

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

**Т.В. Сучкова, Г.Т. Сайдашева**

**ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
ЧАСТЬ 1**

Учебное пособие

Казань  
2013

УДК 316.6  
ББК 88.5;88.3  
С 91

**Сучкова Т.В., Сайдашева Г.Т.**

С 91 Психология социального взаимодействия. Часть 1.: учеб. пособие.-  
Казань: Изд-во Казанск. гос. архитектур.-строит. ун-та, 2013. –80 с.

ISBN 978-5-7829-0403-6

Печатается по решению Редакционно-издательского совета Казанского государственного архитектурно-строительного университета

Содержание учебного пособия соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования и направлено на развитие общекультурных компетенций студентов. В нем дается характеристика психологии социального взаимодействия как раздела социальной психологии, рассматриваются история становления предмета психологии, основные направления отечественной и зарубежной психологии, социально-психологические проблемы личности и общения.

Пособие предназначено для студентов высших технических учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 270800.62 «Строительство».

Рецензенты:

доктор педагогических наук, профессор, декан факультета  
общеинженерной подготовки КГАСУ

**Н.К. Туктамышев;**

кандидат социологических наук, доцент кафедры управления  
человеческими ресурсами Казанского (Приволжского) федерального  
университета

**Д.К. Шигапова**

УДК 316.6  
ББК 88.5; 88.3

©Казанский государственный  
архитектурно-строительный  
университет, 2013

ISBN 978-5-7829-0403-6

©Сучкова Т.В., Сайдашева Г.Т.,  
2013

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Раздел 1. Социально-психологические свойства личности.....</b>	<b>4</b>
<b>1.1. История становления социальной психологии как науки.....</b>	<b>4</b>
<b>1.2. Основные направления зарубежной психологии XX в.....</b>	<b>15</b>
<b>1.3. Развитие психологии в России в XIX-XX в.....</b>	<b>30</b>
<b>1.4. Методы социально-психологических исследований.....</b>	<b>35</b>
<b>1.5. Понятие личности. Социально-психологическая структура и характеристики личности.....</b>	<b>40</b>
<b>1.6. Социально-психологические аспекты социализации.....</b>	<b>49</b>
<b>Вопросы для самоконтроля.....</b>	<b>52</b>
<b>Список литературы.....</b>	<b>54</b>
<b>Раздел 2. Психология социального взаимодействия.....</b>	<b>55</b>
<b>2.1. Общение как социально-психологическое явление.....</b>	<b>55</b>
<b>2.2. Психологические особенности делового общения.....</b>	<b>59</b>
<b>2.3. Структура межличностного общения. Коммуникативная сторона общения.....</b>	<b>61</b>
<b>2.4. Интерактивная сторона общения.....</b>	<b>68</b>
<b>2.5. Перцептивная сторона общения.....</b>	<b>71</b>
<b>Вопросы для самоконтроля .....</b>	<b>79</b>
<b>Список литературы .....</b>	<b>80</b>

# РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ

## 1.1. История становления социальной психологии как науки

*Психология как наука.* Психология социального взаимодействия представляет собой раздел социальной психологии, изучающий психологические аспекты обмена социальными действиями между двумя и более людьми.

Слово "психология" в переводе на русский язык буквально означает "наука о душе" (гр. Psyche – "душа" + logos – "понятие", "учение").

В наше время вместо понятия "душа" используется понятие "психика", хотя в языке до сих пор сохранилось много слов и выражений, производных от первоначального корня: одушевленный, душевный, бездушный, родство душ, душевная болезнь, задушевный разговор и т. п.

С лингвистической точки зрения "душа" и "психика" – одно и то же. Однако с развитием культуры и особенно науки значения этих понятий разошлись. *Психика – это системное свойство высокоорганизованной материи (мозга), заключающееся в активном отражении человеком окружающего мира, в построении картины мира и регуляции на этой основе своего поведения и деятельности.*

В психике человека выделяют три категории проявлений: психические процессы, психические состояния и психические свойства или особенности. *К психическим процессам* обычно относят познавательные процессы: ощущения и восприятия, память, внимание, воображение, мышление и речь; эмоциональные и волевые процессы. *К психическим состояниям* относятся проявления различных психических процессов: чувств (настроение, аффекты), внимания (сосредоточенность, рассеянность), воли (уверенность, неуверенность), мышления (сомнение) и т.д. *К психическим свойствам или особенностям* личности относят особенности мышления, устойчивые особенности волевой сферы, закрепившиеся в характере, темпераменте, способностях человека.

Разделение всех проявлений психики на указанные три категории весьма условно. Понятие «психический процесс» подчеркивает процессуальность, динамику факта, устанавливаемого психологией. Понятие «психическая особенность», или «психическое свойство», выражает устойчивость психического факта, его закрепленность и повторяемость в структуре личности. Один и тот же психический факт, например аффект, т.е. бурная и кратковременная эмоциональная вспышка, с полным правом может быть охарактеризован и как психический процесс (поскольку в нем выражена динамика развития чувств, выявлены последовательно сменяющиеся друг друга стадии), и как психическое

состояние (поскольку он представляет характеристику психической деятельности за определенный период времени), и как проявление психических особенностей человека (поскольку здесь обнаруживается такая черта личности, как вспыльчивость, гневливость, несдержанность).

Итак, психология изучает психические явления, т.е. факты внутреннего, субъективного опыта, того, что происходит во внутреннем мире человека, его ощущения, мысли, желания, чувства и т.д. Кроме этого существует ряд других форм проявления психики, которые психология выделила и включила в круг своего рассмотрения. Среди них – факты поведения, неосознаваемые психические процессы, психосоматические явления, наконец, творения человеческих рук и разума, т. е. продукты материальной и духовной культуры. Во всех этих фактах, явлениях, продуктах психика проявляется, обнаруживает свои свойства и поэтому через них может изучаться. Однако к этим выводам психология пришла не сразу, а в ходе острых дискуссий и драматических трансформаций представлений о ее предмете [4].

Современная психология представляет собой весьма разветвленную систему научных дисциплин, находящихся на разных ступенях формирования, связанных с различными областями практики. Так, выделяют, например, педагогическую психологию, психологию труда, возрастную психологию и др.

*Социальная психология* изучает психические явления, которые возникают в процессе взаимодействия людей в различных организованных и неорганизованных общественных группах. В структуру социальной психологии в настоящее время входят следующие три круга проблем.

Социально-психологические явления в больших группах (в макросреде). Сюда относятся проблемы массовой коммуникации (радио, телевидение, пресса и т.д.), механизмы и эффективность воздействия средств массовой коммуникации на различные общности людей, закономерности распространения моды, слухов, общепринятых вкусов, обрядов, предубеждений, общественных настроений, проблемы психологии классов, наций, психология религии.

Социально-психологические явления в так называемых малых группах (в микросреде). Сюда относятся проблемы психологической совместимости в замкнутых группах, межличностных отношений в группах, групповой атмосферы, положения лидера и ведомых в группе, типов группы (ассоциация, корпорация, коллективы), соотношения формальных и неформальных групп, количественных пределов малых групп, степени и причин сплоченности группы, восприятия человека человеком в группе, ценностных ориентаций группы и многие другие.

Социально-психологические проявления личности человека (социальная психология личности). Личность человека является объектом

социальной психологии. При этом рассматривают, насколько личность соответствует социальным ожиданиям в больших и малых группах, как она принимает воздействие этих групп, каким образом она усваивает ценностные ориентации групп, какова зависимость самооценки личности от оценки ею группы, в которую входит личность, и т.д. [3].

**Становление предмета психологии.** В истории становления предмета психологии можно выделить несколько этапов. Первые представления о предмете психологии связаны с понятием *душа*, раскрыты в трудах древних философов. Практически все философы *античности* пытались выразить с помощью этого понятия самое главное, сущностное начало любого предмета живой (а иногда и неживой) природы, рассматривая его как причину жизни, дыхания, познания и т.п. Наличием души пытались объяснить все непонятные явления в жизни человека. Вопрос о природе души решался философами в зависимости от принадлежности их к материалистическому или идеалистическому направлению.

Одним из ярких представителей античной философии является *Сократ (469–399 гг. до н.э.)*. Он считал, что основанием нравственного поступка является знание блага. Добродетель состоит в знании добра и действии в соответствии с этим знанием. Храбр тот, кто знает, как нужно вести себя в опасности и так поступает. Знание обладает активной силой. Оно хранится в тайниках души каждого человека.

В учении о душе Сократ впервые указал на разграничение между телом и душой и провозгласил нематериальность и невещественность души. Он определил душу как нечто, отличное от тела. Душа невидима в отличие от видимого тела. Она – разум, который является началом божественным. Он защищал бессмертие души.

Так постепенно наметилось движение античной мысли в направлении идеалистического понимания души. Своего наивысшего развития идеализм достигает в работах ученика Сократа – Платона.

Учение об идеях является центральной философской проблемой *Платона (427–347 гг. до н.э.)*. Идеи – это истинно сущее бытие, неизменяемое, вечное, не имеющее возникновения, незримое, существующее независимо от чувственных вещей.

Дальнейшее развитие понятия о душе шло путем выделения в ней различных «частей» и функций. У Платона их разграничение приняло этический смысл. Это пояснял платоновский миф о вознице, правящем колесницей, в которую впряжены два коня: дикий, рвущийся идти собственным путем любой ценой, и породистый, благородный, поддающийся управлению. Возница символизировал разумную часть души, кони – два типа мотивов: низшие и высшие побуждения. Разум, призванный согласовать эти два мотива, испытывает, согласно Платону,

большие трудности из-за несовместимости низменных и благородных влечений.

В сфере изучения души вводились такие важнейшие аспекты, как конфликт мотивов, имеющих различную нравственную ценность, и роль разума в его преодолении. Через много столетий версия о взаимодействии трех компонентов, образующих личность как динамическую, раздираемую конфликтами и полную противоречий организацию, появится в психоанализе Фрейда.

*Аристотель (384–322 гг до н.э.)* – древнегреческий философ и естествоиспытатель, который заложил основы многих дисциплин, в том числе и психологии. Его трактат «О душе» считается первым специальным психологическим сочинением.

Аристотель открыл новую эпоху в понимании души как предмета психологического знания. Не физические тела и не бестелесные идеи стали для него источником этого знания, а организм, где телесное и духовное образуют нераздельную целостность. Душа, – по Аристотелю, это не самостоятельная сущность, а форма, способ организации живого тела. «Если бы глаз был живым существом, его душой было бы зрение», – говорил Аристотель.

Понятие о способности, введенное Аристотелем, было важным новшеством, навсегда вошедшим в основной фонд психологических знаний. Оно разделяло возможности организма – заложенный в нем психологический ресурс и его реализацию на деле. При этом намечалась схема иерархии способностей как функций души: а) вегетативная (она имеется и у растений); б) чувственно-двигательная (у животных и человека); в) разумная (присущая только человеку). Функции души становились уровнями ее развития.

Тем самым в психологию вводилась в качестве важнейшего объяснительного принципа идея развития. Функции души располагались в виде «лестницы форм», где из низшей и на ее основе возникает функция более высокого уровня. (Вслед за вегетативной (растительной) формируется способность ощущать, из которой развивается способность мыслить.)

При этом каждый человек при его превращении из младенца в зрелое существо проходит те ступени, которые преодолел за свою историю весь органический мир. (Впоследствии это было названо биогенетическим законом.)

Различие между чувственным восприятием и мышлением было одной из первых психологических истин, открытых древними. Аристотель, следуя принципу развития, стремился найти звенья, ведущие от одной ступени к другой. В этих поисках он открыл особую область психических образов, которые возникают без прямого воздействия вещей на органы

чувств. Сейчас их принято называть представлениями памяти и воображения. (Аристотель говорил о фантазии.) Эти образы подчинены опять-таки открытому Аристотелем механизму ассоциации – связи представлений.

Объясняя развитие характера, он утверждал, что человек становится тем, что он есть, совершая те или иные поступки. Учение о формировании характера в реальных поступках, которые у людей как существ «политических» всегда предполагают нравственное отношение к другим, ставило психическое развитие человека в причинную, закономерную зависимость от его деятельности.

Важное значение Аристотель придавал воспитанию, подчеркивая, что очень многое зависит от того, к чему приучаться с детства. При этом воспитание не должно быть частным делом, но заботой государства.

Учение Аристотеля о душе, основанное на анализе огромного эмпирического материала, характеристика ощущения, мышления, чувств, аффектов, воли указывали на качественное отличие человека от животных, – человека Аристотель определял как «существо общественное». Аристотель представил совершенно новую, сравнительно с предшественниками, картину устройства, функций и развития души как формы тела.

Значительный вклад в развитие психологии внесли *античные врачи*. Так, *Гиппократ (ок.460—ок.377гг до н.э.)*– древнегреческий врач, «отец медицины», считал, что органом мышления и ощущений является мозг. Все что человек видит, слышит, понимает как хорошее или плохое, приятное и неприятное, все связано с мозгом. Когда мозг находится в спокойном состоянии, человек здраво мыслит, когда мозг нездоров, находится в ненормальном состоянии, человеку являются безумства, страхи и сновидения.

Наибольшую известность получило учение Гиппократа о темпераментах. Он произвел классификацию типов темперамента на соматической основе. Преобладание определенного сока в организме, считал Гиппократ, определяет тип темперамента, из которого следуют различия в нравах людей. Так, преобладание крови–основа сангвинического темперамента (от лат. *sanguis* – кровь), слизи – флегматического (от греч. *phlegma* - слизь), желтой желчи - холерического (от греч. *chole* – желчь), черной желчи – меланхолического (от греч. *melaina chole* – черная желчь). И. П. Павлов, разрабатывая свое учение о типах высшей нервной деятельности, ссылаясь на Гиппократа и отмечал, что Гиппократ «уловил в массе бесчисленных вариантов человеческого поведения капитальные черты»[5].

*Эпоха Средневековья (период с V до начала XVII в.)* вошла в историю как время безоговорочного подчинения авторитету церкви. Психология в



Средние века приобретает этико-теологический мистический характер. Развитие знаний о психике резко замедляется. Изучение душевной жизни подчиняется задачам богословия: показать, как дух человека понемногу возвышается до царства благодати.

Переход от античной традиции к средневековому христианскому мировоззрению связан с теорией римского мыслителя *Аврелия Августина* (354–430 гг.). Он считал, что душа управляет телом, но ее основу составляет не разум, а воля. Индивидуальная воля зависит от божественной и действует в двух направлениях: управляет движением души и обращает ее к самой себе. Совершенствование души происходит через покаяние, отречение от всего земного, а не через воспитание, как это было у Платона и Аристотеля. Августин вводит положение «я мыслю, следовательно, я есть», из которого выводится тезис о достоверности нашего существования, о том, что мера истины в нашем самосознании. При этом истинность даруется Богом, как и источник активности человека – воля.

В эпоху Средневековья успехов достигла арабоязычная наука, в частности, медицина. Крупнейшими ее представителями являются *Авиценна (Ибн-Сина)*, *Альгазен*, *Аверроэс (Ибн-Рушд)*. В трудах этих ученых проводится мысль об обусловленности психических качеств естественными причинами, о зависимости психики от условий жизни, воспитания. Авиценна дал более точное, описание связи процессов ощущения и мышления с мозгом, наблюдая за нарушениями при ранениях мозга. Духовные силы не существуют сами по себе, а нуждаются в органе, в телесном субстрате, которым является мозг.

Одним из ярких представителей средневековой мысли в Европе является *Фома Аквинский* (1226–1274 гг.). В своей системе он пытался примирить богословие с наукой. Считал, что душа человека сознательна, один из механизмов познания – это интенциональность, какая-то сила, внутреннее слово, придающее определенную направленность акту восприятия и познанию в целом. При этом истина все же религиозна по своему происхождению. Конечным источником свободных человеческих решений, согласно Фоме Аквинскому, является не сам человек, а бог, который вызывает в человеке стремление поступать так, а не иначе.

Главной особенностью эпохи *Возрождения* стало обращение к античным ценностям. К XIV в. относится деятельность величайших гуманистов — *Алигьери*. Данте (1265–1321 гг.), Ф. Петрарки (1304–1374 гг.), Д. Боккаччо (1313–1375 гг.). В этот период проявляется большой интерес к человеку, к его переживаниям. Важнейшее изобретение XV в. – книгопечатание – позволило издавать классическую античную литературу и заниматься просвещением. Важнейшей особенностью эпохи Возрождения является возрождение естественнонаучного направления, развитие науки и рост знаний. Возникает натурфилософия, свободная от

непосредственного подчинения религии (Дж. Бруно, Б. Телезио, П. Помпонаци). XVI век – время великих открытий в области механики, астрономии, математики. Н. Коперник (1473–1543 гг.), И. Кеплер (1571–1630 гг.), Дж. Бруно (1548–1600 гг.), Г. Галилей (1564–1642 гг.) стоят у истоков классической науки Нового времени. Их значение состоит в том, что они доказали: необходимо анализировать действительные явления, процессы и вскрывать законы, руководствуясь предположением, что природа повинуетя самым простым правилам. Начинается систематическая работа теоретического научного мышления [5].

Новую эпоху в развитии мировой психологической мысли открыли концепции, вдохновленные великим триумфом механики, ставшей «царицей наук» в *Новое время*.

Первый набросок психологической теории, ориентированной на геометрию и новую механику, принадлежал французскому математику, естествоиспытателю и философу *Рене Декарту* (1596–1650 гг.). Он изобрел теоретическую модель организма как автомата – системы, которая работает механически. Тем самым, живое тело, которое во всей прежней истории знаний рассматривалось как одушевленное, т.е. одаренное и управляемое душой, освобождалось от ее влияния и вмешательства.

Декарт ввел понятие о *рефлексе*, ставшее фундаментальным для физиологии и психологии. Достоверное знание об устройстве нервной системы было в те времена ничтожно. Декарту эта система виделась в форме «трубок», по которым проносятся легкие воздухообразные частицы – «духи». В схеме рефлекса предполагалось, что внешний импульс приводит эти «духи» в движение, заносит их в мозг, откуда они автоматически отражаются к мышцам. Горячий предмет, обжигая руку, вынуждает ее отдернуть. Происходит реакция, подобная отражению светового луча от поверхности. Появившийся после Декарта термин «рефлекс» и означал отражение.

Реакция мышц – неотъемлемый компонент поведения. Поэтому декартова схема, несмотря на ее умозрительный характер, относится к разряду великих открытий.

Благодаря работам Декарта произошел поворот в понятии о «душе», теперь предметом психологии становится *сознание*. По Декарту, началом всех начал в философии и науке является сомнение. Следует сомневаться во всем – естественном и сверхъестественном. Отсюда знаменитый декартов афоризм «*cogito ergo sum*» (мыслю – следовательно, существую). Поскольку же мышление – единственный атрибут души, она всегда мыслит, всегда знает о своих психических содержаниях, зримых изнутри. В дальнейшем это «внутреннее зрение» стали называть *интроспекцией* (самонаблюдением человека за внутренним планом психической жизни,

т.е. за переживаниями, мыслями, чувствами и др.), а декартову концепцию сознания – интроспективной.

Признав, что машина тела и занятое собственными мыслями (идеями) и желаниями сознание – это две независимые друг от друга сущности (субстанции), Декарт столкнулся с необходимостью объяснить, как же они сосуществуют в целостном человеке? Решение, которое он предложил, было названо психофизическим взаимодействием. Тело влияет на душу, пробуждая в ней «страдательные состояния» (страсти) в виде чувственных восприятий, эмоций и т.п. Душа, обладая мышлением и волей, воздействует на тело.

Одним из первых оппонентов Декарта был *Б.Спиноза (1632–1677 гг.)*. Он считал, что имеется единая, вечная субстанция – Бог или Природа, – с бесконечным множеством атрибутов (неотъемлемых свойств). Из них нашему ограниченному разумению открыты только два атрибута – протяженность и мышление.

Попытку построить психологическое учение о человеке как целостном существе запечатлел его главный труд – «Этика». В нем он поставил задачу объяснить все многообразие чувств (аффектов) как побудительных сил человеческого поведения с такой же точностью и строгостью, как линии и поверхности в геометрии. Три главные побудительные силы это: а) влечение, которое, относясь и к душе, и к телу, есть «нечто иное, как самая сущность человека», а также б) радость и в) печаль. Доказывалось, что из этих фундаментальных аффектов выводится все многообразие эмоциональных состояний. Причем радость увеличивает способность тела к действию, тогда как печаль ее уменьшает. Этот вывод противостоял декартову разделению чувств на две категории: коренящиеся в жизни организма и чисто интеллектуальные.

*Г.Лейбниц (1646–1716 гг.)* считал, что в душе непрерывно происходит незаметная деятельность «малых перцепций». Этим термином Лейбниц обозначил неосознаваемые восприятия. Осознание восприятий становится возможным благодаря тому, что к простой перцепции (восприятию) присоединяется особый психический акт – апперцепция, зависимость восприятия от прошлого опыта.

На вопрос о том, как соотносятся между собой духовные и телесные явления, Лейбниц ответил формулой, известной как *психофизический параллелизм*. Зависимость психики от телесных воздействий — это иллюзия. Душа и тело совершают свои операции самостоятельно и автоматически. Однако божественная мудрость сказала в том, что между ними существует предустановленная гармония. Они подобны паре часов, которые всегда показывают одно и то же время, так как запущены с величайшей точностью.

Идеи Лейбница изменили и расширили представление о психическом. Его понятия о бессознательной психике, «малых перцепциях» и апперцепции прочно вошли в научное знание о предмете психологии.

*Т.Гоббс (1588–1679 гг.)* полностью отверг душу как особую сущность. В мире нет ничего, кроме материальных тел, которые движутся по законам механики. Соответственно и все психические явления подводились под эти глобальные законы. Материальные вещи, воздействуя на организм, вызывают ощущения. По закону инерции из ощущений в виде их ослабленного следа появляются представления. Они образуют цепи мыслей, следующих друг за другом в том же порядке, в каком сменялись ощущения. Таким образом, Гоббс провозгласил разум продуктом ассоциации, имеющей своим источником прямое чувственное общение организма с материальным миром.

За основу познания был принят опыт. Рационализму противопоставлен *эмпиризм* (от гр. «*empeiria*» – опыт). Под девизом опыта возникла *эмпирическая психология*.

В разработке этого направления видная роль принадлежала *Дж.Локку (1632–1704 гг.)*. Он исповедовал опытное происхождение всего состава человеческого сознания. В самом же опыте выделил два источника: ощущение и *рефлексию*. Наряду с идеями, которые доставляют органы чувств, возникают идеи, порождаемые рефлексией. (*Рефлексия – это процесс самопознания субъектом своих внутренних психических актов и состояний*). Развитие психики происходит благодаря тому, что из простых идей создаются сложные. Все идеи предстают перед судом сознания. Сознание есть восприятие того, что происходит у человека в его собственном уме, считал Локк. Это понятие стало краеугольным камнем психологии, названной интроспективной. Считалось, что объектом сознания служат не внешние объекты, а идеи (образы, представления, чувства и т.д.), какими они являются «внутреннему взору» наблюдающего за ними субъекта.

Из подобного наиболее отчетливо и популярно разъясненного Локком постулата возникло в дальнейшем понимание предмета психологии. Отныне на место этого предмета претендовали *явления сознания*. Их порождают два опыта – внешний, который исходит от органов чувств, и внутренний, накапливаемый собственным разумом индивида [3].

В XVIII в. развивается *ассоциативная психология* – направление, объясняющее динамику психических процессов исходя из принципа ассоциации. Впервые эти идеи были сформулированы Аристотелем, представители ассоцианизма распространили принцип ассоциации идей на всю область психического. При этом внутри ассоцианизма возникли два

направления: Дж. Беркли (1685–1753 гг.) и Д. Юм (1711–1776 гг.) рассматривали ассоциацию как связь феноменов в сознании субъекта, Д.Гартли (1705–1757 гг.) связывал возникновение ассоциаций с взаимодействием организма и внешней среды.

В начале XIX в. появились концепции, отделившие ассоциацию от ее телесного субстрата и представившие ее в виде принципа сознания (Т.Браун, Джеймс Милль, Джон Милль). Утвердилось воззрение, согласно которому психика построена из элементов – ощущений. Элементы – первичны, сложные психические образования – вторичны и возникают посредством ассоциаций, условием образования которых является смежность ассоциаций, а также частота их повторения в опыте.

*Выделение психологии в самостоятельную науку* произошло во второй половине XIX века и было связано с появлением первых программ, созданием специальных научно-исследовательских учреждений – психологических лабораторий и институтов, начавших подготовку научных кадров психологов, образованием психологических обществ и ассоциаций.

*В. Вундт (1832–1920 гг.)* пришел в психологию из физиологии и первым принялся собирать и объединять в новую дисциплину созданное различными исследователями. Его монументальный труд, воспринятый как свод знаний о новой науке, назывался – «Основы физиологической психологии» (1873–1874).

Именно с именем В.Вундта *связывают становление психологии как самостоятельной экспериментальной науки*. В 1879 году Вундт открыл первую психофизиологическую лабораторию, в которой изучались ощущения, время реакции, ассоциации, психофизиологические особенности человека. Через несколько лет на базе лаборатории был создан Институт экспериментальной психологии, превратившийся в международный центр по подготовке психологов.

Некогда психологами называли знатоков человеческих душ. Но психологи по профессии появились лишь после Вундта.

Уникальным предметом психологии, никакой другой дисциплиной не изучаемый, был признан непосредственный опыт.

На основе идей В. Вундта развивается новое направление – *структурализм*, изучавшее структуру сознания, разделяя его феномены на сенсорные элементы, не поддающиеся дальнейшему анализу, выясняя законы соединения элементов в структуры и устанавливая связи явлений сознания с внутренними и внешними условиями.

В 80-90-е годы XIX в. были предприняты многочисленные исследования условий образования и актуализации ассоциаций (Г.Эббингауз, Г. Мюллер и др.). *Г. Эббингауз (1850–1909 гг.)* в книге «О памяти» (1885 г.) изложил результаты опытов, проведенных на себе с

целью вывести математически точные законы, по которым сохраняется и воспроизводится выученный материал. Эббингауз открывал новую главу в психологии не только потому, что первым отважился заняться экспериментальным изучением мнемических процессов (процессов памяти), более сложных, чем сенсорные. Его уникальный вклад определялся тем, что впервые в истории науки посредством экспериментов и количественного анализа их результатов были открыты собственно психологические закономерности, действующие независимо от сознания, иначе говоря – объективно. Равенство психики и сознания (принятое в ту эпоху за аксиому) перечеркивалось [5].

В конце XIX в. метод эксперимента распространяется на исследование высших психических функций, происходит развитие экспериментальной и дифференциальной психологии. Активно разрабатываются методы для диагностики различных психологических характеристик человека. Так, в американской экспериментальной психологии одним их ярких представителей является Р. Кеттел (1860–1944). Наибольшую известность в современной психологии приобрел созданный им, в рамках теории черт личности, Многофакторный личностный опросник (16PF).

*Альфред Бине (1857–1911 гг.)* разработал методы диагностики уровня умственного развития детей (шкала развития интеллекта, 1905–1911 гг.). Именно в шкале умственного развития Стэнфорд – Бине был использован *коэффициент интеллекта (IQ)* или отношение умственного возраста (определяемого по шкале Бине) к хронологическому (возраст по паспорту). Их несовпадение считалось показателем либо умственной отсталости (когда умственный возраст ниже хронологического), либо одаренности (когда умственный возраст превосходит хронологический).

Создание различных психологических средств диагностики проявлений личности объединяло психологию с практикой. В данном русле возникает *функционализм* – это направление, отвергая анализ внутреннего опыта и его структур, считало главным делом психологии выяснение того, как эти структуры работают, когда решают задачи, касающиеся актуальных нужд людей. Тем самым, предметная область психологии расширялась. Она виделась охватывающей психические функции (а не элементы) как внутренние операции, которые производятся не бестелесным субъектом, а организмом с целью удовлетворить его потребность в приспособлении к среде.

У истоков функционализма в США стоял *Уильям Джеймс (1842–1910 гг.)*. Он известен также как лидер прагматизма (от греч. «прагма» - действие) – философии, которая оценивает идеи и теории, исходя из того, как они работают на практике, принося пользу индивиду.

В своих «Основах психологии» (1890 г.) Джемс писал, что внутренний опыт человека – это не «цепочка элементов», а «поток сознания». Его отличают личностная (в смысле выражения интересов личности) избирательность (способность постоянно производить выбор).

Обсуждая проблему эмоций, Джемс предложил парадоксальную, вызвавшую острые споры концепцию, согласно которой первичными являются изменения в мышечной и сосудистой системах организма, вторичными – вызванные ими эмоциональные состояния. В этом случае печаль объяснялось тем, что человек плачет.

Хотя Джемс не создал ни целостной системы, ни школы, его взгляды на служебную роль сознания во взаимодействии организма со средой, взывающей к практическим решениям и действиям, прочно вошли в идейную ткань американской психологии. И ныне по блестяще написанной в конце прошлого века книге Джемса учатся в американских колледжах.

## **1.2. Основные направления зарубежной психологии XX в.**

В начале XX в. возникает ряд направлений психологии, каждое из которых в качестве предмета рассматривает те или иные стороны психики.

Одним из таких направлений считается *бихевиоризм*, возникший в начале XX в. в США. Его основоположником был Дж. Уотсон (1878–1958 гг.), статья которого «Психология с точки зрения бихевиориста» (1913 г.) положила начало направлению. В ней автор критиковал психологию за субъективизм, а также за практическую бесполезность. Предметом бихевиоризма он провозгласил изучение поведения объективным путем для решения практических задач. В качестве научных предпосылок Дж. Уотсон называл исследования по психологии животных, школу объективной психологии, а также работы И. П. Павлова и В. М. Бехтерева.

Поведение человека как предмет бихевиоризма – это все поступки и слова, как приобретенные, так и врожденные, то, что люди делают от рождения и до смерти. Поведение – это всякая реакция (*R*) в ответ на внешний стимул (*S*), посредством которой индивид приспосабливается. Это совокупность изменений мускулатуры, а также изменения желез, которые следуют в ответ на раздражитель. Таким образом, понятие поведения трактуется чрезвычайно широко: оно включает любую реакцию, в том числе и выделение секрета железой, и сосудистую реакцию. В то же время это определение чрезвычайно узко, так как ограничивается только внешне наблюдаемым: из анализа исключаются ненаблюдаемые физиологические механизмы и психические процессы. В результате поведение трактуется механистически, поскольку сводится лишь к его внешним проявлениям.

Уотсон считал, что практически поведение является результатом обучения, верил во всемогущество образования. Он говорил, что если ему дадут дюжину здоровых крепких детей, то он сможет сделать из каждого из них на выбор специалиста по своему усмотрению: врача, коммерсанта, юриста и даже нищего и вора, независимо от их талантов, склонностей, тенденций и способностей, а также профессии и расы их предков. Поэтому навык и научение путем проб и ошибок становятся главной проблемой бихевиоризма. Речь, мышление рассматриваются как виды навыков. Навык – это индивидуально приобретенное или заученное действие. Его основу составляют элементарные движения, которые являются врожденными. Новый или выученный элемент в навыке – это связывание воедино или объединение отдельных движений таким образом, чтобы произвести новую деятельность.

Исключение психики из предмета исследований привело к неадекватной трактовке поведения человека. Человек рассматривается как реагирующее существо, его активная сознательная деятельность игнорируется. При этом основой таких выводов являлись результаты экспериментов, полученные при изучении поведения животных, в частности, белых крыс, которые затем переносились на поведение человека. В качестве экспериментальных устройств были изобретены различные типы лабиринтов и «проблемных ящиков». Запускаемые в них животные научались находить из них выход.

В то же время исторической заслугой Уотсона является исследование поведения и острая постановка проблемы объективного подхода в психологии. Также важной является выдвинутая им задача управления поведением человека, нацеленность научного исследования на связь с практическими задачами. Однако в силу механистического подхода к человеку как реагирующему организму реализация этой задачи получает в бихевиоризме направление, дегуманизирующее человека: управление начинает отождествляться с манипулированием личностью.

*Необихевиоризм.* Формула бихевиоризма была четкой и однозначной: стимул – реакция. Вопрос о тех процессах, которые происходят в организме и психическом устройстве между стимулом и реакцией, не изучался.

Между тем в кругу бихевиористов появились выдающиеся психологи, поставившие этот постулат под сомнение. Первым из них был американец *Эдвард Толмен (1886–1959 гг.)*, согласно которому формула поведения должна состоять не из двух, а из трех членов и поэтому выглядеть следующим образом: стимул (независимая переменная) – промежуточные переменные – зависимая переменная (реакция).



Среднее звено (промежуточные переменные) – не что иное, как недоступные прямому наблюдению психические моменты: ожидания, установки, знания.

Следуя бихевиористской традиции, Толмен ставил опыты над крысами, ищущими выход из лабиринта. Главный же вывод из этих опытов сводился к тому, что, опираясь на строго контролируемое экспериментатором и объективно им наблюдаемое поведение животных, можно достоверно установить, что этим поведением управляют не те стимулы, которые действуют на них в данный момент, а особые внутренние регуляторы. Поведение предваряют своего рода ожидания, гипотезы, познавательные (когнитивные) «карты». Эти карты животное само строит. Они и ориентируют его в лабиринте. По ним оно, будучи запущено в лабиринт, узнает, «что ведет к чему». Толмен разработал собственную теорию, названную когнитивным бихевиоризмом.

Еще один представитель необихевиоризма – *Б.Скиннер (1904 – 1990 гг.)*. Он признавал два основных типа поведения: респондентное поведение как ответ на знакомый стимул, и оперантное поведение, определяемое и контролируемое результатом, следующим за ним (подкреплением). Работа Скиннера сосредоточена почти полностью на оперантном поведении. Он считал, что организм сначала производит движение, затем получает (или не получает) подкрепление. При оперантном научении организм действует на окружение, производя результат, который влияет на вероятность того, что поведение повторится. Оперантная реакция, за которой следует позитивный результат (подкрепление – в виде похвалы, поощрения и т.п.), стремится повториться, в то время как оперантная реакция, за которой следует негативный результат (наказания, неодобрение и т.п.), стремится не повторяться. По Скиннеру, поведение наилучшим образом можно понять в терминах реакций на окружение.

Работы Скиннера, как и других бихевиористов, обогатили знание об общих правилах выработки навыков, о роли подкрепления (которое служит неперенным мотивом этих навыков), о динамике перехода от одних форм поведения к другим и т.п. Но вопросами, касающимися научения у животных, интересы бихевиористов не ограничивались [5].

*Гештальтпсихология* возникла в первой трети XX в. в Германии. К данной школе относятся работы *М. Вертгеймера (1880–1943 гг.)*, *В.Кёлера (1887–1967 гг.)* и *А. Коффки (1886–1941 гг.)*. Они высказывали идею о том, что в процессе восприятия действует общая закономерность, требующая нового стиля психологического мышления. Сторонники данного направления представили программу изучения психики с точки зрения целостных структур – *гештальтов*. *Гештальт* – это функциональная структура, которая по присущим ей законам упорядочивает многообразие отдельных явлений.

Гештальтпсихология выступила против принципа расчленения сознания на элементы и построения из них по законам ассоциации сложных психических феноменов. Представители данной школы высказывали идею целостности образа и несводимости его свойств к сумме свойств элементов. Мир состоит из организованных форм – и восприятие мира тоже организованное целое, а не просто сумма его частей.

Наиболее подробно изучалось мышление и восприятие, в частности, были сформулированы законы зрительного восприятия. Например, *закон фигуры и фона*, согласно которому зрительное поле делится на фигуру и фон. Фигура – замкнутая, выступающая вперед часть поля, обладает живостью, яркостью, ближе к нам в пространстве. Фон окружает фигуру и кажется ее непрерывным продолжением. Что мы рассматриваем в качестве фигуры, а что в качестве фона, может влиять на восприятие какого-либо изображения.

Изучая мышление человека, гештальтпсихологи доказывали, что умственные операции при решении творческих задач подчинены особым принципам организации гештальта («группировка», «центрирование» и др.), а не правилам формальной логики. Сознание было представлено в гештальттеории как целостность, создаваемая динамикой познавательных (когнитивных) структур, которые преобразуются по психологическим законам.

*Глубинная психология.* В начале XX в. возникло направление в психологии, отличавшееся представлением о том, что поведение человека обусловлено не только и не столько сознанием, сколько бессознательным. К глубинной психологии относят психоанализ З.Фрейда, аналитическую психологию К.Г. Юнга и индивидуальную психологию А.Адлера.

*Психоанализ.* Мнение о том, что область психического простирается за пределами тех испытываемых субъектом явлений, о которых он способен дать отчет, высказывалось и до того, как психология приобрела статус опытной науки, но в предмет этой науки ее превратил психоанализ. Основателем этого учения считается австрийский врач *Зигмунд Фрейд (1856–1939 гг.)*. Как и многие другие классики современной психологии, он долгие годы занимался изучением центральной нервной системы, приобретя солидную репутацию специалиста в этой области. Однако постепенно он пришел к выводу, что истинные причины поведения скрыты от сознания, но именно они правят поведением. Анализом этих сил и занялись Фрейд и его последователи. Они создали одно из самых мощных и влиятельных направлений в современной науке о человеке, названное *психоанализом*.

З.Фрейд разработал «топографическую модель» личностной организации, согласно которой в психике выделяется три уровня: *сознание, предсознательное и бессознательное*. Уровень сознания состоит из

ощущений и переживаний, которые вы осознаете в данный момент времени. Область предсознательного, иногда называемая «доступной памятью», включает в себя весь опыт, который не осознается в данный момент, но может легко вернуться в сознание или спонтанно, или в результате минимального усилия.

Самая глубокая и значимая область человеческого разума – это бессознательное. Бессознательное представляет собой хранилище примитивных инстинктивных побуждений плюс эмоции и воспоминания, которые настолько угрожают сознанию, что были подавлены или вытеснены в область бессознательного. Именно в бессознательном находятся основные детерминанты личности – психическая энергия, побуждения и инстинкты. Существует две основных группы инстинктов: первая группа (под общим названием *Эрос*) включает все силы, служащие цели поддержания жизненно важных процессов и обеспечивающие продолжение рода. Признавая большое значение инстинктов жизни в физической организации индивидуумов, наиболее существенными для развития личности Фрейд считал сексуальные инстинкты, энергия которых получила название *либидо*. Вторая группа инстинктов – инстинкты смерти, называемые *Танатос*, – лежит в основе всех проявлений жестокости, агрессии.

Структура личности, по Фрейду, включает три компонента: *Ид*, *Эго* и *Супер-Эго*. *Ид* (*Оно*) включает примитивные, инстинктивные и врожденные аспекты личности. *Ид* функционирует целиком в бессознательном и тесно связано с инстинктивными биологическими побуждениями (еда, сон и т.д.), которые наполняют наше поведение энергией. Согласно Фрейду, *Ид* – нечто темное, биологическое, хаотичное, не знающее законов, не подчиняющееся правилам. *Ид* сохраняет свое центральное значение для индивидуума на протяжении всей его жизни. Будучи примитивным в своей основе, оно свободно от всяких ограничений. *Ид* действует по принципу удовольствия, выражая себя в импульсивной, иррациональной, нарциссической манере, невзирая на последствия для других или вопреки самосохранению.

*Эго* (*Я*) это компонент, ответственный за принятие решений. *Эго* стремится выразить и удовлетворить желания *Ид* в соответствии с ограничениями, налагаемыми внешним миром. *Эго* получает свою структуру и функцию от *Ид*, эволюционирует из него и заимствует часть энергии *Ид* для своих нужд, чтобы отвечать требованиям социальной реальности. Таким образом, *Эго* помогает обеспечивать безопасность и самосохранение организма. В отличие от *Ид*, природа которого выражается в поиске удовольствия, *Эго* подчиняется принципу реальности, цель которого – сохранение целостности организма путем отсрочки удовлетворения инстинктов до того момента, когда будет

найдена возможность достичь разрядки подходящим способом или будут найдены соответствующие условия во внешней среде. Принцип реальности дает возможность индивидууму тормозить, переадресовывать или постепенно давать выход грубой энергии ид в рамках социальных ограничений и совести. Принцип реальности вносит в наше поведение меру разумности.

*Супер-Эго (Сверх-Я)* – последний компонент развивающейся личности, представляющий внутреннюю версию общественных норм и стандартов поведения. В процессе социализации человек приобретает систему ценностей, норм и этики, совместимых с тем, что принято в обществе. Будучи морально-этической силой личности, Супер-Эго является следствием продолжительной зависимости ребенка от родителей. Формально оно появляется тогда, когда ребенок начинает различать «правильно» и «неправильно»; узнает, что хорошо и что плохо, нравственно или безнравственно (примерно в возрасте от трех до пяти лет).

Фрейд разделил Супер-Эго на две подсистемы: *совесть* и *эго-идеал*. Совесть приобретается посредством родительских наказаний. Она связана с такими поступками, которые родители называют «непослушным поведением» и за которые ребенок получает выговор. Совесть включает способность к критической самооценке, наличие моральных запретов и возникновение чувства вины у ребенка, когда он не сделал того, что должен был сделать. Поощрительный аспект Супер-Эго – это эго-идеал. Он формируется из того, что родители одобряют или высоко ценят; он ведет индивидуума к установлению для себя высоких стандартов. И, если цель достигнута, это вызывает чувство самоуважения и гордости. Например, ребенок, которого поощряют за успехи в школе, будет всегда гордиться своими академическими достижениями.

Супер-Эго считается полностью сформировавшимся, когда родительский контроль заменяется самоконтролем. Однако этот принцип самоконтроля не служит целям принципа реальности. Супер-Эго, пытаясь полностью затормозить любые общественно осуждаемые импульсы со стороны ид, пытается направлять человека к абсолютному совершенству в мыслях, словах и поступках. Таким образом, внутри личности происходит непрерывающаяся борьба между инстинктами (Ид) и представлениями о нормах и образцах поведения в обществе (Супер-Эго), которая в итоге отражается на реальном поведении личности (Эго).

Важным понятием в психоанализе являются *защитные механизмы психики*, представляющие собой сознательную стратегию, которую использует индивид для защиты от открытого выражения импульсов Ид и встречного давления со стороны Супер-Эго. Как правило, люди

применяют различные защитные механизмы для разрешения конфликтов и ослабления тревоги.

*Вытеснение* представляет собой первичную защиту Эго, является основой для формирования более сложных защитных механизмов, обеспечивает наиболее прямой путь ухода от тревоги. Вытеснение это процесс удаления из осознания мыслей и чувств, причиняющих страдания. В результате действия вытеснения индивиды не осознают своих вызывающих тревогу конфликтов, а также не помнят травматических прошлых событий. При этом вытесненные мысли и импульсы не теряют своей активности в бессознательном, и для предотвращения их прорыва в сознание требуется постоянная трата психической энергии. Вытесненный материал может проявляться в сновидениях, шутках, оговорках и др., в невротическом поведении, в психосоматических заболеваниях (таких, например, как язвенная болезнь). Это основной и наиболее часто встречающийся защитный механизм.

Следующий защитный механизм – *проекция* – представляет собой процесс, посредством которого индивид приписывает собственные неприемлемые мысли, чувства и поведение другим людям или окружению. Таким образом, проекция позволяет человеку возлагать вину на кого-нибудь или что-нибудь за свои недостатки или промахи. Классический пример проекции - студент, не подготовившийся как следует к экзамену, приписывает свою низкую оценку нечестно проведенному тестированию, мошенничеству других студентов или возлагает вину на профессора за то, что тот не объяснил эту тему на лекции.

В защитном механизме, получившем название *замещение*, проявление инстинктивного импульса переадресовывается от более угрожающего объекта или личности к менее угрожающему. Распространенный пример – ребенок, который, после того как его наказали родители, толкает свою младшую сестру или ломает ее игрушки.

Другой способ для эго справиться с фрустрацией и тревогой - это исказить реальность и, таким образом, защитить самооценку. *Рационализация* как защитный механизм имеет отношение к ложной аргументации, благодаря которой иррациональное поведение представляется таким образом, что выглядит вполне разумным и поэтому оправданным в глазах окружающих. Глупые ошибки, неудачные суждения и промахи могут найти оправдание при помощи магии рационализации. Одним из наиболее часто употребляемых видов такой защиты является рационализация по типу «зелен виноград». Это название берет начало из басни Эзопа о лисе, которая не могла дотянуться до виноградной кисти и поэтому решила, что ягоды еще не созрели.

Еще один известный защитный механизм, используемый для защиты от тревоги, – это *регрессия*. Для регрессии характерен возврат к

ребячливым, детским моделям поведения. Это способ смягчения тревоги путем возврата к раннему периоду жизни, более безопасному и приятному. Узнаваемые без труда проявления регрессии у взрослых включают несдержанность, недовольство, а также такие особенности, как «надуться и не разговаривать» с другими, противодействие авторитетам или езда на автомобиле с безрассудно высокой скоростью.

Согласно Фрейд, *сублимация* является защитным механизмом, дающим возможность человеку в целях адаптации изменить свои импульсы таким образом, чтобы их можно было выражать посредством социально приемлемых мыслей или действий. Сублимация рассматривается как единственно здоровая, конструктивная стратегия обуздания нежелательных импульсов, потому что она позволяет Эго изменить цель или объект импульсов без сдерживания их проявления, преобразовать энергию инстинктов в творческую. Фрейд утверждал, что сублимация послужила главным толчком для великих достижений в западной науке и культуре. Когда человек отказывается признавать, что произошло неприятное событие, это значит, что он включает такой защитный механизм, как *отрицание*. Отрицание реальности имеет место и тогда, когда люди говорят или настаивают: «Этого со мной просто не может случиться», несмотря на очевидные доказательства обратного (так бывает, когда врач сообщает пациенту, что у него смертельное заболевание).

Отрицание и другие описанные защитные механизмы представляют собой пути, используемые психикой перед лицом внутренней и внешней угрозы. В каждом случае для создания защиты расходуется психическая энергия, вследствие чего ограничивается гибкость и сила Эго. Более того, чем более эффективно действуют защитные механизмы, тем более искаженную картину потребностей, страхов и стремлений они создают. Серьезные психологические проблемы возникают у человека тогда, когда способы защиты, за исключением сублимации, действуют чрезмерно и приводят к искажению реальности [8].

Формирование личности, по мнению Фрейда, происходит в детстве и возможные психологические проблемы взрослого человека уходят своими корнями именно в детство.

Фрейда окружало множество учеников. Наиболее самобытными из них, создавшими собственные направления, были *Карл Юнг (1875–1961 гг.)* и *Альфред Адлер (1870–1937 гг.)*.

Как и Фрейд, Юнг посвятил себя изучению влияния динамических неосознаваемых влечений на человеческое поведение и опыт. Однако, в отличие от З.Фрейда, он утверждал, что содержание бессознательного есть нечто большее, чем подавленные сексуальные и агрессивные побуждения. Согласно теории личности К.Г.Юнга, известной как *аналитическая*

*психология*, индивиды мотивированы внутренними силами и образами, происхождение которых уходит вглубь истории эволюции. Это врожденное бессознательное содержит имеющий глубокие корни духовный материал, который и объясняет присущее всему человечеству стремление к творческому самовыражению и физическому совершенству.

К.Г.Юнг утверждал, что личность состоит из трех структур: *эго, личное бессознательное и коллективное бессознательное*.

*Эго* является центром сферы сознания и включает в себя все те мысли, чувства, воспоминания и ощущения, благодаря которым мы чувствуем свою целостность, постоянство и воспринимаем себя людьми. Эго служит основой нашего самосознания, и благодаря ему мы способны видеть результаты своей обычной сознательной деятельности.

*Личное бессознательное* вмещает в себя конфликты и воспоминания, которые когда-то осознавались, но теперь подавлены или забыты. В него входят и те чувственные впечатления, которым недостает яркости для того, чтобы быть отмеченными в сознании.

*Коллективное бессознательное* представляет собой наиболее глубокий слой в структуре личности. Коллективное бессознательное отражает мысли и чувства, общие для всех человеческих существ и являющиеся результатом нашего общего эмоционального прошлого. Содержит все духовное наследие человечества, складывается благодаря наследственности и одинаково для всего человечества (например, мифы, суеверия и др.). Коллективное бессознательное состоит из *архетипов* – врожденных идей или воспоминаний, которые предрасполагают людей воспринимать, переживать и реагировать на события определенным образом. В действительности, это не воспоминания или образы как таковые, а скорее, именно предрасполагающие факторы, под влиянием которых люди реализуют в своем поведении универсальные модели восприятия.

Количество архетипов в коллективном бессознательном может быть неограниченным. Однако особое внимание в теоретической системе Юнга уделяется *персоне, аниме и анимусу, тени и самости*.

*Персона* (от латинского слова «*persona*», обозначающего «маска») – наше публичное лицо, т.е. то, как мы проявляем себя в отношениях с другими людьми. Персона обозначает множество ролей, которые мы проигрываем в соответствии с социальными требованиями. В понимании Юнга, персона служит цели производить впечатление на других или утаивать от других свою истинную сущность. Персона как архетип необходима нам, чтобы ладить с другими людьми в повседневной жизни. Однако Юнг предупреждал о том, что если этот архетип приобретает слишком большое значение, то человек может стать неглубоким,

поверхностным, сведенным до одной только роли и отчужденным от истинного эмоционального опыта.

В архетипах *анимы* и *анимуса* находит выражение признание Юнгом врожденной андрогинной природы людей. Анима представляет внутренний образ женщины в мужчине, его бессознательную женскую сторону, в то время как анимус - внутренний образ мужчины в женщине, ее бессознательная мужская сторона. Эти архетипы основаны, по крайней мере частично, на том биологическом факте, что в организме мужчин и женщин вырабатываются и мужские, и женские гормоны. Этот архетип, как считал Юнг, эволюционировал на протяжении многих веков в коллективном бессознательном как результат опыта взаимодействия с противоположным полом. Многие мужчины, по крайней мере до некоторой степени, «феминизировались» в результате многолетней совместной жизни с женщинами, а для женщин является верным обратное. Юнг настаивал на том, что анима и анимус, как и все другие архетипы, должны быть выражены гармонично, не нарушая общего баланса, чтобы не тормозилось развитие личности в направлении самореализации.

*Самость* – наиболее важный архетип в теории Юнга. Самость представляет собой сердцевину личности, вокруг которой организованы и объединены все другие элементы. Когда достигнута интеграция всех аспектов души, человек ощущает единство, гармонию и целостность. Таким образом, в понимании Юнга развитие самости – это главная цель человеческой жизни.

Наиболее известным вкладом Юнга в психологию считаются описанные им основные направленности, или жизненные установки: *экстраверсия* и *интроверсия*. Согласно теории Юнга, обе ориентации сосуществуют в человеке одновременно, но одна из них обычно становится доминантной. Экстраверсия проявляется в направленности интереса к внешнему миру, другим людям и предметам. Экстраверт подвижен, разговорчив, быстро устанавливает отношения и привязанности, внешние факторы являются для него движущей силой. Интроверт, напротив, погружен во внутренний мир своих чувств и опыта. Он созерцателен, сдержан, стремится к уединению, склонен удаляться от объектов, его интерес сосредоточен на себе самом. Согласно Юнгу в изолированном виде экстраверсии и интроверсии не существует. Обычно обе установки присутствуют у человека, но одна проявляется как ведущая и рациональная, другая выступает в качестве вспомогательной и иррациональной.

Вскоре после того, как Юнг сформулировал концепцию экстраверсии и интроверсии, он пришел к выводу, что с помощью этой пары противоположных ориентаций невозможно достаточно полно объяснить все различия в отношении людей к миру. Поэтому он расширил



свою типологию, включив в нее *психологические функции* – мышление, ощущение, чувство и интуицию.

Мышление и чувство Юнг отнес к разряду *рациональных функций*, они позволяют образовывать суждения о жизненном опыте. *Мыслящий* тип судит о ценности тех или иных вещей, используя логику и аргументы. Противоположная мышлению функция – *чувство* – информирует нас о реальности на языке положительных или отрицательных эмоций. Чувствующий тип фокусирует внимание на эмоциональной стороне жизненного опыта и судит о ценности вещей в категориях «плохой или хороший», «приятный или неприятный» и т.п. По Юнгу, когда мышление выступает в роли ведущей функции, личность ориентирована на построение рациональных суждений, цель которых – определить, является ли оцениваемый опыт истинным или ложным. А когда ведущей функцией является чувство, личность ориентирована на вынесение суждений о том, является ли этот опыт прежде всего приятным или неприятным.

Вторую пару противоположных функций – ощущение и интуицию – Юнг назвал *иррациональными*, потому что они просто пассивно «схватывают», регистрируют события во внешнем (ощущение) или во внутреннем (интуиция) мире, не оценивая их и не объясняя их значение. *Ощущение* представляет собой непосредственное, безоценочное реалистическое восприятие внешнего мира. Ощущающий тип особенно проницателен в отношении вкуса, запаха и прочих ощущений от стимулов из окружающего мира. Напротив, *интуиция* характеризуется неосознанным восприятием текущего опыта. Интуитивный тип полагается на предчувствия и догадки, схватывая суть жизненных событий. Юнг утверждал, что, когда ведущей функцией является ощущение, человек постигает реальность на языке явлений, как если бы он фотографировал ее. С другой стороны, когда ведущей функцией является интуиция, человек реагирует на неосознанные образы, символы и скрытое значение переживаемого.

Каждый человек наделен всеми четырьмя психологическими функциями. Однако как только одна личностная ориентация (экстраверсия или интроверсия) обычно является доминирующей, осознаваемой, точно так же только одна функция из рациональной или иррациональной пары обычно преобладает и осознается. Другие функции погружены в бессознательное и играют вспомогательную роль в регуляции поведения человека. Две эго-ориентации и четыре психологических функции, взаимодействуя, образуют восемь различных типов личности. Например, экстравертированный мыслительный тип фокусируется на объективных имеющих практическое значение фактах окружающего мира. Он обычно производит впечатление холодного и догматического человека, живущего в соответствии с установленными правилами. Интровертированный

интуитивный тип, наоборот, сосредоточен на реальности собственного внутреннего мира. Этот тип обычно эксцентричен, держится в стороне от окружающих и безразличен к ним [8].

*А.Адлер*, модифицируя исходные положения психоанализа, разрабатывал *индивидуальную* психологию. Он предложил экономичную и прагматичную теорию, целью которой было оказание помощи людям в понимании себя и других. Основные принципы его системы следующие: индивид, который рассматривается как самосогласующаяся целостность; человеческая жизнь представляющая собой динамическое стремление к превосходству; а также социальная принадлежность индивида.

Краеугольным камнем в системе взглядов Адлера является положение о том, что индивид не может быть отделен от социума, личность имеет социальную обусловленность.

Согласно Адлеру, люди стараются компенсировать чувство собственной неполноценности, которое они испытывали в детстве. Переживая неполноценность, они в течение всей жизни борются за превосходство. Каждый человек вырабатывает свой уникальный стиль жизни, в рамках которого он стремится к достижению фиктивных целей, ориентированных на превосходство или совершенство. Согласно Адлеру, стиль жизни личности наиболее отчетливо проявляется в ее установках и поведении, направленном на решение трех основных жизненных задач: работа, дружба и любовь. Опираясь на оценку степени выраженности социального интереса и степени активности по отношению к этим трем задачам, Адлер различал четыре основных типа установок, сопутствующих стилю жизни: управляющий, получающий, избегающий и социально-полезный тип.

Адлер полагал, что стиль жизни создается благодаря творческой силе индивида, определенное влияние на его формирование оказывает также порядковая позиция в семье. Адлер различал четыре порядковые позиции: первенец, единственный ребенок, средний ребенок и последний ребенок в семье. Последним понятием, на которое делается упор в индивидуальной психологии, является социальный интерес – внутренняя тенденция человека к участию в создании идеального общества. С точки зрения Адлера, степень выраженности социального интереса является показателем психологического здоровья.

Судя по исходным положениям, которых придерживается Адлер, его теорию можно считать предвестником современной гуманистической психологии.

Применение положений Адлера в психотерапии способствовало пониманию природы неврозов и путей их лечения. В терапевтическом подходе Адлера подчеркивается важность понимания стиля жизни

пациента, осознания им своих проблем и усиления его социального интереса [8].

*Гуманистическая психология.* Данное направление возникло как альтернатива двум наиболее крупным течениям в психологии – бихевиоризму и психоанализу. Гуманистическая психология уходит своими корнями в экзистенциальную философию, в рамках которой считается, что каждый человек ответственен за то кто он и кем становится в жизни. Основываясь на этом положении, представители гуманистической психологии заявляют, что человек от природы хорош и способен к самосовершенствованию, сама сущность человека постоянно движет его в направлении личностного роста, творчества и самодостаточности. Представителями гуманистической психологии являются *Г.Оллпорт (1897–1967 гг.)*, *А.Маслоу (1908–1970 гг.)* и *К.Роджерс (1902 – 1987 гг.)*.

*Г.Оллпорт* первым выдвинул *теорию черт личности* и одним из первых заговорил об уникальности и индивидуальности каждого человека, являющегося носителем своеобразного сочетания личностных качеств. По его мнению, главная задача психологии – объяснение уникальности человека. Единицей анализа, с помощью которой можно изучать личность, Оллпорт считал черту. В его системе *черта личности* определяется как предрасположенность человека реагировать определенным образом на различные виды стимулов. Черты личности, таким образом, объясняют устойчивость поведения человека во времени и в различных ситуациях. Они могут быть классифицированы как кардинальные, центральные и вторичные в зависимости от широты спектра их влияния. Оллпорт также выделял общие и индивидуальные склонности. Первые – это общие черты, по которым можно сопоставить большинство людей в пределах данной культуры, в то время как последние относятся к характеристикам, свойственным какому-либо человеку, и не могут быть критерием для сравнения людей.

«Духовным отцом» *гуманистической психологии* считается *А.Маслоу*. Именно под его руководством произошло объединение исследователей, которые искали альтернативу господствующим психоанализу и бихевиоризму. А, Маслоу считал, что человека необходимо рассматривать как единое, уникальное, организованное целое, то, что случается в какой-то части, влияет на весь организм в целом. Центральным вопросом в теории Маслоу является вопрос мотивации, а именно *иерархия потребностей* человека. Жизнь человека характеризуется тем, что люди почти всегда чего-то желают. Маслоу предположил, что все потребности человека врожденные и организованы в следующую иерархическую систему в порядке их очередности:

- физиологические потребности;

- потребности безопасности и защиты;
- потребности принадлежности и любви;
- потребности самоуважения;
- потребности самоактуализации, или потребности личного совершенствования.

Таким образом, нижним уровнем так называемой «пирамиды потребностей Маслоу» являются *физиологические потребности*, сюда относятся голод, жажда, сон и т.д. Следующий уровень – это *потребности в безопасности и защите*, отражающие заинтересованность человека в долговременном выживании (потребность в организации, стабильности, законе и порядке, в предсказуемости событий и др.). Третий ряд в пирамиде Маслоу составляют *потребности в принадлежности и любви*. На этом уровне люди стремятся устанавливать отношения привязанности с другими, в своей семье, социальной группе. Четвертый уровень образован *потребностями самоуважения*, которые делятся на два типа: самоуважение и уважение другими. С одной стороны, человеку нужно знать, что он достойный, может справляться с требованиями, которые предъявляет ему жизнь, а с другой стороны, человеку нужно знать, что то, что он делает, признается и оценивается значимым другими. И, наконец, к высшему уровню потребностей относятся *потребности самоактуализации* – стремление человека стать тем, кем он может стать, достичь вершин своего потенциала.

В основе этой схемы лежит допущение, что потребности, расположенные внизу (начиная с физиологических), должны быть более или менее удовлетворены до того, как человек сможет осознать наличие потребностей расположенных выше. Таким образом, физиологические потребности должны быть в достаточной степени удовлетворены прежде, чем возникнут потребности в безопасности; физиологические потребности и потребности безопасности и защиты должны быть до некоторой степени удовлетворены прежде, чем возникнут и будут требовать удовлетворения потребности принадлежности и любви. При этом Маслоу допускал, что могут быть исключения из этого иерархического расположения мотивов. Он признавал, что какие-то творческие люди могут развивать и выражать свой талант, несмотря на серьезные трудности и социальные проблемы.

По мнению Маслоу, только стремление к развитию, личностному росту, к реализации своего потенциала, т.е. к самоактуализации есть основа развития человека и общества. При этом следует отметить, что только некоторые, как правило, одаренные люди достигают уровня самоактуализации. Причины этого связаны с социальными и культурными ограничениями, предъявляемыми к какой-то части населения, а также с незнанием людей о тех потенциальных возможностях, которые скрыты внутри них.

Следующий представитель гуманистической психологии – *К. Роджерс*. В рамках его теории считается, что поведение человека можно понять только в терминах его субъективных переживаний. Подразумевается, что люди способны строить свою судьбу и по своей сути являются целеустремленными, заслуживают доверия и самосовершенствуются. В теории Роджерса все мотивы человека включены в мотив достижения мастерства – тенденцию актуализации, врожденное стремление человека двигаться в сторону большей сложности, раскрытия своего потенциала. С точки зрения восприятия человека, по Роджерсу, существует лишь единственная реальность – личный мир переживаний человека. Центральное место в этом субъективном мире принадлежит *Я-концепции*, одному из важнейших понятий в теории Роджерса. *Я-концепция* включает представления индивида о самом себе, на основе которых он строит свое взаимодействие с другими и относится к себе. Условием развития Я-концепции выступает позитивное внимание. В повседневной жизни люди чаще всего ведут себя в соответствии со своей Я-коцепцией.

В рамках гуманистического направления на основе философии экзистенциализма развивается *экзистенциальное направление* в психологии. Предметом данного направления является бытие человека в мире, вопросы жизни и смерти, свободы и ответственности, любви и одиночества, поиска смысла жизни.

К данному направлению ряд исследователей относят работы *Э.Фромма* (190–1980 гг.), который разработал концепцию «гуманистического психоанализа». Он считал, что характер человека имеет не только биологическую, но и социальную обусловленность. При этом главная роль принадлежит семье, а после окончания периода детства общество продолжает активно влиять на характер человека.

Фромм выделил пять социальных типов характера, преобладающих в современном обществе: рецептивные типы убеждены, что источник всего хорошего в жизни находится вне их самих, пассивны, зависимы; эксплуатирующие типы берут все, что им нужно или о чем они мечтают, силой или изобретательностью; накапливающие типы пытаются обладать как можно большим количеством материальных благ, власти и любви; рыночный тип исходит из убеждения, что личность оценивается как товар, который можно выгодно продать или обменять, стремится быть таким, каким хотят видеть его окружающие. Все эти типы относятся к непродуктивному классу характеров. В противоположность им выделяется продуктивный характер – независимый, честный, спокойный, творческий и совершающий социально-полезные поступки. Такой человек рассматривается как идеальный.

Фромм считал, что в результате экономических и социальных преобразований можно создать общество, в условиях которого удовлетворялись бы и индивидуальные и общественные потребности.

*Когнитивное направление* связано с именем *Джорджа Келли (1905–1967 гг.)*. Он придавал особое значение когнитивным процессам (мышлению, воображению, осознанию, понятиям и др.) как основной черте жизнедеятельности человека.

В соответствии с его теоретической системой, получившей название психология личностных конструктов, человек по существу – ученый, исследователь, стремящийся понять, интерпретировать, предвидеть и контролировать мир своих личных переживаний для того, чтобы эффективно взаимодействовать с ним. Системы понятий, модели интерпретации действительности Келли назвал *личностными конструктами*. По своему содержанию личностный конструкт – это набор идей, понятий, суждений, которые использует человек, чтобы осознать, интерпретировать или предсказать свой опыт. Если конструкт помогает человеку прогнозировать жизненные ситуации, он сохраняется человеком. Если же прогностическая эффективность конструкта мала, то он подвергается пересмотру или отбрасывается. У каждого человека складывается своя собственная уникальная система конструктов, и люди отличаются друг от друга этими системами.

Келли предполагал, что в основе формирования личностных конструктов лежит когнитивный процесс наблюдения сходства и различий. При этом для формирования конструкта необходимо присутствие трех элементов, два из которых должны быть похожими друг на друга, а третий элемент должен отличаться от этих двух. Все личностные конструкты биполярны и дихотомичны. Подобно магниту они имеют два противоположных полюса: *полюс сходства* (эмерджентный полюс) и *полюс контраста* (имплицитный).

Келли считал, что для объяснения мотивации человека не требуется никаких специальных концепций. Он предполагал, что люди мотивированы просто очевидностью того факта, что они живы, и желанием прогнозировать события, которые они переживают. В теории Дж. Келли считается, что люди ориентированы на будущее, прогнозируют будущие события и активно формируют представление о своем окружении, а не просто пассивно на него реагируют [8].

### **1.3. Развитие психологии в России в XIX – XX в.**

Основоположником отечественной научной психологии считается *И.М. Сеченов (1829–1905 гг.)*. В его работах явилось новое представление о психике и задачах психологии как науки.

В своей книге «Рефлексы головного мозга» (1863 г.) Сеченов описывает рефлекторную теорию психического. Он утверждал, что схема психического процесса та же, что и схема рефлекса: психический процесс берет начало во внешнем воздействии, продолжается центральной нервной деятельностью и заканчивается ответной деятельностью — движением, поступком, речью. Психический процесс возникает и завершается во взаимодействии индивида с окружающим миром, значит, влияние извне в форме чувствования первично. Мотивы, отвлеченные представления не являются первоначальными причинами наших поступков. Однако рефлекторный принцип не означает сведения психического к физиологическому, речь идет о сходстве по структуре и происхождению.

Сеченов считал, что «научная психология – ряд учений о происхождении психических деятельностей». Объяснить происхождение, по Сеченову, значит показать протекание психического акта: его начало, центральную фазу и конец. В такой трактовке задача психологии заключается в том, чтобы выйти за пределы сознания в систему объективных отношений с миром, раскрыть условия, определяющие тот или иной характер действий человека, описать внешние проявления психических явлений, т.е. отнестись к фактам сознания научно, объективно.

Сеченов развивал идеи генетического подхода в психологии. Он считал, что необходимо «следить исторически за ходом развития человека... с его рождения на свет, подметить главнейшие фазы в том или другом периоде и вывести всякую последующую фазу из предыдущей», ибо «из реальных встреч ребенка с окружающим миром и складываются все основы будущего психического развития».

Также Сеченов говорил, что необходимо изучать целостное поведение. Признавал социальную обусловленность человеческого сознания. Наметил путь исследования явлений сознания в основном как продуктов взаимодействия индивида с предметным миром. Влияние работ Сеченова на отечественную науку продолжается и сегодня [5].

*В.М. Бехтерев (1857–1927 гг.)* – выдающийся психиатр, невропатолог и психолог родился близ г. Елабуга. В 1885 г. создал в Казанском университете первую в России психофизиологическую лабораторию. В ней имелся довольно значительный набор лабораторных предметов и экспериментального оборудования, коллекция образцов мозга человека и животных, схематическая модель проводящих путей головного и спинного мозга, были созданы аппараты и приборы для изучения различных рефлексов.

Во время работы в Казанском университете Бехтерев обращается к фундаментальным проблемам психологии. В своей работе «Сознание и его границы» он описывает уровни развития сознания в зависимости от

«сложности содержания», которые представляют собой своего рода ступени формирования сознания. В процессе нормального развития идет переход от низшей формы к высшей и при этом каждая последующая форма сознания предполагает наличие всех предшествующих форм, а в случае патологии сначала расстраиваются высшие формы сознания, затем более простые.

Бехтерев считал, что психология должна изучать целостное поведение, не только сознание, но и бессознательное, а также внешние проявления деятельности организма, которые являются выражением его психической жизни.

Бехтерев считается основателем рефлексологии, в рамках которой психическая деятельность рассматривается как рефлекторная, а различные стороны и формы этой деятельности как различные ее виды: внимание – это рефлекс сосредоточения, мыслительная деятельность – символические рефлексы и т. п. Бехтерев считал, что нет ни одного процесса мысли, который не выражался бы какими-либо объективными проявлениями. Однако рефлексология не смогла преодолеть механистическую трактовку психических процессов как побочных явлений актов поведения.

Богатое наследие, оставленное В.М. Бехтеревым, вошло в золотой фонд мировой и отечественной мысли.

*И. П. Павлов (1849–1936 гг.)* не создал собственной психологической концепции, но влияние, которое он оказал на развитие психологии, как мировой, так и отечественной, несомненно, велико и плодотворно.

Впервые обращение физиолога Павлова к психическим явлениям произошло в связи с его работой по изучению деятельности пищеварительных желез. Выявилось, что работа пищеварительных желез может быть обусловлена не только чисто физиологическими моментами (раздражением полости рта), но и видом, запахом пищи, т. е. психологическими фактами. Секрецию слюнной железы в ответ на эти факторы Павлов назвал «психической секрецией», но истолковал ее в физиологических понятиях. Объяснение этих фактов и положило начало учению об условных рефлексах.

И.П. Павлов создал учение о типах высшей нервной деятельности. Он выделил три основных свойства нервной системы: силу, уравновешенность и подвижность тормозного и возбуждательного процессов. То или иное сочетание указанных свойств составляет тип нервной системы, который может служить основанием для объяснения классификации темпераментов, известной с древних времен.

*Л.С. Выготский (1896–1934 гг.)* один из основоположников советской психологии. Он создал *культурно-историческую концепцию* в психологии, которая оказала влияние на развитие мировой психологической мысли и получила продолжение в теории деятельности.



Выготский ввел понятие о *высших психических функциях* – сложных, прижизненно формирующихся психических процессах, социальных по своему происхождению, свойственных только человеку, таких как мышление в понятиях, разумная речь, логическая память, произвольное внимание и т.п. Первоначально высшие психические функции возникают как форма сотрудничества ребенка с другими людьми, и лишь впоследствии они становятся внутренними индивидуальными функциями самого ребенка. Сначала речь – это средство общения между людьми, но в ходе развития она становится внутренней и начинает выполнять интеллектуальные функции. Волевые процессы также развиваются из подчинения правилам поведения коллектива, например, в игре. Логическое размышление возникает не раньше, чем в детском коллективе возникает спор. Превращение внешних средств осуществления функции во внутренние психические носит название *интериоризации*.

Принципиальное значение в развитии психических функций играют знаки, которые создаются культурой. Знак (слово), согласно Выготскому, – это «психологическое орудие», посредством которого строится сознание. Это понятие было своего рода метафорой. Специфика общения заключается в том, что оно опосредовано орудиями труда. Эти орудия изменяют внешнюю природу, и в силу этого – самого человека. Речевой знак это также своего рода орудие. Но особое орудие. Оно направлено не на внешний мир, а на внутренний мир человека. Оно преобразует его. Ведь прежде чем человек начинает оперировать словами, у него уже имеется дословное психическое содержание. Этому «материалу», полученному от более ранних уровней психического развития (элементарных функций), психологическое орудие придает качественно новое строение. И тогда возникают высшие психические функции, а с ними вступают в действие законы культурного развития сознания – качественно иного, чем «натуральное», природное развитие психики (какое наблюдается, например, у животных).

При этом, когда взрослые общаются с детьми, они могут не подозревать, что слова, ими употребляемые, имеют для них совершенно другое значение, чем для ребенка, поскольку детская мысль находится на другой стадии развития и потому строит содержание слов по особым психологическим законам.

Важность открытия этих законов для обучения и развития ребенка очевидна. В связи с этим Выготским была обоснована идея, согласно которой «только то обучение является хорошим, которое забегает вперед развитию». В связи с этим он ввел понятие о «*зоне ближайшего развития*». Под ней понимается расхождение между уровнем задач, которые ребенок может решить самостоятельно, и под руководством взрослого. Обучение, создавая эту «зону», и ведет за собой развитие.

Творчество Выготского существенно расширило предметную область психологии. Его исследования имеют огромное значение для детской психологии, общей психологии, дефектологии, методологии и истории психологии [3].

Одним из выдающихся теоретиков советской психологии был *С.Л.Рубинштейн (1889–1960 гг.)*. Он разрабатывал философские проблемы психологии, сформулировал важнейшие методологические принципы психологии как науки. Один из них – принцип единства сознания и деятельности – основа деятельностного подхода в психологии. В деятельности субъект не только обнаруживается и проявляется, но и создается и определяется. Таким образом, психология изучает психику через деятельность. В зависимости от характера мотивации различаются деятельность и поведение. Преобладание в деятельности отношения человека к другим людям превращает ее в поведение, единицей которого является поступок. В качестве основных выделяются три вида деятельности: труд, игра, учение. Рубинштейн описал мотивацию, раскрыл природу и связь с развитием личности каждого из видов деятельности.

Идея о том, что общение человека с миром не является прямым и непосредственным (как на биологическом уровне), но совершается не иначе как посредством его реальных действий с объектами этого мира, изменяла всю систему прежних взглядов на сознание. Зависимость сознания от этих предметных действий, а не от внешних предметов самих по себе, становится важнейшей проблемой психологии.

Развитие деятельностного подхода в психологии представлено в работах *А.Н. Леонтьева (1903–1979гг.)*. Он сделал деятельность предметом и методом психологического исследования. При этом подчеркивал, что деятельность – это особая целостность. Она включает различные компоненты: мотивы, цели, действия, образующие единую систему.

Леонтьев сформулировал понятие «*ведущая деятельность*» – деятельность, в которой возникают и развиваются другие виды деятельности, перестраиваются основные психические процессы и происходят изменения психологических особенностей личности на данной стадии ее развития. Каждый этап развития личности характеризуется определенным типом ведущей деятельности, так, для дошкольного возраста ведущей является игровая деятельность, для школьного – учебная, для юношеского – профессионально-учебная и т.д. Содержание и форма ведущей деятельности зависит от конкретных исторических условий, в которых протекает развитие.

## 1.4. Методы социально-психологических исследований

Наука – это прежде всего исследование. Поэтому характеристика науки не исчерпывается определением ее предмета, она включает и определение ее метода. Методы, то есть пути познания – это способы, посредством которых познается предмет науки. Это те приемы и средства, с помощью которых ученые получают достоверные сведения, используемые далее для построения научных теорий и выработки практических рекомендаций.

*Наблюдение* – один из основных методов психологии, состоящий в преднамеренном, систематическом и целенаправленном восприятии психических явлений с целью изучения их специфических изменений в определенных условиях и поиска смысла этих условий, который непосредственно не дан.

Наблюдение имеет несколько вариантов: *объективное (внешнее) и субъективное (самонаблюдение)*.

*Самонаблюдение* применяется тогда, когда исследователь ставит перед собой задачу изучить явление в том виде в каком оно непосредственно представлено в его сознании. Или пользуется такими же данными от других людей, которые сами ведут самонаблюдение по его заданию.

Самонаблюдение за собственными внутренними психическими процессами неотрывно от наблюдения за их внешними проявлениями. Самонаблюдение является лишь фазой наблюдения, лишь одной стороной исследования. Проверить эти данные можно с помощью внешнего наблюдения.

*Внешнее наблюдение* самый простой и распространенный метод. Основное требование к наблюдению – наличие четкой целевой установки. В соответствии с целью должен быть разработан план, в связи с этим выделяют *свободное и стандартизированное наблюдение*.

*Свободное наблюдение* не имеет заранее установленных рамок, программы, процедуры его проведения. В процессе наблюдения может меняться предмет, объект и характер наблюдения. Данный вид наблюдения целесообразно проводить, когда невозможно точно определить, что следует наблюдать, когда признаки изучаемого явления и его вероятный ход заранее не известны исследователю.

*Стандартизированное наблюдение* заранее определено и четко ограничено в плане того, что наблюдается. Ведется по определенной программе, следует ей, независимо от того, что происходит с объектом наблюдения. Используется, когда есть полный перечень признаков изучаемого феномена.

Также выделяют *включенное и стороннее наблюдение*. При *включенном* наблюдении исследователь выступает в качестве непосредственного участника того процесса, за ходом которого он ведет наблюдение.

*Стороннее* наблюдение не предполагает личного участия наблюдателя в том процессе, который он изучает.

Включенное наблюдение полезно, когда правильную оценку явлению можно дать только прочувствовав его на себе. Но если под влиянием личного участия восприятие и понимание события может быть искажено, то лучше использовать стороннее наблюдение.

Еще один основной метод исследования это *эксперимент*. Отличается от наблюдения активным вмешательством в ситуацию со стороны исследователя. Основная задача психологического эксперимента заключается в том, чтобы сделать доступным для объективного внешнего наблюдения существенные особенности внутренних психических процессов. Для этого нужно, варьируя условия протекания внешней деятельности, найти ситуацию, при которой внешнее протекание деятельности отражало бы ее внутреннее психическое содержание.

Выделяют *лабораторный, естественный и формирующий* эксперимент. *Лабораторный* проводится в условиях специально оборудованных помещений, что обеспечивает особенно строгий контроль различных переменных. Характеризуется низкой степенью соответствия жизненным ситуациям, но при этом высокой точностью результатов, возможностью повторных исследований в аналогичных условиях.

*Естественный* организуется и проводится в обычных жизненных условиях, данные больше соответствуют типичному жизненному поведению. Точность результатов относительная, повторное исследование в аналогичных условиях исключается.

*Формирующий* применяется в основном в возрастной и педагогической психологии. Данный вид эксперимента позволяет проследить изменения психики в процессе активного воздействия исследователя на испытуемого. Используется при изучении конкретных путей формирования личности ребенка, обеспечивая соединение психологических исследований с педагогическим поиском и проектированием наиболее эффективных форм учебно-воспитательного процесса.

*Тестирование* – это метод психологической диагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи (тесты), имеющие определенную шкалу значений.

Тесты являются специализированными методами психодиагностического обследования, применяя которые можно получить точную количественную или качественную характеристику явления.

Отличаются тем, что предполагают четкую процедуру сбора и обработки первичных данных, а также своеобразие их последующей интерпретации. С помощью тестов можно изучать и сравнивать между собой психологию разных людей, давать дифференцированные и сопоставимые оценки.

Существуют следующие варианты теста: *тест-опросник*, *тест-задание* и *проективные методики*. *Тест-опросник* основан на системе заранее продуманных, тщательно отобранных и проверенных вопросов, по ответам на которые можно судить о психологических качествах испытуемых.

*Тест-задание* предполагает оценку психологии и поведения человека на базе того, что он делает. Включает в себя серию специальных заданий, по итогам выполнения которых судят о наличии или отсутствии и степени развития у испытуемого изучаемого качества.

Плюсы данных вариантов тестов заключаются в возможности применения их к людям различного возраста, принадлежащим к различным культурам, имеющим разный уровень образования, разные профессии и жизненный опыт. Минус состоит в том, что испытуемый может сознательно повлиять на получаемые результаты, особенно если знает, как устроен тест и каким образом производится оценка результатов.

В случаях, когда изучению подлежат психологические свойства и характеристики, в существовании которых испытуемый не уверен, не осознает или не хочет их признавать (отрицательные качества и мотивы поведения), используется 3-й тип тестов – *проективные*. В их основе лежит механизм проекции, согласно которому неосознаваемые собственные качества, особенно недостатки, человек склонен приписывать другим людям.

Применяя тесты подобного рода, о психологии испытуемого судят на основании того, как он воспринимает и оценивает стимульный материал, ситуацию, психологию и поведение людей, какие личностные качества, мотивы - положительные или отрицательные - он им приписывает. С помощью проективного теста психолог вводит испытуемого в воображаемую ситуацию, подлежащую произвольной интерпретации. Например, поиск определенного смысла в картинке, где изображены неизвестные люди, непонятно чем занятые. Нужно ответить, кто они, чем заняты, какие мотивы их действий и т.п. На основании содержания ответов судят о психологии испытуемых. К числу проективных тестов относятся, например, тест «Несуществующее животное», «Рисунок семьи», «Незаконченные предложения», методика чернильных пятен Роршаха, методика исследования фрустрационных реакций С.Розенцвейга и др.

Тесты широко применяются в современных исследованиях. Для того, чтобы результаты диагностики были достоверны, тест должен соответствовать определенным требованиям. *Валидность* – один из

важнейших критериев качества теста, означающий пригодность теста для измерения того, что он по замыслу должен измерять. Например, тест, пригодный для оценки интеллектуальных способностей, не годится для оценки темперамента. *Надежность* – один из критериев качества теста, относящийся к точности психологических измерений. Рассматривается как устойчивость (стабильность) результатов при повторном тестировании.

При работе с тестами следует отметить этический аспект: использование, проведение и интерпретация психологических тестов должны обязательно идти под контролем квалифицированного психолога. В руках недобросовестного или некомпетентного экспериментатора тесты могут принести серьезный вред. Особенно это касается личностных тестов или опросников, в связи с чем важно предотвратить доступность их содержания для любого желающего.

*Метод опроса.* Опрос представляет собой способ получения информации об изучаемом индивиде, группе, социальной общности в ходе непосредственного (интервью) или опосредованного (опросник, анкета) общения экспериментатора и респондента, т.е. лица, отвечающего на вопросы исследователя. Опрос является одним из самых распространенных, хотя и не очень надежных методов исследования личности. Цель опроса – выявить мнения, установки, представления человека о себе, окружающих людях и явлениях действительности. Наиболее эффективно применение опроса в сочетании с другими методами, что позволяет существенно снизить исходный субъективизм полученных данных, а также повысить валидность и надежность применяемых опросников. Как правило, опрос проходит в форме интервью или анкетирования.

*Интервью* – представляет собой способ получения информации в процессе устной беседы. Метод интервью столь же древний, как и метод наблюдения. Различают *свободное* интервью, т.е. не регламентированное формой (а иногда и темой), в ходе которого интервьюер создает для респондента комфортную коммуникативную обстановку, поощряя говорить свободно и непринужденно, и *структурированное* (или стандартизованное), представляющее собой определенную последовательность вопросов на определенную тему.

Интервью дает возможность получить информацию двух типов. Во-первых, можно наблюдать за респондентом, его речью, позой, мимикой, манерой вести себя с незнакомым человеком. Во-вторых, интервью позволяет получить данные о жизни человека, восприятии им прошедших и настоящих событий, их оценке, описании сопутствующих обстоятельств и т.п. Интервью нередко применяют и для установления тесного личного контакта с собеседником, чтобы обеспечить последующую работу с ним.

*Анкетирование* – сбор фактов на основе письменного самоотчета испытуемого по специально составленной программе. Анкета представляет собой опросный лист с заранее составленной системой вопросов, каждый из которых логически связан с центральной гипотезой исследования. Вопросы в анкете могут быть: 1) открытые – ответ дается в соответствии со своими желаниями как по содержанию, так и по форме; 2) закрытые вопросы предусматривают выбор одного или нескольких вариантов ответа; 3) полузакрытые предполагают выбор одного или нескольких вариантов ответа из предложенных, но есть возможность и собственного варианта ответа. Использование открытых вопросов в анкете позволяет обнаружить совершенно неожиданные суждения, но обработка ответов в этом случае затруднена.

*Метод анализа и продуктов деятельности* – предполагает изучение результатов деятельности, различных поделок, технических устройств, моделей, ведение тетради, оформление реферата и т.п. В продуктах деятельности проявляются отношение человека к самой деятельности, к окружающим, личностные характеристики и т.п. Чаще используется как вспомогательный.

*Биографический метод* – способ исследования и проектирования жизненного пути личности, основанный на изучении документов ее биографии.

*Социометрия* – метод, направленный на изучение межличностных отношений в группе. Данный метод предоставляет возможность определить количественные показатели предпочтения, безразличия и отвержения, которые обнаруживаются членами группы в процессе межличностного взаимодействия. Социометрическая техника построена на том, что исследуемые лица выбирают (или отвергают) партнеров для совместного проведения свободного времени, совместной работы или учебы и т.д. В основу социометрического метода положен вопрос: "С кем бы ты хотел работать, учиться, проводить время?". По числу полученных от других членов группы выборов (или отказов) исследователь судит о популярности, эмоциональной притягательности, положении индивида в группе. Социометрические данные об отношениях в группе могут быть выражены графически в виде социограммы, где наглядно представлены переплетения между группировками, наличие *социометрических "звезд"* (представители группы, выбираемые большинством ее членов), *«предпочитаемых»* (представители группы, имеющие среднее количество выборов), *"пренебрегаемых"* (представители группы, имеющие наименьшее количество выборов), *"изолированных"* (представители группы, не имеющие выборов вообще) и *"отвергаемых"* (представители группы, имеющие только отрицательные выборы).

## 1.5. Понятие личности. Социально-психологическая структура и характеристики личности

*Индивид и личность.* В психолого-педагогической литературе наряду с понятием «личность» часто употребляются термины «индивид» и «индивидуальность».

Понятие «индивид» характеризует человека как единичное природное существо, как представителя человеческого рода, носителя индивидуально своеобразных черт. Говоря о конкретном человеке, что он индивид, мы утверждаем, что он потенциально человек. Появляясь на свет как индивид, человек постепенно обретает особое социальное качество, становится личностью. Еще в детстве индивид включается в исторически сложившуюся систему общественных отношений. Дальнейшее развитие человека в обществе создает такое переплетение отношений, которое формирует его как личность, т.е. как реального человека, не только не похожего на других, но и не так, как они действующего, мыслящего, страдающего, включенного в социальные связи в качестве члена общества, соучастника исторического процесса.

*Личностью в психологии обозначается системное (социальное) качество, приобретаемое индивидом в предметной деятельности и общении и характеризующее меру представленности общественных отношений в индивиде.*

Что же такое личность как особое социальное качество индивида? Прежде всего, если мы признаем, что личность — это качество индивида, то мы тем самым утверждаем единство индивида и личности и одновременно отрицаем тождество этих понятий.

Личность воплощает в себе систему отношений, общественных по своей природе. Общественные отношения не являются внешними для их субъекта, они выступают как часть, сторона, аспект личности, являющийся социальным качеством индивида.

В современной психологии наряду с понятием личность широко изучается понятие – *субъект*. Даная категория рассматривается как наиболее интегративное понятие, описывающее все многообразие проявлений активности человека, направленной на изменение своего внутреннего и внешнего мира. Наиболее полная концепция человека как субъекта представлена в работах А.В. Брушлинского. Он подчеркивает, что быть субъектом это важнейшее качество человека, которое позволяет быть творцом своей судьбы, строить своей жизненный путь, осуществлять разнообразную практическую деятельность, общение, поведение, познание и другие виды активности и добиваться результатов [2].

*Личность и индивидуальность.* Личность каждого человека наделена только ей присущим сочетанием психологических черт и особенностей,



образующих ее *индивидуальность*, составляющих своеобразие человека, его отличие от других людей. *Индивидуальность* проявляется в чертах темперамента, характера, привычках, преобладающих интересах, в качествах познавательных процессов (восприятия, памяти, мышления, воображения), в способностях, индивидуальном стиле деятельности и т.д. Нет двух людей с одинаковым сочетанием указанных психологических особенностей – личность человека неповторима в своей индивидуальности.

Подобно тому как понятие «индивид» и «личность» не тождественны, личность и индивидуальность, в свою очередь, образуют единство, но не тождество. Способность очень быстро, «в уме» складывать и умножать большие числа, задумчивость, привычка грызть ногти и другие особенности человека выступают как черты его индивидуальности, но не входят в характеристику его личности хотя бы потому, что они могут быть и не представлены в формах деятельности и общения, существенно важных для группы, в которую включен индивид, обладающий этими чертами. Если черты индивидуальности не представлены в системе межличностных отношений, то они оказываются несущественными для характеристики личности индивида и не получают условий для развития. Как собственно личностные выступают только те индивидуальные качества, которые в наибольшей степени включены в ведущую для данной социальной общности деятельность. Так, например, ловкость и решительность, будучи чертами индивидуальности подростка, не выступали до поры до времени чертами его личности, пока он не был включен в спортивную команду или пока в дальнем туристском походе он не взял на себя обеспечение переправы через быструю и холодную речку.

*Биологическое и социальное в структуре личности.* Проблема соотношения биологического (природного) и социального начал в структуре личности человека является одной из наиболее сложных и дискуссионных в современной психологии.

Заметное место занимают теории, которые выделяют в личности человека две основные подструктуры, сформированные под воздействием двух факторов – биологического и социального. Была выдвинута мысль о том, что вся личность человека распадается на «эндопсихическую» и «экзопсихическую» организацию. «Эндопсихика» как подструктура личности выражает внутреннюю взаимозависимость психических элементов и функций, нервно-психическую организацию человека. «Экзопсихика» определяется отношением человека к внешней среде. «Эндопсихика» включает в себя такие черты, как восприимчивость, особенности памяти, мышления и воображения, способность к волевому усилию, импульсивность и т.д., а «экзопсихика» – систему отношений человека и его опыт, т.е. интересы, склонности, идеалы, преобладающие

чувства, сформировавшиеся знания и т.д. «Эндопсихика», имеющая природную основу, обусловлена биологически, в противоположность «экзопсихике», которая определяется социальным фактором. Современные многофакторные теории личности в конечном счете сводят строение личности к проекциям все тех же основных факторов - биологического и социального.

Природные органические стороны и черты существуют в структуре индивидуальности человеческой личности как социально обусловленные ее элементы. Природное (анатомические, физиологические и другие качества) и социальное образуют единство и не могут быть механически противопоставлены друг другу как самостоятельные подструктуры личности [3].

В отечественной психологии вопрос о структуре личности специально освещался К.К. Платоновым. Он выделил в структуре личности четыре подструктуры или уровня: 1) биологически обусловленная подструктура (куда входят темперамент, половые, возрастные, иногда патологические свойства психики); 2) психологическая подструктура, включающая индивидуальные свойства отдельных психических процессов, ставших свойствами личности (памяти, эмоций, ощущений, мышления, восприятия, чувств и воли); 3) подструктура социального опыта (куда входят приобретенные человеком знания, навыки, умения и привычки); 4) подструктура направленности личности (внутри которой имеется в свою очередь особый иерархически взаимосвязанный ряд подструктур: влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, индивидуальная картина мира и высшая форма направленности – убеждения). По мнению К.К. Платонова, подструктуры эти различаются по «удельному весу» социального и биологического содержания [1].

**Основные характеристики личности.** Личность характеризуется *активностью* – стремлением субъекта расширять сферу своей деятельности, действовать за границами требований ситуации и ролевых предписаний.

Источником активности являются *потребности* – переживаемое человеком состояние внутреннего напряжения, возникающее вследствие отражения в сознании нужды и побуждающее психическую активность.

Потребность активизирует организм, стимулирует его поведение, направленное на поиск того, что требуется. Потребности одновременно выполняют две функции: сигнальную (сообщают о появлении дефицита или изменении состояния организма) и побуждающую (вызывает активность для устранения состояния нужды организма в чем-либо).

Существуют различные классификации потребностей (например, классификация А.Маслоу, рассмотренная выше в рамках гуманистической психологии). Наиболее общая классификация – это деление

потребностей на первичные (базовые, врожденные) и вторичные (социальные приобретенные). Также потребности подразделяют на материальные (первичные, лежащие в основе жизнедеятельности организма) и духовные или социальные (потребность в познании, общении, труде и т.д.).

Потребности лежат в основе *мотивации* – важнейшей характеристики личности. Р.С. Немов [6] рассматривает мотивацию как совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность. Также термин «мотивация» обозначает систему факторов, детерминирующих поведение, таких как потребности, мотивы, цели, стремления, интересы и т.д.

Мотив – это побудитель к сознательным действиям. Это то, что свойственно личности, характеризует субъекта поведения, изнутри побуждает к совершению определенных действий. Мотивация в свою очередь объясняет целенаправленность действия, организованность и устойчивость целостной деятельности, направленной на достижение определенной цели.

Представление о мотивации возникает при попытке объяснения, а не описания поведения. Это – поиск ответов на вопросы типа «почему?», «зачем?», «для какой цели?», «ради чего?», «какой смысл...?». Обнаружение и описание причин устойчивых изменений поведения и есть ответ на вопрос о мотивации содержащих его поступков.

Мотивация поведения человека может быть сознательной и бессознательной. Это означает, что одни потребности и цели, управляющие поведением человека, им осознаются, другие нет. Многие психологические проблемы получают свое решение, как только мы отказываемся от представления о том, будто люди всегда осознают мотивы своих действий, поступков, мыслей и чувств. На самом деле их истинные мотивы не обязательно таковы, какими они кажутся.

Существуют различные виды мотивов: биологические, социальные, мотив достижения, мотив избегания, мотив аффилиации (стремление к общению), мотив власти и т.д.

Важнейшей характеристикой личности является *направленность*. Если при решении вопроса о том, почему человек становится активнее, мы анализируем сущность потребностей, в которых выражено состояние нужды в чем или ком-либо, приводящее к активности, то для того, чтобы определить, во что выльется активность, необходимо проанализировать, чем определяется ее направленность, куда и на что эта активность ориентирована.

*Совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности и относительно независимых от наличных ситуаций, называется направленностью личности человека.*

Мотивы могут быть в большей или меньшей мере осознанными или вовсе не осознаваемыми. Основная роль в направленности личности принадлежит осознанным мотивам.

Другая важная характеристика личности – *интересы*. Интерес – это мотив, способствующий ориентировке в какой-либо области, ознакомлению с новыми фактами, более полному и глубокому отражению действительности. Для человека интерес обнаруживается в положительном эмоциональном тоне, который приобретает процесс познания, в желании глубже ознакомиться с объектом, узнать о нем еще больше, понять его.

*Интересы* могут быть классифицированы *по содержанию, цели, широте и устойчивости*.

Различие *интересов по содержанию* выявляет объекты познавательных потребностей и их реальное значение для целей данной деятельности и шире – для того общества, к которому принадлежит личность. Психологически существенно то, к чему по преимуществу проявляет интерес человек и какова общественная ценность объекта его интересов.

Различие *интересов по признаку цели* выявляет непосредственные и опосредствованные интересы. Непосредственные интересы вызываются эмоциональной привлекательностью значимого объекта («Мне интересно это знать, видеть, понимать», – говорит человек). Опосредствованные интересы возникают тогда, когда реальное общественное значение чего-либо (например, учения) и субъективная значимость его для личности совпадают («Это мне интересно, потому что это в моих интересах!» – говорит в этом случае человек). В трудовой и учебной деятельности далеко не все обладает непосредственной эмоциональной привлекательностью. Поэтому так важно формировать опосредствованные интересы, которые играют ведущую роль в сознательной организации процесса труда.

*Интересы различаются по широте*. У иных людей они могут быть сконцентрированы в одной области, у других – распределены между многими объектами, обладающими устойчивой значимостью. Разбросанность интересов нередко выступает как отрицательная черта личности, однако было бы неверным трактовать широту интересов как недостаток. Благоприятное развитие личности, как показывают наблюдения, предполагает широту, а не узость интересов.

Интересы могут подразделяться и *по степени их устойчивости*. Устойчивость интереса выражается в длительности сохранения относительно интенсивного интереса. Устойчивыми будут интересы,

наиболее полно выявляющие основные потребности личности и поэтому становящиеся существенными чертами ее психологического склада.

Интересы – это важная сторона мотивации деятельности личности, но не единственная. Существенным мотивом поведения являются убеждения.

*Убеждения – это система мотивов личности, побуждающих ее поступать в соответствии со своими взглядами, принципами, мировоззрением.* Содержание потребностей, выступающих в форме убеждений – это знания об окружающем мире, природе и обществе, их определенное понимание. Когда эти знания образуют упорядоченную и внутренне организованную систему воззрений (философских, эстетических, этических, естественнонаучных и др.), то они могут рассматриваться как мировоззрение.

Мотивы, о которых шла до сих пор речь, характеризуются, прежде всего, тем, что они являются осознанными. Другими словами, человек, у которого они возникают, отдает себе отчет в том, что побуждает его к деятельности, что является содержанием его потребностей. Однако далеко не все мотивы входят в данную категорию. Немаловажную область мотивации человеческих действий и поступков образуют неосознаваемые побуждения, к рассмотрению которых мы и переходим.

*Психологическая установка – это неосознаваемая личностью готовность действовать определенным образом, что ведет к построению или изменению способа и характера поведения, восприятия и общения.*

Установка, проявляется, как готовность определенным образом воспринимать, понимать, трактовать объект восприятия, мышления, оценки, которая не осознается человеком. Как правило, он убежден в полной своей объективности и не подозревает о том, что находится под воздействием сложившейся у него субъективной установки.

Знать о той роли, которую играет психологическая установка в возникновении возможного субъективизма оценок необходимо всем. При этом следует понимать, что хотя установка действует на уровне бессознательного, но формируется она во многом вполне сознательно. Это результат не критического отношения к любой, часто случайной, непроверенной информации, которую мы получаем из источников, зачастую весьма сомнительных. Это следствие слепой веры, а не разумного анализа.

Таким образом, предвзятость, представляющая сущность установок, либо является результатом поспешных недостаточно обоснованных выводов из личного опыта, либо это результат не критического усвоения стереотипов мышления – стандартизированных суждений, принятых в общности, которой принадлежит индивид.

*Самосознание личности.* Одна из основных характеристик зрелой личности это *самосознание*. Взаимодействуя и общаясь с людьми, человек выделяет себя из окружающей среды, ощущает себя субъектом своих физических и психических состояний, действий и процессов, выступает как «Я», противостоящее «другим» и вместе с тем неразрывно с ними связанное. *Я-концепция или образ «Я» — это относительно устойчивая, не всегда осознаваемая, переживаемая как неповторимая система представлений индивида о самом себе, на основе которой он строит свое взаимодействие с другими и относится к себе.* В образ «Я» встраивается и отношение к самому себе: человек может относиться к себе фактически так же, как он относится к другому, уважая или презирая себя, любя и ненавидя и даже понимая и не понимая себя.

Я-концепция входит в структуру личности и выступает как установка по отношению к себе самому. Образ «Я» включает в себя три компонента.

Во-первых, *когнитивный компонент*: представление о своих способностях, внешности, социальной значимости и т.д.

Во-вторых, *эмоционально-оценочный компонент*: самоуважение, самокритичность, себялюбие, самоуничижение и т.д.

В-третьих – *поведенческий (волевой) компонент*: стремление быть понятым, завоевать симпатии, уважение товарищей и учителей, повысить свой статус, или же желание остаться незамеченным, уклониться от оценки и критики, скрыть свои недостатки и т.д.

Образ «Я» – и предпосылка, и следствие социального взаимодействия. «Я-образ» может переживаться как представление о себе в момент самого переживания, обычно обозначаемое в психологии как «реальное Я», но, вероятно, правильнее было бы его назвать сиюминутным или «текущим Я» субъекта. Когда, например, подросток в какой-то момент говорит или думает: «Я презираю себя», то это проявление отроческого максимализма оценок не может восприниматься как стабильная характеристика «Я-образа» школьника. Более чем вероятно, что через некоторое время его представление о себе сменится на противоположное.

«Я-образ» - это вместе с тем и «идеальное Я» субъекта — то, каким он должен был бы, по его мнению, стать, чтобы соответствовать внутренним критериям успешности. «Идеальное Я» выступает как необходимый ориентир в самовоспитании личности.

Еще один вариант возникновения «Я-образа» – «фантастическое Я» - то, каким субъект желал бы стать, если бы это оказалось для него возможным, каким он хотел бы себя видеть. Преобладание в структуре личности фантастических представлений о себе, не сопровождающихся поступками, которые способствовали бы осуществлению желаемого, дезорганизует деятельность и самосознание человека, в конце концов,

может его травмировать ввиду очевидного несовпадения желаемого и действительного.

Степень адекватности «Я-концепции» выясняется при изучении одного из важнейших его аспектов – *самооценки личности*.

*Самооценка – оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей.* Это наиболее существенная и наиболее изученная в психологии сторона самосознания личности. С помощью самооценки происходит регуляция поведения личности.

Как же личность осуществляет самооценку? Человек, как было показано выше, становится личностью в результате совместной деятельности и общения. Все, что сложилось и закрепились в личности, возникло благодаря совместной с другими людьми деятельности и в общении с ними и для этого предназначено. Человек включает в деятельность и общение существенно важные ориентиры для своего поведения, все время сверяет то, что он делает, с тем, что ожидают от него окружающие, справляется с их мнениями, чувствами и требованиями. Иначе говоря, познавая качества другого человека, личность получает необходимые сведения, которые позволяют выработать собственную оценку. Уже сложившиеся оценки собственного «Я» есть результат постоянного сопоставления того, что личность наблюдает в себе, с тем, что видит в других людях. Человек, уже зная кое-что о себе, присматривается к другому человеку, сравнивает себя с ним, предполагает, что и тот не безразличен к его личностным качествам, поступкам, проявлениям; все это входит в самооценку личности и определяет ее психологическое самочувствие. Другими словами, личность ориентируется на некую референтную группу (реальную или идеальную), идеалы которой являются ее идеалами, интересы – ее интересами и т.д. В процессе общения она постоянно сверяет себя с эталоном и в зависимости от результатов проверки оказывается довольной или недовольной собой.

Самооценка может быть *адекватной и неадекватной*. Адекватная самооценка позволяет человеку критически отнестись к себе, правильно соотносить свои силы с задачами разной сложности и с требованиями окружающих.

Неадекватная самооценка может быть *завышенной и заниженной*. Завышенная самооценка приводит к тому, что человек склонен переоценивать себя в ситуациях, которые не дают для этого повода. В результате он нередко сталкивается с противодействиями окружающих, отвергающих его претензии, озлобляется, проявляет подозрительность, мнительность или нарочитое высокомерие, агрессию и, в конце концов, может утратить необходимые межличностные контакты, замкнуться.

Чрезмерно низкая самооценка может свидетельствовать о развитии комплекса неполноценности, устойчивой неуверенности в себе, отказа от инициативы, безразличия, самообвинения и тревожности.

Тот факт, что самооценка есть результат далеко не всегда отчетливо осознаваемый личностью, своего рода проекцией реального «Я» на «Я идеальное», позволяет понять сложный, составной характер самооценки, выяснить, что оценка самого себя осуществляется не непосредственно, а с помощью эталона, который составлен из ценностных ориентации, идеалов личности.

Однако для характеристики позиции личности, видимо, недостаточно знать одну лишь самооценку. Важно иметь представление о том, какова, по мнению данной личности, оценка, которую личность заслужила в данной группе, которую, как она предполагает, ей могут дать товарищи (ожидаемая оценка) [3].

*Уровень притязаний личности.* Самооценка тесно связана с уровнем притязаний личности. *Уровень притязаний – это желаемый уровень самооценки личности (уровень образа «Я»), проявляющийся в степени трудности цели, которую индивид ставит перед собой.*

Стремление к повышению самооценки в том случае, когда человек имеет возможность свободно выбирать степень трудности очередного действия, порождает конфликт двух тенденций: с одной стороны – стремление повысить притязания, чтобы пережить максимальный успех, а с другой – снизить притязания, чтобы избежать неудачи. В случае успеха уровень притязаний обычно повышается, человек проявляет готовность решать более трудные задачи, при неуспехе – соответственно снижается.

Эта простейшая модель показывает, что уровень своих притязаний личность устанавливает где-то между чересчур трудными и чересчур легкими задачами и целями таким образом, чтобы сохранить на должной высоте свою самооценку.

Формирование уровня притязаний определяется не только предвосхищением успеха или неудачи, но, прежде всего, четко, а иногда смутно осознаваемым учетом и оценкой прошлых успехов или неудач. Формирование уровня притязаний может быть прослежено в учебной работе школьника, при выборе темы доклада на кружке, в общественной работе и т.д.

Важной характеристикой личности является *локус контроля* личностью своей жизни, действий, успехов и неудач. Понятие *локус контроля* ввел Дж. Роттер как обобщенное ожидание того, в какой степени люди контролируют то, что происходит в их жизни. Люди с экстернальным локусом контроля полагают, что их успехи и неудачи регулируются внешними факторами, такими как судьба, удача, счастливый случай, окружающие люди. Люди с интернальным локусом контроля верят



в то, что удачи и неудачи определяются их собственными действиями и способностями, поэтому они ощущают себя творцами своей судьбы. При этом Дж. Роттер отмечал, что интернальность и экстернальность являются устойчивыми свойствами личности, но не типами, потому что каждый имеет характеристики не только своей категории, но и, в небольшой степени, другой.

## **1.6. Социально-психологические аспекты социализации**

Как уже было отмечено, человек как личность формируется в процессе взаимодействия с обществом, в процессе вхождения в социальную среду, т.е. в процессе социализации. *Социализация – это процесс усвоения и последующего активного воспроизведения социального опыта, осуществляемый в деятельности и общении.* Процесс социализации представляет собой совокупность всех социальных процессов, благодаря которым индивид усваивает определенную систему норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве члена общества. Следует подчеркнуть, что социализация это двусторонний процесс, человек не просто усваивает социальный опыт, но и преобразовывает его в собственные ценности, установки, ориентации, в которых и воспроизводится социальный опыт.

Наряду с понятием социализация существуют близкие по значению понятия, такие как «развитие личности» и «воспитание». Четко разграничить эти понятия очень сложно. В понятии «развитие личности» делается больший акцент на активность личности, развитие психики, хотя и подчеркивается неразрывная связь этого процесса с социальной средой.

Термин «воспитание» употребляется в литературе в двух значениях – в узком и широком смысле слова. В узком смысле слова термин «воспитание» означает процесс целенаправленного воздействия на человека со стороны субъекта воспитательного процесса с целью передачи, привития ему определенной системы представлений, понятий, норм и т.д. Ударение здесь ставится на целенаправленность, планомерность процесса воздействия. В качестве субъекта воздействия понимается специальный институт, человек, поставленный для осуществления названной цели. В широком смысле слова под «воспитанием» понимается воздействие на человека всей системы общественных связей с целью усвоения им социального опыта и т.д. Субъектом воспитательного процесса в этом случае может выступать и все общество, и, как часто говорится в обывденной речи, «вся жизнь». Если употреблять термин «воспитание» в узком смысле слова, то социализация отличается по своему значению от процесса, описываемого термином «воспитание». Если же это понятие употреблять в широком смысле слова, то различие ликвидируется.

Выделяются три сферы, в которых прежде всего осуществляется социализация – это деятельность, общение, самосознание. Каждая из этих сфер дает возможность расширять, умножать социальные связи индивида с внешним миром.

На протяжении всего процесса социализации индивид осваивает все новые и новые виды деятельности, что позволяет расширять набор выполняемых социальных ролей, находить личностный смысл в деятельности.

Общение в контексте социализации позволяет расширять контакты человека с другими людьми и их специфику, например, умение ориентироваться на партнера, более точное его восприятие.

Относительно самосознания следует отметить, что социализацию можно рассматривать как становление в человеке образа его Я, который возникает у человека не сразу, а складывается на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний.

Процесс социализации может быть понят только как единство изменений всех трех обозначенных сфер [1].

*Стадии процесса социализации.* Выделяют следующие стадии социализации:

*1. Первичная социализация,* или стадия адаптации (от рождения до подросткового периода ребенок усваивает социальный опыт некритически, адаптируется, приспосабливается, подражает).

*2. Стадия индивидуализации* (появляется желание выделить себя среди других, критическое отношение к общественным нормам поведения). В подростковом возрасте стадия индивидуализации характеризуется как промежуточная социализация, так как все еще неустойчиво в мировоззрении и характере подростка.

Юношеский возраст (18–25 лет) характеризуется как устойчиво-концептуальная социализация, когда вырабатываются устойчивые свойства личности.

*3. Стадия интеграции* (появляется желание найти свое место в обществе, «вписаться» в общество). Интеграция проходит благополучно, если свойства человека принимаются группой, обществом. Если не принимаются, возможны следующие исходы:

- сохранение своей непохожести и появление агрессивных взаимодействий (взаимоотношений) с людьми и обществом;
- изменение себя, стремление «стать как все» – конформизм, внешнее соглашательство, адаптация.

*4. Трудовая стадия* социализации охватывает весь период зрелости человека, весь период его трудовой деятельности, когда человек не только усваивает социальный опыт, но и воспроизводит его путем активного воздействия на среду через свою деятельность.

5. *Послетрудовая* стадия социализации рассматривает пожилой возраст как возраст, вносящий существенный вклад в воспроизводство социального опыта, в процесс передачи его новым поколениям.

Существуют и другие подходы к выделению стадий социализации, в частности, с точки зрения психоанализа, социализация происходит только в детском возрасте, и должна ограничиваться хронологией соответствующего периода.

В современных концепциях, однако, подчеркивается, что наиболее интенсивно социализация осуществляется в детстве и юности, но развитие личности продолжается и в среднем, и пожилом возрасте. При этом отмечаются следующие различия между социализацией детей и взрослых:

1. *Социализация взрослых выражается главным образом в изменении их внешнего поведения, в то время как детская социализация корректирует базовые ценностные ориентации.*

2. *Взрослые могут оценивать нормы; дети способны только усваивать их.*

3. *Социализация взрослых часто предполагает понимание того, что между черным и белым существует множество «оттенков серого цвета».* Социализация в детстве строится на полном повиновении взрослым и выполнении определенных правил. А взрослые вынуждены приспособливаться к требованиям различных ролей на работе, дома, на общественных мероприятиях и т. д. Они вынуждены устанавливать приоритеты в сложных условиях, требующих использования таких категорий, как «более хорошо» или «менее плохо».

4. *Социализация взрослых направлена на то, чтобы помочь человеку овладеть определенными навыками; социализация детей формирует главным образом мотивацию их поведения.*

Существуют и другие точки зрения, например, психолог Р. Гоулд предложил теорию, которая значительно отличается от рассмотренной выше. Он считает, что социализация взрослых не является продолжением социализации детей, она представляет собой процесс преодоления психологических тенденций, сложившихся в детстве.

В этом контексте логично рассмотреть такой процесс, как *ресоциализация* – усвоение новых ценностей, ролей, навыков вместо прежних, недостаточно усвоенных или устаревших. Ресоциализация охватывает многие виды деятельности – от занятий по исправлению навыков чтения до профессиональной переподготовки рабочих [7].

*Институты социализации.* На всех стадиях социализации воздействие общества на личность осуществляется или непосредственно, или через группу, но сам набор средств воздействия сводится к нормам, ценностям и знакам. Иными словами, можно сказать, что общество и группа передают развивающейся личности некоторую систему норм и ценностей посредством

знаков. Те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей и которые выступают своеобразными трансляторами социального опыта, получили название *институтов социализации*.

На первых стадиях социализации в качестве институтов выступают семья, дошкольные учреждения, школа, техникум, вуз и т.д.

Семья традиционно рассматривается как важнейший институт социализации. Именно в семье дети приобретают первые навыки взаимодействия, осваивают первые социальные роли (в том числе – половые роли, формирование черт маскулинности и фемининности), осмысливают первые нормы и ценности.

Школа обеспечивает ученику систематическое образование, которое само есть важнейший элемент социализации, но кроме того, школа обязана подготовить человека к жизни в обществе и в более широком смысле. По сравнению с семьей школа в большей мере зависит от общества и государства. Школа задает первичные представления человеку как гражданину и, следовательно, способствует (или препятствует!) его вхождению в гражданскую жизнь. Школа расширяет возможности ребенка в плане его общения: здесь, кроме общения со взрослыми, возникает устойчивая специфическая среда общения со сверстниками, что само по себе выступает как важнейший институт социализации.

Что касается институтов социализации на трудовой стадии, то важнейшим из них является трудовой коллектив, нормы и ценности, принятые в нем, стиль лидерства и принятия решений, способы построения взаимоотношений.

Вопрос о социальных институтах послетрудовой стадии является достаточно сложным и мало разработанным. К таким институтам, например, можно отнести различные общественные организации, членами которых по преимуществу являются пенсионеры.

Естественно, что каждый из названных институтов социализации обладает целым рядом других функций, его деятельность не может быть сведена только к функции передачи социального опыта [1].

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что изучает психология?
2. Охарактеризуйте категории, выделяемые в структуре психики человека.
3. Как менялись взгляды относительно предмета психологии в истории ее становления как науки?
4. Чем объясняется возникновение в XX в. нескольких самостоятельных психологических школ?

5. Каковы предмет и методы психоаналитического направления З.Фрейда?
6. Какие принципиальные отличия можно выделить в теории К.Г. Юнга, по сравнению с теорией З.Фрейда?
7. Почему бихевиористы предлагали исключить сознание из предмета психологии?
8. В чем заключаются основные принципы гуманистической психологии?
9. Почему гуманистическая психология рассматривается как альтернативное направление психологии по отношению к психоанализу и бихевиоризму?
10. Охарактеризуйте основные психологические школы отечественной психологии.
11. Дайте характеристику основным методам психологии.
12. В чем заключаются отличительные особенности тестирования как метода психологического исследования личности?
13. Перечислите основные характеристики и отличительные особенности наблюдения и эксперимента как основных методов исследования в психологии.
14. В чем заключается сущность проективных методов исследования?
15. Дайте сравнительную характеристику понятиям «индивид», «личность», «индивидуальность».
16. Как соотносятся биологическое и социальное начало в понятии «личность».
17. Какие можно выделить характеристики личности?
18. Какие факторы влияют на формирование «Я-концепции» личности?
19. В чем отличие понятий «социализация» и «воспитание»?
20. Охарактеризуйте стадии социализации.

## Список литература к разделу 1

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учебник для вузов. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект-Пресс, 2010. – 363 с.
2. Брушлинский А.В. Избранные психологические труды. – М.: Институт психологии РАН, 2006. – 623 с.
3. Введение в психологию / под общ. ред. проф. А.В. Петровского. – М., 1996. – 496 с.
4. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию. Курс лекций. – М., 2002. – 336 с.
5. Ждан А.Н. История психологии: от античности до наших дней: учебник для студентов психологических факультетов. – М.: Академический проект, 2008 – 576 с.
6. Немов Р.С. Психология: учебник для студ. высш. пед. учеб. заведений. В 3 кн. -5-е изд. – М., 2006. – Кн.1: Общие основы психологии. – 687 с.
7. Столяренко Л.Д. Основы психологии. – Ростов на Дону: Феникс, 2010. – 672 с.
8. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб., 2006. – 607с.

## РАЗДЕЛ 2. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

### 2.1. Общение как социально-психологическое явление

Человек – социальное существо, его жизнь и развитие невозможны без общения и взаимодействия с людьми. Общение – это процесс взаимодействия между людьми, в ходе которого возникают, проявляются и формируются межличностные отношения. Общение является решающим условием становления каждого человека как личности. Если маленького ребенка лишить возможности общения с другими людьми, то это значительно задерживает его психическое развитие, в случае очень больших ограничений могут произойти необратимые изменения. Об этом свидетельствуют случаи, когда дети были воспитаны дикими зверями. Эти дети, попавшие впоследствии к людям, были вполне развиты биологически, но совершенно не социализированы. Результаты специальных исследований и экспериментов говорят о том, что ограничение таких контактов ведет к пониженному уровню развития познавательных способностей [6].

Влияние невозможности общения с другими людьми на состояние и самочувствие можно продемонстрировать на многих примерах. Интересным материалом для понимания того, как действует на человека изоляция, являются свидетельства людей, добровольно или случайно очутившихся в ситуации оторванности от общества и лишенных межличностного общения. Данные наблюдений и специальных исследований показывают, что человеку в этих условиях свойственны такие чувства: неуравновешенность, повышенная чувствительность, беспокойство, неуверенность в себе, тревога, вялость и т.д.

Общение оказывает существенное влияние на результаты деятельности человек. Ученые давно заметили, что степень проявления тех или иных свойств человека, особенности его поведения, эффективность деятельности во многом зависят от того, действует ли он один, в изолированных условиях, или в присутствии других людей. Оказывается, что даже пассивное присутствие других людей изменяет результаты деятельности индивида. Особенно большие изменения происходят, когда другие люди выполняют рядом такую же задачу или когда они общаются в процессе ее выполнения.

**Понятие общения** разрабатывалось многими исследователями и имеет разнообразные трактовки. Л.П.Будева интерпретирует общение как процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов (личностей, групп), характеризующийся обменом деятельностью, информацией, опытом, способностями, умениями и навыками, а также результатами деятельности; как одно из необходимых условий

формирования общества и личности. В психологическом словаре общение рассматривается как *сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание людьми друг друга*[7].

Часто отождествляют понятия «общение» и «отношение» - это неверно, так как общение есть процесс реализации тех или иных отношений. Различают два вида отношений человека с миром: общественные и межличностные. Структура общественных отношений исследуется социологией. Общественные отношения строятся на основе определенного положения, занимаемого каждым индивидом в системе общества. Такие отношения обусловлены объективно, они суть отношения между социальными группами или между индивидами как носителями этих социальных групп. Общественные отношения, таким образом, носят безличный характер; их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, а во взаимодействии конкретных социальных ролей. Социальная роль есть фиксация определенного положения, которое занимает индивид в системе общественных отношений (функция, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию); отнесение человека к определенной социальной группе, идентификация его с ней.

Социальная роль не определяет деятельность и поведение каждого конкретного ее носителя, это зависит от того насколько индивид интернализует роль. Этот процесс определяется индивидуальными психологическими особенностями каждого носителя социальной роли.

Стиль исполнения социальной роли придает общественным отношениям «личностную окраску» и служит основой для межличностных отношений.

Природа межличностных отношений существенно отличается от природы общественных отношений: их важнейшая специфическая черта – эмоциональная основа. Эмоциональная основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг другу. Межличностные и общественные отношения раскрываются в общении, которое является реализацией всей системы отношений человека.

***Единство общения с деятельностью.*** В отечественной психологии одним из методологических принципов при изучении общения является идея единства общения и деятельности. Общение понимается как одна из реальностей человеческих отношений, предполагающая разные виды специфических форм совместной деятельности общения. В общении осуществляется взаимный обмен деятельностью, представлениями,



идеями, чувствами; проявляется и развивается система субъект-субъектные отношения.

Связь общения с совместной деятельностью очевидна. Но возникает вопрос: является ли общение частью, стороной, аспектом совместной деятельности или общение и деятельность - это два самостоятельных, равноправных процесса?

В совместной деятельности человек должен по необходимости объединяться с другими людьми, общаться с ними, т.е. устанавливать контакт, добиваться взаимопонимания, получать должную информацию, сообщать ответную и т.д. Здесь общение выступает как сторона, часть деятельности, как важнейший ее информативный аспект, как коммуникация (общение первого рода).

Но, создав предмет (сконструировав прибор, высказав мысль, произведя вычисления, починив машину и т.д.) в процессе деятельности, уже включившей общение как коммуникацию, человек этим не ограничивается; он через созданный предмет «транслирует» себя, свои особенности, свою индивидуальность другим людям, продолжает себя в других людях (в том числе и в тех, с кем он контактирует для достижения цели деятельности) и даже в себе как в «другом».

Общение как продолжение себя в другом есть уже общение второго рода. Если общение первого рода (общение как коммуникация) выступило как сторона совместной деятельности, то общение второго рода в качестве существенной своей стороны имеет совместную деятельность по производству общественно ценного и лично значимого предмета. Здесь зависимость перевертывается и уже деятельность выступает как аспект, часть, необходимая предпосылка общения.

Таким образом, с одной стороны, деятельность выступает как часть, сторона общения, с другой – общение является частью, стороной деятельности. Но общение и деятельность образуют неразрывное единство во всех случаях [5].

**Функции общения.** Функции общения многообразны, поэтому существуют разные основания для их классификации. В отечественной социальной психологии принято выделение в общении трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной [1].

Различают три функции общения: информационно-коммуникативную; регуляционно-коммуникативную, аффективно-коммуникативную [8].

Информационно-коммуникативная функция общения заключается в обмене или приеме – передаче информации между взаимодействующими индивидами. Передача информации возможна посредством различных

знаковых систем. Обычно различают вербальную (в качестве знаковой системы выступает речь) и невербальную коммуникацию.

Регуляционно-коммуникативная (интерактивная) функция общения заключается в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействий.

Аффективно-коммуникативная функция общения связана с трансляцией эмоциональных состояний человека. Общение – это важнейшее проявление его эмоциональности. Весь спектр человеческих эмоций возникает и развивается в условиях общения, когда происходит либо сближение, либо поляризация эмоциональных состояний, их взаимное усиление или ослабление.

### ***Виды общения***

1. *«Контакт масок»* – формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности и т.п.) – набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. В городе контакт масок даже необходим в некоторых ситуациях, чтобы люди «не задевали друг друга без надобности, чтобы «отгородиться» от собеседника.

2. *Примитивное общение*, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен – то активно вступают в контакт, если мешает – оттолкнут или последуют агрессивные грубые реплики.

3. *Формально-ролевое общение*, когда регламентированы и содержание и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

4. *Деловое общение*, когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

5. *Духовное, личностное общение* сосредоточено, в основном, вокруг психологических проблем внутреннего характера, тех интересов и потребностей, которые глубоко и интимно затрагивают личность человека.

6. *Манипулятивное общение* направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, обман, демонстрация доброты и т.п.) в зависимости от особенностей личности собеседника.

7. *Светское общение*. Суть светского общения в его беспредметности, т.е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что точки зрения людей

по тому или иному вопросу не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.

Кодекс светского общения: 1) вежливость, такт: «соблюдай интересы другого»; 2) одобрение, согласие: «не порицай другого», «избегай возражений»; 3) симпатия: «будь доброжелателен, приветлив»[9].

## **2.2. Психологические особенности делового общения**

Деловое общение – это процесс речевого взаимодействия людей, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом с целью достижения определенного результата. Деловое общение включено в производительную деятельность и направлено на повышение качества и улучшения результата этой деятельности. Оно возникает в ситуациях совместной работы или учебы и не затрагивает внутренний мир участников общения, его содержанием являются процессы и вопросы, связанные с производством.

*Кодекс делового общения:*

- принцип кооперативности – «твой вклад должен быть таким, какого требует совместно принятое направление разговора»;
- принцип достаточности информации – «говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент»;
- принцип качества информации – «не ври»;
- принцип целесообразности – «не отклоняйся от темы, сумей найти решение»;
- принцип ДУ – «выражай мысль ясно и убедительно для собеседника»;
- принцип эмпатии – «умей слушать и понять чужую мысль»;
- принцип психологической грамотности – «умей учесть индивидуальные особенности собеседника ради интересов дела» [4].

### ***Формы делового общения***

Форма делового общения представляет собой важнейший структурный элемент делового общения. Она характеризует способ реализации коммуникативного процесса делового общения. Одно и то же информационное содержание делового общения может быть реализовано в разной форме. Например, обсуждение проекта может проходить в форме деловой беседы, делового совещания или деловых переговоров.

*Деловая беседа* представляет собой диалоговую форму коммуникации, в которой межличностное общение деловых партнеров ограничено формально-ролевыми и пространственно-временными рамками. При этом осуществляется не только обмен информацией, но и направленное взаимное психологическое воздействие.

*Деловое совещание* применяется когда необходимо совместное коллективное обсуждение какой-либо проблемы. Численность участвующих, как правило, больше, чем при деловой беседе. Психологическое влияние исходит от лидера совещания. Продолжительность рекомендуется не более двух часов. Выделяют несколько типов деловых совещаний:

- оперативное – решение ситуационных вопросов;
- организационное – координация действий структурных подразделений;
- планирующее – определение стратегии и тактики деятельности;
- мотивационное – стимулирование производительности труда;
- контролирующее – контроль за результатами деятельности.

*Пресс-конференция* применяется, когда надо ознакомить общественность с точкой зрения организации на какую-либо социально-значимую проблему в целях создания позитивного корпоративного имиджа. Это кратковременная официальная встреча с представителями СМИ, которая длится, как правило, не более часа. Участвуют ведущий, докладчик, эксперты и представители СМИ, задающие вопросы.

*Деловые переговоры* в отличие от остальных форм делового общения имеют более жесткие формально-ролевые и статусные рамки. Обязательно следование протоколу. Полномочия участников определены более четко и конкретно. Различают два вида деловых переговоров: спонтанные (импровизированные) и спланированные (к которым готовятся заранее).

*Презентация* – это первое официальное представление фирмы и ее продукта на рынке.

На презентации присутствуют, как правило, заинтересованные группы, пресса, представители бизнеса. В зависимости от целей и задач, стоящих перед презентацией принято различать следующие ее виды:

- по памяти – заранее подготовленный наизусть текст подается ведущим презентации таким образом, что из него логично следует необходимость покупки, заключения контракта и пр.;
- по плану – с применением личностного подхода к потенциальному партнеру по заранее подготовленному сценарию;
- с удовлетворением потребностей – потребности партнеров выявляются заранее – постановкой вопросов, затрагивающих качество товара или услуги;
- с решением проблем – потребности потенциального партнера тщательно анализируются и на этой основе оформляется письменное предложение по удовлетворению его потребностей.

*Деловые приемы* хотя и имеют более свободную и раскованную атмосферу, нежели деловая беседа или деловые переговоры, однако преследуют ту же самую цель – заключить взаимовыгодную сделку.

Деловые приемы классифицируют таким образом: приемы сидя, с наличием посадочных мест; приемы стоя, без посадочных мест. Кроме того приемы можно разделить в зависимости от времени проведения: дневные (рабочий завтрак, завтрак) и вечерние (коктейль, бокал шампанского, обед) [4].

В деловых ситуациях важно не только понимание потребностей, мотивов, установок делового партнера, но и прогнозирование его психических реакций, его поведения, динамики развития деловой ситуации. В деловых отношениях реализуются универсальные этические принципы делового общения, ценностные ориентации и установки, профессионально ориентированный деловой этикет.

### **2.3. Структура межличностного общения. Коммуникативная сторона общения**

*Понятие коммуникации* связано с информационными обменами, которые существуют между людьми в процессе совместной деятельности и общения. Коммуникация – это акт и процесс установления контактов между субъектами взаимодействия посредством выработки общего смысла передаваемой и воспринимаемой информации. Действия, целью которых является смысловое восприятие, называются коммуникативными.

Коммуникация выступает как особая функция общения. Она проявляется в передаче и принятии информации. Эта функция играет важную роль в межличностных отношениях, поскольку информационные процессы в современном мире определяют значительную часть жизнедеятельности человека. Человек, передающий информацию, называется коммуникатором, человек, воспринимающий ее – реципиентом. В процессе взаимодействия коммуникатор и реципиент меняются местами, поскольку функции передачи и восприятия информации переходят от одного к другому. Однако существуют такие ситуации взаимодействия, когда данные функции жестко закреплены за субъектами в течение определенного времени, например, у преподавателя (коммуникатор) и слушателей (реципиенты) на лекции.

В процессе человеческой коммуникации используется вербальная и невербальная знаковые системы. *Вербальная коммуникация.* Речь – это вербальная коммуникация, т.е. процесс общения с помощью языка. Средством вербальной коммуникации являются слова с закрепленными за ними в общественном опыте значениями.

Различают следующие виды речи: письменная и устная речь. Последняя, в свою очередь, подразделяется на диалогическую и монологическую.

Наиболее простой разновидностью *устной речи* является *диалог*, т.е. разговор, поддерживаемый собеседниками, совместно обсуждающими и разрешающими какие-либо вопросы. Для разговорной речи характерны реплики, которыми обмениваются говорящие, повторения фраз и отдельных слов за собеседником, вопросы, дополнения, пояснения, употребление намеков, понятных только говорящим, разнообразных вспомогательных слов и междометий. Особенности этой речи в значительной мере зависят от степени взаимопонимания собеседников, их взаимоотношений.

Вторая разновидность устной речи – *монолог*, который произносит один человек, обращаясь к другому или многим лицам, слушающим его: это рассказ учителя, развернутый ответ ученика, доклад и т.п. Монологическая речь сложна в композиционном отношении, требует завершенности мысли, более строгого соблюдения грамматических правил, строгой логики и последовательности при изложении того, что хочет сказать произносящий монолог. Развернутые формы монологической речи в процессе развития личности по сравнению с диалогической речью развиваются позднее, и поэтому формирование ее у учащихся представляет специальную задачу, которую педагогам приходится решать на протяжении всех лет обучения. Не случайно встречаются взрослые люди, умеющие свободно, без затруднений беседовать, но затрудняющиеся, не прибегая к заранее написанному тексту, выступить с ясным сообщением (докладом, публичным выступлением и т.п.).

*Письменная речь* появилась в истории человечества много позднее устной речи. Она возникла как результат потребности общения между людьми, разделенными пространством и временем.

Благодаря письму оказалось возможным наилучшим образом передавать от поколения к поколению опыт, накопленный людьми, так как при передаче его с помощью устной речи он мог подвергаться искажению, видоизменению и даже бесследно исчезать. Письменная речь играет важную роль в развитии сложных обобщений, которыми пользуется наука, в передаче художественных образов. Пользование письменной речью вынуждает добиваться максимально правильных формулировок, строже соблюдать правила логики и грамматики, глубже продумывать содержание и способ выражения мыслей. Нередко записать что-либо – значит хорошо уяснить это и запомнить.

*Механизм речи.* Сложный процесс вербального общения основывается на действии последовательного включения обеспечивающих его механизмов.

Первым этапом является программирование речи – построение смысла речевого высказывания, того, что человек хочет сказать. Для этого

отбирается информация, которую он считает важной, и отсеивается ненужная, второстепенная. Второй этап – построение синтаксической структуры предложения. Прогнозируется общая конструкция фразы, ее грамматическая форма, включаются механизмы, обеспечивающие поиск нужного слова, выбор звуков, наиболее точно его воспроизводящих. Наконец, осуществляется проговаривание, реальное звучание речи. Таким образом, разворачивается процесс «говорения», в ходе которого коммуникатор кодирует информацию, подлежащую передаче.

В процессе слушания собеседник (реципиент) декодирует полученную информацию, что, в свою очередь, представляет собой поэтапный перевод звуков слышимой речи в значения слов, и это обеспечивает понимание того, что хотел сказать коммуникатор. Правильность понимания слушающим того, что ему было сообщено, становится для коммуникатора очевидным, лишь когда реципиент сам превращается в коммуникатора (смена коммуникативных ролей) и своим высказыванием дает знать, что он принял и понял сообщенное. В диалогическом общении коммуникативные роли попеременно меняются, в результате чего постепенно складывается взаимопонимание, оказывается возможным согласование действий и поведения общающихся, без чего было бы невозможно достичь результата в совместной деятельности.

*Невербальная коммуникация.* Эмоциональное отношение, сопровождающее речевое высказывание, образует особый, невербальный аспект обмена информацией, особую, невербальную коммуникацию. Средствами невербальной коммуникации являются жесты, мимика, интонации, паузы, поза, смех, слезы и т.д., которые образуют знаковую систему, дополняющую и усиливающую, а иногда и заменяющую средства вербальной коммуникации – слова. Товарищу, поведавшему о постигшем его горе, собеседник выражает свое сочувствие словами, сопровождаемыми знаками невербальной коммуникации: опечаленным выражением лица, понижением голоса, прижиманием руки к щеке и покачиванием головы, глубокими вздохами и т.д.

Средства невербальной коммуникации как своеобразный язык чувств являются таким же продуктом общественного развития, как и язык слов, и могут не совпадать в разных национальных культурах. Болгары несогласие с собеседником выражают кивком головы, который русский воспринимает как утверждение и согласие, а отрицательное покачивание головой, принятое у русских, болгары могут легко принять за знак согласия.

Существенно важное значение для усиления действия вербальной коммуникации имеет пространственное размещение общающихся. Реплика, брошенная через плечо, четко показывает отношение коммуникатора к реципиенту. В некоторых видах обучения (в частности, при обучении «говорению» на иностранных языках) преподаватель

предпочитает размещать учеников не «в затылок друг другу», как это принято в классе, а по кругу, лицом друг к другу, что существенно повышает коммуникабельность общающихся и интенсифицирует приобретение навыков общения на иностранном языке.

Соответствие используемых средств невербальной коммуникации целям и содержанию словесной передачи информации является одним из элементов культуры общения. Это соответствие особо важно для педагога, для которого средства как вербальной, так и невербальной коммуникации являются инструментом его профессиональной деятельности. А.С.Макаренко подчеркивал, что педагог одно и то же слово должен уметь произносить с множеством различных интонаций, вкладывая в него значение то приказа, то просьбы, то совета и т.д.

К средствам невербальной коммуникации могут быть отнесены и различные условные обозначения, с помощью которых коммуникатор информирует о чем-то значимом для него, адресованном для сведения возможных реципиентов. Траурная лента (черная в России и на Западе, белая в Китае) сообщает о постигшей человека потере. Звездочки и просветы на погонах – о высоком воинском звании и т.д.

*Развитие речи.* Удовлетворение потребностей человека оказывается изначально возможным лишь в том случае, если он вступает в общение, взаимодействуя с другими людьми. Это порождает потребность субъекта сказать им о том, что для него важно и значимо. Ребенок овладевает членораздельной речью, первые зачатки которой появляются в конце первого года жизни. Это созвучия «ма-ма», «па-па», «ба-ба» и т.п., не требующие сложной артикуляции и легко произносимые. Взрослый соотносит эти созвучия с конкретными лицами – матерью, отцом, бабушкой, что способствует закреплению у ребенка связи каждого из этих созвучий с конкретным лицом из его ближайшего окружения («это папа»).

В дальнейшем каждое из этих созвучий превращается для ребенка в слово, которое он использует для организации своего взаимодействия со взрослыми. Теперь слово «папа» выступает как средство удовлетворения его текущих потребностей. Произнося слово, ребенок стремится получить желаемое: внимание, ласку. Слово становится средством общения. В дальнейшем число используемых слов лавинообразно возрастает, и к двум годам не только чрезвычайно расширяется словарь языка детей, но и становится возможным правильное употребление грамматических форм, усложняются и удлиняются предложения. Обогащение языка ребенка продолжается на протяжении всего школьного детства.

Одновременно развивается и невербальная коммуникация: мимика, пантомимика, интонационное разнообразие речи. В эти годы формируются обратные связи в процессе коммуникации: ребенок научается дешифровать выражение лица собеседника, улавливать одобрение или неодобрение в его



интонациях, понимать значение жеста, сопровождающего и усиливающего слово взрослого человека. Все это позволяет ему корректировать свои действия, добиваться должного взаимопонимания в общении.

В школе на уроках чтения и письма, а в дальнейшем - языка и литературы осуществляется формирование у детей сознательного отношения к языку как средству и к речи как процессу общения. Становясь предметом специально организованного преподавателем анализа, язык предстает перед учащимися как сложная знаковая система, подчиненная действию социально выработанных законов, усвоение которых позволит ему не только грамотно писать, читать и говорить, но и овладеть с помощью языка духовными богатствами, выработанными до него и для него человечеством. Построенные на основе исследований психологов современные методики обучения грамоте способствуют формированию у школьников умений сознательного звукового анализа речи, что существенно облегчает переход к продуктивному овладению грамотным письмом.

### ***Коммуникативные барьеры***

Коммуникативный барьер – это психологическое препятствие, возникающее на пути передачи адекватной информации. В современной социальной психологии выделяют разные типы коммуникативных барьеров. Рассмотрим наиболее распространенные. Прежде всего, это ***барьеры непонимания***: фонетический, семантический, стилистический, логический и др.

Такие барьеры возникают в связи с различными знаковыми средствами передачи информации. *Фонетический барьер* непонимания возникает, когда разговаривают на иностранном языке, используют много иностранных слов или специальную терминологию. Этот барьер непонимания может возникнуть и тогда, когда говорят быстро и с акцентом.

*Семантический барьер* возникает, когда люди по каким-то причинам не понимают смысла сказанного (например, когда филолог слышит разговор математика). Семантический барьер может возникнуть между людьми, являющимися носителями различных субкультур внутри господствующей культуры. Каждая субкультура имеет свой, отличный от других специфический язык, который может иметь огромное значение не только для обмена информацией в своей среде, но и для способа самоопределения и даже выживания, как это происходит, например, в преступной среде.

*Стилистический барьер* определяется разностью стиля подачи информации, т.е. разными приемами использования средств языка для выражения мыслей. Можно говорить об экспрессивном стиле, характеризующемся эмоциональностью, экзальтированностью,

жестикуляцией, богатыми голосовыми вариациями и восторженными оценками человека и о логическом стиле, проявляющемся в последовательности, доказательности, подборе фактов, обстоятельности выражений и точной терминологии. Стили определяются обычно функциональной асимметрией головного мозга как особым феноменом специфичности левого и правого полушарий по отношению к различным психическим функциям. Доминирование одного из полушарий может определять характерные трудности в восприятии и переработке информации, а несовпадение типов доминантности партнеров и приводит к возникновению стилистического барьера в процессе общения.

При несогласии коммуникаторов по поводу приводимых доводов возникает *логический барьер*. Он неизбежен, если взаимодействующие стороны имеют разные представления о существенных основаниях суждения. То, что значимо для одного, может быть совершенно не важным для другого. Поэтому логические барьеры предопределены не только непосредственно логикой, но и различными ориентациями субъектов взаимодействия. Стилистический и логический барьеры весьма часто сочетаются, поскольку причины их возникновения схожи.

Выделяют также *барьеры социально-культурных различий*: социальные, политические, религиозные, профессиональные и др. Социальные барьеры определяются принадлежностью субъектов взаимодействия к разным социальным слоям общества. Классические модели таких отношений представлены в многочисленных художественных произведениях, где сюжет связан с действиями «простака в светском обществе». Политические барьеры возникают при разной идеологии и разных представлениях о структуре и смысле власти. Религиозные определяются тем, насколько толерантной является сама религия по отношению к представителям другой веры. В целом барьеры социально-культурных различий могут возникнуть и при общении представителей различных социальных слоев, партий или религий. Они также могут зависеть от несовпадений общего уровня культурного развития субъектов взаимодействия.

*Барьеры отношений* возникают, когда во взаимодействие вмешиваются негативные чувства и эмоции. Если взаимодействующие стороны испытывают чувство симпатии по отношению друг другу, то такие барьеры не появляются. Люди склонны с большим доверием отнестись к информации, поступающей от тех, кто им нравятся. В то же время человек редко способен адекватно воспринимать сообщение от лица, к которому он испытывает негативные чувства.

Важной особенностью межличностного общения является наличие возможностей появления *феноменов межличностного влияния*, к которым, в частности, относятся: внушение, заражение, убеждение.

Влияние в межличностном общении нацелено на удовлетворение своих мотивов и потребностей с помощью других людей или через их посредство. *Внушение* рассматривается как один из наиболее сложных феноменов. Особенность его проявляется в том, что процесс воздействия на психическую сферу человека осуществляется посредством некритического восприятия информации. Обязательным условием внушения выступает отсутствие логического анализа и активного понимания информации, которая воспринимается как абсолютно верная без доказательств. Чаще всего внушение осуществляется, если человек, находясь в расслабленном состоянии, слышит сообщение от другого. Тот, кто передает информацию, должен быть полностью уверен в правоте своего высказывания, только тогда он может внушающе подействовать на реципиента. Внушение сопровождает общение человека на протяжении всей его жизни. Чем авторитетнее коммуникатор, тем в большей степени он способен внушающе действовать на реципиента. Особенно это заметно в процессе воспитания и обучения.

Если внушение ориентировано на подсознательный уровень психических процессов человека, то *убеждение* связано с вполне осознанными процессами понимания и восприятия информации. Убеждают при помощи логики, доказательств, демонстрации значений обсуждаемых явлений. В зависимости от индивидуальных и личностных особенностей человека убедительными могут быть специально подобранные факты или какие-либо аспекты явления, на которые реципиент ранее не обращал внимания. Убежительными могут быть красота, добро, справедливость и другие ценности. В большинстве случаев убеждение связано с логикой и доказательствами. Чтобы убедить, необходимо раскрыть смысл явления в том аспекте, который будет более значим для субъекта взаимодействия. Прежде чем убеждать человека в чем-либо, необходимо иметь хотя бы общие представления о его установках, ценностях и взглядах.

*Психологическое заражение* – это особый способ влияния, который обычно описывают в связи с психическим состоянием больших социальных групп при панике. Речь идет о бессознательной невольной подверженности индивидов определенным психическим состояниям в зависимости от различных факторов. Но заражение может быть рассмотрено и на уровне субъект-субъектного взаимодействия. Сущность психологического заражения в том, что эмоциональное состояние коммуникатора неосознанно воспринимается реципиентом настолько сильно, что его собственное психическое состояние становится тождественным психическому состоянию коммуникатора. Существуют люди, способные психологически заражать окружающих с большой легкостью. Вероятно, это связано с различными индивидуальными и

личностными особенностями. Несомненно, что такие субъекты достаточно высоко ценятся в определенных профессиональных кругах и видах деятельности, ориентированных на восприятие людей: в среде артистов, политиков, телеведущих и т.д. Талант выдающегося артиста определяется не столько умением что-то выразительно изображать, сколько способностью влиять на изменение психологического состояния большого количества людей средствами психологического заражения.

При обычной межличностной коммуникации мы можем заметить сочетание различных видов влияния. Тем не менее многие люди стремятся влиять на собеседника тем или иным способом.

## **2.4. Интерактивная сторона общения**

В ходе общения его участники не только воспринимают и понимают друг друга, не только обмениваются информацией, но и осуществляют взаимодействие, т.е. планируют общую деятельность, обмениваются действиями, вырабатывают формы и нормы совместных действий. Таким образом, действие – главное содержание интерактивной стороны общения.

Взаимодействие в общении – это система взаимно обусловленных действий партнеров по общению, направленных на взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений, установок с целью обеспечения результативности общения и выработки единой стратегии.

Характерные черты взаимодействия:

- взаимодействие – необходимый и обязательный элемент совместной деятельности;
- основу взаимодействия составляет многообразие межличностных контактов и действий;
- для взаимодействия характерна циклическая причинная зависимость действий партнеров, когда поведение каждого выступает одновременно и стимулом и реакцией на поведение остальных, т.е. между партнерами проявляется взаимная связь, взаимное воздействие, взаимные изменения.

Продуктивность общения во многом зависит от совместимости субъектов взаимодействия. Психологическая совместимость – важный фактор успешного общения субъектов взаимодействия. Под психологической совместимостью в социальной группе понимают эффект взаимодействия, заключающийся в таком сочетании людей, которое позволяет осуществить их максимально возможную взаимозаменяемость и взаимодополняемость. При этом психологическое напряжение отсутствует или оно легко снимается при общении индивидов.

При изучении психологической зависимости людей особое внимание уделялось индивидуальным особенностям участников взаимодействия.

Было выявлено, что наиболее совместимыми оказались: во-первых, люди, которые имеют высокую потребность в общении; во-вторых, эмоциональные, неуравновешенные люди, предпочитающие иметь дело с себе подобными; в третьих, лица которые имеют сильную нервную систему, склонные к взаимодействию с теми, у кого более слабая нервная система; в четвертых, субъекты с разным практическим интеллектом.

А.Б.Добрович выделял социальные качества человека, которые наиболее ярко проявляются при взаимодействии с другими людьми и влияют на психологические характеристики общения: интроверсия-экстраверсия, мобильность – ригидность, доминантность- недоминантность [2]. К.Юнг первый описал экстраверсию и интроверсию как основные направленности или жизненные установки человека. Они амбивалентны, т.е. присутствуют обе и находятся в оппозиции друг другу. При этом, если одна проявляется как ведущая, то другая выступает в качестве вспомогательной. Экстравертированному типу личности свойственна направленность на окружающих, гибкость поведения, общительность. Интровертированному типу личности присуще стремление к уединению, сосредоточенности, интерес к собственному внутреннему миру. Люди с ярко выраженной ведущей тенденцией могут быть психологически несовместимыми, если эти тенденции противоположны.

Мобильность и ригидность – качества, определяющиеся типологическими свойствами высшей нервной деятельности и темпераментом. Мобильные люди динамичны и выразительны. Они относятся к изменениям как к положительной особенности жизнедеятельности. Ригидные люди предпочитают устойчивость и стабильность во всем. Они достаточно основательны и воспринимают изменения с негативной оценкой. Вполне понятно, что при общении ригидного человека с мобильным возникает немалое количество недоразумений, и их взаимодействие может быть эффективным лишь в исключительных условиях.

При взаимодействии доминантного и недоминантного собеседника возникает проблема психологического подавления одного человека другим. Доминантность часто обозначают как гиперактивность, напористость или агрессивность. Подобное качество может развиваться у человека, обладающего завышенной самооценкой при отсутствии тревожности. Недоминантный человек, напротив, проявляет покорность, безволие, уступчивость и отсутствие инициативы при взаимодействии. Такие собеседники обычно приспособляются к партнеру в условиях совместной деятельности. Общение доминантного с недоминантным можно обозначить как манипулятивное.

В процессе взаимодействия каждый стремится ориентироваться на свои цели и цели партнера. В зависимости от степени учета во взаимодействии этих целей различают следующие **стратегии поведения**.

1. *Сотрудничество*, предполагающее максимальное достижение участниками взаимодействия своих целей. Эта стратегия – довольно редкая, ибо необходимо много условий для ее реализации: во-первых, относительно благоприятная социальная ситуация; во-вторых, психологическая совместимость участников взаимодействия; в-третьих, их желание идти навстречу друг другу и т.п.

2. *Противодействие (соперничество)*, предполагающее ориентацию лишь на свои цели без учета целей партнера. Конкуренция и соревнование представляют собой виды соперничества. При такой стратегии взаимодействия в выигрыше остается только одна из сторон. Данная стратегия часто ведет к конфликту, поскольку соперничающие субъекты стремятся добиться своего любой ценой, настойчиво защищая свою точку зрения. Соперничающие субъекты заинтересованы в том, чтобы именно интересы их конкурентов не были удовлетворены. При данной стратегии выиграть может только наиболее сильный соперник.

3. *Компромисс*, предполагающий частное, промежуточное достижение целей партнеров ради сохранения условного равенства и сохранения отношений. Так как субъекты уступают друг другу, они не могут реализовать свои интересы полностью, поэтому компромисс предполагает выделение основных и второстепенных потребностей. Основные потребности обязательно реализуются в процессе взаимодействия. Таким образом, проблема решается с учетом интересов обеих сторон, которые жертвуют лишь второстепенными потребностями.

Стратегии сотрудничества, соперничества и компромисса относятся к активным стратегиям, свойственным инициативным и предприимчивым людям, уверенным в своих силах.

4. *Уступчивость*, предполагающая принесение в жертву собственных потребностей для достижения целей партнера;

5. *Избегание (уклонение)*, предполагающее уход от контакта, отказ от стремления к достижению своих целей для исключения выигрыша другого.

Среди изложенных стратегий нет плохих или хороших. Все зависит от конкретной ситуации общения, от целей, которые ставят перед собой партнеры, и ряда других факторов.

Уникальный подход к структурному описанию взаимодействия представлен в *транзактном анализе*, разработанном американским психиатром Э.Берном [3]. Транзакция – это единица общения, это действие (акция), направленная на другого человека. Концепция Берна была создана для необходимости оказания психологической помощи

людям, имеющим проблемы в общении. Это направление, предполагающее регулировать действия участников взаимодействия через регулирования их позиций, также учета характера ситуаций и стиля взаимодействия.

С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия может занимать одну из трех позиций, которые он обозначил как «родитель», «ребенок», «взрослый». Позиции не связаны с соответствующей социальной ролью: это чисто психологическое описание определенной стратегии во взаимодействии (позиция «ребенок» может быть определена как позиция «Хочу», позиция «родителя» как «Надо», позиция «взрослого» – объединение «Хочу» и «Надо»). Взаимодействие эффективно, когда транзакции носят «дополнительный» характер, т.е. совпадают.

В личности каждого человека обнаруживаются все три составляющие, однако при условии плохого воспитания личность может деформироваться так, что одна из составляющих начинает подавлять другие, что обуславливает нарушение общения и переживается человеком как внутренне напряжение.

Каждое из состояний «Я» выполняет определенные функции и вследствие этого является жизненно необходимым. Для оптимального функционирования, для эффективного взаимодействия с окружающими, с точки зрения транзактного анализа, в личности должны быть гармонично представлены в зависимости от ситуации общения все три состояния «Я».

Каждый из общающихся занимает какую-то одну из трех позиций в общении. Транзакции исходят из определенного состояния «Я» одного партнера по общению и направлены к определенному состоянию «Я» другого партнера. Одни транзакции приводят к оптимальному взаимодействию, другие – к конфликту.

Во многом процесс взаимодействия в общении зависит от адекватности ситуации общения выбираемых состояний, позиций и транзакций. Все состояния «Я» хороши, правильны, необходимы и выполняют определенные функции. Вопрос заключается в том, когда и какое состояние «Я» активно, когда и для каких целей его использовать. Во многом процесс взаимодействия в общении зависит от адекватности ситуации общения и выбираемых состояний, позиций и транзакций.

## **2.5. Перцептивная сторона общения**

Взаимопонимание между партнерами в процессе общения может быть истолковано по-разному: как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию и как принятие, разделение этих целей, мотивов, установок. И в том и в другом случае большое значение имеет

тот факт, как воспринимается партнер по общению, иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения.

Часто восприятие человека человеком обозначают как «социальная перцепция»

Понятие социальной перцепции во многом определяется понятием образа, поскольку сущность социальной перцепции заключается в образном восприятии человеком себя, других людей и социальных явлений окружающего мира. Образ как результат и форма отражения предметов и явлений материального мира в сознании человека выступает важнейшим ключевым условием восприятия. Образ существует на уровне чувств (ощущение, восприятие, представление) и на уровне мышления (понятие, суждение, умозаключение).

В большинстве источников перцепция трактуется как процесс и результат восприятия человеком явлений окружающего мира и самого себя. Перцепция связана с сознательным выделением того или иного феномена и интерпретацией его смысла через различные преобразования сенсорной информации. Социальная перцепция – восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп, социальных общностей и т.д. Социальное восприятие включает в себя восприятие межличностное, самовосприятие и восприятие межгрупповое. В узком смысле слова социальную перцепцию рассматривают как межличностное восприятие: процесс восприятия внешних признаков человека, соотнесение их с его личностными характеристиками, интерпретация и прогнозирование на этой основе его поступков. Социальный перцептивный процесс имеет две стороны: субъективную (субъект восприятия – человек, который воспринимает) и объективную (объект восприятия – человек, которого воспринимают). При взаимодействии и общении социальная перцепция является взаимной. Люди воспринимают, интерпретируют и оценивают друг друга.

Выделяют *механизмы социальной перцепции* – способы, посредством которых люди интерпретируют, понимают и оценивают другого человека. Наиболее распространенными механизмами являются следующие: эмпатия, аттракция, каузальная атрибуция, идентификация, социальная рефлексия.

*Эмпатия* – постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств и переживаний. Субъект способен понимать смысл переживаний другого потому, что он сам когда-то переживал те же эмоциональные состояния. Однако если человек никогда не испытывал подобных чувств, то ему значительно труднее постигать их смысл. Для постижения подлинного смысла чувств другого недостаточно иметь



когнитивные представления. Необходим и личный опыт. Поэтому эмпатия как способность понимать эмоциональное состояние другого человека развивается в процессе жизни и у пожилых людей может быть более выражена. Любая профессиональная деятельность в сфере «человек–человек» требует развития данного механизма перцепции.

*Аттракция* – особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства. Аттракция как механизм социальной перцепции рассматривается обычно в трех аспектах:

- процесс формирования привлекательности другого человека;
- результат данного процесса;
- качество отношений.

Результатом действия этого механизма является особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент.

Аттракция может существовать только на уровне индивидуально-избирательных межличностных отношений, характеризующихся взаимной привязанностью их субъектов. Эмоциональная привязанность может возникнуть на основании общих взглядов, интересов, ценностных ориентаций или как избирательное отношение к особой внешности человека, его поведению, чертам характера и т.д.

Выделяют различные уровни аттракции: *симпатия, дружба, любовь*. На каждом из этих уровней могут быть проанализированы этапы соответствующего отношения и факторы, на основе которых оно возникает. Ранее всего с этой точки зрения была исследована симпатия: в социометрии Дж. Морено предлагалась методика измерения этого чувства. Исследования дружбы более скромны, а любовь, напротив, – достаточно популярный предмет изучения. Существуют даже две взаимоисключающие теории любви: пессимистическая, утверждающая негативное воздействие любви на развитие личности (возникновение зависимости от любимого человека), и оптимистическая теория, разрабатываемая в основном в гуманистической психологии и утверждающая, что любовь способствует снятию тревоги, более полной самоактуализации.

Аттракция значима и в деловых отношениях. Поэтому большинство психологов, работающих в сфере бизнеса, рекомендуют профессионалам, связанным с межличностными коммуникациями, выражать к клиентам самое позитивное отношение даже в том случае, если на самом деле они не испытывают к ним симпатии. Внешне выраженная доброжелательность имеет обратное действие – отношение действительно может измениться на позитивное. Таким образом, специалист формирует у себя дополнительный механизм социальной перцепции, позволяющий получить

большую информацию о человеке. Однако следует помнить, что чрезмерное и искусственное выражение радости не столько формирует аттракцию, сколько разрушает доверие людей.

*Механизм каузальной атрибуции* связан с приписыванием человеку причин поведения. Приписывая другому те или иные причины поведения, наблюдатель делает это либо на основе сходства его поведения с каким-либо знакомым ему лицом или известным образом человека, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в подобной ситуации. Приписывание причин поведения может происходить с учетом *экстернальности и интернальности*. Если наблюдавший является экстерналом, то причины поведения индивида, которого он воспринимает, будут видаться ему во внешних обстоятельствах. Если он интернал, то интерпретация поведения других будет связана с внутренними, индивидуальными и личностными причинами. Зная, в каких отношениях индивид является экстерналом, а в каких интерналом, можно определить и некоторые особенности его интерпретации причин поведения других людей.

Для объяснения поведения другого человека было разработано несколько *теорий каузальной атрибуции* [4].

*1. Модель Хайдера.* Согласно этой модели, в любой ситуации в поведении человека можно выделить два компонента, которые определяют его действия: старание и умение. Старание – это сумма намерений и усилий, которые прилагаются к выполнению действия. Умение – это разница между способностями человека и объективной трудностью, которую он должен преодолеть. Таким образом, намерение, усилия принадлежат человеку, а трудности, случай – обстоятельствам. В результате, наблюдатель может сделать вывод о том, почему человек совершил то или иное действие.

*2. Модель Джунса–Девиса* В этой теории приоритет отдается личностным диспозициям. Если нет возможности объяснить поведение человека личностными причинами, значит его вообще невозможно объяснить. Основным недостатком этой теории является то, что выводы о человеке и его поведении делаются на основании одного поступка.

*3. Модель Келли.* Эта теория позволяет найти мотив поведения как в личности, так и в окружении и учитывает множество действий человека и его состояние при этом. Поведение оценивается по трем параметрам: согласованность, стабильность, различие. Согласованность – характеристика уникальности действия. При низкой согласованности поведение человека отличается от большинства. При высокой согласованности – поведение человека не отличается от большинства. Стабильность – это степень изменчивости поведения человека в аналогичных ситуациях. Высокая стабильность – человек постоянно

поступает таким образом, низкая – редко. Различие – степень уникальности данного действия по отношению к объекту. Высокое различие предполагает сочетание реакции и ситуации, низкое – человек ведет себя так же и в других ситуациях.

Восприятие человека зависит также от его способности поставить себя на место другого, отождествить себя с ним. Процесс и результат такого отождествления называется *идентификацией*.

Идентификация подобно эмпатии, однако эмпатию можно рассматривать как эмоциональное отождествление субъекта наблюдения, которое возможно на основе прошлого или настоящего опыта подобных переживаний. Что касается идентификации, то здесь в большей степени происходит интеллектуальное отождествление, результаты которого тем успешнее, чем более точно наблюдатель определил интеллектуальный уровень того, кого он воспринимает.

Профессиональная деятельность некоторых специалистов связана с необходимостью идентификации, как, например, работа следователя или преподавателя, что многократно описано в юридической и педагогической психологии. Ошибка идентификации при неверной оценке интеллектуального уровня другого человека может привести к негативным профессиональным результатам. Так, преподаватель, который переоценивает либо недооценивает интеллектуальный уровень студентов, не сможет в процессе обучения верно оценить связь реальных и потенциальных возможностей обучающихся.

Идентификация как механизм социальной перцепции, сочетаясь с эмпатией, представляет собой процесс понимания, видения другого, постижения личностных смыслов деятельности другого, осуществляемый путем прямого отождествления или попытки поставить себя на место другого.

Воспринимая и интерпретируя окружающий мир и других людей, человек также воспринимает и интерпретирует себя, свои собственные действия и побуждения. Процесс и результат самовосприятия человека в социальном контексте называется *социальной рефлексией*.

Социальная рефлексия как механизм социальной перцепции означает понимание субъектом своих собственных индивидуальных особенностей и того, как они проявляются во внешнем поведении; осознание того, как он воспринимается партнером по общению. Это 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 по взаимодействию, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается внутренний мир первого исследователя» [1].

Не следует думать, что люди способны воспринимать себя более адекватно, чем окружающих. Так, в ситуации, когда есть возможность посмотреть на себя со стороны (например, на фотографии), многие остаются недовольны впечатлением, произведенным собственным образом. Это происходит потому, что люди имеют несколько искаженный образ самого себя. Искаженные представления касаются даже внешности воспринимающего человека, не говоря уже о социальных проявлениях внутреннего состояния.

В процессе восприятия возможны искажения воспринимаемого образа, которые обусловлены не только субъективизмом интерпретации, но также и некоторыми социально-психологическими *эффектами восприятия*. С этой точки зрения искажения носят объективный характер и требуют определенных усилий личности воспринимающего для их преодоления. Наиболее значимой информацией о человеке является первая и последняя (*эффект первичности и новизны*). При этом, если мы знаем человека достаточно долго, то наиболее значимой будет последняя информация о нем. Если же человек нам незнаком или мы знаем его очень плохо, то наиболее значимой оказывается первая поступившая информация.

Кроме того, большое значение производит *эффект* положительного или отрицательного *ореола*. Обычно этот эффект возникает по отношению к человеку, о котором складывается общее оценочное представление из-за недостатка информации. Допустим, что учитель, который первый раз пришел в данный класс, но слышал весьма похвальные отзывы других учителей об учебных успехах А. и знает, что А. круглая отличница, будет предрасположен относиться к данной ученице соответствующим образом. Особенно, если А. будет активна на первом уроке. В дальнейшем, даже когда А. будет не совсем готова к уроку, учитель может весьма лояльно относиться к ее учебной деятельности. То же самое может происходить и с учениками, которые имеют отрицательный имидж у педагогов.

А.С.Макаренко, будучи руководителем колонии для несовершеннолетних преступников в 20-е годы, намеренно не читал личных дел поступающих к нему детей и не знакомил с этими делами педагогов колонии. Он не хотел формировать негативных установок у воспитателей, поскольку они, создавая экспектации, входят в социальный контроль и способствуют провокации вполне определенного поведения у воспитанников. Следует заметить, что А.С.Макаренко был одним из наиболее успешных социальных педагогов мира, который в жестких условиях экономического кризиса и тоталитарного политического режима создал уникальную воспитательную систему, способную обеспечить условия для развития и саморазвития колонистов.

*Стереотипизация* также рассматривается как один из эффектов межличностного восприятия. *Стереотип* – это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека. Как правило, стереотип возникает на основе достаточно ограниченного прошлого опыта, в результате стремления строить выводы на базе ограниченной информации. Очень часто стереотип возникает относительно групповой принадлежности человека, например принадлежности его к какой-то профессии. Тогда ярко выраженные профессиональные черты у встреченных в прошлом представителей этой профессии рассматриваются как черты, присущие всякому представителю этой профессии.

Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга может привести к двум различным следствиям. С одной стороны, к определенному упрощению процесса познания другого человека; в этом случае стереотип не обязательно несет на себе оценочную нагрузку: в восприятии другого человека не происходит сдвига в сторону его эмоционального принятия или непринятия. Остается упрощенный подход, некоторая констатация закреплённых черт, которая и не способствует точности построения образа другого, но тем не менее в каком-то смысле необходима, ибо помогает сокращать процесс познания.

Во втором случае, как только констатация заменяется оценкой, стереотипизация приводит к возникновению *предубеждения*. Если суждение строится на основе прошлого ограниченного опыта, а опыт был негативным, всякое новое восприятие представителя той же самой группы окрашивается неприязнью. Возникновение таких предубеждений зафиксировано в многочисленных экспериментальных исследованиях, и особенно отрицательно проявляет себя в условиях реальной жизни, когда может нанести серьезный вред не только общению людей между собой, но и их взаимоотношениям. Особенно распространенными являются этнические стереотипы, когда на основе ограниченной информации об отдельных представителях каких-либо этнических групп строятся предвзятые выводы относительно всей группы.

Стереотипизация несет в себе не только негативные явления. Она необходима любому человеку, поскольку включает в себя упрощение образа в шаблонных социальных ситуациях и при взаимодействии со знакомыми людьми. Стереотипы определяют привычки и, таким образом, входят в социальный контроль, заранее предопределяя поведение человека в тех или иных случаях. Стереотипы помогают нам принимать решения в типичной, повторяющейся ситуации и сохраняют, таким образом, психическую энергию, сокращая время реагирования и ускоряя процесс познания. В то же время стереотипное поведение препятствует принятию новых решений. Умение преодолевать мешающие стереотипы является важным условием социальной адаптации.

На восприятие и понимание людей влияют *установки*. Установка – это неосознанная готовность человека определенным привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации.

Установки имеют три измерения:

– *когнитивное измерение* – мнения, убеждения, которых придерживается человек относительно какого-либо субъекта или предмета;

– *аффективное измерение* – положительные или отрицательные эмоции, отношение к конкретному человеку или информации;

– *поведенческое измерение* – готовность к определенным реакциям поведения, соответствующим убеждениям и переживаниям человека.

Установки формируются:

1) под влиянием других людей (родителей, СМИ), «кристаллизуясь» к возрасту между 20 и 30 годами, а затем меняются с трудом;

2) на основе личного опыта в многократно повторяющихся ситуациях [9].

Предвзятое мнение человека руководит тем, как он воспринимает и интерпретирует информацию, Изображение человека на фотографии может совершенно по-разному восприниматься, в зависимости от того, что известно о данном человеке: преступник он или герой. Эксперименты показали, что очень трудно опровергнуть ложную идею, неправду, если человек логически ее обосновал. Этот феномен, названный «стойкостью убеждений», показывает, что убеждения могут жить своей собственной жизнью и выживать после дискредитации доказательства, которое их породило. Неверное мнение о других людях или даже о себе может продолжать существовать несмотря на дискредитацию. Для того чтобы изменить убеждение, часто требуются более убедительные доказательства, чем для того, чтобы создать его.

При межличностном общении важно уметь «снимать маску», быть открытым и искренним. Без открытого общения не могут существовать теплые и близкие отношения с людьми. Человек, заинтересованный в том, чтобы лучше ориентироваться в особенностях своих отношений с окружающими, должен интересоваться реакциями других людей на его поступки в конкретных ситуациях, учитывать истинные последствия своего поведения. Собирая подобную информацию от разных людей, человек может увидеть себя как бы в разных зеркалах. Обеспечение другой обратной связью – сведениями о том, какие чувства и мысли вызывает у нас их поведение – может повышать взаимное доверие.

В процессе восприятия и интерпретации другого человека не всегда возникают стереотипы и установки, но в стандартных и повторяющихся ситуациях они являются неизменными спутниками социальной перцепции.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Дайте характеристику общению и деятельности. Что является результатом общения и деятельности?
2. Перечислите функции общения и дайте им характеристику.
3. Дайте характеристику видам общения.
4. Какова роль различных видов общения в интеллектуальном развитии человека?
5. Какова роль общения в психическом развитии человека?
6. Что представляет собой деловое общение?
7. Дайте характеристику каждой из форм делового общения.
8. В чем специфика человеческой коммуникации?
9. Назовите средства коммуникации.
10. Какие виды знаковых систем выделяют в процессе коммуникации?
11. Чем отличаются язык и речь?
12. Почему в ходе развития человеческого общества и в процессе становления личности письменная речь формируется позднее, чем устная?
13. Какие существуют барьеры в общении и почему они возникают?
14. Почему семантический барьер является одним из наиболее распространенных препятствий в понимании субъектов друг друга при взаимодействии?
15. Каким образом барьеры социально-культурных различий связаны с ценностями субъектов общения?
16. Что представляют собой феномены межличностного влияния?
17. В чем сущность интерактивного аспекта общения?
18. Какие уровни совместимости определяют продуктивность общения?
19. На основании каких критериев выделяют стратегии взаимодействия?
20. Почему стратегия компромисса является более перспективной в социальном плане, чем стратегия сотрудничества? Что является основным условием реализации стратегии компромисса?
21. Какие три состояния в структуре личности выделяет Э.Берн и как эти состояния влияют на эффективность общения?
22. Что представляет собой перцептивная сторона общения?

23. Какие механизмы социальной перцепции являются наиболее распространенными?

24. Что общего и каковы различия между эмпатией и идентификацией?

25. Почему каузальную атрибуцию часто называют самым коварным механизмом социальной перцепции?

26. Какие теории каузальной атрибуции вы знаете?

27. Всегда ли восприятие человеком самого себя является социальной рефлексией?

28. Дайте характеристику эффектам восприятия.

## Список литературы к разделу 2

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учебник для вузов.-5-е изд., испр. и доп. – М., 2003. -364 с.

2. Андриенко Е.В. Социальная психология: учебное пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / под ред. В.А.Сластенин. -М., 2002.- 264 с.

3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры, или вы сказали «Здравствуйте». Что дальше? Психология человеческой судьбы.- Екатеринбург, 2001. – 576 с.

4.Куприянова Н.В. Деловая культура и психология общения: учеб. пособие. – Казань: КазГАСУ, 2010. -255 с.

5. Леонтьев А.А. Психология общения: учебное пособие. – 5-е изд. стер. –М., 2008. -368 с.

6. Немов Р.С. Психология:учебник для студ.высш.пед.учеб.заведений в 3 кн. – 5-е изд. – М.,2006. – Кн.1: Общие основы психологии. -687 с.

7. Общая психология. Словарь / под ред. А.В.Петровского // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / ред.-сост.Л.А.Карпенко. Под общ. ред. А.В.Петровского. – М., 2005. -251 с.

8. Психология: учебник для педагогических вузов / под ред. Б.А. Сосновского. –М., 2005. -660 с.

9. Столяренко Л.Д. Основы психологии. 12-е изд. Учебное пособие / Л.Д Столяренко. – Ростов на Дону: Феникс, 2005. -672 с.



Учебное издание

Сучкова Татьяна Владимировна  
Сайдашева Галия Талгатовна

**ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО  
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
ЧАСТЬ 1**

Учебное пособие

Редактор Е.А.Кириллович

Подписано в печать

Заказ

Тираж (I 3.-250)

Печать ризографическая

Бумага офсетная №1

Формат 60x84/16

Усл.печ. л. 5,0

Уч.-изд.л. 5,0

---

Издательство Казанского архитектурно-строительного университета  
Отпечатано в полиграфическом секторе Издательства КГАСУ  
420043, Казань, ул. Зеленая,1