так и общей интеллектуальной отзывчивости. В свою очередь, любопытность здесь будет выступать и в качестве черты личности, и в качестве активного личностного психического состояния, выражающего потребность в ориентировке и связанного с избирательным отношением к действительности.

Творческое вдохновение.

Разнообразие и творческий характер профессиональной деятельности делают возможным возникновение у работника психических состояний, близких по своему содержанию и структуре к состоянию творческого вдохновения, свойственного ученым, писателям, художникам, актерам, музыкантам. Состояние творческого вдохновения представляет собой сложный комплекс интеллектуальных и эмоциональных компонентов. Оно выражается в творческом подъеме; обострении восприятия; повышении способности воспроизведения ранее запечатленного; возрастании мощи воображения; возникновении целого ряда комбинаций оригинальных впечатлений; проявлении обилия мыслей и легкости нахождения существенного; полной сосредоточенности и росте физической энергии, которые приводят к очень большой работоспособности, к психическому состоянию радости творчества и нечувствительности к усталости. Это состояние подготавливается систематическим трудом профессионала, его обширными знаниями и длительными раздумьями над конкретным делом. Вдохновение профессионала - это всегда единство его таланта, знаний и кропотливого каждодневного труда.

Важное значение для эффективности профессиональной деятельности имеет психическое состояние готовности к ней в целом и к отдельным ее элементам - в частности.

Решительность

Во многих профессиях важную роль играет решительность как психическое состояние готовности быстро принять решение и привести его в исполнение. Однако решительность - это ни в коем случае не спешка, торопливость, необдуманность, излишняя самоуверенность. Необходимыми условиями решительности является широта мышления, проницательность, мужество, большой жизненный и профессиональный опыт, знания, планомерность работы. Поспешная же "решительность", как и нерешительность, то есть психическое состояние, характеризуемое недостатком психологической готовности принять решение и ведущее к необоснованной отсрочке или невыполнению действий, чреватые неблагоприятными последствиями и не раз приводили к жизненным, в том числе и профессиональным, ошибкам.

Отрицательные психические состояния и их предупреждение

Психическая напряженность

Наряду с положительными /стеническими/ состояниями у человека в

процессе его жизнедеятельности /деятельности, общения/ могут возникать и отрицательные /астенические/ психические состояния. Например, нерешительность как отсутствие у человека самостоятельности, уверенности в себе, но и ввиду новизны, неясности, запутанности той или иной жизненной ситуации в экстремальных /крайних/ условиях. Такие условия приводят и к возникновению состояния психической напряженности.

Можно и нужно говорить о состоянии сугубо операционной /операторной, "деловой"/ напряженности, то есть напряженности, которая возникает как результат сложности выполняемой деятельности /трудности сенсорного различения, состояния бдительности, сложность зрительно-двигательной координации, интеллектуальная нагрузка и т. д./ и эмоциональной напряженности, вызванной эмоциональными экстремальными условиями интеллектуальной деятельности, т. к. сознательной оценке всегда предшествует эмоциональная, выполняющая функцию предварительного отбора гипотез.

Стресс.

Но воздействие экстремальных условий деятельности может привести к возникновению у человека специфического состояния нервно-психологической напряженности, называемого стрессом /от англ. "напряжение"/.

Понятие стресса в современной психологии является многозначным. Им обозначается как ситуация этого состояния, так и оно само. Этим термином определяют как собственно стрессовые явления, выражающиеся в дезорганизации поведения вплоть до появления нервно-эмоционального срыва, так и некоторые промежуточные состояния, которые точнее было бы считать проявлением психической напряженности /а ее крайние формы - стрессом/. Вот почему когда описываются случаи, иногда значительный стресс вызывал прилив сил, активизацию деятельности, мобилизацию всех сил человека. Родоначальник теории стресса Г.Селье в своих последних работах вообще подразделял стресс на «хороших» /евстресс/ и "плохих" /дистресс/.

При дальнейшем изложении под стрессом будет пониматься только отрицательное психологическое состояние, ухудшающее протекание деятельности, то есть то, что в литературе обозначается дистрессом или эмоциональным стрессом. Таким образом, стрессом нужно считать только такое эмоциональное напряжение, которое в той или иной степени ухудшает протекание жизнедеятельности, снижает работоспособность человека и его надежность в работе.

По отношению к стрессу у человека не возникает целенаправленных и адекватных реакций. В этом заключается основное отличие стресса от напряженной и трудной задачи, на которую /вне зависимости от ее тяжести/ человек, выполняющий ее, реагирует адекватно.

Степень стрессовости реакций человека зависит не только от силы и длительности внешнего эмоциогенного воздействия /стрессора/ но и от силы

нервной системы, от многих качеств его личности, от прошлого опыта, тренированности и т.д. Стресс - это прежде всего эмоциональное состояние. Но в виду тесной связи эмоций с интеллектуальной деятельностью можно говорить об "интеллектуальном стрессе", "интеллектуальной фрустрации" и даже "интеллектуальной агрессии". После стресса, как и после иных сильных эмоциональных переживаний, согласно психоаналитической концепции, у человека наступает катарсис /очищение/ как душевное облегчение.

Беспокойство – тревога.

Состояние стресса у человека нередко может сопровождаться таким сложным психическим состоянием как «беспокойство», «тревога», «тревожность». *Тревожность* - это психологическое состояние, которое вызывается возможными или вероятными неприятностями, неожиданностью, изменениями в привычной обстановке и деятельности, задержкой приятного, желательного, и выражающееся в специфических переживаниях /опасения, волнения, нарушения покоя и др./ и реакциях. По преобладающему компоненту тревожность может быть причислена к эмоциональным состояниям. На это состояние играет большую роль и в процессе мотивации человеческого поведения, в определенных случаях прямо выступая в качестве мотива. Условиями, вызывающими беспокойство - тревогу /нарушителями спокойствия/ будут являться, к примеру, неожиданные изменения в обстановке деятельности; неудачи и ошибки; возможность различных неприятностей, обусловленных спецификой деятельности или общения; ожидание /иногда длительное/ определенного результата и т.д.

Как показывают данные многих исследований, «тревожные» испытуемые превосходят «нетревожных» в решении простых задач, но отстают в решении сложных.

«Мягкие» формы тревожности служат человеку в качестве сигнала к устранению имеющихся в работе недостатков, к воспитанию решительности, смелости, уверенности в собственных силах.

Если же тревожность возникает по ничтожным причинам, неадекватна объектам и ситуации, ее вызвавшим, принимает формы, свидетельствующие о потере самоконтроля, является длительной "вязкой", плохо изживается, то такое состояние, безусловно, отрицательно влияет на осуществление деятельности и общения.

Фрустрация

Трудности и возможные неудачи в жизнедеятельности при определенных условиях могут привести к возникновению у человека не только психических состояний стресса и тревожности, но и состояния фрустрации. Буквально этот термин означает переживание расстройства /планов/, уничтожения /замыслов/, крушения /надежд/, напрасные ожидания, переживание провала, неудачи. Однако фрустрация должна рассматриваться в контексте выносливости по отношению к жизненным трудностям и реакций на эти трудности.

Можно выделить состояния, типичные реакции, появляющиеся у людей при воздействии фрустраторов, т.е. препятствий, раздражителей, ситуаций вызывающих фрустрацию. Типичными реакциями на воздействие фрустраторов являются агрессия, фиксация, отступление и замещение, аутизм, регрессия, депрессия и др.

Агрессию при фрустрации понимают в широком значении, относя сюда не только прямое нападение, но и угрозу, враждебность, задиристость, озлобление и т.д. Она может быть направлена не только на лиц, виновных в создании «барьера», но и на всех окружающих или даже на неодушевленных предметы, на которых в данных случаях «срывается зло». Наконец, возможен перенос агрессии на самого себя /"автоагрессия"/, когда человек начинает "бичевать себя", нередко при этом приписывая себе несуществующие недостатки или сильно их преувеличивая.

Необходимо отметить, что, с одной стороны, не всякая агрессия как психическое состояние провоцируется фрустраторами, а с другой - фрустрация часто не сопровождается агрессией, а выливается в другие состояния и реакции.

Если у человека часто повторяются фрустрации, то его личность может приобрести деформационные черты: агрессивность, завистливость, озлобленность / при фрустрациях в форме агрессии/ или утрату делового оптимизма и нерешительность /при "автоагрессии"/, вялость безразличие, безынициативность /при депрессии/; персеверативность, ригидность /при фиксации/ и т.д. Частный же выход из состояния фрустрации путем перемены деятельности приводит к утрате настойчивости, трудолюбия, усидчивости, организованности, целенаправленности.

Персеверация и ригидность

Заканчивая разговор об отрицательных психических состояниях, которые могут возникать у человека в процессе его деятельности и общения, необходимо хотя бы кратко остановиться на состояниях персеверации и ригидности. Некоторые авторы, особенно зарубежные /Г.Айзенк, Р.Кэттел/ часто объединяют эти состояния, и в них действительно много общего. Однако персеверация - пассивное состояние, возникающее по инерции, навязчивое, стереотипное, вязкое; ригидность - более активное состояние, характеризующееся сопротивлением изменениям, близкое к упрямству. Ригидность - более личностное состояние, чем персервация, показывает отношение или установку человека к изменениям.

Важнейшими факторами, предотвращающими возникновение отрицательных психических состояний у человека, являются формирование и развитие у него чувства долга и ответственности, самоконтроля, мужества, настойчивости, самокритичности, интеллектуальной активности и других положительных нравственных, характерологических, интеллектуальных и психофизиологических качеств, а также овладение методами психической саморегуляции. /аутогенная тренировка и др./.

Специфические состояния психики человека.

Бодрствование – сон.

Традиционно современные психологи выделяют два периодических состояния психики /прежде всего сознания/, присущих всем людям: бодрствование - состояние, характеризующееся активным взаимодействием человека с внешним миром, и сон – состояние, рассматриваемое, прежде всего как период отдыха.

В зависимости от комплекса вегетативных, моторных и электроэнцефалографических показателей выделяют уровни бодрствования: крайний уровень напряжения, активное бодрствование, спокойное бодрствование.

Сон относится к так называемым измененным состояниям сознания, полностью отрезающим человека от физического и социального окружения. Различают две основные чередующиеся фазы сна: «медленный» /«медленноволновый»/ сон и «быстрый» /«парадоксальный»/ сон. В фазе «медленного» сна на последней его стадии /глубокого сна/ возможно возникновение сомнамбулизма /снохождения, «лунатизма»/ - состояния, связанного с неосознаваемым поведением, осуществляемым при переходе от сна к гипнозоподобному состоянию, а также сноворения и ночных кошмаров у детей, о которых они не помнят после пробуждения. После «быстрого» сна индивид, как правило, вспоминает о сновидениях /субъективно переживаемых представлениях, прежде всего зрительных, возникающих на данной фазе сна/, содержащих компоненты фантастичности, нереальности. На «быстрый» сон приходится 20% всего периода сна.

Медитация и гипноз

Под медитацией в современной психологии понимаются два явления: во-первых, измененное, по желанию индивида, особое состояние сознания, связанное с замедлением деятельности мозга путем концентрации внимания на каком-либо объекте или мысли, а во-вторых, техника достижения такого состояния. В состоянии медитации субъект получает реальное удовлетворение, прежде всего из-за наступления релаксации /уменьшения напряжения, расслабления, снятия стресса/. Возможно наступление и того, что у буддистов называется нирваной - состояния высшей безмятежности, спокойствия, слияния души с Вселенной.

Термин «гипноз», как и термин «медитация», имеет два значения:

а/ временное состояние сознания, связанное с сужением его объема и резким сосредоточением на содержании внушения, с изменением индивидуального контроля и самосознания;

б/ техника воздействия на индивидуума с целью сузить поле сознания и подчинить его контролю гипнотизера, внушения которого он будет выполнять. Возможен и аутогипноз как психическое состояние, вызванное самовнушением. Под гипнотизацией понимается возбуждение гипнотического состояния путем

внушения или самовнушения. Внушение - процесс воздействия на психику человека, связанный со снижением осознанности и критичности при восприятии и реализации внушаемого содержания, с отсутствием активного и целенаправленного его понимания развернутого логического анализа и оценки в соотношении с прошлым опытом и данным состоянием субъекта. Внушение может быть прямым /императивным/ и косвенным, преднамеренным и непреднамеренным, полученным в бодрствующем состоянии, в гипнотическом состоянии, в естественном сне, в постгипнотическом состоянии.

В гипнотическом состоянии выявляется много общего со сном и медитацией, ибо и оно достигается путем уменьшения притока сигналов к мозгу. Внешне действия загипнотизированного могут создать впечатление его отказа от собственного здравого смысла. Однако, как отмечает ряд исследователей /К.И. Платонов, Д.Н. Узнадзе и др./, при отсутствии у испытуемого амбулии /патологического безволия/ никогда нельзя добиться, чтобы он под гипнозом совершил действие или бездействие, которые он не одобрил бы в нормальном состоянии, которые противоречили бы общему течению его воли, направленности его личности. Гипнотическое состояние часто бывает связано с повышением творческого потенциала человека.

Боль и анальгезия.

Болью называют психическое состояние, которое возникает как результат сверхсильных или разрушительных воздействий на организм при угрозе его целостности или существованию вообще. Болевые ощущения носят гнетущий, тягостный характер, характер страдания. Но они являются стимулом для оборонительных реакций, направленных на устранение внешних или внутренних раздражителей, их обусловивших. Боль - симптом нарушения нормального течения физиологических процессов, и поэтому она имеет очень большое клиническое значение.

Болевые ощущения в значительной мере поддаются нейтрализации со стороны высших психических образований, зависящих от направленности личности, ее убеждений, ценностных ориентаций и т. д., о чем свидетельствуют многочисленные примеры мужества, умения, испытывая боль, не поддаваться ей, а действовать, руководствуясь глубоко нравственными мотивами. Снижение или полное устранение чувствительности к боли называется анальгезией. Она достигается с помощью анальгетиков /веществ, подавляющих болевые ощущения или снижающих чувствительность к боли/, путем концентрации внимания на объектах, не связанных с источником болевого воздействия /музыка, белый шум и т.д./, посредством внушения, самовнушения, гипноза, а также методами общего или точечного массажа, воздействием холода или тепла на определенные участки тела.

Вера.

В психологии вера имеет два значения:

1 - особое психическое состояние, проявляющееся в полном и безоговорочном принятии индивидом каких-либо сведений, явлений или

представлений, могущих в дальнейшем выступить основой его "Я", определять его поступки и отношения;

2 - признание чего-либо истинным с решительностью, превышающей силу внешних фактических и формально-логических доказательств /Вл. Соловьев/.

Вера всегда выступает как результат предварительной работы сознания, опирающегося на антиципацию /способность предвидеть результаты действий до того, как они осуществлены/, каузальную атрибуцию, вытеснение, рационализацию, замещение и другие интеллектуальные механизмы. Чем эффективнее эти механизмы, чем более сложными являются умопостроения человека, тем меньше у него оснований для слепой веры. В случаях, когда вера утверждает более того, что содержится в данных чувственного опыта и выводах рационального мышления, она имеет свое основание вне теоретического познания и ясного сознания вообще. Если человек не в состоянии охватить разумом чрезмерно сложный и неподдающийся рациональному объяснению объект, тогда он либо отказывается от познания, либо упрощает объект, предпочитая иррациональную веру без всяких доказательств.

Религиозная вера, будучи связана с поисками человеческого духа, не зависит прямо от реальности физического бытия человека в физическом мире. Здесь человек включает в свой образ мира существование нематериального мира.

Эйфория и дисфория

Эйфория - психическое состояние, проявляющееся в повышенном радостном, веселом настроении, это состояние благодушия, беспечности, не соответствующее объективным обстоятельствам. При эйфории наблюдается мимическое и пантомимическое оживление, психомоторное возбуждение. Дисфория - противоположное эйфории психическое состояние, проявляющееся в пониженном настроении с раздражительностью, озлобленностью, мрачностью, повышенной чувствительностью к поведению окружающих, со склонностью к агрессии. Но в редких случаях дисфория может проявляться и в приподнятом и даже экзальтированном настроении с агрессивностью, раздражительностью, напряженностью.

Дисфория наиболее характерна при органических заболеваниях головного мозга, эпилепсии, при некоторых формах психопатий. Поэтому дисфория - это, как правило, патологическое состояние, и его анализ, как и анализ абсистенции, бреда галлюцинаций, ипохондрии, истерии, навязчивых и реактивных состояний, транса, выходит за рамки чистой общей психологии. Поэтому анализ названных состояний производиться не будет.

Дидактогения и ятрогения

Дидактогения - негативное психическое состояние учащегося, вызванное нарушением педагогического такта со стороны педагога /учителя, тренера, воспитателя, руководителя и т.д./. К таким негативным состояниям следует отнести угнетенное настроение, страх, фрустрацию и др, отрицательно

сказывающиеся на деятельности и межличностных отношениях ученика.

Дидактогения может явиться причиной неврозов - /наиболее распространенных нервно-психических расстройств, психогенных по своей природе, в основе которых лежит непродуктивно и нерационально разрешаемое противоречие между личностью и значимыми для нее сторонами действительности, сопровождаемое возникновением болезненно переживаемой неудачи, неудовлетворения потребностей, достижения жизненных целей, невосполнимости потери и т.д.

Ятрогения /внушенная болезнь/ - отрицательное психическое состояние, возникающее в результате ненамеренного внушающего воздействия врача на пациента /например. при неосторожном комментировании особенностей его болезни/, способствующее возникновению неврозов.

Вопросы для самоконтроля.

1. Как сформулировать определение «психического состояния»?
2. Какова взаимосвязь психических состояний человека с психическими процессами и свойствами личности?
3. Какова классификация психических состояний?
4. Что такое типичные положительные психические состояния человека?
5. Что такое состояние психической напряженности?
5. Чем состояние психической напряженности отличается от стресса?
7. В чем состоит отличие бодрствования от сна?
8. Внушение: что это такое?
9. Анальгезия: как она достигается?

ТЕМА: ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СФЕРА ЛИЧНОСТИ

1 Человеческие эмоции и особенности их проявлений.

2 Высшие чувства.

3 Распознавание эмоций по выражению лица.

Человеческие эмоции и особенности их проявлений

Под эмоциональными явлениями в современной психологии понимаются субъективные переживания человеком его отношения к предметам, явлениям, событиям, другим людям. Само слово "эмоция" происходит от латинского "emovere", что значит возбуждать, волновать,

потрясать. Эмоции тесно связаны с потребностями, поскольку, как правило, при удовлетворении потребностей человек испытывает положительные эмоции и, наоборот, при невозможности получить желаемое – отрицательные.

Долгие годы ученые противопоставляли эмоции и процессы, связанные, с познанием окружающей действительности, считая эмоции явлением, доставшимся нам в наследство от далеких животных предков. На сегодняшний день общепринято, что в структуру эмоций входит не только субъективный компонент, т. е. отражение состояния человека, но и познавательный компонент - отражение объектов и явлений, имеющие определенное значение для потребностей, целей и мотивов человека, переживающего эмоции. Отсюда следует двойная обусловленность эмоций: с одной стороны, потребностями человека, которые определяют отношение к объекту эмоций, а с другой - его способностью отразить и понять определенные свойства этого объекта. Каждая эмоция своеобразна по своим источникам, по переживаниям, внешним проявлениям и способам регуляции. Из своего опыта мы знаем, насколько богат репертуар человеческих эмоций. Он включает целевую палитру эмоциональных различных явлений. Можно сказать, что человек - наиболее дифференцированными средствами внешнего выражений эмоций и широким разнообразием внутренних переживаний. Существует множество классификаций эмоций. Наиболее очевидно разделение эмоций на положительные и отрицательные. Используя критерий мобилизации ресурсов организма, выделяют стенические и астенические эмоции (от греческого "стенос" - сила). Стенические эмоции повышают активность, вызывая прилив энергии и подъем, в то время астенические эмоции действуют противоположным образом. По потребностям различают низшие эмоции, связанные с удовлетворением органических потребностей, так называемые общие ощущения (голод, жажда т.д.) от высших эмоций (чувств), социально обусловленных, связанных общественными отношениями. По силе и длительности проявлений выделяют несколько видов эмоций: аффекты, страсти, собственно эмоции, настроения, чувства и стресс.

Аффект - наиболее мощная эмоциональная реакция, которая полностью захватывает психику человека. Обычно возникает в экстремальных условиях, когда человек не справляется с ситуацией. Отличительными чертами аффекта являются ситуативность, обобщенность, малая продолжительность и большая интенсивность. Происходит мобилизация всего организма, движения носят импульсивный характер. Аффект практически неуправляем и не подчиняется волевому контролю.

Страсти - это сильное, стойкое, длительное чувство, которое захватывает человека и владеет им. По силе приближается к аффекту, а по длительности ближе к чувствам.

Эмоции в узком смысле носят ситуативный характер, оценочное отношение к складывающимся или возможным ситуациям. Собственно эмоции могут слабо проявляться во внешнем поведении, если человек умело скрывает свои эмоции, то вообще трудно догадаться, что он испытывает.

Чувства - наиболее устойчивые эмоциональные состояния носят предметный характер. Это всегда чувство к чему-то, к кому-то их называют "высшими" эмоциями, поскольку возникают при удовлетворении потребностей более высокого порядка

Настроения - это состояние, которое окрашивает наши чувства, общее эмоциональное состояние в течение значительного времени. В отличие от эмоций и чувств настроение не предметно, а личностно; оно не ситуативно, а растянуто во времени

Помимо изменений, происходящих в нервной, эндокринной и других системах организма, и осознаваемых субъективных переживаний, эмоции выражаются в экспрессивном поведении человека. В настоящее время основное экспериментальное исследование эмоций состоит в изучении выразительного компонента эмоций: мимики, пантомимики, интонации и т. д.

Эмоции проявляются в так называемых выразительных движениях (мимике - выразительные движения лица, пантомимике - выразительные движения всего тела и "вокальной мимике" – выражение эмоций в интонации и тембре голоса).

Ряд эмоциональных состояний четко дифференцирован как с точки зрения внешних объективных признаков, так и по качеству субъективных переживаний. Общие характеристики эмоций легли в основу создания ряда шкал эмоциональных состояний

Однако тема человеческих эмоций остается одной из самых загадочных областей психологии. Трудность научного исследования эмоций связана с высоким уровнем субъективности их проявлений. Можно сказать, что эмоции - наиболее психологические из всех выделяемых процессов

Нет единого мнения среди ученых, занимающихся проблемой эмоций, относительно вопроса о их роли в осуществления процессов жизнедеятельности. Еще во времена античной философии высказывали сомнения как о нарушающем, дезорганизующем влиянии эмоций на поведение так и о том, что они представляют важнейшее стимулирующее и мобилизирующее воздействие.

На сегодняшний день принято различать, несколько основных функций эмоций: приспособительную, сигнальную, оценочную, регуляторную и коммуникативную. Эмоции отражают значимость и оценку человеком различных ситуаций, поэтому одинаковые раздражители могут вызывать самые непохожие реакции у разных людей. Именно в эмоциональных появлениях выражается глубина внутренней жизни человека. Личность во многом формируется под воздействием прожитых переживаний. Эмоциональные реакции, в свою очередь, обусловлены индивидуальными особенностями эмоциональной сферы человека.

Без эмоциональных проявлений трудно представить какое-либо взаимодействие между людьми, поэтому одной из важнейших является коммуникативная функция эмоции. Выражая свои эмоции, человек проявляет свое отношение к действительности и прежде всего к другим людям. Мимические и выразительные пантомимические движения позволяют человеку

передавать свои переживания другим людям, информировать их о своем отношении к явлениям, объектам и т.д. Мимика, жесты, позы, выразительные вздохи, изменение интонации являются "языком" человеческих чувств, средством сообщения не столько мыслей, сколько эмоций.

Психологические исследования показали, что большую часть информации в процессе общения человек получает с помощью невербальных средств коммуникации. С помощью вербального (словесного) компонента человек передает небольшой процент информации, основная же нагрузка при передаче смысла лежит на так называемых «внеязыковых» средствах общения

Долгое время выразительные движения рассматривались лишь как внешнее сопровождение переживания, где само движение выступало как нечто сопроводительное эмоциональным переживаниям.

Один из самых ранних подходов к пониманию роли выразительных движений был предложен У. Джемсом и К. Ланге, сформулировавшими так называемую периферическую теорию эмоций. Они полагали, что эмоции обусловлены лишь периферическими изменениями и, по сути, сводятся к ним. По их мнению, выражение эмоций - это чисто рефлекторная реакция, вызывающая изменения в организме и лишь последующее их осознание и составляем саму эмоцию. Они свели эмоции исключительно к периферическим реакциям, и в связи с этим превратили сознательные процессы центрального характера во вторичный, следующий за эмоцией, но не включенный в нее и ее не определяющий акт.

Однако выразительные движения - это компонент эмоций, внешняя форма их существования или проявления. Выразительное движение, эмоциональное переживание образуют единство, взаимопроникая друг в друга. Поэтому выразительные движения и действия создают образ действующего лица, раскрывая его внутреннее содержание во внешнем действии.

Важный шаг в понимании природы выражения эмоций сделал Ч. Дарвин, применив биологический и социальный подходы к их изучению. Исследования Ч. Дарвина, систематизированные в работе "Выражение эмоций у человека и животных" (1872), привели его к убеждению, что многие проявления эмоций в жестах и мимике - результат эволюционного процесса. Он обнаружил, что движения мышц, при помощи которых человек выражает свои эмоции, очень сходны и произошли от аналогичных двигательных актов наших предков - обезьян.

Современные исследователи согласны с Ч. Дарвиным в том, что мимика возникла в эволюционном процессе и выполняет важную адаптивную функцию.

С первых минут жизни младенец проявляет эмоциональные реакции. Наличие эмоциональных одинаковых выражений у слепых и зрячих детей подтвердило факт генетической составляющей в эмоциональных проявлениях.

Исследования поведения людей, принадлежащих к разным культурам, обнаружили, что в сфере выражения эмоций встречаются как универсальные типы реакций, так и специфические для отдельных культур.

ВЫСШИЕ ЧУВСТВА

В настоящее время нет исчерпывающей общепринятой классификации чувств в силу их огромного многообразия и исторической изменчивости.

Наиболее распространенная из существующих классификаций выделяет отдельные подвиды чувств в соответствии с конкретными областями деятельности и сферами социальных явлений, в которых они появляются.

Особую группу составляют высшие чувства, в которых заключено все богатство эмоциональных отношений человека к социальной действительности. В зависимости от предметной сферы, к которой они относятся, высшие чувства подразделяются на нравственные, эстетические, интеллектуальные и практические. Высшие чувства обладают рядом характерных особенностей:

- большая степень обобщенности, которой они могут достигать в своих развитых формах;

- высшие чувства всегда связаны с более или менее отчетливым осознанием общественных норм, относящихся к той или иной стороне действительности.

Поскольку в высших чувствах раскрывается в известной мере отношение человека в целом к миру и к жизни, их иногда называют мировоззренческими чувствами.

Нравственными, или моральными, называются чувства, которые испытывает человек при восприятии явлений действительности и сравнении этих явлений с нормами, категориями морали, выработанными обществом.

Объектом моральных чувств являются социальные институты и учреждения, государство, человеческие коллективы и отдельные люди, жизненные события, человеческие отношения, сам человек как объект своих чувств и т.д.

Возникает вопрос: можно ли считать нравственным чувство лишь потому, что оно направлено на те или иные социальные институты, человеческие коллективы, отдельных людей и т.д.? Нет, так как возникновение морального чувства предполагает, что человеком усвоены нравственные нормы и правила, что они выступают в его сознании как нечто такое, чему он обязан, не может не подчиниться.

К нравственным чувствам относят: чувство долга, гуманность, доброжелательность, любовь, дружбу, сочувствие и т.д.

Среди моральных чувств иногда отдельно выделяются *морально-политические* чувства как проявление эмоциональных отношений к различным общественным организациям и учреждениям, коллективам, государству в целом, к Родине и т.д.

Одной из важнейших особенностей нравственных чувств является их действенный характер. Они выступают как побудительные силы многих героических дел и возвышенных поступков.

Эстетические чувства - это эмоциональное отношение человека к прекрасному или безобразному в окружающих явлениях, предметах, в жизни

людей, в природе и в искусстве.

Основой для возникновения эстетических чувств является способность человека воспринимать явления окружающей действительности, руководствуясь не только моральными нормами, но и принципами прекрасного. Эту способность человек приобрел в процессе общественного развития, общественной практики.

Эстетические чувства характеризуются большим многообразием, сложностью психологической картины, многосторонностью и глубиной воздействия на личность человека.

Предметом эстетических чувств могут оказаться различные явления действительности: общественная жизнь человека, природа, искусство в широком смысле слова.

Особенно глубокие переживания человек испытывает при восприятии лучших произведений художественной литературы, музыкального, драматического, изобразительного и других видов искусства. Это вызвано тем, что в этих переживаниях специфически переплетаются и моральные, и интеллектуальные, и практические чувства. Огромное положительное влияние, которое оказывает восприятие произведений искусства на психическое и физиологическое состояние человека, отметил еще Аристотель, назвав это явление "очищением" ("катарсисом").

Кроме переживаний прекрасного (или безобразного) в эстетических чувствах осуществляется и своего рода перенастройка психических и физиологических функций человеческого организма в соответствии с воспринимаемым эстетическим предметом. Как правило, эстетические чувства оказывают стеническое влияние на психику, активизируют функции организма. Это их воздействие проявляется в своеобразном волнении при восприятии произведений искусства.

Эстетическое чувство невозможно охарактеризовать какой-либо одной эмоцией, участвующей в его проявлении. Сложность и своеобразие эстетических переживаний заключается в специфическом и неповторимом сочетании различных по своей направленности, интенсивности и значению эмоций. Н.В. Гоголь характеризовал свой юмор как видимый миру смех сквозь невидимые миру слезы.

Хотя эстетические чувства являются специфическими, отличными от нравственных, они непосредственно связаны с последними, часто влияют на их воспитание и формирование и играют в общественной жизни и деятельности людей роль, подобную той, что исполняют нравственные чувства.

Интеллектуальными, или *познавательными*, чувствами называются переживания, возникающие в процессе познавательной деятельности человека.

"Познание человека, - пишет Г.Х. Шингаров, - это не мертвое, зеркально-механическое отражение действительности, а страстное искание истины..."

Открытие новых факторов и явлений действительности, их истолкование, рассуждение по поводу тех или иных положений, нахождение новых способов решения задачи и т.д. вызывают в человеке целую гамму

переживаний: удивление, недоумение, любопытство, любознательность, догадку, чувство радости и гордости по поводу сделанного открытия, чувство сомнения в правильности решения и т.п. Все эти чувства в зависимости от характера и масштаба решаемой задачи, от степени ее трудности могут выступать в более или менее сложном виде.

Одним из самых необходимых для интеллектуальной деятельности является чувство любознательности, любовь к истине. Оно имеет действенный, "принуждающий" характер, выражается в постоянном поиске и борьбе за новое, прогрессивное, революционное как в области познания, так и в практической деятельности. Альберт Эйнштейн очень метко назвал такое стремление "бегством от удивления".

Интеллектуальные чувства подкрепляют, делают приятной деятельность, связанную с преодолением трудностей на пути к достижению цели. Они обеспечивают энергию для работы, необходимой продвижению познания от имеющегося уже уровня к новым вершинам. Именно силой интеллектуальных чувств можно объяснить поражающую работоспособность некоторых ученых.

Чувства, порожденные деятельностью (областью человеческой практики в самом широком смысле слова), ее изменением, успешностью или неуспешностью, трудностями ее осуществления, ее завершением, иногда специально выделяют в особый вид чувств. Практические, или практические ("праксис", с древнегреч., - деяние, деятельность) чувства - это эмоциональный отклик на все богатство и многообразие человеческой деятельности. Они характеризуются различным содержанием и разной степенью интенсивности переживания в зависимости от форм, сложности деятельности и значимости ее для человека. По мере усложнения деятельности, которую выполняет человек, изменяется его эмоциональный отклик на нее, становится шире круг чувств, связанных с ней. Когда выполняется привычная несложная работа, процесс которой достаточно автоматизирован, то эмоциональный отклик относится в большей мере к самому результату труда, чем к его процессу. Усложнение деятельности, привнесение в нее творческого начала порождает отклик на самый процесс ее осуществления в виде так называемых творческих чувств. Некоторые психологи выделяют их (творческие чувства) в отдельную группу в сфере практических чувств.

В заключение необходимо заметить, что предложенное деление высших чувств (как и чувств вообще) на отдельные группы, подвиды является до некоторой степени условным, так как в переживаниях человека, сопровождающих его жизнедеятельность, чувства выступают в слитном комплексе, в различных сочетаниях, дополняя, обогащая и переходя друг в друга.

РАСПОЗНАВАНИЕ ЭМОЦИЙ ПО ВЫРАЖЕНИЮ ЛИЦА

Полноценное общение между людьми невозможно без понимания, взаимовлияния, взаимооценивания друг друга. При любом взаимодействии

людей в первую очередь необходимо правильное понимание реакций другого человека, владение средствами, позволяющими различать свойства в состоянии партнеров.

Любые человеческие отношения основаны на эмоциях, а эмоции обнаруживаются другими в основном с помощью внешних выражений. Выражение лица занимает центральное положение в экспрессивном поведении. Лицо как канал невербальной коммуникации является ведущим средством общения, передавая эмоциональный и содержательный подтекст речевых сообщений, оно служит регулятором самой процедуры общения партнеров.

Если, говоря словами Дарвина, "выражение - это язык эмоций", то движение лицевых мышц можно считать азбукой этого языка. В.М. Бехтерев также отмечал, что в отличие от пантомимических движений и жестов мимика всегда эмоциональна и в первую очередь является отражением чувств говорящего. Многие ученые отмечали, что сложная игра мимических мышц выражает психическое состояние субъекта красноречивее слов.

Интерес к изучению лица как к источнику информации о человеке возник еще во времена Древней Греции. Это привело к созданию целой науки о лице, названной физиогномикой. На всем протяжении истории физиогномики от Аристотеля до наших дней люди верили в существование прямой зависимости между чертами лица и характером человека. С помощью различных рекомендаций каждый стремился проникнуть в мысли собеседника, основываясь на особенностях строения и выражения лица.

Однако на сегодняшний день зависимость характера человека и его внешности (строение тела, лица) не получила убедительного научного подтверждения. Общеизвестно, что главную роль в экспрессивных выражениях лица играет центральная нервная система человека. Экспериментально подтвердилась связь сокращений мышц лица с появлением определенной мимики. опыты показали, что искусственно вызванные изменения лица после раздражения мимических мышц с помощью электродов аналогичны естественным реакциям, возникающим при тех или иных эмоциях. Таким образом, мимика человека рассматривается как продукт нервной деятельности, как ответ на сигналы из соответствующих отделов центральной нервной системы. Связь экспрессии лица с корой головного мозга позволяет человеку осознавать и направлять свои мимические реакции, в результате чего мимика человека стала важнейшим инструментом общения.

Важность мимической активности по сравнению с пантомимической в эмоциональной коммуникации увеличивается с филогенетическим развитием. В филогенезе эти изменения параллельны эволюции мускулатуры лица. Так, у беспозвоночных и низших позвоночных вообще нет поверхностных мышц лица и репертуар эмоций у них минимален. Дальнейшее развитие лицевой мускулатуры наблюдается у позвоночных, достигая высокого уровня развития у высших приматов.

Многочисленные исследования позволили сделать вывод о том, что нервно-мышечные механизмы лица, необходимые для выполнения основных мимических выражений, образуют последовательность развития от высших

приматов к человеку. Действительно, чем выше положение животного в эволюционном ряду, тем больше эмоций оно может проявить. Самой природой лицу отведена особая роль в биокоммуникабельности.

Известно, что мимика и жесты как элементы экспрессивного поведения являются одной из первых систем, усваиваемых в детстве. Появление у ребенка без специального обучения понятных жестов и выражений лица указывает на то, что способы выражения эмоций заложены в человеке генетически.

Ученые установили, что все мускулы лица, необходимые для выражения различных эмоций, формируются в период 15-18-й недели эмбриогенеза, а изменения "выражения лица" имеют место, начиная с 20-й недели эмбрионального развития. Таким образом, оба механизма, с помощью которых лица опознаются как важные категории стимулов и сами выражают те или иные эмоции, уже достаточно сформированы ко времени рождения человека, хотя, конечно, во многом отличаются по возможностям функционирования от лица взрослого человека. Другими словами, выражение эмоций на лице представляет собой важную систему коммуникации, способную функционировать с рождения.

Выразительные проявления частично являются врожденными, частично развиваются социально, путем подражания. Одно из доказательств врожденности некоторых проявлений эмоций состоит в том, что у маленьких детей - слепых и зрячих - мимика одинакова. Например, поднятие бровей при удивлении представляет собой инстинктивный акт и встречается и у слепорожденных. Однако с возрастом мимика зрячих становится более выразительной, в то время как у слепорожденных она не только не совершенствуется, а сглаживается, что свидетельствует о ее социальной регуляции. Следовательно, мимические движения имеют не только генетическую детерминанту, но зависят от обучения и воспитания.

Развитие и совершенствование мимики идет вместе с развитием психики начиная с младенческого возраста, а с ослаблением нервно-психической возбудимости в старческом возрасте мимика слабеет, сохраняя черты, наиболее часто повторявшиеся в жизни и поэтому глубже врезавшиеся во внешний облик лица.

Приобретая с раннего детства определенный опыт общения с людьми, каждый человек может с той или иной степенью достоверности определять эмоциональные состояния окружающих по их выразительным движениям и прежде всего по выражению лица.

Известно, что человек может контролировать свои выразительные движения, поэтому проявления эмоций используются людьми в процессе общения, выступая в качестве невербальных коммуникативных средств. Существуют большие различия между людьми в возможности владения эмоциональными проявлениями (от полного не владения (при психических нарушениях) до совершенства у талантливых актеров).

В течение жизни у человека формируется некая система эталонов, с помощью которой он и оценивает других людей. Последние исследования в области распознавания эмоций показали, что на возможность человека

понимать других влияют целый ряд факторов: половозрастные, личностные, профессиональные особенности, а также принадлежность человека к той или иной культуре.

Целый ряд профессий предъявляет к человеку требования к умению управлять своими эмоциями и адекватно определять выразительные движения окружающих его людей. Понимание реакций других людей и правильное реагирование на них в условиях совместной деятельности - неотъемлемая часть успешности во многих профессиях. Неспособность договориться, понять другого человека, войти в его положение может привести к полной профессиональной некомпетентности. Особенно важно это качество для людей, в профессиях которых общение занимает важнейшее место (например, врачей, психотерапевтов, руководителей, учителей, тренеров, следователей, дипломатов, социальных работников, менеджеров и т.д.). Умение разбираться в многочисленных нюансах эмоциональных проявлений и воспроизводить их необходимо людям, посвятившим себя искусству (актерам, художникам, писателям). Понимание и умение воспроизводить - важнейший этап обучения актеров искусству интонаций, мимики, жестов, о необходимости которого говорил К.С. Станиславский.

Современная практика психологической подготовки людей к различным видам деятельности, их социальное обучение, например, с помощью всевозможных тренинговых программ, позволяет развить навыки компетентности в общении, важнейшей составляющей которой является восприятие и понимание людьми друг друга.

Вопросы для самоконтроля

1. Что в современной психологии понимается под эмоциональными явлениями?
2. Каковы основные классификации эмоций?
3. Каковы основные функции эмоций?
4. Как формируется эмоциональная сфера человека?
5. В чем особенности высших чувств?
6. Как распознавать эмоции по выражению лица?
7. Можно ли управлять эмоциями?

ТЕМА: ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ

1. Понятия: человек, индивид, личность, индивидуальность

2. Компоненты структуры личности:

- направленность;
- темперамент;
- характер;
- способности.

Если в житейском обиходе понятия человек, индивид, личность, индивидуальность можно рассматривать как синонимы, то в научной психологии эти понятия имеют свои различия.

ЧЕЛОВЕК - это понятие, выражающее общие черты, свойственные человеческому роду.

ЧЕЛОВЕК - это биосоциальное существо, обладающее сознанием и речью, способное изготавливать орудия труда и пользоваться ими.

Человек рождается человеком /в строении руки, тела, мозга.../ тем самым утверждает факт принадлежности к человеческому роду, зафиксированный понятием "индивид".

ИНДИВИД - это отдельно взятый человек, представитель человеческого рода.

В процессе жизни человек, появившись как индивид, приобретает особое социальное качество - он становится личностью.

ЛИЧНОСТЬ - это системное качество, которое приобретает индивидом в обществе в процессе взаимоотношений с другими людьми.

ЛИЧНОСТЬ - это человек как представитель общества, класса, коллектива со всеми его социально обусловленными качествами и свойствами.

Личность каждого человека наделена, помимо общих черт, и только ей присущим сочетанием черт и особенностей, образующих ее индивидуальность.

ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ - это сочетание психологических особенностей человека, составляющих его своеобразие, его отличие от других людей.

Индивидуальность проявляется в чертах характера, привычках, интересах, способностях, стиле деятельности и т.д. /индивидуальность одна из сторон личности человека/.

По соотношению /иерархии/ схематично эти понятия можно представить:

- Человек;
- Индивид;
- Личность;
- Индивидуальность

КОМПОНЕНТЫ СТРУКТУРЫ ЛИЧНОСТИ.

Личность - это человек как активно действующее, общественное существо. Главное в личности - отношение к миру, к себе, те качества и свойства, которые обуславливают ее социальное поведение.

Если человеком рождаются, то личностью - становятся. Что определяет формирование личности?:

общественный строй, воспитание, самовоспитание, коллектив, взаимоотношение с другими людьми, деятельность.

Какими психическими свойствами характеризуется личность? Каковы важнейшие компоненты структуры личности?:

- направленность;
- темперамент;
- характер;
- способности.

Они раскрывают важнейшие психологические особенности человека.

I. Направленность.

Это внутренний мир человека, совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличных ситуаций. Направленность личности всегда социально обусловлена. Это установки, ставшие свойствами личности.

ФОРМЫ НАПРАВЛЕННОСТИ /мотивы деятельности/

Влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, мировоззрение, убеждения.

В основе направленности лежат потребности человека. Классификация потребностей по А. Маслоу.



Важнейшая роль направленности в том, что она лежит в основе взаимодействия с внешним миром.

II. Темперамент /лат. - смесь, соразмерность/.

Те врожденные особенности человека, которые обусловлены интенсивностью и динамикой его психических процессов, степенью уравновешенности, эмоциональности, общей и мимической подвижностью.

Иначе говоря - это врожденные особенности нервной системы человека.

Типы темперамента:

I/ По Гиппократу-Галену:

Сангвинистический

Холерический

Флегматический

Меланхолический

2/ По И.П. Павлову:

сильный, уравновешенный, подвижный

сильный, неуравновешенный

сильный, уравновешенный, неподвижный

слабый, неуравновешенный

Характерные черты темперамента:

Сангвинистический:

живой, уравновешенный, выдержанный, сохраняет самообладание в сложной обстановке. Речь – громкая, быстрая, отчетливая. Общителен, легко входит в коллектив, не чувствует скованности. Быстро включается в новую работу и быстро переключается на новую работу. Инициативен, но в решениях часто несобран, легкомыслен, ненадежен.

Холерический:

безудержный, неуравновешенный, эмоции бурные, вспышками, с резкой сменой настроений. Речь сбивчивая, неровная. С людьми прямолинеен неуживчив. Нетерпелив, не умеет ждать. Неустойчив в интересах и склонностях. Работает рывками. Нередко вспыльчив, агрессивен, нетерпелив, конфликтен.

Флегматический:

уравновешенный, малоподвижен. Эмоции слабо выражены, устойчивы. Осторожен, рассудителен. Малоподвижен, инертен. Общителен в меру. Внимание устойчивое. Придерживается строго заведенного порядка на своем рабочем месте. Устойчив в интересах и склонностях. Медленно включается в новую работу, медленно переключается с одного дела на другое. "Толстокож".

Меланхолический:

неуравновешенный, очень чувствительный, нерешительный, стеснительный. Склонен к одиночеству, замкнутости, трудно идет на контакты. Долго переживает обиды, допускает невнимательность, ошибки. Темп работы непостоянен. Мнителен, замкнут.

Учитывая, что под темпераментом сегодня понимаются динамические особенности психики человека, темп, ритм, интенсивность протекания психических процессов, а не их содержание, темперамент нельзя определять как хороший или плохой.

ТЕМПЕРАМЕНТ - это биологический фундамент личности, основанный на особенностях нервной системы человека, связанный с его конституцией и обменом веществ в организме.

Поэтому основные признаки /характеристики/ темперамента определяются набором следующих черт: активность, реактивность, тревожность, ригидность, чувствительность /сензитивность/, нейротизм.

III. Характер /греч. чеканка, печать/.

Это совокупность относительно устойчивых психических черт, влияющих на все стороны поведения человека и выражающих отношение его к труду, людям, коллективу, обществу и самому себе.

Характер отражает своеобразие психического склада личности. Это социальная физиономия личности.

Характер формируется общественной средой, воспитанием, самовоспитанием и наследственностью.

Формировать личность - это формировать характер. Черты характера - это не случайные проявления личности, а устойчивые особенности поведения /деятельности/ человека, особенности, которые стали свойствами самой личности.

Классификация черт характера:

По отношению личности к определенной стороне деятельности:

- по отношению к труду (трудолюбие, добросовестность, инициативность, безответственность...);
- по отношению к обществу (чуткость, отзывчивость, черствость, грубость...);
- по отношению к самому себе (достоинство, гордость, заносчивость, эгоизм);
- по отношению к вещам (аккуратность, щедрость, скупость...).

По акцентуации черт характера:

циклоидный, гипертимный, лабильный, астенический, сензитивный, психастенический, шизоидный, эпилептоидный, демонстративный, дистимный, конформный...

Как проявляется характер?

- в манере поведения;
- в движениях;
- в мимике и т. д.

О формировании характера говорят: «Посеешь поступок, – пожнешь привычку. Посеешь привычку, – пожнешь характер. Посеешь характер, – пожнешь судьбу».

Формировать личность, – значит, стремиться формировать характер. И обратно – формировать характер – это формировать определенные черты личности.

В характере можно выделить ряд подсистем или свойств /черт/, как раз и выражающих различное отношение личности к отдельным сторонам действительности. В первой подсистеме содержатся черты, проявляющиеся в деятельности /инициативность, работоспособность, трудолюбие, или же, наоборот, безынициативность, ленивость и т.д./. Ко второй подсистеме относятся черты личности, проявляющиеся в отношениях человека с другими людьми, т.е. в общении /тактичность-бестактность, вежливость-грубость, чуткость-черствость и т.д./. Третью подсистему составляют черты, которые проявляются в отношении человека и самому себе /самокритичность - завышенное самомнение, скромность-наглость и т. д.\ Четвертая подсистема это совокупность отношений человека к вещам /аккуратность-безалаберность, щедрость-скудость и др./.

Возможна и другая классификация черт характера, например:

1/ свойства, определяющие поступки человека в выборе целей деятельности и общения /расчетливость, рациональность и т. д. или альтернативные им черты/;

2/ свойства, относящиеся к действиям направленным на достижение поставленных целей /настойчивость, целеустремленность, последовательность и др., а также противоположные им качества/;

3/ свойства, имеющие чисто инструментальное значение, непосредственно связанные с темпераментом /интроверсия - экстраверсия, спокойствие-тревожность, сдержанность-импульсивность, пластичность-ригидность/.

Типология характеров

В мировой психологической науке нет единой типологии характеров, но подавляющее большинство психологов исходили из следующих основных общих идей:

а) довольно рано сформировавшись, характер человека проявляет себя в период дальнейшей жизни как более или менее устойчивое психическое образование;

б) входящие в характер сочетания черт не являются случайными. Они в совокупности представляют системы, четко различимые по типам, что и позволяет строить типологию характеров;

в) в соответствии с типологией характеров большинство людей может быть разделено на определенные группы. Наиболее известны следующие типологии характера:

1) конструкционные теории, связывающие особенности характера с внешним видом человека, с его конструкцией, габитусом /Ростан, Ломброзо,

Сиго, Кречмер, Шелдон и др./.

2) акцентуальные теории, связывающие особенности характера его акцентуацией - чрезмерной выраженностью отдельных черт характера и их совокупностей, представляющей крайние психические нормы, пограничные с психопатиями /Леонард, Личко и др./.

3) социальная типология характеров, в основе которой - отношение человека к жизни, обществу, моральным ценностям /Фромм/.

Рассмотрим описание некоторых типов характеров людей, не претендующее на полноту и систематичность.

Гипертимный тип - таких людей характеризует чрезвычайная контактность, словоохотливость, выраженность жестов, мимики. Это энергичные, инициативные, оптимистически настроенные люди. Вместе с тем они легкомысленны, раздражительны, трудно переносят условия жесткой дисциплины, вынужденное одиночество.

Дистимный тип. Для людей этих характерны низкая контактность, немногословие, склонность к пессимизму. Они ведут замкнутый образ жизни, редко конфликтуют, серьезны, добросовестны, преданы в дружбе, однако не в меру пассивны и медлительны.

Циклоидный тип. Им свойственны частые периодические смены настроения. Во время душевного подъема они ведут себя по гипертимному типу, спада - по дистимному.

Педантичный тип. Этим людям характерны добросовестность и аккуратность, надежность в делах, но в то же время они способны изводить окружающих чрезмерным формализмом и занудливостью.

Демонстративный тип. Они артистичны, обходительны, их мышление и поступки неординарны. Они стремятся к лидерству, легко приспосабливаются к людям. Вместе с тем, такие люди эгоистичны, лицемерны, недобросовестны в работе, тщеславны.

Экстравертированный тип. Их побуждает к деятельности и заряжает энергией внешний мир. Не любят уединенных размышлений, нуждаются в поддержке и одобрении, людей. Общительны, имеют много друзей. Легко внушаемы, подвержены влиянию. Охотно развлекаются, склонны к необдуманным поступкам.

Интровертированный тип. Они ориентированы на свой внутренний мир, потому мало контактны, склонны к одиночеству и глубокомыслию, не терпят вмешательства в их личную жизнь, сдержаны, редко вступают в конфликты. Одновременно они довольно упрямы, консервативны, им трудно вовремя перестроиться.

Садо-мазохистский тип. Стремясь устранить причины своих неудач, такие люди склонны к агрессивным действиям. Люди - мазохисты стараются взять вину на себя, и при этом упиваются самокритикой и самобичеванием, расписываются в своей собственной неполноценности и беспомощности. Люди - садисты ставят людей в зависимость от себя, приобретают над ними безграничную власть, причиняют им боль и страдания, испытывая при этом наслаждения.

Конформистский тип. У этих людей почти никогда не бывает ни собственного мнения, ни собственной позиции. Они беспрекословно подчиняются обстоятельствам, требованиям социальной группы, быстро и без проблем меняет свои убеждения. Это - тип сознательных приспособленцев.

Мыслительный тип. Эти люди больше доверяет тому, что продумано, логически обосновано. Они стремятся к истине, не очень заботясь о справедливости. Любят доводить все до полной ясности. Способны оставаться способными тогда, когда окружающие теряют самообладание.

Чувствующий тип. Люди такого плана отличаются повышенной чувствительностью ко всему тому, что радует, и тому, что огорчает. Они альтруистичны, всегда ставят себя на место другого, с удовольствием оказывают помощь даже во вред себе. Все принимают близко к сердцу, их упрекают в чрезмерной нерешительности.

Последнее время приобретает все большую популярность типология, предложенная знаменитым швейцарским психологом К. Юнгом в его работе "психологические типы". Рассмотрим некоторые ее положения в порядке дополнения к уже приведенной типологии.

У экстравертов мыслительного типа совокупность их жизненных проявлений находится в зависимости от их интеллектуальных выводов, любое суждение строится на критерии, подученном из внешних условий /традиции и образование/. Мыслители - экстраверты становятся государственными деятелями, адвокатами, почетными академиками и удачливыми антрепренерами.

У экстравертов чувствующего типа их чувства согласуются, с общепринятыми оценками и переживаниями, находятся под сильным воздействием традиционных ценностей. Например, экстраверт этого типа будет воспринимать нечто как "прекраснее" или "хорошее" не из-за субъективной, личной оценки, а потому, что другие тоже считают.

Экстравертов ощущающего типа притягивают те объекты /люди, ситуации/, которые возбуждают сильные ощущения. Результатом оказывается мощная сенсорная связь с внешним миром. Этот тип ориентирован на конкретное наслаждение "реальной жизнью", жизнью "на полную катушку". Лиц такого типа можно встретить среди редакторов, атлетов, бизнесменов, вообще преуспевающих людей.

Для экстраверта индуктивного типа характерна способность воспринимать во внешнем мире то, что скрыто за "личиной" человека, видеть скрытые новые возможности. Но у него, отмечается недостаток способности к суждению, и он редко реализует возможности сам. Зачастую он начинает дело с нуля и оставляет его на пороге успеха; следовательно, другие пожидают урожай, посеянный им.

Интровертный мыслительный тип склонен быть теоретиком, но его мышление мало зависит от общепринятых традиций и идей, он следует своим идеалам и критериям. В поиске своих идей упрям, неподатлив внешнему влиянию. Однако наивен, доверителен и беспомощен в личных вопросах /этакий "рассеянный профессор"/.

Интровертный чувствующий тип отдает себя полностью субъективно ориентированному чувству, не прислушиваясь к фактам, логике событий. Люди данного типа не блистают и не стремятся обнаруживать самих себя. Их чувства глубоки и нередко иррациональны. Они склонны избегать вечеринок и собраний, они молчаливы и труднодоступны.

Интроверт осязающего типа руководствуется тем, что есть, что видимо и слышимо, что происходит, а не логическими построениями. Внутренние реакции на внешние впечатления глубоки, но внешняя реакция возникает с задержкой. Про людей этого типа говорят, что они, услышав утреннюю шутку, начинают смеяться в полночь, настроенные на то, чтобы здесь и теперь, на то, что есть, индивиды этого типа испытывает огромные трудности, пытаясь вообразить, что могло бы быть.

Интровертный интуитивный тип обладает интуитивной способностью проникать в будущее, но его интуиция направлена не на объективную реальность, а на субъективный психический мир. Такие люди нередки среди шаманов, пророков, поэтов и художников. Они мало озабочены телесным существованием и зачастую погружены в бесплодные фантазии.

Полезно иметь в виду, что сложность и многообразие человеческой личности не уместится даже в эту пространную типологию. Было бы также ошибочным недооценивать предрасположенность каждого из нас к какому-либо типу или одновременно нескольким /совместным друг с другом/ типами, поэтому ознакомление с типологией характеров позволяет полнее использовать свои собственные сильные стороны, нейтрализовать /по возможности/ слабые, а также помогает "подобрать ключ" к другим людям, поскольку приоткрывает скрытые механизмы человеческих решений и поступков.

Формирование характера. Личность и характер.

Как уже отмечалось, первые признаки возникновения и стабилизации характера необходимо искать в начале жизни человека. Возраст от 2-3 до 9-10 лет является сензитивным периодом для становления характера. В этот период человеку присуща возрастная сензитивность, оптимальное сочетание условий для развития черт характера. Под влиянием взрослых формируются такие черты /положительные и отрицательные/, как доброта, отзывчивость, общительность, либо эгоистичность, безразличие к людям, черствость. Начало их формирования во многом связано с первыми месяцами жизни и стилем общения матери /лица, ее заменяющего/ с ребенком.

Трудолюбие, аккуратность, ответственность, добросовестность, настойчивость и другие так называемые деловые качества, как и их антиподы, формируется позднее в детских играх, в доступных видах домашнего труда, при этом необходима стимуляция взрослых. Черты характера, проявляющиеся в отношениях с людьми, в общении, формируются в начальных классах школы, когда у ребенка резко расширяется круг контактов с новыми школьными друзьями и с учителями.

Волевые черты характера развивается и закрепляется в подростковом возрасте, а базовые /нравственные и мировоззренческие/ основы характера - в ранней юности. К окончанию школы характер фактически сформирован. Характер влияет практически на все иные свойства личности, на ее познавательные, волевые, эмоциональные процессы и состояния. От других черт личности характер во многом отличается своим ранним формированием и устойчивостью.

IV. Способности.

Это качество личности, существующее только относительно той или иной, но обязательно определенной деятельности.

Способности существуют только в известной деятельности. Эта совокупность таких свойств личности, которые определяют успешность обучения какой-либо деятельности и совершенствование в ней.

Различие между характером и способностями – в том, что характер проявляется во всех видах деятельности, а способности – только в одном, определенном. Пока человек не начал заниматься определенной деятельностью, у него существуют только потенциальные способности к ее выполнению, являющиеся свойствами его личности. Как только он начинает эту деятельность, его потенциальные способности становятся актуальными способностями, не только проявляющимися, но и формирующимися в этой деятельности

От способностей зависит скорость, глубина, легкость, и прочность процесса овладения знаниями, умениями и навыками, но сами способности не сводятся к знаниям и умениям.

Способности – прижизненные образования, их развитие идет в процессе индивидуальной жизни, их активно формируют и среда, и воспитание.

Врожденными могут быть анатомо-физиологические и функциональные особенности человека, создающие определенные предпосылки для развития способностей. Они называются задатками.

Задатки – многозначные и они лишь предпосылки развития способностей. Способности, развивающиеся на их основе, обуславливаются, но не предопределяются ними.

Характерным для задатков является технологическая операция, но они сами по себе еще ни на что не направлены. Задатки влияют, но не решающим образом, на процесс деятельности и воспитания. Задатки обуславливают: разные пути формирования способностей; влияют на уровень достижения, быстроту развития.

Виды способностей:

1 по отношению к деятельности:

- общие / для многих видов деятельности/;
- специальные /музыкальные, педагогические, и др./;

2 по элементам новизны в деятельности:

- творческие;

- исполнительные;
- 3 по уровню сформированности;
- задатки;
- одаренность;
- талант;
- гениальность.

Каждая способность имеет свою структуру, в ней различают ведущие и вспомогательные свойства.

уровни способностей:

1/ репродуктивный /обеспечивает высокое умение усваивать знания, овладевать деятельностью/;

2/ творческий /обеспечивает создание нового, оригинального/.

С начала XX века предпринимались попытки измерить способности /Айзенк, Кеттел, Спирмен, Бине и др./. Для изменения способностей использовались тесты. Более точный путь определения способностей - это выявление динамики успехов в процессе деятельности. Исследование различных видов специальных способностей проводится главным образом в связи с профессиональной ориентацией и профотбором.

Все многообразие профессий сегодня делят на 5 основных типов в зависимости от объекта, на который они направлены:

- П – природа;
- Т – техника;
- Ч – человек;
- З – знаковая информация;
- Х – художественный образ;

При профориентации целесообразно определять склонности человека к этим типам профессий.

Развитие общих способностей предполагает развитие его познавательных процессов памяти, восприятия, мышления, воображения.

По Векслеру «Интеллект – это глобальная способность разумно действовать, рационально мыслить и хорошо справляться с жизненными обстоятельствами, т.е. интеллект рассматривается как способность человека адаптироваться к окружающей среде.

Развитие интеллекта зависит во многом от врожденных факторов:

- генетические факторы наследственности;
- хромосомные аномалии.

Но с каким бы потенциалом не родился ребенок, очевидно, что необходимые ему для выживания формы интеллектуального поведения смогут развиваться и совершенствоваться лишь при контакте с той средой, с которой он будет взаимодействовать всю жизнь.

Обычно интеллект и творческие способности тесно связаны друг с другом. Лишь начиная с определенного уровня (~ 120 IQ) пути интеллекта и творчества расходятся.

При IQ выше 120 творческое мышление имеет свои отличительные

черты и не тождественно интеллекту.

Творческое мышление:

- пластично (может предложить множество решений);
- подвижно (не ограничивается одной точкой зрения);
- оригинально (порождает неожиданные решения).

Творцом, также как и интеллектуалом, не рождаются. Все зависит от того, какие возможности, предоставит окружение для реализации того потенциала, который в различной степени присущ каждому.

Вопросы для самоконтроля.

1. В чем различие понятий человек, индивид, личность, индивидуальность?
2. Каковы основные компоненты индивидуально-психологической структуры личности?
3. Каковы основные формы направленности?
4. Понятие и типы темперамента.
5. Что влияет на формирование характера?
6. Как возможно классифицировать черты характера?
7. Какова связь задатков и способностей? Виды способностей?
8. Понятие интеллекта.
9. Как связаны интеллект и творческие способности?

ТЕМА: ЛИЧНОСТЬ В ГРУППЕ

1. Социальные роли личности.
2. Выполнение социальных ролей.
3. Взаимовлияние личности и социальной роли.

СОЦИАЛЬНЫЕ РОЛИ ЛИЧНОСТИ.

Во всех определениях личности обязательно подчеркивается ее общественная природа, включенность в ту или иную систему социальных отношений. Любая личность представляет собой своеобразный сплав психологического и социального. Это постоянно проявляется в ее связях с социальным окружением. Особенности конкретного исторического периода, принадлежность личности к тому или иному социальному классу, слою, какой-либо организации или группе накладывают свой отпечаток на черты личности, формируют определенные образцы ее поведения. Как говорил Вольтер: "Каждый человек является созданием времени, в котором он живет".

Любая личность подвержена воздействиям со стороны общества на макро- и микроуровне. Под макроуровнем имеется в виду "широкая" социальная среда, вплоть до уровня всей мировой общественной системы, но, конечно, в первую очередь следует отметить роль социальных влияний того

конкретного общества, к которому принадлежит личность. Нельзя не упомянуть здесь воздействие государства в целом и тех или иных его органов на личность.

Микроуровень - это ближайшее социальное окружение личности - его семья, круг друзей, коллеги по работе, соседи и т.п., т.е. все люди, с которыми непосредственно общается личность в тех или иных ситуациях повседневной жизни. Наблюдаемые эффекты различных воздействий макро- и микросреды на психику и поведение личности дают богатую пищу для социально-психологического анализа.

Личность является не только объектом тех или иных воздействий со стороны окружающей социальной среды, но и субъектом деятельности.

Каждый из нас каким-либо образом влияет на других людей, общаясь с ними в сферах труда, учения и досуга. Воздействует личность и на макросреду. Голосуя за того или иного кандидата на выборах, принимая участие в каких-либо демонстрациях или забастовках, личность выступает как субъект политической деятельности, оказывая влияние на преобразование макросреды. Более того, личность - это субъект исторического процесса, ибо каждый человек выступает в нем как действующее лицо.

Итак, социально-психологический подход к личности требует рассмотрения ее в тесной связи с социальным окружением. Прежде всего, имеются в виду социальные группы, в состав которых личность входит, с членами которых взаимодействует. Для того чтобы лучше понять взаимосвязи личности и ее социальной среды, психологи обращаются к положениям ролевой теории личности.

Мысль о том, что люди в их жизнедеятельности подобны актерам на сцене театра, высказывалась еще в очень давние времена. Римский философ-стоик Эпиктет, живший в 1 - 2 вв. н.э., часто сравнивал человека с актером. Так, он заявлял: "Не забудь - ты актер и играешь в пьесе роль, назначенную автором. Коротка пьеса - коротка и роль. длинна - длинна и она. Дает он тебе роль нищего, - старайся вернее создать его тип, как и тип калеки, высшего правительственного лица или частного человека". Под автором здесь имеется в виду Бог как высшая сила.

В.Шекспир в пьесе "Как вам это понравится" устами одного из своих героев говорил:

Весь мир - театр.

В нем женщины, мужчины - все актеры.

У них свои есть выходы, уходы,

И каждый не одну играет роль.

В научный оборот термин "роль" ввели в 20-30-е годы американские исследователи Д.Мид и Р.Линтон. Последний определял роль как "динамический аспект статуса". Под статусом понималась какая-либо социальная позиция личности, а роль выступала здесь как определенная демонстрация этой позиции.

Являясь членом тех или иных социальных групп, вступая во взаимодействие с другими людьми, человек в каждом из этих случаев обладает той или иной позицией (статусом) - местом в данной конкретной системе социальных взаимосвязей. Так, на предприятии четко различаются официальные позиции директора, бухгалтера, юрисконсульта, начальника цеха, мастера, рабочего и т.д. Многие позиции, занимаемые людьми, характеризуют их в более широком социальном смысле. Например, можно выделить общественно-политические позиции (депутат, член какой-либо партии или инициативной группы граждан), профессиональные (инженер, врач, артист) и ряд других (гражданин, потребитель, пенсионер). Человек, находящийся в той или иной официальной позиции, имеет соответствующие права и обязанности.

Отдельно следует упомянуть позиции, занимаемые в своей семье и вообще среди родственников (дед, отец, муж, брат, племянник и т.д.). Определенные права и обязанности выступают в качестве регуляторов и в семейных отношениях.

Каждый человек обладает целым рядом различных социальных позиций, что составляет его "статусный набор". Так, один и тот же человек может представлять перед другими людьми как учитель, муж, отец, брат, друг, шахматист-разрядник, член профсоюза.

Рассмотрение любой позиции в группе или в обществе всегда подразумевает наличие других, связанных с ней позиций. Отсюда выводится известная взаимозависимость и между людьми, находящимися в связанных между собой позициях. Например, позиция руководителя подразумевает существование позиции подчиненного. Позиция учителя подразумевает присутствие позиции ученика. Имеется определенная взаимозависимость между сотрудниками любой организации, между членами семьи, родственниками, вообще между индивидами, вступающими друг с другом даже в один-единственный непродолжительный контакт (например, между продавцом и покупателем, кондуктором автобуса и пассажиром). Таким образом, можно говорить о наличии соответствующих взаимоотношений между указанными лицами. В рамках данных отношений индивиды выполняют определенные социальные роли, а эти взаимоотношения называются ролевыми.

В настоящее время имеется много определений понятия "социальная роль", и в его интерпретации существуют заметные расхождения между исследователями. Мы будем понимать роль как нормативную систему действий, ожидаемых от индивида в соответствии с его социальной позицией (положением). Отсюда следует, что роль обусловлена конкретным местом человека в структуре социальных связей и в известном смысле не зависит от его индивидуально-психологических свойств. Так, выполнение роли преподавателя вуза должно подчиняться одним официальным предписаниям, а выполнение роли студента - другим. Эти предписания безличны, они никак не ориентированы на особенности характеров тех или иных преподавателей и студентов.

Существует ряд классификаций социальных ролей. Так, все их многообразие можно подразделить на роли приписанные и роли достигнутые. К

приписанным относятся, например, роли, обусловленные дифференциацией людей в обществе по полу. Такие роли называются гендерными. Обычно родители понимают, что мальчиков и девочек нужно воспитывать неодинаковым образом, прививая им различные навыки. Так, мальчиков чаще учат обращаться с различными хозяйственными инструментами, а девочек - готовить пищу и шить. Очевидно, что даже в современных странах с развитой демократией, несмотря на социальное равенство полов, существуют ожидаемые наборы образцов поведения, присущего мужчинам и женщинам. И эти наборы имеют существенные различия. Так, наша общественная мораль терпимо относится к поведению юноши, если он на улице пытается познакомиться с понравившейся ему девушкой. Однако если бы подобную активность проявила девушка, это было бы расценено (во всяком случае, многими представителями старшего поколения) как отклонение от ожидаемых в обществе правил поведения. Гендерные роли предписывают также определенные манеры и жесты, речевые обороты, соответствующую одежду. В странах Востока различие между гендерными ролями еще более заметно.

К достигнутым ролям относят те, которые выполняются в той или иной профессиональной области (например, роли директора предприятия, доктора философии, тренера футбольной команды).

Следует отметить, что возможности достижения личностью какой-либо роли существенным образом предопределены социальными условиями микро- и макросреды, в которых находится личность. Для одних индивидов эти возможности сравнительно широки, для других - весьма ограничены. Так, на острове Кижы в Карелии дети всех возрастов находятся в одном и том же классном помещении во время школьных занятий. Учитель дает каждому индивидуальное задание. Вряд ли выпускник такой школы при поступлении в вуз составит успешную конкуренцию своим сверстникам, окончившим городские школы.

В соответствии с другим логическим основанием можно выделить специфические роли и диффузные роли. В ролях специфических взаимоотношения строятся на основе особых четко ограниченных целей. Например, кассир, продающий билеты в кинотеатре, гардеробщик, принимающий верхнюю одежду, парикмахер, подстригающий своих клиентов. Активность лиц, выполняющих диффузные роли, наоборот, не имеет подобной специальной направленности. Такова роль матери, которую интересует буквально все, что касается ее ребенка: его здоровье, настроение, стремления, желания, вкусы, привычки и т.д. Этот интерес очевидным образом проявляется в отношении матери к ребенку. Все семейные взаимоотношения вообще (если, конечно, говорить о норме) строятся на основе диффузных ролей. В форме таких ролей могут проявляться и отношения между близкими друзьями, влюбленными. При этом ролевые взаимосвязи осуществляются на почве широкого круга взаимных интересов.

Нередко для того, чтобы окружающие имели необходимую информацию о социальной роли той или иной личности на данный момент, прибегают к ролевым символам. Примером такого символа может быть какая-либо

униформа. Знаки отличия у военных, обозначающие род войск и звание данного лица, свидетельствуют о его социальном статусе и соответствующей роли. Или, например, строгие вечерние платья женщин и костюмы темных цветов мужчин могут подчеркивать официальный характер какой-либо ситуации.

Место социального взаимодействия каких-либо индивидов также обладает характеристикой ролевого знака. Как отмечает английский профессор Ч.Ханди, менеджеры часто ведут себя совершенно различные образом на месте своей работы и вне его, даже имея дело с одним и тем же лицом. Изменение местоположения используется ими порой для того, чтобы показать соответствующее изменение их роли, скажем, переход от роли начальника к роли друга.

Если окружающим людям известна социальная роль какого-либо индивида в данный момент, то они будут предъявлять к его поведению соответствующие ролевые ожидания. Эти ожидания могут включать в себя вполне определенные предписания (то, что человеку необходимо делать обязательно), определенные запреты (технологическая операция, чего человек не должен делать) и ряд менее точно определенных ожиданий (то, что человеку следовало бы делать в данной роли). Когда поведение индивида, выполняющего какую-либо социальную роль, соответствует ожидаемому образцу, оно считается успешным.

Необходимо подчеркнуть при этом, что в ролевых ожиданиях, исходящих от конкретных лиц или групп, ярко проявляются и их социально-психологические особенности. Так, взаимные ролевые ожидания двух сотрудников, использующих одно и то же оборудование, обусловлены не только их официальным положением в данной организации, но и свойствами личности каждого из этих работников. Допустим, один из них, отличающийся аккуратностью и следящий за безукоризненной чистотой рабочего места, будет требовать от своего коллеги такого же отношения к делу. Другой работник, не столь аккуратный, может игнорировать эти требования, полагая, что достаточно лишь иметь все оборудование в исправном состоянии.

Отметим, что человек обладает известной степенью свободы в отношении своего ролевого поведения. Вот почему выполнение одних и тех же социальных ролей разными индивидами часто имеет некоторые различия, хотя при всем этом их действия могут оцениваться как успешные. Возьмем, например, двух студентов, заканчивающих вуз. Один из них, готовясь к экзаменам, прорабатывал только обязательную литературу, другой же - читал наряду с ней еще и книги из дополнительного списка. Однако с формальной точки зрения и первый, и второй вполне удовлетворяют требованиям, предъявляемым к студенту.

Ролевые ожидания нередко касаются не только поведения индивида в той или иной роли, но и его внешнего облика - одежды и ее аксессуаров, украшений, прически. Так, чиновник, приглашенный на дипломатический прием, вряд ли явится туда в свитере и джинсах, а профессор даже жарким

летом не рискнет предстать на лекции перед студентами в майке и шортах. В некоторых официальных ситуациях форма одежды сравнительно строго регламентируется.

Каждый человек обладает множеством социальных ролей. Подобно тому, как он имеет определенный "статусный набор", можно говорить и о соответствующем "ролевом наборе" индивида. Так, имея статус отца, человек выступает в разных ролях по отношению к своей жене, сыну, своим родителям, тестю и теще, учителям школы, где учится сын. Там он может быть еще и членом родительского комитета. Каждое из ролевых взаимодействий, вытекающих из статуса отца, характеризуется своей спецификой (сравните, например, следующие парные взаимодействия: отец, муж - его жена, отец - его сын, отец - его мать, отец - теща, отец - учитель школы и т.д.).

Работая на том или ином предприятии, в учреждении, человек также выполняет ряд социальных ролей, соответствующих его статусному набору. Возьмем, например, такие его статусы, как инженер, начальник цеха, член профсоюза, совладелец акций компаний. При этом роли, выполняемые индивидом, имеют официальный характер. Кроме того, человек обладает определенным ролевым "набором" и в системе неофициальных отношений, сложившихся в его организации. Часто эти роли являются следствием некоторых индивидуальных свойств личности. Двое рабочих, занятых на одной и той же операции, но имеющих различные черты характера, могут выполнять совершенно разные неформальные роли в своей бригаде. Так, спокойный и рассудительный человек порой выступает в роли "третьего судьи", к которому обращаются остальные рабочие в спорных ситуациях. Другой рабочий, обладающий организаторскими способностями и стремлением к лидерству, иногда становится неофициальным лидером какой-либо группы или в своей бригаде.

Порой та или иная роль навязывается человеку со стороны других членов группы. Часто это обусловлено не только индивидуальными особенностями данного человека, но главным образом его положением в группе. Например, ученик в производственной бригаде может рассматриваться со стороны других ее членов как объект всевозможных и розыгрышей. Однако роли, которые человек выполняет в тех или иных группах, подвержены изменениям. Так, бывший ученик, вырастая до уровня высококвалифицированного рабочего, прекращает свое пребывание в роли "козла отпущения", приобретая другую неофициальную роль как следствие его нового, более высокого социального статуса.

ВЫПОЛНЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ РОЛЕЙ

Теперь зададимся таким немаловажным вопросом: что нужно для успешного овладения личностью той или иной социальной ролью и для ее выполнения? Конечно, прежде всего человеку необходимы знания о содержании данной роли. Что требуется от него как носителя этой роли? Что

нужно или можно делать и чего делать ни в коем случае нельзя?

Начиная с раннего детства, личность в процессе социализации получает от окружающих ее людей (родителей, воспитателей, учителей, товарищей, сверстников, других взрослых) определенные знания о содержании различных ролей - официальных и неофициальных). Ребенку объясняют, как следует вести себя дома, на улице, в общественном транспорте, в гостях, на экскурсии, в театре и т.д. Информацию о ролевом поведении человек также получает, наблюдая за другими людьми. Свою лепту в эти знания вносят средства массовой коммуникации.

При поступлении в школу, училище, вуз, на работу или на службу в армию новичка знакомят с правилами внутреннего распорядка, с требованиями к его новой социальной роли. В одних случаях эти требования изложены самым общим образом, в других - сравнительно детализированы.. Последнее чаще всего относится к профессионально-функциональным ролям, т.е. к тем, которые выполняются в организациях различного типа - производственных, транспортных, финансовых, военных и др. Такие роли определяются должностными инструкциями, в которых указаны основные задачи данного работника, его обязанности и права, степень ответственности, официальные взаимосвязи с другими членами организации по вертикали и горизонтали, основные требования к его профессиональным знаниям и навыкам.

Данные отечественных и зарубежных исследований показывают, что нечеткость должностных инструкций различных категорий работников (рядовых и руководящих) негативным образом сказывается на их психическом состоянии, вызывая фрустрации и провоцируя конфликтные ситуации. Не способствует это и эффективности труда. Только герою русских сказок, получившему неопределенные ролевые предписания ("поди туда - не знаю куда, принеси то - не знаю что"), удавалось успешно справиться со своей задачей.

Однако даже полное знание требований, относящихся к какой-либо социальной роли, - лишь первый шаг на пути ее выполнения. Заметим при этом, что такое знание' само по себе еще не вызывает у человека желания немедленно действовать указанным образом. Между прочим, главное заблуждение Сократа заключалось именно в том, что он провозглашал тождественность знаний, имеющих у человека, и его поведения. По мнению великого философа, если человек будет знать, что такое добро, то и вести себя станет добродетельно. Жизнь показывает, что это далеко не так. Часто человек знает, говоря словами поэта, "что такое хорошо и что такое плохо", и тем не менее следует не лучшим образцам поведения. Можно задать закономерный вопрос: "Почему так?"

Ролевое поведение личности обычно рассматривается как функция двух основных переменных - социальной роли и "Я". Психологи определяют "Я" как проявление самосознания личности, как продукт выделения человеком самого себя из окружающего мира и противопоставления ему (не - "Я"). На основе взаимодействия личности с другими людьми формируется Я - концепция - представление индивида о самом себе. Это представление основано в

значительной степени на том, как другие люди определяют наше положение в обществе и как они оценивают наше поведение применительно к этому положению. Итак. Я- концепция во многом обусловлена тем, как индивид выполняет свои социальные роли. С другой стороны, овладение личностью какой-либо новой для нее социальной ролью обусловлено особенностями ее Я - концепции. Качество выполнения человеком той или иной роли во многом зависит от того, насколько он понимает ее специфику и в какой степени данная роль им принимается и усваивается, иначе говоря, интернализуется. Как пишет отечественный социолог И.С. Кон, "интернализованная роль – это внутреннее определение индивидом своего социального положения и его отношение к этому положению и вытекающим из него обязанностям".

Таким образом, следующий этап овладения индивидом какой-либо ролью - ее интернализация. При этом подразумевается не просто согласие с требованиями той или иной роли, но осознание ее, моральная готовность личности принять данную роль. Поэтому есть психологическая мудрость в английской поговорке: "Самое трудное - понять, в чем состоит твой долг, тогда выполнить его значительно легче".

Успешность интернализации индивидом какой-либо роли всецело зависит от его Я - концепции. Если понимание индивидом своей роли согласуется с его Я-концепцией, то определенные ролевые предписания подкрепляются соответствующими требованиями личности к себе. На этой основе появляются необходимые предпосылки для успешного выполнения данной социальной роли.

При этом следует особенно подчеркнуть значение ответственности как свойства личности, определяющего ее отношение к своим ролевым обязанностям. В результате исследования петербургского психолога К.Муздыбаева выявлены различные уровни осознания работниками отдельных видов их должностных обязанностей. Одни из этих обязанностей осознаются личностью как неотделимые от ее социальной роли и собственного "Я", а другие - как периферийные, не затрагивающие его "Я". Отсюда следует и разная степень реализации обязанностей: то, что лучше осознается, лучше и выполняется. В итоге можно выделить различные модели ответственности работников. Виды этих моделей имеют широкий диапазон: от высокого осознания и исполнения всех производственных функций до реализации (и осознания) лишь части из них.

Иногда личность на пути к выполнению той или той роли оказывается в конфликтной ситуации. Выделяется несколько типов таких конфликтов, называемых ролевыми.

Обратимся к соответствующим примерам. Так, руководитель того или иного ранга порой сознает, что его организационная роль в сложившейся ситуации требует решительных действий по укреплению дисциплины среди подчиненных - прежде всего вынесения различных взысканий, но при этом ему может быть свойственна неприязнь к подобным действиям. Известен случай, когда выпускник финансового института, проводя свою первую ревизию, обнаружил серьезные злоупотребления. Исходя из предписаний данной

социальной роли, ревизор должен был требовать суда над определенными лицами, но как человек исключительно мягкий и жалостливый, он оказался не в состоянии решиться на это. Сложившаяся ситуация в итоге привела начинающего ревизора к тяжелому неврозу. В данных примерах субъективное "Я" вступило в конфликт с предписаниями социальной роли. Такой конфликт называют *личностно-ролевым*.

Приведем пример другого рода. Женщина - научный сотрудник, увлеченная своими исследованиями и преподаванием в вузе, работает над докторской диссертацией. Все это требует от нее немало времени и сил. С другой стороны, имея семью, она также хочет быть хорошей, заботливой матерью и женой. Если женщина в равной степени ориентирована и на профессиональный рост, и на свою семью, возникает конфликт между ее данными ролями. В этом случае предписания различных социальных ролей, выполняемых личностью, препятствуют их успешной реализации. Такой конфликт называют *межролевым (интерролевым)*.

Нередко к ролевым конфликтам относят и несовместимость ожиданий, предъявляемых к личности, выполняющей какую-либо социальную роль. Типичный пример - ситуация, в которой оказывается производственный мастер. Специфика его позиции состоит в следующем. С одной стороны, мастер воспринимается руководством цеха как представитель администрации. С другой стороны, рабочие считают мастера своим представителем перед администрацией. Таким образом, успешное выполнение роли мастера возможно лишь в том случае, если он сможет одновременно удовлетворять требованиям и рабочих, и администрации. Однако эти требования часто бывают несовместимыми.

Данные исследования А.Л.Свенцицкого на одном из петербургских предприятий говорят о том, что рабочие и руководители цеха пользуются неодинаковыми основаниями при оценке мастера как официального руководителя. У лучших (с точки зрения руководителей цехов) мастеров наиболее высоко оцениваются знание производства, умение организовать работу и требовательность. Рабочие же считают наиболее приемлемыми тех мастеров, которые являются в первую очередь справедливыми, доброжелательными, умеющими сохранять спокойствие, сдерживать свое обещание.

В целом материалы этого исследования позволяют говорить об известной разнице в подходе рабочих и руководителей цеха к оценке ролевого поведения мастеров. Оценка, даваемая рабочими, является более дифференцированной. Они воспринимают мастера не только сквозь призму его деловых качеств, но главным образом в зависимости от его отношения к членам бригады.

Когда мастер обнаруживает несовместимость ожиданий по отношению к его роли и не знает, каким из них он должен соответствовать, возникает конфликтная ситуация. Такой конфликт называют *внутриролевым (интратролевым)*.

Реакции личности на ролевой конфликт могут варьироваться в зависимости

от ее индивидуально-психологических особенностей и характера ситуации. Это может быть отказ индивида от какой-либо из несовместимых для него ролей, попытки ввести в заблуждение определенную группу лиц в отношении выполнения их ожиданий, наконец, уход из данной ситуации (перемена места работы, жительства, развод). Ролевые конфликты приводят к повышению степени напряженности личности со всеми присущими этому состоянию физиологическими и психическими проявлениями, вплоть до заболеваний.

Для характеристики данного состояния не без основания порой используется термин "ролевой стресс".

Одной из причин такого стресса может быть и ролевая перегрузка. Она наблюдается тогда, когда человек должен выполнять чересчур много социальных ролей. Это требует не только времени, но и способности личности к быстрой социально-психологической перестройке при переходе от одной роли к другой. Не следует путать ролевую перегрузку с перегрузкой работой. В последнем случае личности предписывается выполнение слишком большого объема работы, но в рамках лишь одной роли. Подобная перегруженность имеет свои собственные проблемы и тоже может служить источником стресса.

В западных работах по организационной психологии порой отмечается и явление ролевой недогрузки, также приводящее к одной из форм ролевого конфликта. При этом конфликт возникает тогда, когда индивид считает, что его ролевые обязанности не позволяют ему в полной мере продемонстрировать свои способности. Такое психическое состояние бывает свойственно юношам выпускникам вузов, пришедшим на производственное предприятие. Тот или иной молодой специалист может иметь высокий уровень притязаний в отношении творчества и самореализации, но получать только рутинные задания. В подобном случае ролевой конфликт оказывает негативное влияние на Я-концепцию, в частности на самооценку личности.

Итак, подведем некоторые итоги сказанному выше о выполнении личностью социальных ролей. Важными предпосылками их успешного выполнения являются знания индивида о содержании своей социальной роли, ее интернализация (согласие с ее требованиями), соответствие ролевых предписаний Я-концепции личности. К этому следует добавить необходимость соответствующих мотивов. Именно мотивация является той внутренней побудительной силой, которая направляет людей к выполнению определенных социальных ролей.

ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ЛИЧНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ РОЛИ

Хотя в целом поведение каждой личности складывается из отдельных действий в рамках тех или иных социальных ролей, все же можно сказать, что любая роль, как таковая, существует отдельно от личности, выполняющей ее. Конечно, любая личность обычно привносит индивидуальное своеобразие в процесс выполнения той или иной социальной роли. Ее интересы, установки, убеждения могут проявляться при этом явно или неявно. Порой индивид даже стремится подчеркнуть свою независимость от роли, демонстрируя так

называемую ролевую дистанцию. Так, официант может своим поведением показывать посетителям ресторана, что он не только официант, а личность, вынужденно занимающаяся данной работой.

Проблема соотношения психических свойств личности и ее ролевого поведения сложна и мало изучена. Мы можем порой наблюдать непохожие образцы поведения различных людей, выступающих в одинаковой роли. При этом все эти люди могут достаточно успешно справляться с данной ролью. Иногда у человека доминируют одни и те же свойства при выполнении различных социальных ролей. В других случаях человек при выполнении какой-либо одной роли будет внешне полной противоположностью себе самому в другой роли. Так, человек серьезный, сдержанный на работе, среди своих сослуживцев может оказаться балагуром и весельчаком в компании близких друзей.

Однако не только личность со своими особенностями влияет на весь ход выполнения той или иной социальной роли, имеется и обратное влияние роли на личность в целом и, в частности, на ее Я-концепцию. Возьмем, например, - человека, занимающего большой государственный пост, окруженного помощниками, секретарями, охраной и постоянно находящегося в центре внимания, где бы он ни оказался. Постепенно этот человек настолько привыкает к своему положению, знакам уважения со стороны других людей, что это отражается и на его самовосприятии, неадекватно завышает самооценку.

Вспомните героя повести М.Твена "Принц и нищий" мальчика Тома из бедной семьи, волею случая оказавшегося в роли английского принца. Писатель хорошо показывает, как бывший нищий постепенно привыкал к своему новому положению, и королевское звание все более нравилось ему. Том увеличил число слуг при дворе, заказал себе новые наряды и стал содрогаться при мысли о встрече с кем-либо из своих родных, пребывающих в нищете, потому что они могли узнать его.

Есть основания полагать, что продолжительное выполнение индивидом какой-либо роли способствует более яркому проявлению одних свойств личности и маскировке других. Это особенно хорошо заметно на примере профессиональных ролей. Имеется ряд отечественных исследований, показывающих, как свойства личности, сформировавшиеся в процессе выполнения ею профессиональной роли, становятся чертами характера и начинают проявляться во всех других сферах жизнедеятельности данной личности. Так, К.К.Платонов и К-М.Гуревич употребляют в своих работах такие понятия, как "профессиональный характер" и "профессиональный тип личности", подчеркивая тем самым огромное формирующее влияние профессиональной роли на личность.

Важным показателем освоения той или иной профессионально-функциональной роли является состояние адаптированности личности к социально-производственным условиям труда. Адаптация основывается не только на пассивно-приспособительных, но и на активно-преобразующих связях личности с окружающей средой, представляя собой неразрывное

единство тех и других форм связи. Как показали исследования Е.А.Климова, в ходе адаптации складывается соответствующий индивидуальный стиль деятельности личности, что позволяет ей выполнять с определенным успехом свою профессионально-функциональную роль.

Порой высокая степень интернализации профессиональной роли и ее продолжительное выполнение могут приводить к так называемой "профессиональной деформации" личности. Имеются в виду такие случаи, когда профессиональные стереотипы действий, отношений становятся настолько характерными для человека, что он никак не может и в других социальных ролях выйти за рамки сложившихся стереотипов, перестроить свое поведение сообразно изменившимся условиям. Например, бухгалтер, который систематически составляет, учитывая буквально каждую копейку, бюджет своей семьи. Порой у следователя в такой степени развиваются недоверие к людям и подозрительность, что многие окружающие начинают казаться ему потенциальными преступниками.

Можно сказать, что в подобных случаях минимизируется ролевая дистанция между личностью и ее профессиональной ролью. Последняя в известном смысле "завладевает" личностью, определяя ее поведение и в других социальных ролях. Об этом свидетельствует, например, эксперимент Л.Гомелаури, в котором испытуемыми выступали прокуроры и адвокаты, т.е. лица, выполняющие, в известном смысле, противоположные профессиональные роли. Задача, поставленная перед ними, состояла в том, чтобы оценить различные поступки (правонарушения) сначала с позиции роли, присущей самому испытуемому, а затем - с противоположной. Обнаружилось, что некоторые испытуемые не принимали заданий, заключающихся в оценке поступков с чуждых им позиций. Как видим, здесь сложившиеся профессиональные установки становились барьером для принятия новой роли даже в воображаемой ситуации.

Деформирующее влияние профессиональной роли на личность порой наблюдается у педагогов. Так, И.С.Кон отмечает, что выработанная в школе дидактическая, поучающая манера многих учителей нередко проявляется и в сфере их личных отношений. Привычка упрощать сложные вещи, чтобы сделать их более понятными в процессе обучения детей, может порождать прямолинейность, негибкость мышления учителей.

Проблема "профессиональной деформации" почти не изучена, хотя и представляет значительный интерес и в теоретическом, и в прикладном плане. Исследования этого феномена должны проводиться на стыке психологии труда и дифференциальной психологии, поскольку закономерно возникает вопрос о соотношении индивидуальных различий работников с их подверженностью "деформирующим" воздействиям профессиональной роли, ее уровень, который работник считает для себя "нормальным", соответствующим его трудовому вкладу. Формирование этой нормы есть результат влияния соответствующей социально-профессиональной референтной группы. Как для рабочих, так и для служащих характерно сопоставление своей заработной платы с заработной платой других лиц соответствующей профессиональной группы и данного

иерархического уровня в организации. Чем выше квалификация и образование работника, тем шире референтная группа при сравнении.

Наряду с указанными выше возможны также негативные референтные группы, по отношению к которым тот или иной индивид находится в оппозиции. Это группы, символизирующие что-либо неприемлемое для данного индивида. Так, отдельные люди могут избегать покупки тех товаров или продуктов, которые ассоциируются у них с социальными группами, недостойными уважения.

Обычно каждый человек имеет не одну, а несколько референтных групп. В одной ситуации он ориентируется на ценности и нормы одной группы, в другой ситуации - на другую группу и т.д. Очевидно, для того чтобы лучше понять истоки тех или иных установок личности, причины ее поведения, необходимо знать, какие группы являются для данной личности референтными. Важность референтных групп как своеобразного "оплота" установок личности прямо или косвенно признается всеми, кто хочет радикально изменить эти установки. В таких случаях часто прибегают к физической и психологической изоляции индивидов от соответствующих референтных групп. Именно так делается в религиозных сектах кришнаитов и монахов, где потенциальных новообращенных лиц ставят в условия подобной изоляции.

Порой референтность (эталонность) некоторых двух различных по своим нормам и традициям групп для одной и той же личности может приводить ее в положение маргинальности. Оно характеризуется одновременным пребыванием личности внутри определенной социальной группы и вне ее. Отсюда термин "маргинальная личность" (буквально: личность, находящаяся на краю). Возьмем, например, чеченца, окончившего вуз в Москве и давно живущего в столице, или африканца, получившего образование в одной из европейских стран и работающего там же. Такие люди подвержены сильному влиянию двух различных во многом антагонистических культур. Нередко они стремятся принадлежать к обеим этническим группам, но полностью не принимаются ни одной. Это может приводить маргинальную личность к серьезным межролевым конфликтам, негативно влияющим на ее психику. При благоприятном развитии национальных взаимоотношений маргинальные личности служат, по замечанию отечественного социолога И.С.Кона, своеобразным мостом между разными этническими группами и их культурами.

Понятие маргинальности используется не только в межэтническом плане. И мастер на промышленном предприятии, и сельский житель, переехавший в большой город, и замужняя женщина - профессионал высокого класса на своей работе - это также маргинальные личности со всеми присущими им проблемами.

Вопросы для самоконтроля.

1. Является ли личность субъектом исторического процесса?
2. В чём суть ролевой теории личности?
3. Как классифицируются социальные роли личности?

4. Чем отличаются специфические роли от диффузных?
5. Что нужно для успешного овладения личностью той или иной социальной ролью и для её выполнения?
6. В чём причины личностно – ролевого конфликта?
7. Каково соотношение психических свойств личности и её ролевого поведения?
8. В чём опасность «профессиональной деформации личности»?

ТЕМА: ПСИХОЛОГИЯ ГРУПП

1. Виды групп и их функции.
2. Размер группы и её структура.
3. Психологическая совместимость в группе.
4. Социально – психологический климат в группе.

ВИДЫ ГРУПП И ИХ ФУНКЦИИ

Каждый из нас значительную часть своего времени проводит в различных группах - дома, на работе или в учебном заведении, в гостях, на занятиях спортивной секции, среди дорожных попутчиков в купе железнодорожного вагона и т.д. Люди в группах ведут семейную жизнь, воспитывают детей, трудятся и отдыхают. При этом они вступают в определенные контакты с другими людьми, так или иначе, взаимодействуют с ними - помогают друг другу или, наоборот, конкурируют. Порой люди в группе переживают одни и те же психические состояния, и это определенным образом влияет на их деятельность.

Различного рода группы издавна являются объектом социально-психологического анализа. Однако следует отметить, что далеко не всякую совокупность индивидов можно называть группой в строгом смысле этого термина. Так, несколько человек, столпившихся на улице и наблюдающих за последствиями какого-либо дорожно-транспортного происшествия, представляют собой не группу, а агрегацию. В данном случае это соединение людей, случайно оказавшихся здесь в данный момент. Эти люди не имеют общей цели, между ними нет взаимодействия, через минуту-другую они разойдутся навсегда, и ничто не будет их объединять. Однако если эти люди начнут предпринимать совместные действия для помощи пострадавшим при аварии, то тогда данное соединение лиц станет на короткое время группой. Таким образом, для того чтобы какая-либо совокупность индивидов считалась группой в социально-психологическом смысле, необходимо, как в

драматических произведениях классицизма, прежде всего наличие трех единств - места, времени и действия. При этом действие обязательно должно быть совместным. Важно также, чтобы взаимодействующие люди считали себя членами данной группы. Такая идентификация (отождествление) каждого из них со своей группой приводит в итоге к формированию чувства "мы" в противоположность "им" - другим группам. Итак, группой можно назвать совокупность индивидов, взаимодействующих друг с другом для достижения общих целей и осознающих свою принадлежность к данной совокупности.

Нередко термин "группа" употребляется в ином, расширительном смысле. Это характерно для социально-демографических исследований и решения задач социального управления. В данных случаях постоянно возникает необходимость выделения различных условных групп населения, например, таких, как студенты вузов, безработные, инвалиды труда и т.д. Однако подобные группы уместнее называть социальными категориями. Мы будем далее рассматривать группу в социально-психологическом значении данного термина. Это не исключает того, что принадлежность ряда членов какой-либо группы к определенной категории может влиять на функционирование данной группы в целом.

Все разнообразие человеческих групп в обществе можно подразделить прежде всего на первичные и вторичные группы, как это сделал в начале века американский психолог Ч.Кули. Первичные - это контактные группы, в которых взаимодействие осуществляется, как говорится, "лицом к лицу" и их члены объединены эмоциональной близостью. Первичной группой Ч.Кули назвал семью, потому что это первая для любого человека группа, в которую он попадает. Семья играет первостепенную роль и в социализации личности. Позднее психологи стали называть первичными группами все те, которые характеризуются межличностным взаимодействием и солидарностью. В качестве примеров подобных групп можно назвать также компанию друзей или узкий круг коллег по работе. Принадлежность к тем или иным первичным группам сама по себе является ценностью для ее членов и не преследует никаких других целей.

Вторичные группы характеризуются безличным взаимодействием их членов, которое обусловлено теми или иными официальными организационными отношениями. Такие группы противоположны по своей сути первичным. Значимость членов вторичных групп друг для друга определяется не на основе их индивидуальных свойств, а вследствие умений выполнять определенные функции. Люди объединяются во вторичные группы, прежде всего стремлением к получению каких-либо экономических, политических или иных выгод. Примерами таких групп являются производственная организация, профсоюз, политическая партия.

Правда, иной раз случается так, что личность находит во вторичной группе именно то, чем она была обделена в первичной группе. На основе своих наблюдений американский психолог С. Верба заключает, что обращение личности к активному участию в деятельности какой-либо политической партии может быть своеобразным "ответом" личности на ослабление

привязанности между членами своей семьи. При этом силы, побуждавшие индивида к такому участию, являются не столько политическими, сколько психологическими.

Нередко группы подразделяются на формальные и неформальные. В основу такого деления кладется характер структуры группы. Под структурой группы имеется в виду существующее в ней относительно постоянное сочетание межличностных отношений. Структура группы может определяться как внешними, так и внутренними факторами. Порой характер отношений между членами группы определяется решениями другой группы или какого-то лица извне. Внешняя регламентация определяет формальную (официальную) структуру группы. В соответствии с такой регламентацией члены группы должны взаимодействовать друг с другом определенным, предписанным им образом. Если взять, например, производственную бригаду, то характер взаимодействия в ней обусловлен как особенностями технологического процесса, так и административно-правовыми предписаниями. Это зафиксировано в официальных инструкциях, приказах и других нормативных актах. Формальная структура создается для того, чтобы обеспечить выполнение определенных официальных задач. Если из нее выпадает какой-либо индивид, то освободившееся место занимает другой - такой же специальности и квалификации. Связи, составляющие формальную структуру, безличны. Итак, группа, основанная на подобных связях, называется формальной.

Если формальная структура группы определяется внешними факторами, то неформальная, наоборот, - внутренними. Неформальная структура является следствием личного стремления индивидов к тем или иным контактам и отличается большей гибкостью по сравнению с формальной. Люди вступают в неформальные отношения друг с другом для того, чтобы удовлетворить некоторые свои потребности - в общении, объединении, привязанности, дружбе, получении помощи, доминировании, уважении и т.д. Неформальные связи возникают и развиваются спонтанно, по мере того, как индивиды взаимодействуют друг с другом. На основе таких связей образуются неформальные группы, например, компания друзей или единомышленников. В таких группах люди совместно проводят время, играют, устраивают вечеринки, занимаются спортом, рыбной ловлей, охотой.

Возникновению неформальных групп может способствовать пространственная близость индивидов. Так, подростки, живущие в одном дворе или близлежащих домах, могут составить неформальную группу, потому что имеют общие интересы и проблемы. Принадлежность индивидов к одним и тем же формальным группам облегчает неформальные контакты между ними и также способствует образованию неформальных групп. Рабочие, выполняющие одни и те же операции в одном и том же цехе, чувствуют психологическую близость, потому что имеют много общего. Это приводит к зарождению солидарности и соответствующих неформальных взаимосвязей.

Почему люди образуют группы и нередко очень дорожат своим членством в них? Очевидно, что группы обеспечивают удовлетворение тех или иных потребностей общества в целом и каждого из его членов в отдельности.

Американский социолог Н. Смелзер выделяет следующие функции групп: 1) социализации; 2) инструментальную; 3) экспрессивную; 4) поддерживающую.

Роль различных групп, в процессе социализации личности уже рассматривалась ранее. Человек, подобно другим высокоорганизованным приматам, только в группе может обеспечить свое выживание и воспитание подрастающих поколений. Именно в группе, прежде всего в семье, индивид овладевает рядом необходимых социальных умений и навыков. Первичные группы, в которых пребывает ребенок, обеспечивают основу его включения в систему более широких социальных связей.

Инструментальная функция группы состоит в осуществлении той или иной совместной деятельности людей. Многие виды деятельности невозможны в одиночку. Конвейерная бригада, футбольная команда, отряд спасателей, хореографический ансамбль - все это примеры групп, играющих инструментальную роль в обществе. Кроме того, участие в таких группах, как правило, обеспечивает человеку материальные средства к жизни, предоставляет ему возможности самореализации.

Экспрессивная роль групп состоит в удовлетворении потребностей людей в одобрении, уважении и доверии. Эту роль выполняют часто, первичные и неформальные группы. Будучи их членом, индивид получает удовольствие от общения с психологически близкими ему людьми.

Поддерживающая функция группы проявляется в том, что люди стремятся к объединению в трудных для них ситуациях. Они ищут психологической поддержки в группе, чтобы ослабить неприятные чувства. Ярким примером этого могут служить эксперименты американского психолога С. Шахтера. Сначала испытуемых, в качестве которых выступали студенты одного из университетов, разделили на две группы. Членам первой из них сообщили, что они будут подвергнуты сравнительно сильному удару электрического тока. Членам второй группы сказали, что их ожидает очень легкий, похожий на щекотку, удар электрического тока. Далее всем испытуемым задавался вопрос, как они предпочитают ожидать начала эксперимента: в одиночку или вместе с другими его участниками? Обнаружилось, что примерно две трети испытуемых первой группы высказали желание находиться вместе с другими. Во второй группе, наоборот, примерно две трети испытуемых заявили, что им безразлично, как ожидать начала эксперимента, - в одиночку или с другими. Итак, когда индивиды встречаются с каким-либо угрожающим фактором, то группа может предоставить им ощущение психологической поддержки или утешения. К такому выводу пришел Шахтер. Перед лицом опасности люди стремятся психологически приблизиться друг к другу. Не случайно возникла поговорка, что на миру и смерть красна.

РАЗМЕР ГРУППЫ И ЕЕ СТРУКТУРА

Одним из важных факторов, определяющих свойства группы, является ее размер, численность. Большинство исследователей, говоря о численности

группы, начинают с диады - соединения двух лиц. Иную точку зрения высказывает польский социолог Я. Щепаньский, который полагает, что группа включает в себя не менее трех лиц. Не вдаваясь в дискуссию, отметим, что диада, действительно, представляет собой специфическое человеческое образование.

С одной стороны, межличностные связи в диаде могут отличаться большой прочностью. Возьмем, например, влюбленных, друзей. По сравнению с другими группами принадлежность к диаде вызывает гораздо более высокую степень удовлетворенности ее членов. С другой стороны, диаде как группе свойственна и особая хрупкость. Большинство групп продолжает существовать, если лишается одного из своих членов, диада в этом случае распадается.

Взаимоотношения в триаде - группе из трех человек - также отличаются своей специфичностью. Каждый из членов триады может действовать в двух направлениях: способствовать укреплению этой группы или, наоборот, стремиться к ее разъединению. Экспериментально обнаружено, что в триаде проявляется тенденция к объединению двух членов группы против третьего. Получается, как в поговорке: "Третий - лишний".

При классификации различных групп по их численности обычно специальное внимание уделяется так называемым малым группам. Такие группы состоят из небольшого числа лиц (от двух до десяти), имеющих общую цель и дифференцированные ролевые обязанности. Эта цель проистекает из общих интересов членов группы, которые также обычно проявляют удовлетворенность своим взаимодействием. Это взаимодействие осуществляется на основе сравнительно частых непосредственных ("лицом к лицу") контактов.

Нередко термины "малая группа" и "первичная группа" используются в одном и том же смысле. Однако различие между ними есть. Основой использования термина "малая группа" является ее численность. Первичная группа характеризуется особенно высокой степенью групповой принадлежности, чувством товарищества. Это всегда характерно для малой группы. Таким образом, можно сказать, что все первичные группы являются малыми, но не все малые группы являются первичными.

Любая группа имеет ту или иную структуру - определенную совокупность относительно устойчивых взаимосвязей между ее членами. Особенности этих взаимосвязей обуславливают всю жизнедеятельность группы, включая продуктивность и удовлетворенность ее членов. Какие же факторы влияют на структуру различных групп?

Прежде всего, следует назвать цели группы. Возьмем, например, экипаж самолета. Для того чтобы самолет долетел до пункта назначения, необходимо, чтобы каждый из членов экипажа вступал в контакты с каждым из остальных его членов. Таким образом, в соответствии с цепью группы возникает необходимость тесной интеграции действий всех ее членов.

Наоборот, в группах другого типа характер взаимосвязей выглядит иным образом. Так, в каком-либо административном отделе служащие могут нести специфические обязанности, при выполнении которых они друг от друга

не зависят и согласовывают свою деятельность только с руководителем отдела. Для достижения общей цели обмен информацией между рядовыми членами группы в данном случае не является необходимым (хотя, конечно, наличие неформальных товарищеских контактов может благоприятно влиять на деятельность этой группы).

Отметим далее роль такого фактора, как степень автономности группы. Например, все функциональные взаимосвязи между членами бригады поточного производства заранее четко определены. Рабочие не могут внести изменения в существующую структуру этих связей без согласования с руководством. Степень автономности такой группы незначительна. Наоборот, члены киносъемочной группы, степень автономности которой высока, обычно сами определяют характер внутригрупповых взаимосвязей. Поэтому структура такой группы отличается большей гибкостью.

К числу существенных факторов, влияющих на структуру группы, относятся также социально-демографические, социальные и психологические особенности ее членов. Высокая степень однородности группы по таким признакам, как пол, возраст, образование, уровень квалификации и наличие на этой основе общности интересов, потребностей, ценностных ориентации и т.д., является хорошей основой для возникновения тесных связей между работниками. Разнородная по указанным признакам группа обычно распадается на несколько неформальных групп, каждая из которых сравнительно однородна по своему составу.

Например, в одной производственной бригаде в отдельные неформальные группы могут объединяться мужчины, женщины, пожилые, молодые люди, болельщики футбола, любители садоводства и т.д. Структура такой рабочей группы будет существенно отличаться от структуры другой группы, состоящей только из мужчин примерно одного возраста, имеющих одинаковый уровень квалификации и к тому же болеющих за один и тот же футбольный клуб. В этом случае есть все предпосылки для возникновения постоянных и прочных контактов между членами группы. На основе такой общности рождается чувство спаянности, чувство "мы".

Структура группы с высокой степенью чувства "мы" характеризуется более тесными взаимосвязями ее членов по сравнению со структурой группы, не отличающейся таким единством. В последнем случае контакты ограничены и носят преимущественно официальный характер. Неформальные связи при этом менее значительны и не объединяют всех членов данной группы.

Как показывают исследования, степень сплоченности группы зависит от того, насколько принадлежность к ней удовлетворяет потребности ее членов, факторами, привязывающими человека к группе, могут быть интересная работа, сознание ее общественной важности, престиж группы, наличие друзей и т.д.

Отметим, наконец, что структура группы зависит также от ее величины. Наблюдения показывают, что связи между членами групп, состоящих из 5-10 человек, обычно прочнее, нежели в больших по численности. Структура небольших групп чаще складывается под влиянием неформальных

взаимоотношений. Здесь в случае необходимости легче организовать взаимозаменяемость, чередование функций между ее членами. С другой стороны, вряд ли возможны постоянные неформальные контакты всех членов группы, состоящей из 30-40 человек. Внутри такой группы чаще всего возникает несколько неофициальных подгрупп. Таким образом, структура группы в целом по мере ее увеличения все в большей степени будет характеризоваться формальными взаимосвязями.

СОЦИАЛЬНО ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ ГРУППЫ

Для того чтобы самым общим образом охарактеризовать условия деятельности той или иной группы, ее внутреннюю обстановку, в последнее время часто используются понятия "социально-психологический климат", "морально-психологический климат", "психологический климат", "эмоциональный климат" и т.п. Применительно к трудовому коллективу иногда говорят о "производственном" или "организационном" климате. В большинстве случаев эти понятия употребляются примерно, в идентичном смысле, что, однако, не исключает значительной вариативности в конкретных определениях. В отечественной литературе насчитывается несколько десятков определений социально-психологического климата и различных исследовательских подходов (И.П.Волков, Е.С.Кузьмин, В.В.Новиков, В.Б.Ольшанский, БД.Парыгин, К.К.Платонов, В.М.Шепель и др.).

Социально-психологический климат группы представляет собой состояние групповой психики, обусловленное особенностями жизнедеятельности данной группы. Это своеобразный сплав эмоционального и интеллектуального - установок, отношений, настроений, чувств, мнений членов группы. Все это - отдельные элементы социально-психологического климата. Отметим также, что состояния психики группы характеризуются различной степенью осознанности.

Необходимо четко разграничивать элементы социально-психологического климата и факторы, влияющие на него. К примеру, особенности организации труда в какой-либо трудовой группе не являются элементами социально-психологического климата, хотя влияние организации труда на формирование того или иного климата несомненно.

Социально-психологический климат - это всегда отраженное, субъективное образование в отличие от отражаемого - объективной жизнедеятельности данной группы и условий, в которых она протекает. Конечно, отражаемое и отраженное в сфере общественной жизни диалектически взаимосвязаны.

Наличие тесной взаимозависимости между социально-психологическим климатом группы и поведением ее членов не должно приводить к их отождествлению, хотя при этом нельзя не учитывать особенностей данной взаимосвязи. Так, например, характер взаимоотношений в группе (отражаемое) выступает как фактор, влияющий на климат. В то же время восприятие этих взаимоотношений ее членами (отраженное) представляет собой элемент климата.

При обращении к проблемам социально-психологического климата группы одной из важнейших является рассмотрение факторов, влияющих на климат. Эта проблема имеет не только теоретическое, но и прикладное значение. Ведь, выделив факторы, так или иначе влияющие на климат какой-либо группы, мы сможем попытаться воздействовать на эти факторы, регулировать их проявление. Рассмотрим проблемы социально-психологического климата на примере первичной рабочей группы - бригады, звена, бюро, лаборатории. Итак, речь пойдет об элементарных организационных ячейках, не имеющих никаких официальных структурных подразделений. Их численность может варьироваться от 3-4 до 60 человек и более. Можно сказать, что это "клеточка" каждого предприятия и учреждения. Социально-психологический климат такой ячейки формируется за счет множества разнообразных воздействий. Разделим их условно на факторы макросреды и микросреды.

Под макросредой имеется в виду большое социальное пространство, широкое окружение, в пределах которого находится и осуществляет свою жизнедеятельность та или иная организация. Что же сюда входит? Прежде всего, кардинальные особенности общественно-экономического устройства страны, а конкретнее - специфика данного этапа ее развития, что соответствующим образом проявляется в деятельности различных социальных институтов. Степень демократизации общества, особенности государственного регулирования экономики, уровень безработицы в данном регионе, вероятность банкротства предприятия и т.д. - эти и другие факторы макросреды оказывают определенное влияние на все стороны жизнедеятельности организации в современных условиях. К макросреде относится также уровень развития материального и духовного производства и культуры общества в целом. Наконец, макросреда характеризуется и определенным общественным сознанием, отражающим данное общественное бытие во всей его противоречивости. Таким образом, члены каждой социальной группы и организации являются представителями своей эпохи, определенного исторического периода развития общества.

Министерства и ведомства, концерны, акционерные общества, в систему которых входит то или иное предприятие или учреждение, осуществляют по отношению к последним определенные управленческие воздействия, что также является важным фактором влияния макросреды на социально-психологический климат организации и всех входящих в ее состав групп.

В качестве существенных факторов макросреды, воздействующих на климат той или иной организации, следует отметить и ее многообразные партнерские связи с другими организациями, а также с потребителями продукции данной организации. Заметим, что в условиях рыночной экономики влияние потребителей на климат организации (особенно производственной) будет возрастать.

Микросреда предприятия, учреждения - это "поле" повседневной деятельности людей, те конкретные материальные и духовные условия, в которых они работают. Именно на данном уровне те или иные воздействия

макросреды обретают для каждой группы свою определенность, связь с реалиями жизненной практики.

Какие же обстоятельства, условия повседневной жизнедеятельности формируют то или иное мироощущение и умонастроение первичной рабочей группы, ее социально-психологический климат?

Можно выделить целый ряд воздействий. Прежде всего, отметим факторы материально-вещной среды. Это и характер выполняемых людьми трудовых операций, и состояние оборудования, и качество заготовок или исходного сырья. Большое значение имеют также особенности организации труда - сменность, ритмичность, степень взаимозаменяемости работников, уровень оперативно-хозяйственной самостоятельности первичной группы (например, бригады). Отметим роль и санитарно-гигиенических условий труда, таких, как температура, влажность, освещенность, шум, вибрация и т.д.

Известно, что рациональная организация трудового процесса с учетом возможностей человеческого организма, обеспечение нормальных условий работы и отдыха людей воздействуют позитивным образом на психические состояния каждого работника и группы в целом. И, наоборот, те или иные неисправности техники, несовершенства технологии, организационные неурядицы, неритмичность труда, недостаточность свежего воздуха, чрезмерный шум, ненормальная температура в помещении и т.п. факторы материально-вещной среды сказываются негативно на климате группы. Поэтому первейшее направление совершенствования социально-психологического климата состоит в оптимизации комплекса указанных выше факторов. Эта задача должна решаться на основе разработок специалистов по гигиене и физиологии труда, эргономике и инженерной психологии.

Другую, не менее важную группу факторов микросреды составляют воздействия, представляющие собой групповые явления и процессы на уровне первичной рабочей группы. Эти факторы заслуживают пристального внимания в связи с тем, что они являются следствием социально-психологического отражения человеческой микросреды. Будем для краткости называть эти факторы социально-психологическими.

Начнем с такого фактора, как характер официальных организационных связей между членами первичной рабочей группы. Эти связи закреплены в формальной структуре данного подразделения. Возможные различия между типами такой структуры можно показать на основе выделенных Л.И.Уманским следующих "моделей совместной деятельности".

1. Совместно-индивидуальная деятельность: каждый член группы делает свою часть общего задания независимо от других (бригада станочников, прядильщиц, ткачих).

2. Совместно-последовательная деятельность: общая задача выполняется последовательно каждым членом группы (бригада конвейерного производства).

3. Совместно-взаимодействующая деятельность: задача выполняется при непосредственном и одновременном взаимодействии каждого члена группы со всеми другими ее членами (бригада монтажников).

Экспериментальные исследования, проведенные под руководством

Л.И.Уманского, показывают прямую зависимость между этими моделями и уровнем развития группы как коллектива. Так, "сплоченность по направленности" (единство ценностных ориентаций, единство целей и мотивов деятельности) в пределах данной деятельности группы достигается быстрее при третьей модели, чем при второй и тем более при первой.

Материалы прикладных исследований на предприятиях также свидетельствуют о том, что сами по себе особенности той или иной "модели совместной деятельности" отражаются в итоге на психологических чертах рабочих групп. Как показывают А.И.Донцов и Ш.В.Саркисян, в итоге исследования, охватившего 11 бригад на недавно созданном предприятии, удовлетворенность межличностными отношениями в этих первичных группах увеличивается по мере перехода от первой модели совместной деятельности к третьей.

Наряду с системой официального взаимодействия на социально-психологический климат первичной рабочей группы огромное влияние оказывает ее неофициальная организационная структура. Безусловно, товарищеские контакты во время работы и по окончании ее, сотрудничество и взаимопомощь формируют иной климат, нежели недоброжелательные отношения, проявляющиеся в ссорах и конфликтах.

Говоря о важном формирующем влиянии неофициальных контактов на социально-психологический климат, необходимо учитывать как количество этих контактов, так и их распределение. Например, в пределах одной бригады могут существовать две и более неформальные группы, причем члены каждой из них (при крепких и доброжелательных внутригрупповых связях) противодействуют членам не своих групп.

Конечно, рассматривая факторы, влияющие на климат группы, следует учитывать не только специфику формальной и неформальной организационных структур, взятых обособленно, но и их конкретное соотношение. Чем выше степень единства этих структур, тем позитивнее воздействия, формирующие климат группы.

Характер руководства, проявляющийся в том или ином стиле взаимоотношений между непосредственным руководителем первичной рабочей группы и остальными ее членами, также воздействует на социально-психологический климат. Рабочие, считающие руководителей цеха одинаково внимательными к их производственным и личным делам, обычно более довольны своей работой, чем те, кто заявлял о невнимании к ним со стороны руководителей. По данным отечественных исследований, демократический стиль руководства мастеров бригад, общность ценностей и норм мастеров и рабочих способствуют формированию благоприятного социально-психологического климата.

Следующий фактор, воздействующий на климат группы, обусловлен индивидуальными психологическими особенностями ее членов. Каждый человек уникален и неповторим. Его психический склад представляет собой то или иное сочетание личностных черт " свойств, создающее своеобразие характера в целом. Сквозь призму особенностей личности преломляются все

влияния на нее со стороны внешней среды. Отношения человека к данным влияниям, выражаемые в его личных мнениях и настроениях, в поведении, представляют собой его индивидуальный "вклад" в формирование климата группы. Конечно, психику группы не следует понимать как сумму индивидуально-психологических особенностей каждого из ее членов. Это качественно новое образование. Таким образом, для формирования того или иного социально-психологического климата группы имеют значение не столько индивидуальные свойства ее членов, сколько эффект их сочетания. Уровень психологической совместимости членов группы также является фактором, обуславливающим в большой степени его климат.

Резюмируя сказанное, выделим следующие основные факторы, влияющие на социально-психологический климат первичной рабочей группы.

Воздействия со стороны макросреды: характерные особенности современного этапа социально-экономического и общественно-политического развития страны; деятельность вышестоящих структур, руководящих данной организацией, ее собственных органов управления и самоуправления, общественных организаций, связи данной организации с другими городскими и районными организациями.

Воздействия со стороны микросреды: материально вещевая сфера деятельности первичной группы, сугубо социально-психологические факторы (специфика формальных и неформальных организационных связей в группе и соотношение между ними, стиль руководства группой, уровень психологической совместимости работников).

Конечно, при анализе социально-психологического климата первичной рабочей группы в той или иной конкретной ситуации невозможно отнести какое-либо влияние на нее за счет только макросреды либо только микросреды. Зависимость климата первичной группы от факторов его собственной микросреды всегда обусловлена макросредой. Однако, решая задачу совершенствования климата в той или иной первичной группе, следует обратить первоочередное внимание на факторы микросреды. Ведь именно здесь нагляднее всего заметен эффект целенаправленных воздействий.

ТЕМА: МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ КОНФЛИКТНЫЕ СИТУАЦИИ И ИХ ПРЕОДОЛЕНИЕ

- 1 Основные типы межличностных конфликтов и их развитие.
- 2.способы разрешения межличностных конфликтных ситуаций
- 3.развитие навыков эффективного взаимодействия в сложных ситуациях человеческих отношений.

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ И ИХ РАЗВИТИЕ

Межличностные конфликты - это ситуации противоречий, разногласий, столкновений между людьми. Они характеризуются теми же признаками, что и любые конфликты: наличие значимых для сторон противоречий; необходимость их разрешения для нормализации отношений сторон и их

эффективного взаимодействия; действия сторон, направленные на преодоление возникших противоречий, реализацию собственных интересов и т.д.

Таким образом, *межличностный конфликт* – это ситуация, в основе которой лежит противоречие, воспринимаемое и переживаемое участниками ситуации (или, по крайней мере, одним из них) как значимая психологическая проблема, требующая своего разрешения и вызывающая активность сторон, направленную на преодоление возникшего противоречия и разрешение ситуации в интересах обеих или одной из сторон.

Аналогично тому, как личностные конфликты различаются тем, какие именно проблемы затрагиваются возникшим противоречием, можно выделить следующие основные типы *межличностных конфликтов*.

Ценностные конфликты - это конфликтные ситуации, в которых разногласия между участниками связаны с их противоречащими друг другу или несовместимыми представлениями, имеющими для них особенно значимый характер. Система ценностей человека отражает то, что является для него наиболее значимым, исполненным личностного смысла, смыслообразующим. Например, если речь идет о работе, ценностью будет то, в чем человек видит для себя основной смысл работы (является ли она для него источником средств существования, возможностью самореализации и др.); ценностями семейных отношений будет то, в чем супруги видят для себя смысл существования семьи и какой соответственно она должна быть, и т.д. Наконец, в систему основных ценностей человека могут входить его мировоззренческие, религиозные, нравственные и иные значимые для него представления.

Различия в ценностях, однако, не обязательно ведут к конфликтам, и люди разных убеждений, политических и религиозных взглядов могут успешно работать вместе и иметь хорошие отношения. Конфликт ценностей возникает тогда, когда эти различия оказывают влияние на взаимодействие людей или же они начинают "посягать" на ценности друг друга. Доминантные ценности выполняют регулятивную функцию, направляя действия людей и создавая тем самым определенные модели их поведения во взаимодействии. Если в основе поведения участников взаимодействия разные доминирующие ценности, они могут приходить в противоречие друг с другом и порождать конфликты. Наконец, люди нередко склонны переубеждать друг друга, навязывая свои взгляды, вкусы, точки зрения и т.д., что также может вести к конфликтам.

Конфликты интересов - это ситуации, затрагивающие интересы участников (их цели, планы, устремления, мотивы и т.д.), которые оказываются несовместимыми или противоречащими друг другу. Например, у супругов оказываются разные планы по поводу проведения предстоящего отпуска, начальник намеревается послать в командировку подчиненного, который никак не собирайся отлучаться из города до конца месяца, и т.д. Их интересы противоречат друг другу, но, возможно, им удастся найти вариант их совмещения. Другая разновидность конфликта интересов касается случаев, где они оказываются несовместимыми. Такие ситуации часто называются ресурсными конфликтами, поскольку их участники претендуют на один и тот же ресурс - материальный предмет, финансы, одну и ту же должность и т.д.

Каждая сторона заинтересована в получении нужного ей ресурса или более выгодной (с точки зрения количества и/или качества) части общего ресурса. Они стремятся к одному и тому же, у них одинаковые цели, но в силу единичности или ограниченности ресурсов их интересы противоречат друг другу. К этому виду конфликтов относятся все конфликтные ситуации, затрагивающие проблемы распределения (ресурса, который может быть поделен) или возникающие на почве соперничества за обладание чем-то (ресурсом, который является неделимым, например, одна должность, на которую претендуют двое). С проблемами такого рода мы постоянно сталкиваемся и в нашей повседневной жизни: например, имеющиеся у семьи финансовые средства - это делимый ресурс, ставящий проблему распределения средств, а единственный телевизор - это неделимый ресурс, и поэтому в споре о том, какую программу смотреть, предпочтение можно отдать только одному.

Еще один вид распространенных межличностных конфликтов - это *конфликты, возникающие из-за нарушения норм и правил взаимодействия*. Нормы и правила совместного взаимодействия являются его неотъемлемой частью, выполняющей функции регуляции этого взаимодействия, без которых оно оказывается невозможным. Они могут иметь имплицитный (скрытый, подразумеваемый) характер (например, соблюдение норм этикета, о чем необязательно договариваться, следование им считается само собой разумеющимся) или быть результатом особых договоренностей, иногда даже письменных (например, оговоренный вклад каждого из участников в общее трудовое взаимодействие), но в любом случае их нарушение может повлечь за собой возникновение разногласий, взаимных претензий или конфликтов между участниками взаимодействия.

Причины нарушений норм и правил могут иметь разный характер. Кто-то может невольно нарушить принятые в коллективе правила просто потому, что как новичок он их еще не знает. Сознательное нарушение норм или правил коллектива или семейной жизни связано с желанием их пересмотра (например, подросток приходит домой позже обозначенного родителями времени и ведет с ними дискуссию о том, что он уже взрослый и не должен соблюдать эти правила, как ребенок).

Различать характер конфликта - связан ли он с ценностями людей, их интересами или правилами взаимодействия - считается важным, так как это во многом определяет и характер их разрешения. Как мы видели, эти типы конфликта отличаются тем, какие именно аспекты межличностных отношений или межличностного взаимодействия затронуты конфликтом. При этом одни и те же причины могут породить разные типы конфликтов. Например, такая конфликтная повседневная ситуация, как ссоры отца с дочерью из-за того, что она не убирает за собой, не содержит в порядке свои вещи и т.д., может иметь разный характер - нарушения норм и правил взаимодействия ("ты не выполняешь свои обязанности по дому, о которых мы договаривались"), противоречия интересов ("я вынужден иногда встречаться со своими коллегами дома, и я не хочу каждый раз заниматься уборкой или краснеть за беспорядок в нашем доме") или ценностных расхождений ("если у человека в комнате

беспорядок, он и в своих делах не сможет добиться порядка").

Таким образом, *характер конфликта (конфликт ценностей, или интересов, или норм и правил взаимодействия) определяется характером проблемы, порождающей противоречия между участниками ситуации, а причина его возникновения – конкретными обстоятельствами их взаимодействия.* Наряду с этими факторами возникновения конфликта (проблема и причина) целесообразно упомянуть также *повод возникновения конфликта*, представляющий собой конкретное событие, переводящее скрытые трудности в пласт открытого конфликтного взаимодействия. Повод нередко присутствует в тех ситуациях, где конфликт развивается постепенно, иногда в форме нарастающего скрытого напряжения, и переходит в открытое столкновение под влиянием события, которое как "последняя капля переполняет чашу терпения" или намеренно используется как предлог для "нападения" на партнера.

Помимо этих параметров, для описания конфликта существенной является такая его характеристика, как острота, которая проявляется в жесткости противостояния сторон.

Острота конфликта зависит от ряда факторов, среди которых можно отметить наиболее существенные. К ним относится, прежде всего уже упоминавшийся характер проблем, затронутых конфликтом. Любой конфликт имеет в своей основе существенные для людей проблемы, но степень их значимости может быть различной. Чем более значимы для человека проблемы, затронутые конфликтом, тем менее он склонен к уступкам и компромиссам.

Далее, важную роль играет степень эмоциональной вовлеченности человека в конфликт. Она, в свою очередь, зависит от значимости затронутых проблем, но определяется и личностными особенностями участников конфликта, а также историей их отношений. Настроенность на "борьбу", на "победу" в конфликтном противостоянии может быть следствием индивидуальной склонности человека к доминированию, к конкурентным отношениям, к соперничеству; в повседневном общении, сталкиваясь иногда с подобными проявлениями, мы называем таких людей конфликтными за их склонность к "борьбе". На поведение человека в конфликте может повлиять и опыт его прежних отношений с противостоящим ему участником конфликтной ситуации. Так, если этим людям уже неоднократно приходилось оказываться в ситуации разногласий, и между ними прежде возникали конфликты, то новая конфликтная ситуация, возможно, вызовет у них более острую эмоциональную реакцию.

Длительно накапливавшееся напряжение, враждебность, неблагоприятный опыт прежнего общения участников ситуации могут приводить к тому, что конфликты из способа решения проблем, существующих между людьми, фактически становятся средством выражения враждебности, неприязни, негативных эмоций участников конфликта. Их антагонизм, открытое выражение негативных чувств по отношению друг к другу, эмоциональные "удары", наносимые и получаемые ими, отодвигают на второй план проблему, из-за которой возник конфликт. Конфликты, в которых целью

их участников становится открытое выражение накопившихся эмоций и враждебности, называются нереалистическими. Когда же конфликт направлен на преследование целей, связанных с предметом разногласий, он имеет реалистический характер.

Таким образом, остроту конфликта можно уменьшить и тем самым облегчить процесс его разрешения, если удастся снизить значимость затронутых в конфликте проблем (например, за счет создания альтернатив или компромиссных вариантов), снизить или по возможности исключить эмоциональный накал обсуждения проблемы и держаться в рамках реалистического подхода к решению проблемы, не допуская 'перехода конфликта в нереалистический план.

Современное понимание конфликта отвергает тот однозначно негативный взгляд на конфликты как на явление патологическое и деструктивное, который был характерен в прошлом при анализе человеческих отношений (независимо от того, шла ли речь о взаимодействии в коллективе или об отношениях в обществе). Межличностный конфликт как факт разногласий, разных позиций, разных интересов людей сам по себе ни плох, ни хорош. Как и кризис, он содержит в себе риск, опасность ухудшения или разрушения отношений людей, но и возможность их прояснения, снятия напряжения и прихода к взаимопониманию. Более того, специалистами развиваются представления о позитивных потенциальных функциях конфликта, который является сигналом неблагополучия, сигналом к изменению. Общая формула возможного позитивного эффекта конфликта может быть сформулирована следующим образом: конфликт ведет к изменениям, изменения - к адаптации, адаптация - к выживанию. Применительно к области человеческих отношений это означает, что если мы воспринимаем конфликт не как угрозу или опасность, но как необходимость изменений в нашем взаимодействии, то благодаря этому мы адаптируемся к новой ситуации, обстоятельствам, позиции друг друга (тому, что потребовало изменений), и это позволяет нам сохранить наши отношения. Например, часто конфликты подростка с родителями являются отражением его растущей потребности в самостоятельности, появляющегося у него чувства "взрослости". Если родители понимают это и отдают себе отчет в необходимости каких-то изменений в своих отношениях с сыном, перестраивают свои требования к нему с учетом его меняющихся возможностей, происходит их новая адаптация друг к другу, возникает новый уровень их отношений, которые продолжают быть близкими и хорошими. Однако превращение конфликта из угрозы разрушения наших отношений в фактор их обновления и сохранения требует от нас, прежде всего конструктивного поведения в ситуациях межличностных конфликтов.

СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ

По мнению специалистов в области разрешения конфликтов, стратегии взаимодействия, избираемые участниками конфликтной ситуации, становятся решающим фактором ее конструктивного преодоления.

Стратегии поведения участников межличностной конфликтной ситуации делятся на три основные категории.

К силовым стратегиям относятся стратегии поведения участников конфликта, *направленные на достижение собственных интересов без учета интересов партнёра.* Психологически они описываются в терминах доминирования, конкуренции, соперничества. При этом ориентация на собственные цели может реализовываться в жестком поведении - напористости, использовании жестких аргументов, выставлении ультимативных требований, эмоциональном давлении на партнера и т.д.: однако участник конфликта может прибегать и к "мягким", манипулятивным формам воздействия на партнера, стремясь переиграть, перехитрить его, с помощью настойчивых просьб и других приемов создавая такое эмоциональное давление на партнера, которому трудно противостоять. При внешнем различии в конкретном поведении эти стратегии отличает исключительная ориентация на достижение собственных целей и интегрирование интересов партнера. Их использование означает стремление к победе своей точки зрения, их целью является утверждение собственной позиции, реализация своего интереса, т.е. собственная победа.

Другую группу стратегий взаимодействия в конфликте образуют такие формы поведения, которые имеют в своей основе *стремление к уходу от конфликта.* Они могут иметь характер игнорирования проблемы, непризнания существования конфликта, ухода от проблемы вместо ее решения. Например, мать, оказывающаяся беспомощной перед дерзким поведением сына-подростка, занимает позицию игнорирования, непризнания реальных проблем их взаимодействия, объясняя себе его грубости усталостью и нервозностью. Другая форма ухода от конфликта - это уступчивость, готовность пренебречь, поступиться своими интересами, целями. Она может иметь обоснованный, рациональный характер в тех случаях, когда предмет конфликта является не слишком значимым для человека, когда шансы добиться своего невелики или "цепя" победы может оказаться чрезмерной и др. В тех же случаях, когда уступчивость ничем не оправдана, она расценивается, как неспособность отстаивать свои интересы, как неконструктивный подход к разрешению конфликтов.

В противоположность рассмотренным третья группа стратегий расценивается как наиболее эффективный путь к разрешению межличностных конфликтов. Она объединяет разнообразные *переговорные стратегии, ведущие к выработке решений,* в большей или меньшей степени удовлетворяющих интересам обеих сторон.

Различаются две принципиальные модели переговоров - модель "взаимных выгод" и модель "уступок сближения" ("торга"). В первом случае возможно нахождение таких вариантов решения проблемы, которые полностью удовлетворяют интересам обеих сторон. Это возможно в тех ситуациях, когда интересы сторон, хотя и противоречат друг другу, но не являются несовместимыми. Вторая модель используется в тех случаях, когда интересы сторон несовместимы и оказываются возможными только компромиссные решения, получаемые с помощью уступок сторон (именно поэтому этот тип

переговоров часто иллюстрируют с помощью ситуации "купли-продажи", когда интересы сторон противоположны и в результате торга они приходят к приемлемому для обеих сторон решению). В любом случае переговорные стратегии разрешения конфликтов объединяет то, что взаимодействие участников из противоречивого становится согласованным, основанным на общем интересе ("Мы вместе должны решить эту проблему").

Разрешение конфликта можно считать окончательным только в том случае, если участниками конфликтной ситуации не просто находят какое-то решение проблемы, ставшей предметом их разногласий, но приходят к этому решению в результате согласия. Это позволяет рассчитывать не только на устранение разделяющих их спорных вопросов, но и на восстановление, нормализацию их отношений и взаимодействия, которые могли быть нарушены в результате возникшего конфликта. Согласие же сторон относительно того или иного варианта решения возможно только в результате договоренностей сторон, именно поэтому переговорные стратегии - независимо от того, идет ли речь об официальной деловой ситуации или выяснении отношений между супругами - и считаются действительно конструктивными способами разрешения межличностных конфликтов.

Современная позиция специалистов в области человеческих отношений состоит в том, что конфликт, может быть управляем, причем управляем таким образом, что мы можем усилить его конструктивный выход, результат и, напротив, уменьшить потенциальные неблагоприятные последствия. Решающим фактором при этом становится заинтересованность самих участников конфликтной ситуации в ее разрешении и в сохранении и продолжении их отношений. Важным, как понятно из предыдущего изложения, является выбор участниками конструктивных, эффективных стратегий поведения. В то же время ряд других факторов могут иметь влияние на то, насколько легко или трудно нам будет найти конструктивный выход из конфликта.

Один из этих факторов - это уже упоминавшаяся острота конфликта, проявляющаяся в жесткости противостояния сторон. Острота конфликта, в свою очередь, определяется характером проблем, затронутых конфликтом. Ценностные конфликты, по мнению специалистов, являются наиболее трудно регулируемы, поскольку особая значимость ценностей для личности делает уступки и компромиссы в ситуациях их столкновения особенно трудными, поэтому в области ценностных противостояний социальными учеными разрабатываются идеи сосуществования ценностей. К потенциально более острым относят также ресурсные конфликты, в которых интересы их участников являются несовместимыми. Ситуации с принципиально совместимыми интересами участников или с разногласиями по поводу норм и правил взаимодействия, напротив, считаются менее сложными для их урегулирования.

Другой важный фактор - это особенности участников конфликта, т.е. конфликтующих сторон. Среди них стоит отметить, что доля межличностных конфликтов достаточно оптимистична: конфликты управляемы и их можно

успешно разрешать. Осознание роли переговорных" стратегий и навыков эффективного поведения в конфликтах привело к усилению внимания к возможности развития и формирования этих навыков.

РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СЛОЖНЫХ СИТУАЦИЯХ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Противоречия между людьми неизбежны, хотя бы в силу присущих, им различий - различий в характерах, жизненном опыте, занимаемых позициях и отношении к жизни. То, чем заканчиваются конфликты, с каким результатом - потерями, а может быть, приобретениями - мы из них выходим, зависит от того, как мы воспринимаем эти ситуации и как себя ведем в них.

Типичным в реагировании на конфликты является повышенная эмоциональность в их восприятии и оценке. Эмоциональные переживания в конфликтных ситуациях в немалой степени связаны с тем, что мы не можем доказать свою столь очевидную для нас правоту, утвердить свою, как нам часто кажется, единственно правильную точку зрения, с чувством, что нас не понимают (или не хотят понять), что наш оппонент или даже противник проявляет к нам враждебность, что наши отношения ухудшаются и, если дело происходит в семье или на работе, за этим могут последовать серьезные осложнения.

Вместе с тем это далеко не самый эффективный способ отношения к конфликтам. *Зрелость человека в значительной мере определяется тем, как он реагирует на проблемы в общении с окружающими и как решает их.*

Мы рассмотрели возможные стратегии поведения участников конфликтов и выделили те из них, которые были названы переговорными, как конструктивные и потенциально ведущие к договоренностям и восстановлению отношений. К сожалению, наше обыденное сознание часто нацелено на победу. Люди настроены отстаивать свою точку зрения (ведь мы же знаем, что абсолютно правы), горячась и переубеждая друг друга. Если наш "противник" так же, как и мы, абсолютно уверен в своей правоте (а в конфликтах обычно бывает именно так), то это взаимное переубеждение вряд ли приведет к успеху, а вот осложнения в отношениях вызвать может. Даже если мы постараемся прекратить затянувшийся спор, привкус несогласия может сохраниться надолго.

Эмоциональная реакция у участников конфликта в этих случаях часто связана с тем, что человек воспринимает собственную позицию как часть своего "Я", своей личности. Именно поэтому человек так отстаивает ее; он фактически отстаивает себя. Но ведь признать собственное заблуждение или ошибку в отдельном случае совсем не означает признать свою личностную несостоятельность. Постарайтесь не устанавливать жесткой связи между своим "Я" и своей позицией, иначе для вас, действительно, станет вопросом чести отстаивать свою точку зрения, а о том, к чему это приводит, мы уже говорили.

Важно помочь в этом и партнеру, поэтому обычно при ведении переговоров рекомендуют, обсуждая проблему и, возможно, подвергая критике предлагаемые варианты ее решения, ни в коем случае не критиковать личность "автора", а точки зрения. Говорите о выходах из конфликта, а не о личности партнера.

Преимущества диалога убедительно доказаны специальными исследованиями и практическим опытом. Легче всего настроить партнера на сотрудничество демонстрацией своей готовности к нему. Кто вызывает доверие? Тот, кто и ранее был готов пойти навстречу, кто при предыдущих контактах был склонен проявить готовность к пониманию, к тому, чтобы считаться не только со своими интересами, но и с интересами партнера. Если у окружающих сложилось представление о вас как о человеке неуступчивом, жестком, не следует удивляться тому, что они, в свою очередь, проявят по отношению к вам настороженность.

Своим стилем поведения мы невольно "задаем" те правила, по которым другие будут вести себя с нами. Существует психологический закон общения, который в упрощенной форме гласит: кооперация вызывает кооперацию, конкуренция - конкуренцию.

В конфликте, по сравнению с "нормальным" общением, мы особенно нуждаемся в том, чтобы правильно понять нашего оппонента и быть правильно понятым самому. Это возможно только при определенной степени доверия и открытости между людьми. Вместе с тем в конфликтной ситуации люди редко прибегают к такому доверительному общению. Основная преграда к этому - сознательная и бессознательная защита себя. Человек может сознательно стремиться о чем-то умолчать, так как считает, что это может быть использовано против него. Да и бессознательно, невольно мы "закрываемся" от партнера, стараясь не показать своих истинных чувств и переживаний. Если мы хотим, чтобы наше общение в конфликтной ситуации было более конструктивным, мы должны пытаться создать атмосферу доверия, понять позицию партнера и его чувства. Даже если вам кажется, что он заблуждается, надо понять, почему он думает именно так.

Сказанное соответствует тому, что в практической психологии называют установкой на сотрудничество. Оказавшись перед лицом конфликтной ситуации, важно не поддаваться желанию отстаивать свои представления или интересы как единственно обоснованные, не бояться осложнений в отношениях (если партнер почувствует, что вы готовы уступить, лишь бы не портить с ним отношения, он может оказать на вас давление и вынудить к желательным для него уступкам, а это, хотя и разрешит данную ситуацию, может повредить вашим дальнейшим отношениям), но задаться вопросом: как мы можем сделать так, чтобы вместе решить эту общую для нас проблему - максимально учесть интересы каждого?

В одной из популярных книг по переговорам приводится следующий пример. Два человека претендуют на один и тот же апельсин. В конце концов, они договорились поделить его пополам. После этого один из них выжал сок из своей половинки апельсина и выбросил корку за ненадобностью. Другой, напротив, очистил корку от ненужной ему сердцевинки, поскольку он нуждался

именно в корке для приготовления торта. Если бы они, вместо того чтобы спорить о том, кому должен достаться единственный имевшийся в их распоряжении апельсин, говорили о своих интересах и пытались договориться, они могли бы выиграть вдвоём.

Типичным заблуждением является представление о том, что в конфликтах кто-то прав, а кто-то не прав, кто-то выигрывает и кто-то проигрывает. Если так, то, конечно, каждый хочет выиграть, и потому будет стремиться к своей победе и соответственно "проигрышу" партнера. На самом деле более обоснованным является другое высказывание: если ты выиграл, то на самом деле ты тоже проиграл, потому что ты проиграл в отношении к тебе твоего "переигранного" партнера. И поэтому *типичным для современного подхода к эффективному поведению в конфликтах является другой принцип, – как сделать так, чтобы мы оба выиграли.*

ТЕМА: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЩЕНИЯ

- I. Общение-основа межличностных отношений
- II. Общение как обмен информацией
- III. Общение как взаимодействие
- IV. Общение как восприятие людьми друг друга

Общение - как основа межличностных отношений.

Что такое общение?

Общение есть потребность человека как социального, разумного существа, как носителя сознания. Рассматривая образ жизни различных высших животных и человека, мы замечаем, что в нем выделяются две стороны: контакты с природой и контакты с живыми существами. Первый тип контактов назвали деятельностью и его можно определить как специфический вид активности человека, направленной на познание и преобразование окружающего мира, включая самого себя и условия своего существования. В деятельности человек создает предметы материальной и духовной культуры, преобразует свои способности, сохраняет и совершенствует природу, строит общество, создает то, что без его активности не существовало в природе. Второй тип контактов характеризуется тем, что взаимодействующими друг с другом сторонами являются живые существа /организм с организмом/, обменивающиеся информацией. Этот тип внутривидовых и межвидовых контактов называют общением. Общение свойственно всем живым существам, но на уровне человека оно приобретает самые совершенные формы, становится осознанным и опосредованным речью.

В общении выделяются следующие аспекты: содержание, цель, и средства.

Содержание общения - информация, которая в межиндивидуальных контактах передается от одного живого существа другому. Содержанием общения могут быть сведения о внутреннем мотивационном или эмоциональном состоянии живого существа. Один человек может передавать другому информацию о наличных потребностях, рассчитывая на потенциальное участие в их удовлетворении. Через общение от одного живого существа к другому могут передаваться данные об их эмоциональных состояниях /удовлетворенность, радость, гнев, печаль, страдание и т.д./ориентированные на то, что/бы определенным образом настроить живое существо на контакты. Такая же информация передается от человека к человеку и служит средством межличностной настройки. По отношению к разгневанному или страдающему человеку мы, например, ведем себя иначе, чем по отношению к тому, кто настроен благожелательно и испытывает радость.

Содержанием общения может стать информация о состоянии внешней среды, передаваемая от одного существа к другому, например, сигналы об опасности или присутствии где-то поблизости положительных, биологически значимых факторов, скажем, пищи. У человека содержание значительно выше, чем у животных. Люди обмениваются друг с другом информацией, представляющей знания о мире, приобретенный опыт, способности, умения, и навыки. Человеческое общение многопредметно, оно самое разнообразное по своему внутреннему содержанию.

Цель общения - это то, ради чего у человека возникает данный вид активности. У животных целью общения может быть побуждение другого живого существа к определенным действиям, предупреждение о том, что необходимо воздержаться от какого-либо действия. Мать, например, голосом или движением предупреждает детеныша об опасности; одни животные в стаде могут предупреждать других о том, что ими восприняты жизненно важные сигналы.

У человека количество целей общения увеличивается. В них, помимо перечисленных выше, включается передача и получение, знаний о мире, обучение и воспитание, согласование разумных действий людей в их совместной деятельности, установление и прояснение личных и деловых взаимоотношений, многое другое. Если у животных цели общения обычно не выходят за рамки удовлетворения актуальных для них биологических потребностей, то у человека они представляют собой средство удовлетворения многих разнообразных потребностей: социальных, культурных, познавательных, творческих, эстетических, потребностей интеллектуального роста, нравственного развития и ряда других.

Полезно иметь в виду восемь функций /целей/ общения:

- 1) контактная, цель которой, - установление контакта как состояние обоюдной готовности к приему и передаче сообщения и поддержания взаимосвязи в форме постоянной взаимоориентированности;
- 2) информационный обмен сообщениями, т.е. прием-передача каких-

либо сведений в ответ на запрос, а также обмен мнениями, замыслами, решениями;

3) побудительная стимуляция активности партнера по общению, направляющая его на выполнение тех или иных действий;

4) координационная - взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной деятельности;

5) понимание - не только адекватное восприятие смысла сообщения, но понимание партнерами друг друга /их намерений, установок, переживаний, состояний и т.д./;

6) мотивное возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний /обмен эмоциями/, а также изменение с его помощью собственных переживаний и состояний;

7) установление отношений - осознание и форсирование своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных и прочих связей сообщества, в котором предстоит действовать индивиду;

8) оказание влияния - изменение состояния, поведения, личностно - смысловых образований партнера, в том числе его намерений, установок, мнений, решений, представлений, потребностей, действий, активности и т.д.

Охарактеризуем структуру общения путем выделения в нем трех сторон. Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Конечно, каждая из этих сторон не существует, изолировано от двух других, и выделение их осуществлено лишь в целях анализа. Все обозначенные здесь стороны общения выделяются в малых группах-коллективах, т.е. в условиях непосредственного контакта между людьми.

Общение как обмен информацией

Когда говорят о коммуникации в узком смысле слова, то прежде всего имеют в виду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями; интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Все это можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс коммуникации может быть понят как процесс коммуникаций - обмена информацией.

Однако, в коммуникативном процессе происходит не просто движение информации, но, как минимум, активный обмен ею. Главная прибавка в специфически человеческом обмене информацией между людьми, в отличие от кибернетических устройств, определяется тем, что посредством системы знаков партнеры могут повлиять друг на друга. Иными словами, обмен такой

информацией обязательно предполагает воздействие на поведение партнера, т.е. знак меняет состояние участников коммуникативного процесса. В этом смысле знак в общении подобием орудию в труде. Коммуникативное влияние, которое здесь возникает, есть не что иное, как психологическое воздействие одного коммуниканта на другого с целью изменения его поведения.

Далее,. коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию/коммуникатор/, и человек, принимающий ее /реципиент/обладает единой или сходной системой кодификации и декодификации.

Наконец, в условиях человеческой коммуникации могут возникнуть совершенно специфические коммуникативные барьеры. Эти барьеры не связаны с уязвимыми местами в каком-либо канале коммуникации или с погрешностями кодирования и декодирования. Они носят социальный или психологический характер. С одной стороны, такие барьеры могут возникать из-за того, что отсутствует понимание ситуации общения, вызванное не просто различными языками, на котором говорят участники коммуникативного процесса, но и различиями более глубокого плана существующими между партнерами. Это могут быть социальные, политические, религиозные, профессиональные различия, который не только порождают различную интерпретацию /истолкование/ тех же самых понятий, употребляемых в процессе коммуникации, но вообще различное мироощущение, мировоззрение, миропонимание.

Такого рода барьеры порождены психологическими причинами, принадлежностью партнеров по коммуникации к различным социальным группам и при их появлении особенно отчетливо выступает включенность коммуникации в более широкую систему личностных и общественных отношений. Коммуникация в этом случае демонстрирует эту свою характеристику, что она есть лишь сторона общения.

Типы информации и средства коммуникации

Сама по себе информация, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов: побудительная и констатирующая.

Побудительная информация выражается в приказе, совете, просьбе. Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-то действие. Констатирующая информация выступает в форме сообщения, она имеет место в различных образовательных системах и не предполагает непосредственного изменения поведения, хотя в конечном счете и в этом случае общее правило человеческой коммуникации действует.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее знаковых систем. Существует несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе. В зависимости от вида знаковой системы различают вербальную коммуникацию /в качестве знаковой системы используется речь/ и невербальную коммуникацию /используются различные неречевые знаковые системы/.

В основе речи лежит умение пользоваться определенным видом знаков, а именно - знаками-символами. Знаком называют такое явление /материальное

образование/, которое введено кем-либо с той целью, чтобы через его посредничество направить мысль кого-либо в определенном направлении / к тому, к чему знак относится/. То, к чему знак относится, то, что он ' представляет в мышлении, называют значением /знака/. Значением слова "Луна" является естественный спутник Земли, слово - "радость*" - сильное и приятное чувство, сопровождающее успешное завершение какого-либо дела, встречу с любимым человеком и т.п.

В невербальной коммуникации вся совокупность средств призвана выполнять следующие функции: дополнение речи. репрезентация /передача/ эмоциональных состояний партнеров по коммуникативному процессу. Первым среди названных средств нужно назвать оптико-кинетическую систему знаков, что включает в себя жесты, мимику, пантомимику.

Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков также представляют собой "добавки" к вербальной коммуникации. Паралингвистическая система с включением, в речь пауз, других вкраплений /например, покашливания, плача, смеха/. Все эти дополнения увеличивают семантически значимую информацию, но не посредством дополнительных речевых включений, а "околоречевыми" приемами.

Пространство и время организации коммуникативного процесса выступает также знаковой системой, несут смысловую нагрузку как компоненты коммуникативных ситуаций. Так, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину может иметь определенное значение отрицательного порядка. Экстремально доказано преимущество некоторых пространственных форм организации общения /как для двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях/.

Точно также некоторые нормативы, разработанные в различных субкультурах относительно временных характеристик общения, выступают как своего рода дополнения к семантически значимой информации. Приход своевременно к началу дипломатических переговоров символизирует вежливость по отношению к собеседнику. Напротив, опоздание истолковывается как проявление неуважения. В некоторых специальных сферах /прежде всего в дипломатии/разработаны в деталях различные возможные "допуски" опозданий с соответствующими их значениями.

Специальная наука, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения - проксемика располагает в настоящее время большим экстремальным материалом. Основатель проксемики Э.Холл, который называет проксемику "пространственной психологией", исследовал формы пространственной организации общения у животных. В случае человеческой коммуникации предложена особая методика оценки интимности общения на основе изучения организации его пространства. Холл зафиксировал, к примеру, нормы приближения человека к партнеру по общению, свойственные американской культуре: интимное расстояние /0-45 см/персональное расстояние /45-120 см/; социальное расстояние /120-400 см/, публичное расстояние /400-750 см/. Каждое из них свойственно особым ситуациям общения. Эти

исследования имеют большое прикладное значение, прежде всего при анализе успешности деятельности различных дискуссионных групп.

Общение как взаимодействие

Интерактивная сторона общения "Интерактивная сторона общения" - это термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности. Коммуникативный процесс рождается на основе некоторой совместной деятельности и обмен знаниями и идеями по поводу этой деятельности неизбежно предполагает, что достигнутое взаимопонимание реализуется в новых совместных попытках развить далее деятельность, организовать ее. Для ее участников чрезвычайно важно не только обменяться информацией, но и организовать "обмен действиями", спланировать их. Коммуникация организуется в ходе совместной деятельности" по поводу" ее.

Типы взаимодействий

Наиболее распространенным является деление всех взаимодействий на два противоположных вида: кооперация и конкуренция. Кроме кооперации и конкуренции говорят также о согласии и конфликте, приспособлении и оппозиции, ассоциации и диссоциации и т.д. За всеми этими понятиями ясно виден принцип выделения различных видов взаимодействия. В первом случае анализируются такие его проявления, которые способствуют организации совместной деятельности, являются "позитивными" с этой точки зрения. Во вторую группу попадают взаимодействия, так или иначе "расшатывающие" совместную деятельность, представляющие собой определенного рода препятствия для нее.

Кооперация, или кооперативное взаимодействие: обозначает координацию единичных сил участников /упорядочивание, комбинирование, суммирование этих сил/. Кооперация - необходимый элемент совместной деятельности, порожденный ее особой природой. Важным показателем "тесноты" кооперативного взаимодействия является включенность в него всех участников процесса.

Что касается другого типа взаимодействия - конкуренции, то здесь чаще всего анализ сконцентрирован в наиболее яркой ее форме, а именно на конфликте, столкновении целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов /субъектов взаимодействия/. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположный цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний, влечений, оппонентов.

При анализе различных типов взаимодействия принципиально важна проблема содержания деятельности, в рамках которой даны те или иные виды взаимодействия, поскольку оно может быть весьма различным.

Кооперативную форму взаимодействия можно констатировать не только в условиях производства, но и при осуществлении каких-либо асоциальных, противоправных поступков, совместного ограбления, кражи и т.д. Поэтому кооперация в социально-негативной деятельности - не та форма, которую необходимо стимулировать: напротив, деятельность, конфликтная в условиях асоциальной деятельности, может оцениваться позитивно.

Общение как восприятие людьми друг друга

Понятие перцепции

Процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и составляет технологическую операцию, что называют перцепцией. Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, поскольку он воспринимается и другим человеком-партнером по общению также как личность. На основе внешней стороны поведения мы, по словам С.Л.Рубенштейна, как бы "читаем*" другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, потому, что, познавая другого, формируется сам познающий индивид. Во-вторых, потому, что от меры точности "прочтения" другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий.

Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного самосознания: чем более полно раскрывается другой человек /в большем количестве и более глубоких характеристик/, тем более полно становится и представление о самом себе. В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько процессов: и эмоциональная оценка этого другого, и попытка понять строй его поступков, и построение стратегии своего поведения.

Однако в эти процессы включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, сопоставление себя с другими осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя другому. Значит, при построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает мои потребности, мотивы, установки. Все это приводит к тому, что анализ осознания себя через другого включает две стороны: идентификацию и рефлекссию. Каждое из этих понятий требует специального обсуждения.

Идентификация

Одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление /идентификация/ себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются таким примером, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место.

Установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением - эмпатией. Эмпатия также определяется как особый

способ восприятия другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, как это имеет место при взаимопонимании, а стремление эмоционально откликнуться на его проблемы. Эмпатия должна быть противопоставлена пониманию в строгом смысле этого слова: эмпатия есть аффективное "понимание". Эмоциональная ее природа проявляется как раз в том, что ситуация другого человека, партнера по общению, не столько "продумывается" сколько "прочувствуется".

Рефлексия

С точки зрения характеристики общения оба рассмотренных варианта требуют решения еще одного вопроса: как будет тот, "другой", т.е. партнер по общению, понимать меня. От этого будет зависеть наше взаимодействие. Иными словами, процесс понимания друг друга "осложняется" явлением рефлексии. Под рефлексией здесь понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается мой внутренний мир.

Есть некоторые факторы, которые мешают правильно воспринимать и оценивать людей. Основные из них таковы:

1. Неумение различать ситуации общения по таким признакам, как:

а/ цели и задачи общения людей в данной ситуации;

б/ их намерения и мотивы;

в/ формы поведения, подходящие для достижения поставленных целей;

г/ состояние дел и самочувствие людей в момент наблюдения за ними

2. Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений, которые имеются у наблюдателя задолго до того, как реально начался процесс восприятия и оценивания другого человека. Такие установки обычно проявляются в суждениях типа «Что могут смотреть и оценивать? Я и так знаю...»

3. Наличие уже сформированных стереотипов, в соответствии с которыми наблюдаемые люди заранее относятся к определенной категории и формируется установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт. Например: "Все мальчишки грубы", "Все девчонки неискренни".

4. Стремлением сделать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая информация. Некоторые люди, например, имеют "готовое" суждение о человеке сразу же после того, как в первый раз повстречали или увидели его.

5. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться только на собственное впечатление о человеке,

отстаивать его.

4. Отсутствие изменений в восприятии и оценках людей, происходящих со временем по естественным причинам. Имеется в виду тот случай, когда однажды высказанные суждения и мнение о человеке не меняются, несмотря на то, что накапливается новая информация о нем.

Каузальная атрибуция

Важное значение для более глубокого понимания того, как люди воспринимают и оценивают друг друга, имеет явления каузальной атрибуции. Оно представляет собой объяснение с субъектом межличностного восприятия причин и методов поведения других людей. Процессы каузальной атрибуции подчиняются следующим закономерностям, которые оказывают влияние на понимание людьми друг друга:

1. Те события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему, обычно рассматриваются как его возможные причины.

2. Если тот поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-нибудь уникальное событие, то мы склонны именно его считать основной причиной совершенного поступка.

3. Неверное объяснение поступков людей имеет место тогда, когда есть много различных, равновероятностных возможностей для их интерпретации и человек, предлагающий свое объяснение, волен выбирать устраивающий его вариант.

На первых порах исследований каузальной атрибуции речь шла лишь об истолковании /приписываний/ причин поведения другого человека. Позже стали изучать способы объяснения более широкого класса характеристик: намерений, чувств, качеств личности. Сам феномен приписывания возникает тогда, когда человек оказывается в условиях дефицита информации о другом человеке: заменить ее и приходится процессом приписывания.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое общение?
2. Каковы виды человеческого общения?
3. Какова роль общения в психическом развитии человека?
4. В чем специфика обмена информацией в коммуникативном процессе?
5. Какие существуют типы информации и средства коммуникации?
6. Каковы типы взаимодействий?
7. Что такое перцепция?
8. Как можно объяснить идентификацию?
9. Что определяет эмпатия?
10. Каким закономерностям подчиняются процессы каузальной атрибуции?

ТЕМА: СРЕДСТВА И МЕТОДЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЛИЧНОСТЬ

1. Убеждение
2. Упражнение и приучение
3. Обучение
4. Методы стимулирования

УБЕЖДЕНИЕ

Разнообразие методов учебно-воспитательного процесса

Реализацию целей воспитания и образования называют педагогическим процессом. Систему воспитательных и образовательных средств, характеризующих совместную деятельность педагогов и воспитанников /учащихся/, именуют методом воспитания либо методом обучения. Разделение средств и методов на воспитательные и образовательные весьма условно, а порой даже искусственно, поэтому будем пользоваться в дальнейшем универсальными понятиями "средства воздействия на личность" и "методы воздействия на личность".

Для должного функционирования педагогического процесса нужно, как минимум, пять групп методов воздействия на личность:

1. убеждение;
2. упражнения и приучения;
3. обучение;
4. Стимулирование;
5. контроль и оценка:

Методы воздействия на личность оказывают комплексное воздействие и крайне редко применяются изолировано, вне связи друг с другом. Вот почему любая группировка /классификация/ методов условна, а рассмотрение каждого из них в отдельности проводится лишь для удобства анализа и выделения их характерных особенностей. Следует также заметить, что в мировой педагогике существует проблема методов воздействия на личность, поскольку нет единства взглядов на их отбор, количество, номенклатуру и основания, по которым их следует классифицировать.

В теории и практике педагогического процесса употребляется и такое понятие как прием. Прием выступает как элементарное звено педагогического процесса, как практический акт реализации того или иного метода в различных педагогических ситуациях.

Беседа по душам, диспут, разъяснение - это примеры приемов убеждения. Одобрение, похвала, благодарность - приемы поощрения.

Уточним в свете вышеизложенного понятие метода. Метод воздействия на личность – это система педагогических приемов, позволяющих решать те

или иные педагогические задачи.

Еще одно важное понятие в этом ряду – форма организации педагогического воздействия. Выделяют следующие наиболее важные формы организации педагогического воздействия:

- 1/ учебный процесс;
- 2/ внеаудиторная, внеклассная работа;
- 3/ семейное воспитание;
- 4/ воспитательная деятельность детских и молодежных организаций;
- 5/ воспитательная деятельность учреждений культуры: искусства и средств массовой информации /в той мере, в какой она доступна воспитанникам/.

Рассмотрим кратко названные выше методы воздействия на личность:

Убеждение - это разностороннее воздействие на разум, чувства и волю человека с целью формирования у него желаемых качеств. В зависимости от направленности педагогического воздействия убеждение может выступать как доказательство, как внушение, или как их комбинация. Если мы хотим убедить учащегося в истинности какого-то научного положения, то мы обращаемся к его разуму, и в этом случае необходимо выстроить логически безупречную цепочку аргументов, что и будет доказательством.

Если же мы хотим воспитать любовь к Родине, к матери, должное отношение к шедевру художественной культуры, словом, к Высокому и Прекрасному во всех их возможных формах, то необходимо обратиться к чувствам воспитанника. Чаще всего педагог обращается одновременно и к разуму, и к чувствам воспитанника, поскольку доказательство и внушение в их органическом единстве дополняют друг друга.

Чем же один человек может убедить другого человека? Словом, делом, примером, в том числе и личным.

Важнейшую роль в убеждении с помощью слова играют такие приемы как беседа, лекция, диспут.

Беседа. Главная функция беседы - привлечь самих участников к оценке событий, поступков, явлений жизни и на этой основе сформировать у них желаемое отношение к окружающей действительности, к своим гражданским и нравственным обязанностям.

Поводом и сюжетной канвой беседы могут быть факты, раскрывающие социальное, нравственное или эстетическое содержание тех или иных сторон жизни. Форма беседы может быть самой разнообразной, но она непременно должна наводить на размышления, результатами которых должна быть диагностика и оценка качеств личности, стоящей за теми или иными делами и поступками.

Лекция. Лекция - это развернутое, продолжительное и систематическое изложение сущности той или иной учебной, научной, воспитательной или иной проблемы. Основа лекции - теоретическое обобщение, а конкретные факты, составляющие основу беседы, в лекции служат лишь иллюстрацией или исходным отправным моментом. Убедительность доказательств и аргументов,

обоснованность выводов, четкая личная позиция, а самое главное психический контакт с аудиторией от начала и до конца - вот главное слагаемое успеха лекции.

Диспут - это столкновение мнений с целью формирования суждений и оценок. Диспут учит умению защищать свои взгляды, убеждать в них других людей и в то же время требует мужества отказаться от ложной точки зрения, выдержки не отступить от этических норм и требований хотя иногда это так хочется в полемическом задоре. Диспут еще ценен тем, что знания, добытые в ходе столкновения мнений, отличаются высокой мерой обобщенности, глубиной, прочностью и сознательностью усвоения.

Пример. Еще древнеримский философ Сенека утверждал: "Трудно привести к добру нравоучением, легко примером". А великий педагог Ян Амос Коменский в своем труде «Великая дидактика» подчеркивал, что дети учатся раньше подражать, чем познавать", и если к этому присовокупить мнение Л.Н. Толстого о том, что все воспитание сводится к доброму примеру, да вспомнить всем известную поговорку "с кем поведешься...", то можно утверждать, что педагогическая сила и знание примера понимается и признается буквально всеми.

Педагогические требования к применению методов убеждения.

Эффективность методов убеждения зависит от соблюдения целого ряда педагогических требований:

1. Высокий авторитет педагога у воспитанников;
2. Опора на жизненный опыт воспитанников;
3. Искренность, конкретность и доступность убеждения;
4. Сочетание убеждения и практического приучения;
5. Учет возрастных и индивидуальных особенностей воспитанников.

Упражнение и приучение.

Упражнение - это планомерно организованное выполнение воспитанником определенных действий в целях формирования хороших привычек. Или, говоря, по-другому: приучение - это упражнение с целью выработки хороших привычек.

Привычки как отмечал К.Д. Ушинский, укореняются путем повторения какого-либо действия до тех пор, пока "не установится наклонность к этому действию. Повторение одних и тех же действий есть, следовательно, необходимое условие становления привычки". А.С. Макаренко призывал "стремиться к тому, чтобы у детей как можно крепче складывались хорошие привычки, а для этой цели наиболее важным является постоянное упражнение в правильном поступке".

Упражнение занимает большое место в обучении, так как лежит в основе формирования умений и выработки навыков на всех его практических и практико-теоретических этапах.

Упражнение /приучение/ как метод педагогического воздействия применяется для решения самых разнообразных задач гражданского, физического и эстетического восприятия и развития.

В практике воспитательной работы применяются в основном три типа упражнений:

- 1/ упражнения в полезной деятельности;
- 2/ режимные упражнения;
- 3/ специальные упражнения.

Упражнения в разнообразной полезной деятельности имеют целью выработать привычки в труде, в общении воспитанников со старшими и друг с другом. Главное в этом виде упражнений состоит в том, чтобы его польза осознавалась воспитанником, чтобы он, испытывая радость и удовлетворения от результата, привыкал самоутверждаться в труде и через труд.

Режимные упражнения - это такие упражнения, главный педагогический эффект от применения которых дает не результат, а хорошо организованный процесс - режим. Соблюдение оптимального режима в семье и учебном заведении приводит к синхронизации психофизиологических реакций организма с внешними требованиями, что благотворно сказывается на здоровье, физических и интеллектуальных возможностях воспитанника и, как следствие, на результатах его деятельности.

Специальные упражнения - это упражнения тренировочного характера, имеющие целью выработку и закрепление умения и навыков.

В учебном процессе все упражнения - специальные, а в воспитательной работе - это приучение к выполнению элементарных правил поведения, связанных с внешней культурой. Так, первоклассников "тренируют" вставать при входе учителя, молодых солдат тренируют правильно наматывать портянки, заправлять постель по установленным правилам, приветствовать старших по званию.

Специальные упражнения применяются и с целью преодоления недостатков. Так, нарушителя дисциплины делают ответственным за порядок, неопрятному поручают обязанности санитара, а самого эгоистичного просят от имени всех навестить больного товарища.

Таким образом, упражнения направлены, прежде всего, на организацию и руководство деятельностью и поведением воспитанников. Упражнение лишь на самых ранних стадиях можно рассматривать как простое повторение. В дальнейшем упражнение-это совершенствование, которое идет нарастающим итогом. Так же, как репетиция спектакля не есть его простое повторение, а этап все большего приближения к тому состоянию, которое материализует режиссерский замысел, этап совершенствования на пути к эталону.

ОБУЧЕНИЕ

Номенклатура и классификация методов обучения характеризуется большим разнообразием в зависимости от того, какое основание избирается для их разработки. Из самой сути методов следует, что они должны отвечать на вопрос "как?".

Подразделяют методы по доминирующим средствам на словесные, наглядные и практические. Их классифицируют также в зависимости от основных дидактических задач на:

1/методы приобретения новых знаний на практике;

2/ методы формирования умений, навыков и применения знаний на практике;

3/ методы проверки и оценки знаний, умений и навыков.

Эту классификацию дополняют методами закрепления изучаемого материала и методами самостоятельной работы учащихся. Кроме того, все многообразие методов обучения подразделяют на три основных группы:

I/ методы организации и осуществления учебно-познавательной деятельности;

2/ методы стимулирования и мотивации учебно-познавательной деятельности;

3/ методы контроля и самоконтроля за эффективностью учебно-познавательной деятельности.

Существует классификация, в которой сочетаются методы преподавания с соответствующими методами учения: информационно-обобщающие и исполнительские, объяснительные и репродуктивные, инструктивно-практические и продуктивно-практические, объяснительно-побуждающие и частично-поисковые, побуждающие и поисковые.

Наиболее оптимальной представляется классификация методов обучения И.Я. Лернером и МЛ. Скаткиным, в которой за основу берется характер учебно-познавательной деятельности /или способ усвоения/, обучаемых в усвоении ими изучаемого материала. Эта классификация включает в себя пять методов:

1/ объяснительно-иллюстративный метод /лекция, рассказ, работа с литературой и т.п./;

2/ репродуктивный метод;

3/ метод проблемного изложения;

4/ частично-поисковый /или эвристический/ метод;

5/ исследовательский метод.

Указанные методы подразделяются на две группы:

I/ репродуктивную /1и2 методы, при которой учащийся усваивает готовые знания и воспроизводит /воспроизводит/ уже известные ему способы деятельности;

2/продуктивную /4 и 5 методы/ отличающуюся тем, что учащийся добывает /субъективно/ новые знания в результате творческой деятельности; Проблемное изложение занимает промежуточное положение, так как оно в полной мере предполагает как усвоение готовой информации, так и элементы творческой деятельности. Однако обычно педагоги с известными оговорками причисляют проблемное изложение к продуктивным методам.

МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ

Стимулировать - значит побуждать, давать импульс, толчок мысли, чувству и действию. Определенное стимулирующее действие уже заложено внутри каждого метода. Но есть методы, главное назначение которых - оказывать дополнительное стимулирующее влияние и как бы усиливать действие других методов, которые по отношению к стимулирующим. /дополнительным/ принято называть основными. Рассмотрим методы стимулирования подробно.

Соревнование. Стремление к первенству, приоритету, самоутверждение свойственно всем людям, но особенно молодежи. Главная задача педагога - не дать соревнованию выродиться в жестокую конкуренцию и стремление к первенству любой ценой. Соревнование должно быть проникнуто духом товарищеской взаимопомощи и доброжелательности. Хорошо организованное соревнование стимулирует достижение высоких результатов, развитие инициативы и ответственности.

Поощрение. Поощрение - это сигнал о состоявшемся самоутверждении, потому что в нем содержится общественное признание того подхода, того образа действия и того отношения к действию, которые избраны и реализуются учащимся. Чувство удовлетворения, которое испытывает поощренный воспитанник, вызывает у него прилив сил, подъем энергии, уверенность в своих силах и, как следствие, сопровождается высокой старательностью и результативностью. Но самый главный эффект от поощрения - возникновение острого желания вести себя так, и действовать таким образом, чтобы испытывать это состояние психического комфорта как можно чаще.

В то же время поощрение не должно быть слишком частым, чтобы не привести к обесцениванию, ожиданию награды за малейший успех. Предметом особой заботы педагога должно быть недопущение раздела воспитанников на захваленных и обойденных вниманием. Важнейшее условие педагогической эффективности поощрения - принципиальность, объективность, понятность для всех, поддержка общественным мнением, учет возрастных и индивидуальных особенностей воспитанников.

Наказание. Наказание - один из самых старейших методов воспитания. На самых древних дошедших до нас папирусах встречаются рисунки на тему педагогической практики тех лет: мальчик в характерной позе и учитель с розгами над ним. Привлекла в этом методе простота и внешняя кажущаяся результативность. Однако со времен тоже очень давних

ведется борьба за отмену физических наказаний и наказаний, оскорбляющих честь и достоинство воспитанника. На каких-то этапах эта борьба перехлестывала через край и превращалась в борьбу с наказанием как с методом.

Обосновывая правомерность наказания как метода воспитания А.С. Макаренко писал: "Разумная система взысканий не только законна, но и необходима. Она помогает оформиться крепкому человеческому характеру, воспитывает чувство ответственности, тренирует волю, человеческие

достоинство, умение сопротивляться соблазнам и преодолевать их.

Наказание корректирует поведение воспитанника, заставляет его задуматься, где и в чем он поступает неправильно, вызывает чувство неудовлетворенности, стыда, дискомфорта. Наказание - это самоутверждение наоборот, которое порождает потребность изменить свое поведение, а при планировании будущей деятельности - чувство опасения пережить еще раз комплекс неприятных чувств. Однако наказание не должно причинять воспитаннику ни морального унижения, ни физического страдания. Главное чувство наказанного воспитанника - чувство переживания, отчужденности, отстраненности от других воспитанников, от коллектива. А.С. Макаренко, называл это состояние "выталкиванием из общих рядов". Вот почему не рекомендуются коллективные наказания, при которых создаются условия для сплочения воспитанников на нездоровой основе.

Педагогические требования к применению мер наказания суть следующие:

- 1/ нельзя наказывать за неумышленные поступки;
- 2/ нельзя наказывать наспех, без достаточных оснований, по подозрению; лучше простить десять виновных, чем наказать одного невинного;
- 3/ сочетать наказание с убеждением и другими методами воспитания;
- 4/ строго соблюдать педагогический такт;
- 5/ опора на понимание и поддержку общественного мнения;
- 6/ учет возрастных и индивидуальных особенностей воспитанников.

Вопросы для самоконтроля.

1. Дать определение понятиям "метод" и "прием" педагогического воздействия.
2. На какие группы можно подразделить методы педагогического воздействия?
3. Что такое убеждение?
4. Какие формы и приемы убеждения можно использовать в педагогическом процессе?
5. От соблюдения каких педагогических требований зависит эффективность методов убеждения?
6. В чем сходство и различие упражнения и приучения?
7. По каким основаниям классифицируют методы обучения?
8. Каково назначение методов стимулирования?
9. Каковы педагогические требования к применению методов наказания?

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Изд-во Моск. Ун-та, 1988.- 486с.
- 2 Психология: Учебник / ред. Крылов А.А. – М.: Проспект, 1999. – 584с.
- 3 Общая психология. Курс лекций. /Сост. Рогов Е.И. – М.: ВЛАДОС, 1995.- 736с.
- 4 Столяренко Л.Д. Основы психологии. Ростов н/Д: «Феникс», 1996.-736с.
- 5 Сабуров А.С. Психология: Курс лекций.-Лекс, 1996.-208с.
- 6 Лихачев Б.Д. Педагогика: Курс лекций.- М.: Прометей, 1992.- 400с.
- 7 Слуцкий В.И. Элементарная педагогика или как управлять поведением человека. М.: Просвещение, 1992.-159с.
- 8 Основи психології: Підручник / За заг. Ред. О.В. Киричука, В.А.Роменця.- 2-ге вид. стереотип. – К.: Либідь, 1996.-636с.
- 9 Курбатов В.И. Стратегия делового успеха: Учеб. Пособие.- Ростов н/Д. Феникс, 1995.-416с.
- 10 Гамезо М.В., Домашенко И.А. Атлас по психологии.- М.: Просвещение, 1986.- 273 с.
- 11 Войтко В.І. /Ред./ Психологічний словник. – К.: Вища шк., 1982 204с.
- 12 Радугин А.А /Сост. и ред./ Психология и педагогика.- М.: Центр, 1996.- 336с.
- 13 Харламов ИФ Педагогика. М.: Высш.шк., 1990.- 338с.
- 14 Добрович А.Б. Общение: наука и искусство.-М.: Знание, 1980. –159с.
- 15 Додонов Б.И. В мире эмоций.- К.: Политиздат, 1987.-139с.
- 16 Ждан А.Н. История психологии: от античности до наших дней: Учебник для вузов.- М.: МГУ, 1990.-139с.
- 17 Леви В.Л. Искусство быть собой.: Индивид. психотехника.- М.: Знание, 1991.-253с.
- 18 Ярошевский М.Г. История психологии-М.: Мысль, 1985.- 575с.
- 19 Видинеев Н.В. Природа интеллектуальных способностей человека.- М.: Мысль, 1989.-173с.
- 20 Зимбардо Ф. Застенчивость: Пер. с англ. – М.: Педагогика, 1991.- 207с.
- 21 Ниренберг Дж. Читать человека – как книгу.- М.: Экономика. Академия здоровья, 1990. – 48с

Оглавление

Введение	3
Предмет, задачи и методы психологии и педагогики	4
Психические процессы	7
Психические состояния человека	20
Эмоциональная сфера личности	30
Характеристика личности	40
Личность в группе	50
Психология групп	63
Межличностные конфликтные ситуации и их преодоление	73
Социально – психологические основы общения	82
Средства и методы педагогического воздействия на личность	91
Литература	98

Опорный конспект лекций по дисциплине
«Основы психологии и педагогики»
(для студентов заочной формы обучения всех специальностей)
Издание второе, стереотипное

Составитель Кудерская Тамара Владимировна

Редактор

Подп. В печать

Формат 60 841/16.

Офсетная печать

Усл. печ. л.

Уч. – изд. л.

Тираж

ДГМА. 84313, Краматорск, ул. Шкадинова, 72