КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИМ. АЛЬ-ФАРАБИ

**Факультет философии и политологии**

**Кафедра общей и этнической психологии**

|  |  |
| --- | --- |
| Согласовано Декан факультета  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Масалимова А.Р.  29. 08. 2013 г. | Утверждено На заседании Научно-методического Совета университета  Протокол НМС № 1 от 29.08. 2013 г.  Проректор по учебной работе  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ахмед Заки Д. |

# УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ

Психология

Специальности 6М051800 – Физкультура и спорт,

6М051700 – Геоэкология и управление природопользованием

Форма обучения: дневная

**Алматы 2013 г.**

#### УМК дисциплины составлен Ахтаевой Н.С. - профессором, д.психол.н.

кафедры общей и этнической психологии

На основании Экспериментальной образовательной программы и Каталога элективных дисциплин специальности «6М051500» – Биология

Рассмотрен и рекомендован на заседании кафедры общей и этнический психологии 28 августа 2013 г., протокол № 1

Заведующий кафедрой Калымбетова Э.К.

### Рекомендовано методическим Советом (бюро) факультета

«29» августа 2013 г., протокол № 1

Председатель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Саитова Н.А.

**Предисловие**

Получение академической степени магистра предполагает ориентацию на деятельность в качестве преподавателя высшей школы или колледжа. Поэтому важным и необходимым в профессиональном плане является получение знаний по дисциплинам, связанным с процессом обучения в вузе. Одной из таких базовых для магистрантов дисциплин является "Психология".

В настоящее время для специалистов в системе высшего образования становится актуальным знание психологии преподавательской и научно-исследовательской деятельности, психологии обучения и воспитания в целом.

**Цель преподавания курса:** Изучение данного курса должно содействовать развитию гуманистического мировоззрения, психолого-педагогического творческого мышления магистрантов, послужить стимулом для их личностного роста и саморазвития. Учебный курс нацелен на изучение наиболее актуальных проблем учебно-воспитательного процесса в вузе, формирование психолого-педагогических знаний и умений, необходимых в профессиональной и педагогической деятельности в качестве преподавателей вузов и ученых-исследователей.

**Задачи курса:**

- формирование у студентов представления о целях и задачах современного образовательного и воспитательного процессов, о соотношении и генезисе наследственного и социального, о роли и значении национальных, культурно-исторических, семейно-бытовых факторов в образовании и воспитании.

- систематизация знаний магистрантов по психологическим проблемам обучения и воспитания в высшей школе на основе изучения психологических особенностей студентов, общих психолого-педагогических закономерностей деятельности преподавателя вуза;

- информирование магистрантов об эффективных способах психолого-педагогического воздействия в процессе обучения и воспитания; 3) социально-психологических механизмах развития и функционирования студенческого коллектива;

- знакомство с основными принципами, подходами и современными инновационными методами преподавания в высшей школе.

Данный курс параллельно изучается с дисциплинами: психология личности, история мировой психологии.

**Основные формы компетенции магистранта при освоении курса «Психология»**:

**магистрантам необходимо** **знать:**

- логику развития психологических представлений,

- авторов концепций,

- основные понятия психологии,

- механизмы формирования личности,

- категории психологической науки

**магистрант должен уметь:**

**-** анализировать,

- творчески подходить к проблемам,

- работать с первоисточниками,

- подходить критически к работе с учебниками

**магистрант должен овладеть**:

- навыками поиска необходимого материала,

- навыками работы с научной литературой,

- навыками анализа психологических теорий,

- отличать научный и умозрительный подходы к психологи

**КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ имени АЛЬ-ФАРАБИ**

**ФАКУЛЬТЕТ философии и политологии**

**Кафедра общей и этнической психологии**

**КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им.аль-Фараби**

**Факультет Философии и политологии**

**Образовательная программа по специальностям «Физическая культура и спорт» и «Геоэкология и управление природопользованием»**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Утверждено на заседании Ученого совета \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ факультета  Протокол №\_\_\_\_от « \_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_ 2013 г.  Декан факультета \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Масалимова А.Р. |

**СИЛЛАБУС\***

**по основному элективному**

**модулю \_\_** (2) **« Психология »** 2 кредита

**« PSY 5204 » - « Психология »** (2 кредита)

2курс, (р/о), семестр (осенний )

**СВЕДЕНИЯ** о преподавателях, ведущих дисциплины модуля

**Профессор кафедры общей и этнической психологии Ахтаева Н.С.**

Телефоны (раб-3773332 внтр1339, дом-394-88-93, моб-87775851728):

e-mail: nadiyans @mail.ru

каб.: 415

**ПАСПОРТ модуля:**

▪ **Цели**:

Методологическая – сформировать у студентов познавательную установку на исследование социальных и психологических проблем, выделить основные базовые проблемы социологии и психологии, раскрыть базовые методологические принципы исследования человека в контексте психологии и социологии.

Учебная – способствовать формированию у студентов систематизированных знаний о роли человека в обществе, раскрыть основные теоретические понятия социологии и психологии и научить пользоваться ими в прикладном аспекте для проведения изучения общества; сформировать целостное представление о современных социологии и психологии.

Мировоззренческая – сформировать умение самостоятельно разбираться в социально –психологических проблемах, объективно оценивать социально-психологические явления, отстаивать свои убеждения, способствовать развитию гражданского мировоззрения.

▪ **Задачи**:

- ознакомление с категориальным аппаратом социологии и психологии, имеющими существенное значение для изучения психики человека, общественных явлений, отношений;

- освоение основных принципов и методов социологического анализа явлений и процессов в общественно-правовой сфере;

- изучение ведущих проблем и направлений специальных социологических теорий – социологии личности, экономической социологии, социологии отклоняющегося поведения и др.

-развитие представлений о психических процессах и явлениях индивида и группы;

-изучение индивидуально-психологических особенностей личности;

-развитие стремления использовать психологические знания в жизни;

-формирование навыков анализа и рефлексии собственного поведения и поведения окружающих

▪ **Результаты обучения по модулю**

**- Общие компетенции:**

**Инструментальные:** Способности к анализу и синтезу полученной информации, способности извлекать и понимать информацию из различных источников, формирование базовых общих знаний в области гуманитарных наук, развитие коммуникативных навыков;

**Межличностные:** Способности, связанные с умением выражать чувства и отношения, критическим осмыслением и способностью к самокритике, самоанализу, а также социальные навыки, связанные с процессами социального взаимодействия и сотрудничества, умением работать в группах, принимать социальные и этические обязательства.;

**Системные**: Сочетание понимания, отношения и знания, позволяющее воспринимать, каким образом части целого соотносятся друг с другом и оценивать место каждого из компонентов в системе, способность планировать изменения с целью совершенствования системы и конструировать новые системы, формирование системного представления о научном знании;

**Предметные компетенции**: способность продемонстрировать знание основ и истории психологии и социологии, способность толковать полученные знания в контексте своей профессии, понимание связей между социологией и психологией, способность критически анализировать основные социологические и психологические теории, знать и понимать особенности исследований в области психологии и социологии. .

**Пререквизиты:** Более полному усвоению учебного материала будет способствовать предшествующее изучение таких предметов, как «Философия», «История», «Литература».

**Постреквизиты:**  «История зарубежной социологии», «История отечественной социологии», «Методы и методология социологических исследований», «Социология образования», «Социология семьи», «Социология управления», «Социальная психология», «Возрастная психология», «педагогическая психология», «Психолингвистика».

**I дисциплина «Код» - « Психология »** (2 кредита)

**ПАСПОРТ дисциплины:**

**Цель -** осознание места и роли психологии в системе наук, ее значения в процессе профессионального становления в рамках выбранной специальности, пробуждение познавательного интереса к самостоятельному, более углубленному изучению психологии, развитие стремления к самопознанию, формирование системного понимания человека.

**Задачи**:

- систематизация знаний студентов на основе изучения основных концепций современной психологии;

- освоение основных принципов и методов психологических исследований ;

- изучение истории становления и развития психологии как самостоятельной науки;

- изучение индивидуально-психологических особенностей личности;

-развитие представлений о психических процессах и явлениях индивида и группы;

-теоретическое и эмпирическое изучение психологических проблем на основе изучения познавательных процессов, индивидуально-психологических особенностей личности;

-формирование навыков анализа и рефлексии собственного поведения и поведения окружающих

▪ **Результаты обучения по дисциплине**

**- Общие компетенции:**

Формирование базовых общих знаний о психической деятельности человека, способность понимать и учитывать психологические факторы в любом виде деятельности, способность анализировать и синтезировать различную информацию, излагать свои мысли и убеждения, способность к самокритике, самоанализу, сотрудничеству и взаимодействию, формирование целостного представления о психологии как науке и практике, использование полученных знаний в контексте своей будущей профессии и личной жизни.

**Пререквизиты:** Более полному усвоению учебного материала будет способствовать предшествующее изучение таких предметов, как «Философия», «История», «Литература».

**Постреквизиты:**  «Социальная психология», «Возрастная психология», «педагогическая психология», «Психолингвистика».

**СТРУКТУРА, ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Не**  **деля** | | **Дисциплина «Код» - « Психология »,** **3 кредита** | | | |
| **Название темы** | | **Час.** | **Задания на СРС** |
|  | | **Тематический блок I Введение в психологию** | | | |
| **1** | **Лекция** | Теоретико-методологические основы психологии как науки | **2** | Определение задач курса и ознакомление с заданиями СРС и контрольных заданий 1-7 недели.  Определение семестрового задания |
| **Семинар** | Определение психологии как науки | **1** |
| **2** | **Лекция** | Методы современного психологического исследования | **2** | **СРС 1**. **Составить проект** «Современная психология: наука или опыт» и провести защиту |
|  | **Семинар** | Методы психологического исследования | **1** | **Контрольное задание №1.** Составление таблицы «Методы психологии» |
| **Тематический блок 2 Психология личности** | | | | |
| **3** | **Лекция** | **Введение в психологию личности** | **2** |  |
|  | **Семинар** | Индивид. Личность. Индивидуальность  **Диспут:** «Личностью не рождаются – личностью становятся» | **1** |  |
| **4** | **Лекция** | Индивидуально-психологические особенности личности: темперамент | **2** |  |
|  | **Семинар** | Темперамент и личность | **1** |  |
| **5** | **Лекция** | Индивидуально-психологические особенности личности: характер | **2** | **СРС 2**.Провести психологическое исследование темперамента и характера, провести устную презентацию результатов исследования.  **Контрольное задание № 2.**  **Эссе:** «Посеешь привычку – пожнешь характер» |
| **6** | **Лекция** | Индивидуально-психологические особенности личности: способности | **2** | **СРС 3.** Составить психологический портрет современного студента  **Контрольное задание № 3**  Составление карты своих способностей |
|  | **Семинар** | Психологический анализ способностей  Диспут: «Одаренность, талант или гениальность» | **1** |
| **7** | **Лекция** | Индивидуально-психологические особенности личности: эмоции и чувства | **2** | **РК 1.** |
|  | **Семинар** | Эмоции и личность | **1** |
|  | **Тематический блок 3 Психология деятельности и познавательных процессов** | | | |
| **8** | **Лекция** | Деятельность и познавательные процессы.Сенсорно-перцептивные процессы. | **2** |  |
| **Семинар** | Ощущения, виды | **1** |
| **9** | **Лекция** | Восприятие. Понятие, виды, свойства, психологические теории | **2** |  |
| **Семинар** | Восприятие | **1** |
| **10** | **Лекция** | Внимание и память | **2** | **СРС 4** Подбор упражнений и техник на развитие внимания и памяти |
|  | **Семинар** | Основные свойства и функции внимания и памяти | **1** | **Контрольное задание № 4.**  Сенсорно-перцептивные процессы психики |
| **11** | **Лекция** | Воображение, мышление, речь | **2** |  |
| **Семинар** | Виды, функции воображения, мышления, речи | **1** |  |
| **Тематический блок 4 Психология человеческих взаимоотношений** | | | | |
| **12** | **Лекция** | Психология общения | **2** | **СРС 5.**  Составить проект проведения деловой игры «Теледебаты» |
| **Семинар** | Общение. Виды и функции общения. Восприятие и понимание людьми друг друга | **1** |
| **13** | **Лекция** | Роль общения в развитии человека | **2** |  |
| **Семинар** | Общение и личность | **1** |
| **14** | **Лекция** | Психология конфликта | **2** | **РК 2.** |
| **Семинар** | Понятие, виды конфликтов | **1** |
| **15** | **Лекция** | Основные стратегии, технологии, способы разрешения конфликтов | **2** |  |
| **Семинар** | Психологический тренинг по теме «Способы разрешения конфликта» | **1** |
|  |  |  | **30+ 15** |  |

**Ключевые понятия дисциплины в системе знаний и компетенций:**: фило- онтогенез; психика; парадигма; методология науки; методы исследования; проблема; гипотеза; движущие силы развития; формирование; развитие; воспитание; ВНД; высшие психические функции; сенсорно-перцептивные процессы; познавательные процессы личности; эмоционально-волевая сфера личности; личность; деятельность; общение; сознание; самосознание.

**Список литературы**

**Основная:**

1.Введение в общую психологию. Под ред. А.В. Петровского. - М.,2004.

2.Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию. - М., 2010.

3.Крылов А.А. Психология. - М., 2007.

4.Немов Р.С. Психология. т.1. - М., 2010.

5.Рогов К.И. Общая психология (курс лекций). - М., 2010.

6.Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии.- СПб., 2007.

7.Столяренко Л.С. Основы общей психологии. - Ростов на Дону, 2009.

8.Столяренко Л.С. Основы общей психологии.(тесты). – Р/ на Дону., 2010.

**Дополнительная:**

1.Белоус В.В. Темперамент и деятельность. – Пятигорск, 2000.

2.Выготский Л.С. Собрание соч.: В 6-ти т.**-** М.,1999.

3.Крижанская Ю.С. Грамматика общения. - М., 2009.

4.Лавриенко В.Н. Психология и этика делового общения. - М., 2010.

5.Леонтьев А.А. Психология общения. - М., 2004.

6.Лурия А.Р. Ощущения и восприятия. - М.,1975.

7.Мощенко А.В. Психологии конфликта. - М., 2010.

8.Петровский А.В., Ярошевский М.Г. История психологии. - М., 2001.

9.Фельдштейн Д.И. Психология развития личности в онтогенезе.- М., 1989.

10.Хрестоматия по ощущению и восприятию. - М., 2005.

***Интернет-ресурсы:***

1. http://www.azps.ru
2. http://www.koob.ru/
3. <http://www.psychology.ru>
4. http://www.flogiston.ru

**Задания и методические рекомендации по СРС / СРСП**.

**СРС 1** История развития и становления психологии, (реферат),

**СРС2** Подбор упражнений и техник на развитие внимания (презентация)

**СРС3** Познавательные процессы личности (аналитический обзор)

**СРС4** Индивидуально-типологические свойства личности (Эссе)

**СРС5** Эмоционально-волевая сфера личности (защита проекта)

**Формы контроля знаний и компетенций:**

Контрольные работы: 5 работ в семестр*.*

СРС:

РК: 2

Промежуточный контроль: экзамен в период экзаменационной сессии.

Рубежный контроль проводится по теоретическим и практическим вопросам, входящим в содержание дисциплины (за 7, 8 недель).

Консультации по дисциплинам модуля можно получить во время офис-часов преподавателя (СРСП).

**Критерии оценки знаний и компетенций, баллы в %**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Контрольные работы | *10* | *60* |
| Посещение и активность в практических занятиях | *30* |
| Индивидуальные или групповые задания (СРС) | *20* |
| Промежуточный контроль (экзамен) | *100* | *100* |
|  |  |  |

**Форма проведения рубежных контролей (письменно или устно) и промежуточного экзамена - в письменном виде**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Буквенный эквивалент оценки** | **Цифровой эквивалент оценки (GPA)** | **Баллы в %** | **Оценка по традиционной системе** |
| A | 4 | 95-100 | "Отлично" |
| A- | 3,67 | 90-94 |
| B+ | 3,33 | 85-89 | "Хорошо" |
| B | 3 | 80-84 |
| B- | 2,67 | 75-79 |
| C+ | 2,33 | 70-74 | "Удовлетворительно" |
| C | 2 | 65-69 |
| C- | 1,67 | 60-64 |
| D+ | 1,33 | 55-59 |
| D | 1 | 50-54 |
| F | - | 0-49 | "Неудовлетворительно"  (непроходная оценка) |
| I | - | - | "Дисциплина не завершена" |
| W | - | - | "Отказ от дисциплины" |
| AW | - | - | "Отчислен с дисциплины" |
| AU | - | - | "Дисциплина прослушана" |
| P/NP (Pass / No Pass) | - | 65-100/0-64 | "Зачтено/ не зачтено" |

**При оценке работы студента в течение семестра учитывается следующее:**

**-** посещаемость занятий;

- активное и продуктивное участие в практических занятиях;

- изучение основной и дополнительной литературы;

- выполнение СРС;

- своевременная сдача всех заданий

**За несвоевременную сдачу трех заданий СРС выставляется оценка AW.**

##### Методические указания по подготовке рефератов

Реферат оформляется на стандартных листах белой бумаги форматом А4 в рукописном или печатном виде (шрифт Times New Roman, номер шрифта 12-14 через 1 - 1,5 межстрочных интервала).

Текст работы следует располагать, соблюдая следую­щие размеры полей: левое - 30 мм, правое - 15 мм, верхнее - 15 мм, нижнее - 20 мм.

По тексту обязательно наличие ссылок и сносок. В конце реферата приводится полный список литературы, использованной при подготовке работы.

Защита реферата проходит в форме публичного обсуждения доклада. Студенты готовят по материалу реферата доклад (выступление) на 10 минут, с которым выступают на СРСП, и отвечают на дополнительные вопросы. Работа выполняется в строгом соответствии со сроками учебного плана.

##### Политика академического поведения и этики

Будьте толерантны, уважайте чужое мнение. Возражения формулируйте в корректной форме. Плагиат и другие формы нечестной работы недопустимы. Недопустимы подсказывание и списывание во время сдачи СРС, промежуточного контроля и финального экзамена, копирование решенных задач другими лицами, сдача экзамена за другого студента. Студент, уличенный в фальсификации любой информации курса, получит итоговую оценку «F».

**Помощь:** За консультациями по выполнению самостоятельных работ (СРС), их сдачей и защитой, а также за дополнительной информацией по пройденному материалу и всеми другими возникающими вопросами по читаемому курсу обращайтесь к преподавателю в период его офис-часов

Рассмотрено на заседании кафедры

общей и этнической психологии

Протокол № 27 от «\_17\_» мая\_ 2013 г.

**Зав. Кафедрой общей и этнической психологии Калымбетова Э.К.**

**Лектор Ахтаева Н.С.**

##### 

Тезисы лекций по психологии для магистрантов непсихологических специальностей.

Тема № 1. Предмет, задачи и методы психологии.

Сегодня мы приступаем к изучению одной из самых сложных, интересных и важных для человека наук. В наше время удивить чем-либо очень тяжело. Оно до краев наполнено поразительнейшими открытиями и необычайными свершениями. И все-таки самые удивительные, далеко не раскрытые тайны заключаются не в Космосе, и не в атомном ядре и даже н в генетическом коде. Самое удивительное и загадочное явление в известном нам мире – это мы сами. Конечно, ракета которая вырывается в мировое пространство – вещь удивительная. Но насколько тогда удивительный человек, его мысль, которая создала эту ракету.

Чтобы построить общество, нужно создать таких людей, воспитать их и сформировать. В связи с этим особенно важно познание человека для педагогов Ведь именно им вручается это величайшее чудо из чудес – формирование человеческой личности. На педагогов возложена миссия направлять развитие будущих граждан, формировать их поведение, их отношения. Их духовный мир и индивидуальность. Поэтому знание человека, понимание его свойств, механизмов его поведения, законов его психической деятельности, фактов и условий его развития и формирования составляют одну из самых необходимых частей будущих знаний, одну из основ будущей деятельности. Именно, как устроена человеческая душа и какие у нее свойства, как она работает и формируется, мы и будем с вами изучать в курсе психологии.

Часто мы употребляем «психологию» в обыденном, житейском смысле. В этом смысле каждый из нас «психолог» и занимается «психологией». В каких случаях наши знания приобретают право называться наукой? Наука начинается там, где вместо того, чтобы отправляться от того, что кто-то сказал, мы отправляемся от наблюдения, где вместо того, чтобы спрашивать авторитеты, мы спрашиваем саму природу и ищем у нее путем наблюдения ответа на наш вопрос. Научный подход заключается не в простом наблюдении всего, что попадает на глаза, а в целенаправленном наблюдении, с помощью которого пытаются найти ответ на определенный вопрос. Итак, любая наука начинается с попытки поставить вопрос и найти ответ на этот вопрос с помощью наблюдения.

Это может быть любой вопрос. Вопрос о **свойства**х предметов, т.е. о том, какие они. Вопрос **о связях** предметов, т.е. о том, почему происходит то или иное явление. Вопрос **об условиях**, при которых определенные связи проявляются, т.е. о том, когда, где, как проявляются определенные свойства явлений и т.д.

Для того, чтобы ответить на вопросы, ученый ищет условия, в которых имеются соответствующие явления, или он сам создает эти условия. Когда ученый сам создает условия, в которых проявляются интересующие его ф акты, то это называется **экспериментом.**  Эксперимент позволяет выявлять между явлениями. Что это значит – устойчивые и общие связи между явлениями. Что это значит – устойчивые и общие? Это такие связи, которые проявляются **всегда и везде,** при наличии определенных условий. Вот такая определенная устойчивая связь явлений, которая всегда имеет место при наличии определенных условий, получила название научного закона.

Научный закон, так как он общий, позволяет предсказывать будущие явления. Итак, правильная научная теория, верно отображающая объективные законы реальности, позволяет предсказывать будущие явления и, соответственно, управлять ими.

Попробуем теперь разобраться с этой точки зрения, что такое психология. Для этого надо установить, что изучает данная наука, или, как это точнее формулируют, определить предмет науки.

Слово «психология» - греческое. Буквально оно означает – «наука о душе». Итак, наук а о душе. Многие столетия, пожалуй, до XVII века, психология оставалась именно **учением о душе, а затем о свойствах духа.** И сегодня по привычке, мы говорим о «духовном мире» человека и т.д.

Например, древнегреческий философ Аристотель формулировал так: - душа растительная, душа животная и душа думающая. Растительная душа управляет ростом человека и его организмом; животная душа управляет его движением, а вот мыслящая душа управляет его разумом. Причем, в ней отражены действительно существующие три различных сферы нервно-психической деятельности: вегетативная (органическая), моторная (поведенческая) и познавательная (гностическая).

Но можно ли считать разнообразные учения, объединяемые под названием «психология души», наукой? Давайте попробуем приложить к ним те признаки, которые были сформулированы выше. Можно ли то, что называют душой, наблюдать? Можно ли т, что называют душой, экспериментально анализировать? Поэтому остается только верить. И раз это учение основывается на вере, оно в той или иной мере является формой религиозного отношения к миру, а не научного.

К началу XVII века когда получили уже значительное развитие математика, механика, некоторые области физики, кое-какие области химии, объяснения всего на свете душой, уже перестали удовлетворять ученых. На смену им возник новый способ объяснения действительности. Этот способ можно назвать теорией скрытых свойств и субстанций. Суть ее заключается в следующем. Если обнаружили какое-нибудь закономерное явление и ставили вопрос «почему оно происходит», то отвечали «потому что вещь имеет такие свойства. Например, почему, если бросить камень, он падает к земле, а не улетает вверх? Ответ: потому что у него есть свойство – стремиться к земле. Это, так называемое, **метафизическое** объяснение действительности.

В психологии описанный метод также получил свое выражение. Теперь уже перестали говорить о душе и начали говорить так: человек или человеческий мозг имеет особое свойство. Оно заключается в способности думать, чувствовать, желать . Это свойство, эту способность думать, чувствовать, желать назвал **сознанием**. Так возникло исторически второе определение предмета психологии. На смену психологии души пришла, так называемая психология сознания. В чем заключается метод этой психологии? Человек должен заглядывать себе, так сказать внутрь и наблюдать, что он чувствует, что он переживает, какие мысли у него протекают – затем это описывать. Это и будет психология, предмет психологии.

Психология сознания особенно расцвела в Х1Х веке, и до сегодняшнего дня еще ряд ученых придерживаются ее позиции. С их точки зрения предмет психологии – это человеческое сознание и его изучение.

Психология души была основана на пустых рассуждениях. Психология сознания основана уже на наблюдении. Похоже, что мы имеем дело уже с наукой, т.е. исследованием, систематизацией и обобщением наблюдаемых фактов, формулировкой их общих свойств и закономерностей. Более того, в психологии сознания возможен и эксперимент. Он заключается в том, что исследователь создает определенные внешние условия и наблюдает, как при этом протекают психологические процессы.

Опираясь на такого рода исследования, психология сознания действительно накопила большой материал о свойствах и закономерностях внутренней психической жизни человека. Именно ей обязаны многими сведениями, которые излагаются сегодня в учебниках психологии и вошли в общий фонд современной психологической науки.

Однако, у всего этого материала есть одна существенная особенность. Наблюдения, на которых он основан, носят специфический характер. Это – наблюдения человека над самим собой, над собственными внутренними состояниями, чувствами, мыслями, желаниями. Такое специфическое наблюдение получило название **метода интроспекции (буквально: «заглядывание внутрь»).**

Интроспекция сильно отличается от наблюдения во всех других науках. В любой науке главное требование к наблюдению – его объективность. Это означает, что каждый человек в тех же условиях (если надо, вооруженный теми же приборами) может наблюдать те факты, которые утверждает данный ученый. Поэтому объективная наблюдаемость, повторяемость и контролируемость составляет обязательное условие, при котором определенный факт, или утверждение, или закон допускаются в науку.

При интроспекции же наблюдаемые явления «видимы» только одному человеку – тому в «душе» которого они протекают. В итоге, чтобы принять данные самонаблюдения, надо принять на веру показания нашего сознания или высказывания испытуемых, не имея почти никаких средств их объективно проверить. Мы уже видели, что вера эта не основа науки.

В связи с этой трудностью, что невозможно увидеть, как протекают мысли, чувства, желания в «голове» у других людей. Ряд ученых пришли к выводу, что психология, для того, чтобы стать наукой должна вообще выбросить из своего предмета вопрос о сознании и наблюдать то, что можно непосредственно увидеть и зарегистрировать, а именно: поведение, поступки или, как это называют в психологии, получил название «бихевиоризма». Бихевиор – по-английски означает поведение, соответственно, бихевиоризм определяет предмет психологии как науки о поведении.

Выход из этого тупика, правильный подход, который открывает пути к научному определению предмета психологии, открыла философия диалектического материализма. Она показала, что между психическим и материальным имеет место не отношения противоречия или, наоборот, тождества, а отношение единства. Психика представляет собой функцию, т.е. способ действия, определенной формы высокоорганизованной материи – нервной системы и в высшем ее проявлении – мозга.

С этой точки зрения понятно, почему психическое не материально. Функция не является материальным. Это –процесс, действие. Так, например, функция автомобиля – езда. Сам автомобиль, разумеется, вполне материален. Но его перемещение в пространстве не является самим автомобилем. Он представляет собой процесс – изменение положения автомобиля в пространстве. Именно в таком смысле является нематериальным. Его носитель материален. Это- мозг. Механизмы, ее порождающие, материальны. Это – физико-химические процессы нервной системы. Н сама психика не материальна. Она – результат этих процессов, как перемещение в пространстве, результат физико-химических процессов, которые происходят в механизмах работающего автомобиля. Но ученые (в честности, Л.Б. Ительсон) требует поставить вопрос по-иному: **в чем заключается функция определенных видов материи, именуемая психической деятельностью?**

На этот вопрос современная наука может ответить вполне однозначно. Психика, психическая деятельность нужны животным, от самых низших вплоть до человека, ля того, чтобы приспособляться к внешнему миру. А что это значит приспособляться? Это значит, так действовать, так вести себя, чтобы сохранить свое существование, чтобы развиваться, чтоб приспособлять действительность к своим потребностям, чтобы обеспечить продолжение существования своего рода. Вот это – главная функция психики. Отсюда вытекает, что функция психики состоит в отражении свойств и связей действительности и регулировании на этой основе поведения и деятельности человека. Соответственно, психическая деятельность заключается в отражении объективных свойств реальности, регулирующем поведение и деятельностью.

Теперь, наверное, любой сможет вывести определение предмета психологии, что она означает:

**Психология – это наука об отражательной деятельности мозга, регулирующей поведение и деятельность.**

**Из** этого определения вытекают сразу две стороны деятельности психики, психического. Одна сторона – отражение действительности. Это сторона – сторона невидимая, внутренняя. Компоненты отражательной деятельности: кратковременные, одномоментные акты мы назовем психическими явлениями. Более устойчивые – назовем психическими состояниями. Системы действий, развертывающиеся во времени., как совокупность этих состояний – назовем психическими процессами.

Вторая сторона деятельности психики – регуляторная. Она проявляется во внешних действиях, которые совершает человек, и реакциях на окружающий мир, которые возникают в его организме. Она видимая, наблюдаемая. Пользуясь тем же принципом, в ней мы также можем выявить основные элементы или компоненты. Это будут, во-первых, элементарные акты. Далее – более крупный, законченный отрезок , который состоит из нескольких актов – операция. Еще более крупный отрезок, совершаемый с помощью операций - действие. Совокупность действий, совершаемых в течение более или менее длительного отрезка времени, - поведение. И, наоборот, сочетание различных форм поведения в ходе взаимодействия с окружающим миром – деятельность.

Что же ищет психология? Что она изучает? Она ищет и исследует законы, управляющие отражательной регулирующей деятельностью психики. Иначе говоря, она пытается выяснить, как возникают психические явления, как из них складывается психические состояния, как формируются из них психические процессы, как они закрепляются в психических свойствах, как это отражается в действиях, поведении и деятельности человека. См.: Профессор Л.Б.. Ительсон. Лекции по общей психологии. – Владимир, 1970. – 268 с.).

**Лекция № 2**. **Общее понятие о деятельности**.

1. Понятие о деятельности.
2. Структура деятельности.

Почему мы говорили о потребностях? Потому что есть взаимосвязь с деятельностью. За потребностями следуют действия. Потребности вынуждают к действию. Мотив – стимул к действию. В лекции мы будем опираться на работу А.Н.Леонтьева «Проблемы развития психики» (ПРП).

Структура деятельности по Леонтьеву А.Н.:

П-М-Д

С мотивом связаны цель – задачи – действия – операции. Мотив преобразуется в цель, а цель конкретизируется в задачах. Потребность заставляет, вынуждает проявлять активность. Потребность – это нужда, прежде всего, как нужда организма. У новорожденного организмические потребности или организменные, а у взрослого социальные. Витальные потребности – это жизненно необходимые. Духовные потребности – это потребности в другом. Как она будет проявляться?

Организменная потребность - мамы, папы удовлетворяют организменные потребности.

Потребность в другом – духовные потребности. Парень и девушка удовлетворяют потребность в любви, учитель-ученик удовлетворяют потребность в знаниях. У Маслоу на вершине всех потребностей – самоактуализация, т.е. реализация самого себя как социокультурного существа. Потребности являются исходной предпосылкой активности, понимаемой как объективная нужда. Но потребность как нужда в чем – то является предпосылкой или потенциальной активностью (смутное желание любви, провоцирующее желание подойти, объясниться). Потребности не всегда провоцируют активность (не всегда момент возникновения любви предполагает открытого объяснения в любви). Психология помогает разобраться в своих чувствах, но не надо ими препарировать. Если вы осознали свои потребности, то возникает желание. Мотив - это процесс. В контексте теории деятельности Леонтьева мотив – это конкретный предмет потребностей, который побуждает человека к деятельности и управляет ею, т.е. деятельностью, что оказывается очень инструментальным и пригодным.

Надо осознать ситуации неопределенности. Мотивообразование – это то, что вам хочется (к примеру, хочется сладкого). Происходит мобилизация всех ресурсов, преобразование целей в мотив.

Потребности - достать деньги, сходить в буфет, удовлетворить.

Действие предполагает несколько видов действий – купить, сходить, выстоять в очереди и т.д.

Неудовлетворение потребности – нет операций.

Вследствие этого возникает фрустрация – состояние неудовлетворенности. В случае, когда я себя сдерживаю, переключаясь на другую, более доступную цель, наблюдается фрустрация, по силе меньшая.

А в случае с бутербродом, когда его не удается вкусить, несмотря на то, что вы от него в одном сантиметре, сбивают бутерброд с ваших рук, возникает сильная фрустрация (момент неудовлетворенности вызывает различные по силе эмоции, иногда бурно протекающие эмоции - аффекты). Чем он опасен, чреват? Аффект полностью разрушает сознание человека, теряется контроль со стороны сознания, иногда наблюдается истерия. Аффект проявляется по - разному. Это мне пришлось особенно понаблюдать во время вступительных экзаменов абитуриентов, когда ответственным секретарем приемной комиссии. Наблюдаешь со стороны абитуриентов, знакомишься с результатами экзаменационных оценок на экране очередного экзамена разные проявления фрустрации, эмоций. Некоторые молча знакомятся с этими оценками, другие очень агрессивно реагируют и сразу же бегут к ответ.секретарю для выяснения причин. Наблюдается распад сознания, что ведет к распаду личности. В состоянии невменяемости снижается ответственность. Аналогична реакция студентов на звонок. Звенит звонок. Студенты непроизвольно выдают свое отношение к нему, начинают двигаться, на бессознательном уровне проявляют свое нетерпение, недостаточно поглощают знания, негативное накапливается и у преподавателя и это состояние переносится на экзамен.

**Тема № 3. ОБЩЕНИЕ КАК ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ**

**1. Понятие общения.**

В широком смысле слова общением называется любое взаимодействие человека с другими людьми. Оно представляет вторую сторону и форму социального бытия человека и одновременно другую его сущностную характеристику. Вне общения, так же, как и вне деятельности, человек не может стать и быть таковым.

Специфику общения составляет тот факт, что обе стороны взаимодействия представлены равноправными субъектами и личностями. Поэтому схемы и категории анализа предметной деятельности требую здесь серьезной коррекции. В предметной деятельности существует жесткая и однозначная дифференциация субъекта и объекта. В общении это невозможно сделать, поскольку каждый из партнеров является одновременно и субъектом, и объектом. Поэтому понятие объект здесь просто неуместно. Исходя из данного постулата, нельзя называть общением взаимодействие более сложным процессом по сравнению с любой предметной деятельностью. В предметной деятельности субъект имеет дело с вполне реальными объектами, свойства и закономерности которых вписываются в естественнонаучную картину мира. Они имеют форму, размеры, пространственно-временные координаты, физико-химические свойства и досягаемы для органов чувств или приборов. Человек как субъект, как личность, как душевно-духовная реальность, не обладает подобными объектными свойствами. Общение – это и есть взаимодействие двух таких реальностей. Однако прямой контакт между ними невозможен. Он осуществляется через реальные чувственно созерцаемые акты общения: речевые, мимические, практические и.т.д. Для того чтобы содержание душевной жизни одного субъекта стало достоянием душевной жизни другого субъекта, оно должно пройти несколько преобразований. Сначала оно облекается в форму доступных для органов чувств конкретных актов общения: речевых сообщений, жестов, мимических сигналов, поступков и.т.д. Затем они воспринимаются другим субъектом и, наконец, воссоздаются им в форме соответствующих субъективных образований: образов, личностны смыслов, всевозможных психически состояний. Подобные переходы и преобразования субъективных образований представляют необходимый атрибут всякого общения.

Общение имеет очень важное значение в жизни человека.

Во-первых, через общение человек удовлетворяет свои многочисленные потребности. В первую очередь речь идет о большинстве социогенных потребностей, содержание которых не предметно, а социально, то есть находится в людях. Сюда относятся потребности в общении, в славе, во власти, в любви, в уважении, в эмоциональном контакте, в принадлежности к группе, в самоутверждении и др. Их удовлетворение необходимо человеку как личности. Поэтому ограничение или исключение возможности их удовлетворения приводит к тяжелым личностным последствиям. Ограничение возможности ее удовлетворения приводит к сильным задержкам психического развития младенца. У взрослого человека в аналогичных ситуациях возникает очень тяжелое и крайне неприятное чувство одиночества, которое буквально отравляет всю его жизнь, а иногда приводит даже к самоубийству. Можно сказать, что полноценное общение является необходимым условием социального бытия человека. Общение необходимо также и для удовлетворения всех других потребностей, поскольку этот процесс, так или иначе, опосредован людьми.

Во-вторых, общение выступает как важнейшее условие психического развития. Последнее представляет собой процесс усвоения социального опыта, то есть выработанных человечеством и закрепленных в культуре способов поведения в различных жизненных ситуациях, способов обращения с предметами и людьми. Носителями и трансляторами социального опыта являются люди, общение с которыми и позволяет его усваивать и, таким образом, развиваться. Многочисленные научные акты свидетельствуют о том, что у детей, выросших в условиях полной социальной изоляции и лишенных общения с людьми, не развивается человеческая психика и они не становятся личностями. Обучение и воспитание представляются ничем иным, как формами общения взрослы и детей.

В-третьих, в процессе общения происходит воздействие людей друг на друга, познание ими друг друга, установление межличностных отношений, обмен информацией. Все это крайне имеет важное значение для интеграции людей в целостную социальную систему – человеческое общество, в котором каждый индивид чувствует себя частью человечества.

В-четвертых, общение составляет необходимое условие развития и существования предметной деятельности. Последняя, как уже отмечалось ранее, является общественной по своему происхождению и сущности. Это означает, что вне общения она не может ни возникнуть, ни осуществляться. Психологический анализ показывает наличие общения при выполнении не только совместной, но и даже индивидуальной деятельности. Хорошо известно также, что вне общения невозможно и освоение какой-либо деятельности. На генетически ранних этапах любая деятельность является совместной и распределенной между ребенком и взрослым человеком, то есть реализуется через общение. По мере ее усвоения присутствие другого человека принимает скрытую (имплицитную) форму. Поэтому общение как бы врастает в предметную деятельность и составляет одно из существенных ее свойств.

В-пятых, общение образует самую сущностную характеристику человека как субъекта и как личности. Любая психическая функция, личностная черта и сознание человека представляют собой не что иное, как особые преобразованные формы общения. Например, словесно-логическое мышление как его высшая стадия развития протекает в форме внутренних рассуждений, то есть является разновидностью общения. Элементы и «следы» общения можно обнаружить в волевых процессах, в самосознании, в потребностях, в характере и в других личностных образованиях.

В-шестых, общение оказывает влияние на все психические функции и свойства человека. В условиях общения происходит существенное изменение работы памяти, внимания, воображения, восприятия, мышления, эмоций, воли, механизмов мотивации и всего поведения в целом. Эти изменения носят индивидуальный характер и могут происходить как в сторону улучшения, так и ухудшения. Это важно учитывать в практической работе с людьми.

**2. Основные свойства и особенности общения.**

Общение обладает такими свойствами, многие из которых роднят его с предметной деятельностью. К ним относятся активность, целенаправленность, творчески преобразовательный характер, диалогичность, двойственность формы, способность к развитию, способность к порождению субъективных и личностных образований, социальность, осознаваемость. Однако как особая форма социального бытия оно существенно отличается от предметной деятельности по всем выделенным свойствам.

Общение – это активный процесс, ибо через него происходит реализация большинства потребностей и жизненно важных функций человека. Однако источником общения могут быть такие мотивы, которые не характерны для предметной деятельности. Сюда относятся мотивы получения и выражения сочувствия, власти, самоутверждения и др.

Другим важным свойством общения является целенаправленность. Это означает, что субъект, вступающий в общение с кем-либо, преследует определенную цель. Она может быть сформулирована до или во время контакта, быть неизменной на протяжении всего процесса или корректироваться в ходе общения. Цели общения специфичны в содержательном плане. Они всегда связаны с человеком и ориентированы на получение определенных реакций и изменений в его действиях, мыслях, мотивах, образах, переживаниях и.т.д. Это означает, что общение носит творчески преобразровательный, а не адаптивный характер. Развитие человека в общественно-историческом и онтогенетическом плане есть прямой результат общения.

Однако здесь следует подчеркнуть, что любые изменения, происходящие с человеком в процессе общения, производятся им же самим м является результатом ого собственной активности. Другие люди как субъекты общения лишь содействуют этому. Фактически речь идет о самоизменении. Именно в этом заключается одна из важнейших отличительных особенностей общения. В предметной же деятельности субъект является абсолютным творцом, ибо предмет не способен к самоизменению.

Общение обладает своеобразной чувствительностью по отношению к человеку, на которого оно направлено. Она выражается в его способности подчиняться и уподобляться психологическим особенностям другого человека и, таким образом, воссоздать их в себе. Например, когда мы общаемся с кем-то, то всегда (вольно или невольно) как бы подстраиваемся под его индивидуальные черты: интересы, характер, привычки, настроения и.т.п. В результате они воспроизводятся в реальных актах нашего общения. В современной науке до сих пор необъяснима парадоксальная возможность субъекта ощущать другого человека во вполне материальных актах общения. Эта очень существенная особенность общения называется диалогичностью. Она является важнейшим условием его эффективности и хорошо прослеживается в любом диалоге двух людей. Каждая реплика одного из них строится на основе предшествующей реплики партнера и, как бы продолжая ее, порождает новую ответную реакцию. Диалог представляет собой не хаотический набор отдельных высказываний, а живую, очень динамичную, гибкую, стройную, строго упорядоченную систему. Диалогичность не характерна для предметной деятельности.

Так же, как деятельность, общение представляется двойственным по форме: внешним физическим и внутренним психическим процессом. Во внешнем плане оно предстает перед нами как процесс реального физического взаимодействия двух или нескольких субъектов, например, речевого, экспрессивного (с помощью мимики, жестов, выразительных движений) или практического. В этом отношении общение сильно отличается о деятельности, поскольку последняя может быть представлена с внешней стороны лишь предметными действиями. В нем заняты вполне телесные органы человека: руки, туловище, ноги, лицо, артикуляционный аппарат. Оно имеет свои пространственно-временные очертания и доступно для восприятия. Однако за всеми этими внешними процессами скрываются мотивы, цели, мысли, переживания, сомнения, образы и другие субъективные переживания. Они составляют внутренний субъективный план общения, без которого внешняя сторона его перестает быть таковой. Общение – это целостный процесс, совмещающий в себе непонятным образом внешние физические и внутренние психические компоненты.

Они имеют функциональную специализацию. С помощью внешних компонентов осуществляются реальные контакты человека с другими людьми, содействие изменению их субъективных характеристик (мыслей, чувств, желаний, переживаний и.т.п.), их воссоздание, передача и получение информации, трансляция социального опыта (обучение и воспитание), психическое развитие, управление, установление отношений, самоизменение человека в субъективном и личностном смысле.

Внешние компоненты общения очень специфичны в функциональном отношении. В предметной деятельности они важны, прежде всего, своими физическими характеристиками. Например, без ни невозможно произвести с предметом какие-то физические изменения. В общении же они являются всего лишь физическими носителями нефизических образований (значений, смыслов, образов, эмоциональных переживаний, желаний и.т.п.0, составляющих внутренний душевный мир человека. Те изменения, которые совершаются с человеком в процессе общения, являются следствием не физического воздействия его внешних компонентов, например, звуковых волн речевого общения, а его смыслового содержания. Тем не менее значения, смыслы или какие-либо иные субъективные переживания не смогут передаваться непосредственно из «души в душу». Они имеют форму соответствующих знаков: речевых, мимических, жестовых, поведенческих и других, которые и составляют внешнюю сторону общения.

Внутренние компоненты общения выполняют функцию мотивации, целеполагания, планирования, принятия решения, ориентировки в других людях, регуляции общения, самопознания, самоконтроля, самооценки. Однако в отличие от некоторых аналогичных функций внутренних компонентов деятельности они имеют свою содержательную специфику.

Соотношение внешних и внутренних компонентов общения весьма динамично. На разных этапах процесса общения и в разных его видах любой из них может быть доминирующим. Например, всевозможные паузы, возникающие в ходе общения двух людей, могут объясняться доминированием го внутренних компонентов. Именно в это время партнеры обдумывают сказанное, переживают, планируют способы дальнейшего общения и.т.п. Человек никогда не прерывает своего общения. Молчание, даже если оно и очень продолжительно, на самом деле представляет собой внутреннее общение. Внешние и внутренние компоненты общения тесно взаимосвязаны. Они быстро и легко переходят друг в друга и сменяют друг друга. Замысел без особого труда превращается в сказанную фразу, которая с такой же легкостью может обернуться новой мыслью или каким-то другим субъективным образованием.

Одним из важнейших свойств общения является способность к развитию. В ходе этого процесса оно подвергается очень существенным преобразованиям по целому ряду параметров. Во-первых, оно становится более совершенным в техническом плане, поскольку субъект овладевает множеством умений, навыков и приемов общения: умением слушать, выражать свои мысли, оказывать моральную поддержку, сочувствовать и др. Во-вторых, уменьшается количество ошибок, что значительно повышает качественный уровень общения. В-третьих, сокращаются временные параметры общения, что позволяет значительно быстрее решать соответствующие задачи. В-пятых, изменяется соотношение внешних и внутренних компонентов общения. Внешние компоненты общения сокращаются и редуцируются при одновременном разрастании внутренних компонентов. При этом происходит преобразование общения по форме: из внешнего развернутого во времени и пространстве процесса – во внутреннее предельно свернутое субъективное образование: мысль, решение, черту характера и др. Такое преобразование общения называется интериоризацией. Оно имеет очень важное значение для развития человека как субъекта и как личности. Без преувеличения можно сказать, что личность – это продукт интериоризации общения. Например, большинство черт характера представляет собой интериоризированные способы и приемы общения: упрямый – не соглашающийся с мнением других, отзывчивый – отзывающийся на просьбы других, доверчивый – доверяющий другим и т д. Интериоризация общения более глобальна по свом масштабам и последствиям, чем интериоризация предметной деятельности. Кроме того, она социальна в содержательном плане, поскольку именно на ее основе человеческий индивид усваивает (или присваивает) человеческую сущность.

Необходимым условием развития общения являются упражнения и тренировки. Обычно это происходит стихийно в ходе повседневной жизни, что порождает множество нежелательных последствий для личности: низкий уровень развития культуры общения, комплексы неполноценности, негативные черты характера, неадекватное отношение к людям и т.д. они значительно осложняют личную жизнь и профессиональную деятельность человека, особенно если она связана с общением. Для устранения подобных изъянов личности и повышения используют социальные тренинги общения и психокоррекционные занятия, на которых соответствующие упражнения и тренировки организуются специально и осуществляются профессиональным психологом.

**Понятие о межличностной коммуникации.**

Межличностную коммуникацию определяют как взаимодействие между небольшим числом коммуникаторов, которые находятся в пространственной близости и в большей мере доступны друг другу, т.е. имеют возможность видеть, слышать, касаться друг друга, легко осуществлять обратную связь. Понятие «Общение» указывает не только на межличностный характер коммуникации (т.е. взаимодействие между двумя или несколькими людьми), но относится к деятельности особого рода, в результате которой возникает психологический контакт между участниками общения. Таким образом, возникающая в результате взаимодействия между людьми психологическая окраска отношений является важнейшей характеристикой межличностного общения.

Если психологический контакт выступает самоцелью, говорят о мотивах общения, лежащие в пределах самого общения: люди получают удовольствие от самого процесса общения. Если же межличностное взаимодействие происходит ради иных целей (ими могут быть передача информации; побуждение партнера по общению к какому-либо действию; желание изменить взгляды своего партнера; стремление оказать эмоциональную поддержку), в таком случае говорят о мотивах общения, лежащих за его пределами.

Рассмотрим несколько так называемых аксиом межличностной коммуникации.

Коммуникация может быть как намеренной, так и ненамеренной. Обычно люди обдумывают свое поведение (речь, манеры), особенно в ситуациях небытовых. Однако часто мы действуем необдуманно, о чем можем впоследствии сожалеть: другой человек может услышать тихо сделанное нами замечание; мы можем выйти из себя; не подумать о том, как будет воспринята наша реплика.

Любой сообщение имеет содержательное и экспрессивное (т.е. выразительное0 измерение. Содержательный аспект – та информация, которая передается в сообщении. Экспрессивный аспект – способы выражения и сообщения информации, отражающие характер отношений между коммуникаторами. Избранный способ выражения содержит сообщение о том, какими видят партнеры свои взаимоотношения: доброжелательными или враждебными в социальном отношении или один из них находится в прямой зависимости от другого; чувствует себя спокойно и комфортно или переживает состояние тревоги и волнения и.т.д. в межличностном общении экспрессивная окраска сообщения часто более важна, чем его содержание.

Коммуникация необратима. Иногда и хотелось бы вернуть время, исправить слова, но, к сожалению, это невозможно. Последующие объяснения с партнером могут что-то исправить, извинения – смягчить обиду, однако созданное впечатление изменить очень сложно.

В ситуации встречи не вступать в коммуникацию невозможно. Стремление прекратить общение – тоже сообщение. Психологи даже выделяют несколько стратегий ухода от общения. Среди них:

а) прямая демонстрация нежелания общаться;

б) стратегия наименьшего сопротивления, когда один из партнеров неохотно поддакивает или со всем соглашается;

в) дисквалификация коммуникации, когда один из партнеров обесценивает собственное сообщение, противоречит самому себе, изменяет тему разговора4

г) приемлемое для собеседника, не обижающее его указание причин, по которым в данный момент общение нежелательно.

В интересах анализа коммуникативного действия часто обращаются к различным моделям коммуникации.

Компонентами любой модели являются:

* отправитель информации (или адресант) – говорящий или пишущий человек;
* получатель информации (или адресат) - слушающий или читающий человек;
* сообщение текст в устной или письменной форме;
* каналы коммуникации – вербальный или невербальный, письменный или устный способы передачи сообщения.

**Линейная модель** изображает коммуникацию как действие, в рамках которого отправитель кодирует идеи и чувства в определенный вид сообщения и затем, используя какой-нибудь канал (речь, письменное сообщение и.т.п.), отправляет его получателю. Если сообщение достигло получателя, преодолев разного рода «шумы», или помехи, то коммуникация считается успешной.

**Интерактивная модель**, вводя в качестве обязательного элемента обратную связь, наглядно демонстрирует кругообразный характер коммуникационного процесса, когда отправитель и получатель сообщения последовательно меняются местами.

Если первые две модели изображают коммуникацию как ряд конкретных актов, имеющих начало и конец, в которых отправитель по существу детерминирует действия получателя, то транзакционная модель представляет коммуникацию как процесс одновременного отправления и получения сообщений коммуникатарами. В каждый данный момент мы способны получать и декодировать сообщения другого человека, реагировать на его поведение, и в это же самое время другой человек получает наши сообщения и отвечает на них. На этой модели видно, что трудно выделить дискретный акт коммуникаций из событий, которые предшествуют ему и следуют за ним. Таким образом, коммуникация представляет собой процесс, в котором люди формируют отношения, взаимодействуя друг с другом.

Как отмечалось, участники межличностной коммуникации могут преследовать различные цели.

Характер цели и, как следствие, возникающая между партнерами психологическая дистанция являются основанием для выделения различных **уровней общения.** Среди них:

1. **ритуальный или социально-ролевой**. На этом уровне целью участников коммуникации является выполнение ожидаемой от них социальной роли, демонстрация знания норм социальной среды. Общение при этом носит, как правило, анонимный характер, независимо от того происходит оно между незнакомыми, знакомыми или близкими людьми;
2. **деловой, или манипулятивный**. На этом уровне целью участников коммуникации является организация совместной деятельности, писк средств повышения эффективности сотрудничества. Партнеры при этом оцениваются не как уникальные, неповторимые личности, а с точки зрения того, насколько хорошо могут выполнить поставленные перед ними задачи, т.е. оцениваются их функциональные качества. Соответственно, общение является психологически отстраненным – доминирует Я-Вы контакт.
3. **интимно**-**личностный.** На этом уровне целью участников коммуникации является удовлетворение потребности в общении, сочувствии, сопереживании. Для общения на этом уровне характерны психологическая близость, эмпатия, доверительность – доминирует Я-Ты контакт.

Очевидно, что каждый уровень общения предполагает использование соответствующих только ему моделей поведения, глубины взаимопонимания, согласия и сопереживания, способов взаимодействия партнеров.

В теории межличностной коммуникации наряду с понятием «уровни общения» используется понятие «круг общения». Последнее обозначает число людей, с которыми общение осуществляется не том или ином уровне. Большинству из нас хорошо известно из личного опыта, что глубоко знать и понимать можно в лучшем случае двух-трех человек, более или менее успешно ориентироваться в поведении – примерно десяти; по отношению к другим в действие вступают эталоны и стереотипы. Отечественный психолог Я. Коломинский предложил в зависимости от степени психологической близости и значимости два круга желаемого общения: первый (наиболее близкий) включает о одного до четырех человек, второй – от шести до восьми. Проведенные исследования позволили сравнить, насколько круг людей, которые нам симпатичны, совпадает с кругом тех, с кем приходится общаться большую часть времени. Оказалось, что у взрослых он достигает 40 %, а у детей – всего 19-24 %.

Писатель Т. Уайлдер ввел выражение «созвездие значимых»: каждый человек должен иметь 2х9 духовно близких ему людей (мужчин и женщин) старше его, его ровесников и младше его. Редко, а может и никогда, эти 18 вакантных мест бывают заняты одновременно: остаются незаполненные места – у некоторых многие годы, у некоторых всю жизнь есть лишь старший и младший друг, а бывает – ни одного. Чем больше вакантных мест в этом созвездии, тем больше страдает о непонимания.

Межличностную коммуникацию можно считать эффективной, когда цели, поставленные коммуникаторами, достигаются в наибольшей степени. Многие исследователи отмечают, что степень эффективности меняется в зависимости от ситуации. Можно быть успешным коммуникатором в общении со сверстниками или коллегами и потерпеть неудачу в общении с людьми иной возрастной группы или иного социального положения. Можно достичь успеха в общении с представителями своего пола и потерпеть неудачу во взаимодействии с человеком противоположного пола.

В анализе условий и приемов эффективной коммуникации важную роль играет понятие **коммуникативной компетентности**. Коммуникативная компетентность складывается из способностей человека прогнозировать коммуникативную ситуацию, в которой предстоит общение; ориентироваться в ситуации, в которой он оказался; б) коммуникативного исполнительского мастерства, т.е умения найти адекватную теме общения коммуникативную структуру и реализовать коммуникативный замысел; в) способности разбираться в самом себе, собственном психологическом потенциале и потенциале партнера.

Для развития и проявления этих способностей помимо представления о структуре коммуникативной ситуации и уровнях общения) о чем речь шла выше), требуется понимание и учет базовых сторон общения.

В современной теории межличностной коммуникации принято аналитически выделить **перцептивную, коммуникативную и интерактивную стороны общения.** Каждый из рассмотренных ранее уровней общения включает эти три стороны.

**Перцептивная сторона** – процесс восприятия партнерами друг друга, определение контекста встречи. Перцептивные навыки проявляются в умении управлять своим восприятием; «читать» настроение партнеров по вербальным и невербальным характеристикам; понимать психологические эффекты восприятии и учитывать их для снижения его искажения.

Один из необходимых навыков коммуникативной компетентности, связанный с перцептивной стороной – навык наблюдательности. Наблюдение выступает, с одной стороны, важнейшим инструментом в организации нашей повседневной жизни, в общении с другими, а с другой стороны, методом эмпирического анализа. В обучение наблюдательности входят упражнения по наблюдению за отдельными признаками и аспектами поведения без потери связи с целым, отработки терминологической точности в описании событий и явлений, овладение современными техническими средствами наблюдения и регистрации.

**Коммуникативная сторона** – эффективное использование средств общения, подразделяемых на вербальные и невербальные. Последние включают мимические, жестовые, паралингвистические, проксемические и др. способы передачи сообщений. При этом компетентность проявляется в наличии богатого репертуара коммуникативных техник, используемых на разных уровнях общения.

Интерактивная сторона – позиции, которые занимают партнеры при организации и осуществлении общения. Среди возможных позиций в общении можно отметить «пристройку» к партнеру «свысока», «на равных», «снизу» либо отстраненную позицию. Ни одна из них не является однозначно хорошей или плохой. Правильнее рассматривать занимаемую позицию с точки зрения ее продуктивности, о чем можно судить только при ее соотнесении с возникшей ситуацией. Так, пристройка снизу, уместная в некоторых случаях (например, необходимо принести извинения), может трансформироваться в неискреннюю угодливость; отстраненная позиция, или невмешательство, может в крайнем своем выражении обернуться отчуждением. Позиция равенства также может вызвать неудовлетворение в случае, когда, например, от руководителя ожидается принятие решения, а он занимает позицию одного из участников обсуждения. Умение использовать всю палитру возможностей, как бы играя на всех психологических инструментах, - один из возможных показателей психологической зрелости.

Особо нужно выделить в структуре коммуникативной компетентности навыки самонастройки, саморегуляции в общении. Они предполагают умения:

* преодолевать психологические барьеры в общении;
* снимать излишнее напряжение;
* эмоционально настраиваться на ситуацию;
* распределять свои усилия в общении.

Итак, общение представляет собой процесс взаимодействия между партнерами, в ходе которого развиваются, проявляются и формируются определенные отношения между ними, каждого партнера к самому себе и к совместной деятельности. Коммуникативный опыт каждого человека уникален и неповторим. Вместе с тем можно развивать навыки компетентного коммуникатора, повышая тем самым эффективность своего общения, а вместе с нею и удовлетворенность жизнью.

**Лекция 4. Межличностное восприятие.**

Рассматривая коммуникативную компетентность, среди прочих ее показателей, мы упоминали о перцептивных навыках, которые проявляются в умении управлять своим восприятием; ориентироваться в позиции партнера по общению и в ситуациях; распознавать психологические эффекты (ошибки) восприятия, чтобы по возможности снижать их влияние.

Эти и другие вопросы, касающиеся восприятия людьми друг друга, тема данной лекции.

Восприятие – это процесс отбора, организации и интерпретации чувственных данных.

Среди общих закономерностей восприятия как одного из важнейших психических процессов, независимо от того, идет речь о восприятии предметов, идей или людей, обычно отмечают:

- принцип избирательности: в каждой конкретной ситуации человек обращает внимание лишь на сравнительно малую часть воздействий, но при этом создает хотя и ограниченную, но зато более связную и осмысленную картину;

- принцип целостности: люди воспринимают объекты и ситуации дискретно, но как динамичное явление, спонтанно организуют свои восприятия в осмысленную форму, при этом действуют принципы пространственной близости, сходства;

- принцип константности (устойчивости), обращающий внимание на сравнительную устойчивость нашего восприятия даже в меняющихся условиях.

Восприятие не пассивный процесс, при котором мы автоматически реагируем на полученные стимулы, но процесс активный. Чувства, которые вызывают в нас люди или ситуации, отчасти зависят от внешнего мира, но в значительной степени зависят от нас – воспринимающих этот мир.

Как при восприятии предметов, так и при восприятии людей на этот процесс воздействуют:

1. физиологические возможности нашей сенсорной системы;
2. местоположение (лицом к лицу, бок о бок, в первых рядах, на галерке и т.п.);
3. интересы, эмоции, потребности (тот, кто только что перенес операцию, будет более внимателен к новостям и разговорам о хирургии, чем тот, кто никогда не был в больнице; кто испытывает голод, тот среди разнообразных и случайных предметов обратит внимание на то, что имеет отношение к еде; люди, пережившие очень сильное чувство, например, любовь, могут воспринимать то, чего нет на самом деле, или же не желают видеть того, что происходит в действительности и т.д.);
4. установка (вы с большей вероятностью обратите внимание на то, что ас попросили обратить внимание или на то, что может подтвердить имеющиеся у вас взгляды);
5. прошлый опыт, в частности, уровень образования как важная часть прошлого опыта
6. ожидания (эффект самоосуществляющего пророчества) – если вы ожидаете, что событие будет скучным, неинтересным, скорее всего, так и будет, поведение других, их чувство веселья не будут замечены или будут искажены. Ваши ожидания могут даже спровоцировать других вести себя именно ожидаемым образом. Например, вы ожидаете, что какому-то человеку нечего вам сказать. В результате, вы преимущественно молчите, не давая ему вступить в разговор, или можете задавать вопросы, не требующие ответа, а затем интерпретирует его молчание как подтверждение собственных ожиданий.

Итак, когда мы говорим, что восприятие – активный процесс, это означает, что то, что мы воспринимаем, то, как мы интерпретируем воспринятую информацию, определяется нашим состоянием, мы обладаем значительным контролем над своими восприятиями.

Некоторые особенности отличают межличностное восприятии от восприятия людьми предметов.

Первая особенность заключается в том, что субъект и объект восприятия – в данном случае это люди – принципиально подобны. Одно из следствий этого кажущегося очевидным утверждения – то, что субъект восприятия в максимальной степени склонен и имеет возможность использовать свой собственный опыт, делая заключение о состоянии или намерениях другого человека. Другими словами, мы допускаем, что в какой-то степени опыт другого человека напоминает наш собственный опыт и такие допущения помогают нам более точно его воспринимать. Например, если я знаю, что какой-то человек вернулся с похорон, то мой собственный прошлый опыт, скорее всего, дает возможность интерпретировать молчание как депрессию, а не как безразличие или обиду на меня. Правда, это же наша способность может приводить к серьезным проблемам во взаимопонимании, или ошибками восприятия. Так, если я считаю, чьи-то музыкальные вкусы подобными своим (например, в пристрастии к джазу), то саркастическую реплику - «Потрясающе» – я могу принять за искреннее выражение чувств, что неминуемо приведет к последующему взаимопониманию.

Последний пример дает возможность обратить внимание на еще одно отличие межличностного восприятия от восприятия людьми предмета (например, приму искусственные цветы за настоящие), то я довольно легко могу ее исправить, произведя с этим предметом действия, которые позволят мне обнаружить мою ошибку. Ошибочность восприятия другого человека или неверные представления о его целях или намерениях значительно сложнее не только проверить, но и исправить. При этом часто субъект восприятии и не ставит перед собой задачу уточнить или проверить свое представление, искренне считая его верным. Иногда люди поправляют восприятие друг друга, но чаще всего одна ошибка влечет за собой другую, значительно влияя на последующие отношения между людьми.

Итак, главным регулятором в построении общения является тот образ партнера, то представление о нем, которое имеется у каждого. Именно к этому образу и будет обращено общение. При его формировании важное значение имеет первое впечатление о человеке.

Каждый из нас имеет собственные представления и суждения о людях, мире, о себе; составляет планы, которые надо осуществить в будущем и много другое. Все это может каким-то образом отразиться на первом впечатлении о другом человеке. Вопрос о степени объективности понимания ситуации общения для построения образа другого. В разных ситуациях нам требуется такое представление о партнере, которое помогло бы строить свое поведение и общение с ним. Даже если бы и существовала бы возможность получить полную объективную информацию о партнере, она нам была бы не нужна. В реальной ситуации не нужно знать, какой человек «вообще», необходимо представлять себе, чего о него ждать сейчас, в этих условиях, при данных целях, задачах, желаниях, в данном контексте. Общение строится не «Вообще», а «здесь и теперь», и представление о партнере должно отражать реальность.

Множество ситуаций подтверждает драматическое воздействие первого впечатления на восприятие, что может повлиять на всю коммуникацию. Причем это воздействие могут усилить некоторые психологические особенности участников общения, а также закономерности самого общения. Выделим некоторые из них.

**Влияние самооценки.** Влияние и характер оценки другого человека зависят от таких качеств оценивающего, как степень его уверенности в себе, присущее ему отношение к другим людям. Ели один из участников общения уверен, что его суждения о другом точно соответствует действительности, то он не будет заинтересован в получении обратной связи, в этом случае эффект первого впечатления оказывается решающим. Большинство из нас не раз переживали подобную ситуацию, когда возникает эффект «человека-невидимки». Не важно, что вы делаете или говорите, другой человек не реагирует на ваше поведение – он уже сделал свое заключение о вас, и вы не можете повлиять на него.

Уверенные в себе люди (не путать с самоуверенными) часто оценивают других людей как доброжелательных и расположенных к ним; неуверенные в себе имеют обыкновение смотреть на других как на тяготеющих к холодности и не расположенных к ним.

Проецирование. Познающий может вкладывать свои состояния в другую личность, приписывать ей черты, которые в действительности, присущи ему самому, а у оцениваемой личности могут отсутствовать. Психологи обнаружили, что испытуемые, в личности которых были ярко выражены желчность, упрямство, подозрительность, чаще замечали эти черты у людей, предложенных им для оценки, чем испытуемые, у которых эти черты отсутствовали.

«Эффект ореола». Это тенденция воспринимающего преувеличивать однородность личности партнера, например, переносить благоприятное впечатление об одном качестве человека на все другие качества.

Действует несколько типовых схем запуска эффекта ореола. Наиболее часто применяется схема восприятия, которая запускается в случае неравенства партнеров в той или иной сфере – социальной, интеллектуальной. Эта схема начинает работать не при всяком, а только при действительно важном, значимом для воспринимающего неравенстве. Люди склонны систематически переоценивать различные психологические качества тех, кто превосходит их по какому-то существенному для них параметру. Так, если я болезненный и слабый, но хочу быть здоровым и сильным и встречаю пышущего здоровьем и силой человека, то не исключено, что я переоценю его по всем параметрам – в моих глазах он будет и красив, и умен, и добр. Можно предположить, что схема восприятия в данном случае такова: при встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем было бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы недооцениваем его. Важно, что превосходство фиксируется по одному параметру, а переоценка (или недооценка) происходит по многим параметрам. Эту ошибку в общении стали называть действием фактора превосходства.

Другая ошибка, связанная с действием эффекта ореола, заключается в том, что если человек нам нравится внешне, то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным и т.д. переоценить многие его психологические характеристики.

Еще одна схема – проявление фактора «отношения к нам»: те люди, которые нас любят или хорошо к нам относятся, кажутся нам значительно лучше тех, кто относится к нам плохо.

Таким образом, при формировании первого впечатления «Эффект ореола» проявляется в том, что общее позитивное впечатление о человек приводит к переоценке, а негативное впечатление – к недооценке неизвестного нам человека. Если в ситуации общения действует хотя бы один из рассмотренных факторов – превосходства, привлекательности или отношения к нам, то человек, скорее всего, применит одну из схем восприятия и, возможно, ошибется в оценке партнера.

Стереотипизация. Социальные стереотипы – основа формирования первого впечатления

А социальная стереотипизация – главный механизм этого процесса. Социальный стереотип – это устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной группы. Любой социальный стереотип является порождением определенной группы людей, и отдельный человек пользуется им лишь в том случае, если относит себя к этой группе. Трудность заключается в том, что видимым носителем того или иного стереотипа всегда является конкретный индивид. Поэтому при объяснении происхождения и функции стереотипа часто пытаются идти от изучения опыта человека, его знаний о предмете стереотипа, т.е. от его индивидуальных особенностей. Это приводит к неверным выводам о том, будто социальные стереотипы – следствие ограниченного опыта, невежества, плод скороспелых обобщений. Однако такие объяснения противоречат не только данным исследований, но и просто фактам, известным большинству людей.

Везде, где можно выделить различные группы, существуют стереотипные представления этих групп друг о друге, которые адекватно могут использовать только в межгрупповых отношениях для быстрой ориентировки в ситуации и определении людей как представителей той или иной группы. Ориентировка и определение происходят мгновенно – по знакам групповой принадлежности срабатывает механизм стереотипизации и актуализируется соответствующий социальный стереотип. Для запуска этого механизма совершенно неважно, что в действительности происходит, каков личный опыт владельца стереотипа - главное не ошибиться в ориентировке.

Ситуации первого знакомства относятся именно к межгрупповому уровню общения, поскольку для людей как социальных существ главное – определение вопроса о групповой принадлежности партнера. Поэтому наиболее важные в данной ситуации характеристики партнера те, которые позволяют отнести его к какой-то категории, группе. Именно эти характеристики и воспринимаются наиболее точно. Все остальные черты и особенности, оказавшиеся не в фокусе, просто достраиваются по определенным схемам.

Ошибкой является то, что стереотипизации могут подвергаться и неизвестные, не относящиеся к делу свойства и качества, что может привести к неадекватному взаимодействию в дальнейшем – за пределами ситуации первого впечатления, когда общение станет межличностным и потребуется точность в определении этих психологических качеств.

Таким образом, восприятие другого одновременно и верно и неверно, правильно и неправильно, более точно в отношении главных в данный момент характеристик, по которым мы строим поведение, и менее точно в отношении остальных. Исследования показывают, что почти каждый взрослый человек, имеющий достаточный опыт общения, вполне способен точно определить все характеристики партнера – его психологические черты, его социально-демографическую принадлежность. Но эта точность высока только в нейтральных областях, т.е в ситуациях, из которых искусственно устранены все возможности взаимодействия, зависимости между отдельными людьми, и единственной задачей является точное и полное восприятие другого человека. С другой стороны, исследования обнаруживают, что почти всегда в реальных ситуациях присутствует тот или иной процент ошибок. Чем менее нейтральны отношения, чем более люди заинтересованы по тем или иным причинам друг в друге, тем больше вероятность ошибок.

При изучении коммуникационных навыков важным становится вопрос о том, можно ли утверждать, что определенные психологические типы людей более точны в восприятии других?

Имеющиеся исследования не обнаруживают какой-либо прямой зависимости между типами людей и точностью восприятия. В ряде исследований подтверждение получили следующие предположения:

А) некоторые люди легче и точнее судят о других, лучше понимают их поведение;

Б) о некоторых чертах характера легче судить, чем о других;

В) люди лучше судят о тех, кто похож на них.

Относительно первого вывода между психологами существует согласие по поводу того, что среди таких людей чаще встречаются те, кто:

\* в своих заключениях опираются не наблюдение за поведением, а не на стереотип;

\* менее авторитарные личности;

более объективно относящиеся к себе.

Можно ли использовать эту информацию для повышения эффективности нас как коммуникаторов? Ведь мы не можем резко улучшить наши интеллектуальные способности – а способность делать выводы о других по их мнению во многом зависит от интеллекта. Не можем мы и просто сказать себе – будь менее жестким или авторитарным. Социальные установки меняются не так легко. То, что мы можем сделать – стремится понять других и относиться к себе более объективно.

Итак, неудачи и провалы в коммуникации часто случаются потому, что, во-первых, люди неверно и неточно воспринимают друг друга; во-вторых, они не понимают, что их восприятия не точны. И хотя было бы утопичным считать, что более точное восприятие всегда приводит к более эффективной коммуникации, тем не менее удовлетворенность общением и в кратковременных, и в долговременных отношениях во многом зависит от степени адекватности и глубины восприятия.

**Лекция 5. Межличностная аттракция.**

Среди людей, входящих в круг общения, всегда есть те, кто нам нравится больше, те, кто нравится меньше или те, кто нам вообще не нравится, т.е. наша восприятие других людей, как правило, сопровождается более или менее выраженным оценочным отношением. При этом мы достаточно быстро определяем, кто нам нравится, а кто нет. Процесс предпочтения одних людей другими, взаимного притяжения между людьми, взаимной симпатии получил название межличностной аттракции (от английского аттракт – привлекать, притягивать, пленять, прельщать). Стремление нравиться другим людям и их взаимные чувства по отношению к нам составляют важную сторону социальной жизни, играют значительную роль в хорошем сочувствии любого человека. Наши предпочтения проявляются при выборе друзей и будущих супругов; многие группы формируются на основе чувства аттракции между входящими в них членами; в больших организациях взаимная привлекательность во многом определяет характер межличностного общения ее сотрудников.

Среди факторов, оказывающих наибольшее влияние на процесс межличностной аттракции, можно выделить внешние, т.е. те, что существуют до того, как начался процесс общения, и внутренние, т.е. те, что возникают в процессе взаимодействия, или собственно межличностные детерминанты аттракции.

**К внешним факторам аттракции** можно отнести следующие три переменные: степень выраженности у человека потребности в аффилиации; эмоциональное состояние партнеров по общению; пространственную близость.

**Потребность в аффилиации -** эта потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, желание нравиться, привлекать внимание, интерес, чувствовать себя ценной и значимой личностью. Очевидно, что степень выраженности данной потребности у того или иного человека в значительной мере определяет тип его межличностного поведения. Человек со слабо выраженной потребностью в аффилиации производит впечатление необщительного, стремящегося к уходу от людей; человек у которого данная потребность выражена очень сильно, постоянно ищет контакта с другими, стремится к людям, старается сделать так, чтобы его заметили. Соответственно для людей с подобным типом поведения привлекательность других (особенно на начальном этапе взаимодействия) во многом определяется их общей направленностью на людей, непереносимостью одиночества.

**Эмоциональное состояние в конкретной ситуации** общения может быть рассмотрено как внешний фактор аттракции в том случае, если ваше хорошее настроение распространяется на все вокруг, включая окружающих людей (известный эффект «сегодня мне все нравятся»), вне зависимости от того, сделали эти люди что-то для вас или нет. Экспериментально установлено, что те, кто переживают положительные эмоции, смотрят на окружающих чаще, чем в ситуациях, когда их состояние нейтрально, подавленно или агрессивно. Для человека с негативными эмоциями другие либо просто не существуют (он их не видит), либо на них переносится плохое настроение (они раздражают, досаждают и т.п.). Таким образом, то как мы относимся к другим и то, как нам кажется они относятся к нам, может быть лишь частью нашего эмоционального состояния, на которое влияют самые разнообразные факторы внешней среды: политические, экономические новости, характер погоды, звучащая музыка и много другое.

**Пространственная близость.** Еще одной внешней детерминантой межличностного предпочтения является пространственная близость. Воздействие этой переменной можно сформулировать следующим образом: при прочих равных условиях, чем ближе пространственно находятся люди к друг другу, тем вероятнее их взаимная привлекательность. Воздействие данного фактора имеет решающее значение для установления межличностных контактов. В детские годы круг друзей формируется, прежде всего, из сверстников, живущих в одном подъезде или доме, а также из одноклассников. Вероятнее всего и брачными партнерами становятся эти люди, либо живущие недалеко друг от друга, либо те, кто учится и/или работает вместе. Пространственная близость влияет и на продолжительность отношений. Огромное количество дружеских отношений, влюбленностей, ухаживаний прекращается под воздействием пространственной разделенности. Поговорка «с глаз долой, из сердца – вон» во многом верна именно потому, что указывает на сложность поддержания общения на расстоянии. Сохранение отношений вопреки расстояниям можно объяснить тем, что (пользуясь языком теории обмена) получаемые в результате этих отношений «награды» перевешивают затраченные усилия (помним ушедших родителей, дорогих сердцу учителей и других людей, оказавших позитивное воздействие на нашу судьбу).

**Пространственная близость** выступает фактором межличностной аттракции прежде всего потому, что люди, живущие неподалеку, находятся в сходной социоэкономической среде, пользуются сходной социальной инфраструктурой. В результате они имеют общую информацию, общие вопросы и проблемы, что способствует их социальным контактам, возможно, и взаимопомощи. Следствием может стать близкое личное знакомство между ними.

Другое объяснение между пространственной близостью и межличностной аттракцией предложил известный психолог Роберт Зайонц, сформулировав следующую зависимость: неоднократное использование какого-либо стимула увеличивает привлекательность этого стимула для воспринимающего. Иначе говоря, то, что знакомо, нравится больше, чем то, что незнакомо. В своих экспериментах исследователь находил подтверждение этому выводу. Например, он показывал испытуемым фотографии, варьируя число показов от 1 до 25 раз. При этом было замечено, что чем чаще человек видит конкретное лицо, тем в большей степени оно ему кажется привлекательным. Или другой эксперимент – человек в игре встречался со своим партнером от одного до восьми раз, после чего игроков просили назвать тех, кто им понравился больше других. Результат был сходен с предыдущим: чем чаще встречались в игре люди, тем больше они нравились друг другу. Правда, было введено важное уточнение – для того, чтобы повторная встреча вызывала аттракцию, начальная реакция должна быть либо нейтральной, либо положительной (хотя бы в слабой степени). Повторный негативный стимул усиливал его негативное восприятие. Таким образом, пространственная близость, оказывая влияние на частоту взаимодействий, соответственно увеличивает степень знакомства между людьми, снижая настороженность и возможный страх перед новым и незнакомым. Результатом становится возрастающая межличностная аттракция.

Если бы пространственная близость была решающим фактором, влияющим на аттракцию, как легко было бы предсказать дружбу между теми, кто живет рядом. Увы, из жизненного опыта хорошо известно, что находящиеся близко люди не только выбирают, но и отвергают друг друга. Обратимся к другим детерминантам.

Рассмотренные выше факторы определяются как внешние детерминанты аттракции именно потому, что выступают в качестве ситуативных или внутриличностных условий, способствующих или препятствующих сближению между людьми. Вместе с тем как только люди вступили в контакт, начинает действовать новая группа факторов, вызванных процессом межличностного взаимодействия.

**К внутренним факторам, или собственно межличностным детерминантам** можно отнести: (1) физическую привлекательность партнера по общению; (2) демонстрируемый стиль общения4 (3) фактор сходства между партнерами по общению; (4) выражение личного отношения к партнеру в процессе общения.

**Физическая привлекательность**. Нам нравятся красивые люди. Разумеется, взгляды на красоту субъективны, но тем не менее мы воспринимаем красоту как важный элемент установления и развития межличностных отношений. Люди склонны ассоциировать красоту с положительными личными характеристиками, а некрасивость с отрицательными. Однако связь между физической привлекательностью и аттракцией находится в сложных, опосредуемых другими переменными, зависимостях. Некоторые социальны психологи утверждают, что в основе предпочтения красивых и некрасивых лежит не столько стремление человека выбрать в качестве партнера по общению самого красивого, сколько прогноз его реакций на себя. В случае, когда человек уверен в себе, он выбирает наиболее красивого из возможных претендентов, при отсутствии такой уверенности – ориентируется на средний или даже низкий уровень физической привлекательности. Иногда нас привлекают красивые люди потому, что находясь рядом с ними, как нам кажется, мы улучшаем собственный образ. В то же время более высокий уровень физической привлекательности не обеспечивает стабильного успеха в долговременных отношениях, поскольку влияние внешней привлекательности обычно более высоко вначале знакомства и снижается по мере того, как мы узнаем о других чертах этого человека.

**Стиль общения**. Важным фактором межличностной аттракции является манера поведения. Общение с одними людьми приносит нам большее наслаждение, чем с другими. Люди, демонстрирующие щедрость, великодушие, энтузиазм, нежность, коммуникабельность, решительность, как правило, нравятся больше, чем те, кто, кого воспринимают как скупых, холодных, апатичных, «агрессивно-эгоцентричных» или чересчур робких.

В одном исследовании испытуемых просили описать черты, которого они не любят. В полученных описаниях были выделены следующие типы определенных качеств.

Во-первых, это человек самовлюбленный, высокомерный, заносчивый, самодовольный, тщеславный. С ним неприятно иметь дело, потому что он больше думает о себе, чем о чем-либо еще. При взаимодействии с ним, вы чувствуете отсутствие интереса к себе, к вашему мнению, вашим идеям, в результате снижается самоуважение.

Во-вторых, это человек догматичный, постоянно не соглашающийся и противоречащий своему собеседнику. Отчасти он напоминает первый тип – его меньше всего интересует чувства и взгляды других людей, чем желание проявить свою волю над ними. Его оскорбительное поведение обычно либо провоцирует встречное оскорбление, либо пассивное сопротивление в форме молчаливого протеста, либо вынужденное подчинение, при котором сохраняется или даже усиливается отношение к такому человеку.

В-третьих, это двуличный или неискренний человек, в общение с которым возникает ощущение опасности («чего он хочет от меня», «кому он может передать содержание нашего разговора?»), чувство, что вас хотят использовать в чьих-то целях.

**Сходство**. «Приятный человек – это человек, который согласен со мной», - однажды написал Б. Дизраели (премьер-министр Великобритании в конце XIX). Три четверти века спустя это высказывание нашло подтверждение в научных высказываниях: нам нравятся и мы, скорее, нравимся людям, которые похожи на нас, и напротив, нам, скорее, не нравятся и мы не нравимся людям, отличающиеся от нас. В основе этого утверждения лежит принцип когнитивного соответствия, нашедший отражение в целом ряде социально-психологических теорий. Согласно этому принципу, человеческие существа имеют сильно выраженную потребность в согласованности, последовательности. Социальные установки, верования, чувства, ценности человека взаимосвязаны, и он пытается поддержать их в согласованности или создать ее, если она утрачена. Одной из наиболее известных теорий, применяющих данный принцип в исследовании межличностной аттракции, является теория коммуникативных актов. Ее основные положения можно сформулировать следующим образом.

**Межличностная коммуникация** - это один из способов, с помощью которого мы пытаемся поддержать состояние когнитивного баланса или, симметрии. Самый простой акт коммуникации может быть представлен как ситуация, в которой один человек («А») сообщает информацию другому человеку («Б») относительно какого-то предмета («Х»). Если А и Б имеют сходные взгляды и чувства относительно Х, их отношения симметричны. Если же их взгляды и чувства относительно Х расходятся, их отношения ассиметричны. Иными словами, люди, имеющиеся сходные ориентации (социальные установки) испытывают взаимную привлекательность. Что делает симметричные отношения столь желанными?

**Во**-первых, чем выше уровень согласия, тем легче предсказать поведение другого. Во-вторых, чем боле схожи установки А и Б, тем сильнее ощущение реальности значимости и взглядов, что является важным условием положительной Я-концепции, источником поддержания уверенности в себе, повышения самооценки личности. Напряжение, вызванное расхождением взглядов, создает дискомфорт, от которого человек старается избавиться путем согласования своего положения с поведением другого человека. Эта базовая мотивация получила название потребности в консенсусе, проявляющейся в том, что люди пытаются придать силу и значимость своим взглядам путем их согласования с другими людьми.

**Теория коммуникативных актов использует схематические модели**. Знаки плюс указывают на положительные чувства, знаки минус – на отрицательные, стрелки указывают направление чувств. Любая ситуация, которая содержит четное число знаков «минус» или их отсутствие – является ситуацией сбалансированной или симметричной; если же число знаков «минус» нечетно, мы имеем несбалансированную или асимметричную ситуацию. Рассмотрим пример.

Нина (А) и Сергей (Б) начали недавно встречаться. Они нравятся друг другу, у них много общих взглядов. Однако когда разговор зашел о феминизме (Х), Сергей заявил, «женщины уже имеют равные права и не подвергаются никакой дискриминации». Нина выразила свое несогласие. На рис. А) показано это состояние дисбаланса.

Рассмотрим ситуацию с точки зрения Нины. Согласно теории баланса, поскольку ей нравится Сергей, она хочет, чтобы ему нравились те вещи, какие нравятся ей. В нашем примере ей важно, чтобы он был согласен с ее оценкой феминизма. Насколько сильно ее будет беспокоить возникшее расхождение, зависит от силы ее чувства как к Сергею, так и к феминистскому движению. Чтобы восстановить баланс, она может прийти к выводу, что Сергей ее разочаровал. Тогда негативная реакция Сергея к феминистскому движению будет сбалансирована негативными чувствами. Нины по отношению к Сергею. Рис. Б) показывает это состояние баланса.

У Нины есть и другой выбор. Она может снизить свою преданность женскому движению. Тогда Нина и Сергей будут продолжать любить друг друга и вместе отрицательно относиться к феминизму. То состояние баланса показано на рис. в)

Наконец, Нина может попытаться изменить отношение Сергея к феминизму. В этом случае, как показано на рис. Г), все элементы будут нести положительный знак: Нина и Сергей любят друг друга и оба восхищаются феминистсками.

Множество экспериментов, проводимых в рамках теории когнитивного баланса, показывают, что когда мы общаемся с кем-то, кого мы считаем похожим на нас, мы с большей долей вероятности становимся похожими друг на друга в наших оценках и взглядах. Кроме того, чем больше мы воспринимаем взгляды другого человека подобными своим, тем больше вероятность того, что мы нравимся ему. Напомним, однако, о том, что на наши восприятия часто влияют наши ожидания. Мы можем ожидать, что люди, которые нам нравятся, согласны с нами по многим вопросам, и можем преувеличивать степень их согласия с нами. Точно также мы можем преувеличивать наши различия с теми, кто нам не нравиться.

Хотя сходные цели сближают людей, иногда именно сходство может стать фактором, резко снижающим межличностную аттракцию. В ситуациях соперничества два человека, имеющие одинаковые цели, часто начинают ненавидеть друг друга. Например, ревность. Вряд ли двое мужчин, добивающихся одной женщины, станут хорошими друзьями. Или де женщины, претендующие на одно рабочее место, едва ли понравятся друг другу. Вот почему тот факт, что двое людей имеют в чем-то схожие взгляды, еще не достаточное условие для предсказания и взаимной привлекательности.

Вместе с тем ряд факторов усиливают воздействие сходства на аттракцию. Среди них: 1) число вопросов, по которым люди достигают согласия; 2) важность, значимость тех или иных взглядов; 3) взаимность.

Даже с самыми близкими друзьями мы согласны не по всем вопросам. Тем не менее, именно с друзьями число тем, в отношении которых мы достигаем согласия, существенно выше, чем с людьми, которых мы не любим. Мы выбираем наших друзей именно потому, что с ними у нас много общего во взглядах, и мы склонны соглашаться с ними по большому числу вопросов, потому что мы – друзья. Более того, один вопрос не может сформировать или разрешить дружеские отношения, но вот число вопросов, по которым мы достигаем согласия, становятся хорошим показателем того, будут ли наши отношения продолжены.

Некоторые взгляды занимают центральное место в нашем мировоззрении, они боле устойчивы, их трудно изменить, даже если это требуется для достижения симметричных отношений. Поэтому согласие по важным мировоззренческим вопросам оказывается зачастую принципиальным моментом в установлении наших отношений с другими. Если разногласия возникают по вопросам, не имеющим большего значения для собравшихся вместе людей, то даже их наличие не повлияет на приятельский характер отношений. Если же обсуждаемая проблема очень важна для кого-то из собеседников, то несовпадение в ее оценке с большей долей вероятности скажется на отношениях между ними. Поскольку жизненные установки человека формируются в определенной социокультурной среде, такие личностные характеристики, как образование, прошлый опыт, разделяемые духовные ценности и т.д., могут повлиять на то, будет ли другой человек привлекателен для него. Браки между людьми – представителями разных рас, религиозных взглядов, социоэкономических групп, уровня образования чаще заканчиваются разводом, чем между людьми, имеющими сходство по этим показателям.

Взаимность – еще одна переменная, усиливающая воздействие принципа сходства на межличностную аттракцию. От того, чувствуем ли мы, что тот, кто нам нравиться, испытывает те же чувства к нам, что этот человек к нам не равнодушен, во многом зависит, станет ли наше увлечение им сильнее. Знание того, что мы нравимся другому человеку, оказывается своеобразной наградой, повышая самооценку.

**Дополнительность.** Мы все встречали пары, в которых партнеры великолепно уживаются, несмотря на бросающиеся в глаза различия их характеров и взглядов. Теорию, подчеркивающую различия, а не сходство между людьми как основу межличностной аттракции, предложил американский психолог Винч, назвав ее теорией дополняющих потребностей. Ее основное положение можно сформулировать следующим образом: при отборе брачных партнеров и даже друзей мы чаще выбираем тех, кто удовлетворяет наши потребности, а максимальное удовлетворение имеет место тогда, когда два человека имеют скорее дополняющие, а не сходные потребности.

**Винч выделил два типа дополнительности.** Во-первых, два человека могут удовлетворять разные потребности друг друга. Например, «А» имеет сильную потребность в том, чтобы кого-то защищать, а «Б» - сильную потребность подчиняться, быть зависимым от кого-то. Во-вторых, два человека могут удовлетворять одну и ту же потребность, например, когда «А» имеет сильную потребность в доминировании, а у «Б» эта же потребность выражена значительно слабее. Причем такие дополнения не зависят от того, имеем мы дело с мужчиной или женщиной. Нужно сказать, что, несмотря на то, что существуют примеры, подтверждающие данную теорию, многие исследователи не разделяют ее, полагая, что она носит гипотетический характер и нуждается в дополнительной проверке.

**Поддержка.** Важнейшей внутренней детерминантой межличностной аттракции является выражение личного отношения к партнеру в ходе общения. Еще Аристотель писал, что люди любят тех, кто им делает добро и заботится о них. Аттракция возникает в ответ на положительные действия, неприязнь – на отрицательные. Мы положительно относимся, скорее, к тем людям, кто нас хвалит, любит, сотрудничает с нами, а не к тем, кто нас критикует, ненавидит или является нашим конкурентом. Впрочем, замечено, что эмоциональная реакция на положительные действия со стороны другого человека определяется не столько сами действиями, сколько тем, как они интерпретируются, какие мотивы приписываются субъекту, какой субъективный смысл имеет для человека данное подкрепление. Важно, воспринимаются ли действия как адресованные ему лично ли как безличные, просто привычное для субъекта поведение в данной ситуации. Кроме того, если партнер «перебирает» в комплиментах, похвальбе, возникает вопрос об искренности и мотивации такого поведения.

**Поддерживающий стиль поведения** можно определить как любое поведение, в результате которого другой человек начинает больше себя ценить. Соответсвенно, **неподдерживающий стиль** – поведение, в результате которого другой человек оценивает себя ниже, ценит себя меньше.

Важно помнить, что отказы в поддержке иногда могут быть ненамеренными, но являться результатом непонимания важности поддержки личностной самооценки. Однако в обоих случаях результатом становится использование индивидом психологических защит.

Можно выделить следующие виды сообщений, носящих характер поддержки:

* обращение к партнеру по имени. Имя собственное символизирует личность человека, обращение по имени демонстрирует внимание к данной личности. Восприятие такого обращения, как правило, окрашено положительной эмоцией;
* комплименты, т.е. похвала, содержащая небольшое преувеличение положительных качеств того, кому делается комплимент;
* прямое признание. С собеседником соглашаются и прямо сообщают ему об этом, что проявляется в поддержании разговора, заинтересованности в разговоре и т.п.;
* выражение положительных чувств, при котором слушающий сообщает (вербально или невербально) о положительных эмоциях, вызванных тем, что было сказано;
* благодарности.

Среди сообщений, вызывающих чувство отказа в поддержке, можно выделить:

* уход от обсуждения, когда собеседник реагирует на сказанное, но быстро переводит разговор в другом направлении. («Сегодня был сложный материал на лекции? – Не очень. Скажи, эта юбка не слишком длинная».). Или собеседник не делает даже попытки связать свой ответ с тем, что услышал («У меня был трудный день, я страшно устала». – «Удивляюсь, почему Аня не позвонила, думаешь, она забыла?»;
* безличные предложения – подчеркнуто правильная, наукообразная речь, отказ от личного обращения;
* прерывание говорящего;
* противоречие между вербальным и невербальным содержанием, или неконгруэнтное сообщение («Разумеется, решение должен принимать только ты» - говорится раздраженным тоном).

Таким образом, скорее всего люди выбирают тех, кто оказывается пространственно близким, следовательно, с кем возникает больше шансов для взаимодействия; тех, кто имеет взгляды, образование, ценности, социоэкономический статус, сходные с их собственными; тех, чье поведение и стиль общения поддерживает самоуважение, достоинство партнера, тем самым, выступая своеобразной наградой в коммуникации.

Лекция 6. Речь в межличностном общении.

Речь, как средство организации общения небольшого числа находящихся рядом и хорошо знакомых друг другу людей, обладает рядом отличительных особенностей. Это – разговорная речь, для которой характерны:

1. **персональность** адресации, т.е. индивидуальное обращение собеседников друг другу, учет взаимных интересов и возможностей понимания темы сообщения; пристальное внимание к организации обратной связи с партнерами: адресат разговорной речи всегда присутствует налицо, обладает той же степенью реальности, что и говорящий, активно влияет на характер речевого общения, позиция партнера непрерывно рефлексируется, переосмысливается, на нее реагируют, ее предвосхищают и оценивают;
2. **спонтанность** и непринужденность: условия непосредственного общения не позволяют заранее спланировать разговор, собеседники вмешиваются в речь друг друга, уточняя или меняя тему разговора; говорящий может перебить сам себя, что-то вспоминая, возвращаясь к уже сказанному;
3. **ситуативность** речевого общения: непосредственный контакт говорящих, тот факт, что предметы, о которых идет речь, чаще всего видны или известны собеседникам, позволяет им использовать мимику и жесты как способ восполнения неточности выражений, неизбежной в неформальной речи;
4. **эмоциональность:** ситуативность, спонтанность и непринужденность речи в непосредственном общении усиливают ее эмоциональную окраску, выдвигают на первый план эмоционально-индивидуальное восприятие говорящими как темы разговора, так и собеседника, что достигается с помощью слов, структурной организации предложений, интонаций; стремление быть понятыми побуждает собеседников к частному выражению личных оценок, эмоциональных предпочтений, мнений.

Перечисленные особенности задают важнейшие функции речи в межличностном общении. К их числу относятся эмотивная и конативная. Эмотивная функция связана с субъективным миром адресанта (говорящего), с выражением его переживаний, его отношения к тому, что говорится, в ней находит отражение самооценка говорящего, его потребность быть услышанным, понятым. Конативная функция связана с установкой на адресата (слушающего), со стремление на него воздействовать, формировать определенный характер взаимоотношений, в ней находят отражение потребности человека достигать поставленных целей., оказывать влияние на других людей; проявляется эта функция в структурной организации разговора, целевой направленности речи.

Коммуникативная роль говорящих и слушающих, манера их речевого поведения зависят от того, что выходит на первый план в сообщении – информация или контакт, в каких сферах общения одно подчиняется другому или одно берет верх над другим. Функционально можно выделить два основных вида речевого поведения говорящих и слушающих: фатическое речевое поведение (общение) и информативное речевое поведение. С точки зрения коммуникативных ролей участников речевого акта, каждый из этих видов организуется по-разному.

Общая ситуативно-целевая задача фатического речевого поведения (иногда его называют ассоциативным способом общения) – говорить, чтобы высказаться и встретити понимание. Обычно это обмен репликами, содержание которых ассоциативно связано друг с другом. Поддержание разговора может служить самоцелью. Пример из повседневных разговоров:

- Опять погода портится;

- У нас всегда так, после жары – грозы, а потом холодно;

- А что творилось в Москве – слышали? Какой страшный ураганище!

- Да, но это еще что. Вот когда я несколько лет назад был на Дальнем Востоке и т. д.

Правила, которые используют собеседники, определяются нами, скорее, интуитивно. Это обмен мнениями и чувствами, не логичный, но достаточно искренний. Оба собеседника имеют равные права, они стремятся прийти к единой точке зрения, решить какую-то проблему. Поэтому не особенно соразмеряют и контролируют сказанное, не очень стараются подбирать «уместные» слова и фразы, сравнительно мало перебирают друг друга. Говорящий, зачастую предпочитают сконструировать новое слово, чем отыскивать нужное обозначение в памяти. Словотворчество и речевой автоматизм облегчают процесс построения речи и активно используются. Можно сказать, что фатическая речь максимально приближает слушающего к личности говорящего, одновременно несет на себе отпечаток сиюминутности, ситуативной связанности.

Фатическая речь частично варьируется в зависимости от оппозиции близкие – неблизкие отношения. Можно представить следующую шкалу:

* между незнакомыми людьми – завязать знакомство, скоротать время в условиях вынужденного совместного пребывании (в транспорте, в очереди);
* между малознакомыми – укрепить знакомство;
* При случайном знакомстве – соблюсти правила вежливого поведения, когда молчать неловко;
* Между близкими друзьями или в семье – отдать дань привычке к обмену мнениями, эмоциями.

Информативное речевое поведение в межличностном взаимодействии может проявляться несколькими различными способами. Обратим внимание на следующие три:

1. совместное решение задачи: речевые высказывания направлены на достижение общей точки зрения. Этот способ общения предполагает наличие общей цели и это заметно ограничивает тематику. Набор адекватных для данного способа правил ведения разговора также ограничен: каждое высказывание тщательно взвешивается, каждое слово достаточно строго подбирается и оценивается, нарушение правил, например, непонимание со стороны собеседника или отказ от решения, может привести к смене способов мышления. Допускаются повторения уточнения. Решение вырабатывается совместно при обоюдном согласии собеседников. Выработкой решения взаимодействие заканчивается или начинается новый способ общения;
2. задавания вопросов, при котором один из собеседников – задающий вопросы – заинтересован в получении определенной информации. Его право задавать вопросы может определяться социальной ролью (отец экзаменатор) либо соглашением о цели что-то узнать (тогда он получает разрешение задавать вопросы). Право спрашиваемого – уклониться от ответа, задать встречный вопрос, обсудить заданный вопрос. Обычно спрашивающий получает частичные ответы.. Исчерпывающие, подробные ответы считаются нарушением правил, как неадекватные ответы, неприемлемые способы уклонения от ответа, повторяющиеся ответы по ассоциации. Тема общения не всегда четко определена. Допустимы повторения и уточнения, т.е. избыточность. Слова и реплики обычно боле тщательно взвешиваются, чем при ассоциативном способе общения;
3. уточнение понимания. Данный способ общения следует за другими способами. Он несколько напоминает решение задач (наличием цели, ограничением ассоциативных реплик), при этом как бы решается задача о причинах непонимания. Сходство с задаванием вопросов – в попытке выяснить путем вопросов, в чем состоит неправильное понимание, какие правила нарушены. Оба партнера имеют право в любой момент выйти из данного способа общения, заявив, что уже понятно, уже правильно, перейти к другому способу.

Плодотворное взаимодействие возможно при согласованном принятии обоими собеседниками одного и того же способа общения. Если это не удается сразу, то выбирается приемлемый способ общения или разговор прерывается по инициативе любого из партнеров.

Речь и взаимопонимание. На процесс взаимопонимания в речевом общении существенное влияние оказывают некоторые особенности использования языка и речи. В их числе можно выделить такие, как денотация и коннотация, полисемия, синонимия, статичность, высказывания, смешение наблюдения и оценки (выводов) в высказывании и др. Рассмотрим эти особенности подробнее.

Денотация – это значение слова, признаваемое большинством людей данного лингвистического сообщества, так называемое лексическое значение слова. Коннатация – это вторичные ассоциации слов, разделяемые одним или несколькими членами данного сообщества, в этом смысле они субъективны и эмоциональны по своей природе.

Жизненный опыт каждого человека влияет на значения, которые он придает словам. Так, слово лиса обозначает род млекопитающих семейство псовых (денотация); однако для работников пушной промышленности, фермера или охотника оно будет иметь несколько другую коннотацию (например, товар или экспонат личной коллекции), для большинства же из нас это слово ассоциируется (коннотирует) с хитростью, изворотливостью, Другой пример: реакции хирурга, больного, демографа на слово рак будет значительно различаться: хирург, скорее всего, подумает об операционной процедуре, технике диагностирования или о том, как сказать пациенту, что он болен; пациент, возможно, будет думать о возможности выздоровления или будет переживать чувство страха; демограф, возможно, оценит рак как важный фактор, влияющий на продолжительность жизни.

Поскольку слова вызывают сильную эмоциональную реакцию, часто говорят, что они имеют негативную или позитивную коннотацию (например, слово труп в первом случае и понятие Дед Мороз во втором). Наиболее сильные эмоции вызывают так называемые «персональные слова»: имя, отчество, фамилия человека; имя и отчество его отца и матери; его специальность и т.п.

В современной психолингвистике разрабатываются методы изучения индивидуальной системы значений (коннотаций). Один из наиболее известных – метод семантического дифференциала, предложенный группой американских психологов под руководством Чарльза Осгуда. С помощью этого метода можно измерить индивидуальную реакцию на любое понятие или слово, например, ураган, мать, президент Ельцин, рок-музыка и др. Техника измерения состоит в следующем: измеряемый объект (понятие, изображение, отдельный персонаж и т.п. ) оценивается по ряду биполярных шкал (часто имеющих семь интервалов, но число может варьироваться), полюса которых заданы с помощью антонимов. Приведем пример семантического дифференциала для понятия война:

Горячий \_\_: \_\_\_: \_\_\_\_: \_\_\_: \_\_\_:\_\_\_: \_\_\_\_: Холодный

Хороший \_:\_\_ : \_\_\_ : \_\_\_\_: \_\_\_: \_\_\_:\_\_\_: Плохой

Жестокий\_:\_\_ :\_\_ : \_\_\_ : \_\_\_: \_\_\_ : \_\_: Добрый

Быстрый\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_\_:\_\_:\_\_\_:\_\_:\_\_: Медленный

Лживый\_\_: \_\_\_: \_\_\_: \_\_: \_\_\_: \_\_\_: \_\_\_: \_\_\_:Честный

Активный:\_\_\_:\_\_\_\_:\_\_\_\_:\_\_\_:\_\_\_:\_\_:\_\_\_:Пассивный

Сильный\_\_\_:\_\_\_\_:\_\_\_:\_\_\_:\_\_\_:\_\_:\_\_\_: Слабый

Маленький\_\_: \_\_\_:\_\_\_:\_\_\_:\_\_:\_\_\_:\_\_: \_\_\_Большой

Испытуемый оценивает данное понятие, выбирая тот интервал между парой прилагательных, который, на его взгляд, соответствует ему в наибольшей степени. Используя этот тест, исследователь может выявить индивидуальные реакции на любое количество слов и затем сравнить их с реакциями других людей. Соединив линией точки, выбранные испытуемым, можно создать профиль данного понятия (в нашем примере понятия война).

К причинам, которые следует учитывать при анализе того, почему люди различным образом воспринимают слова, следует отнести и такие, как время и место. Значения не заданы слову навечно. Они меняются от эпохи к эпохе, от поколения к поколению, год от года, т.е. старые слова приобретают новые значения, необходимо помнить об этом, когда мы говорим с теми, кто старше или моложе нас. Значения слова изменяются и в зависимости от региона в пределах одной страны, не говоря уже о разных странах.

**Полисемия.** Некоторые слова более одного общепринятого значения, что может послужить причиной взаимонепонимания, Примерами таких слов в русском языке могут послужить слово лук как обозначение продукта питания и механизма для стрел, или слово гранат как обозначение драгоценного камня и фрукта и др.

Если прагматическое значение полисемантических слов чаще всего достаточно легко понимается благодаря речевому контексту, в которых идиоматических выражений может завести общение в тупик. Например, на вопрос, «как вы находите этого человека?» (в смысле «дать оценку внешнему виду или характеристику личности»), можно получить ответ «это несложно, мы всегда договариваемся о конкретном месте встречи».

**«Синонимия».** Известно, что сообщение может быть закодировано альтернативными, но функционально эквивалентными кодами, т.е. с помощью разных слов и фраз. Например, содержание высказывания «ты опоздал», может быть передано с помощью и выражения «ты пришел поздно», так как и выражения «ты не пришел вовремя». Очевидно, что выбор выражений, осуществляемый отправителем сообщения, воздействует на понимание получателя и вызывает соответствующую ответную реакцию.

Выбор синонимического выражения может свидетельствовать об отношении говорящего к человеку или событию. Сравните следующие пары синонимов, явно демонстрирующие нейтральное или положительное, с одной стороны, и отрицательное, с другой, отношение говорящего к описываемому объекту:

бережливый - скряга; традиционный - старомодный;

экстраверт - развязный; осмотрительный - трусливый;

прогрессивный - радикальный; информация – пропаганда;

эксцентричный - помешанный; невысокий - коротышка.

**Статичность высказывания**. Преимуществом и одновременно фактором трудностей в речевой коммуникации является статичность высказанной оценки. «Леонид – нервный юноша», «Какой ты зануда», «ВЫ можете всегда на нас рассчитывать» - подобные утверждения ведут к ошибочному допущению, что люди постоянны и неизменны.

Более конкретное описание ситуации позволяет отчасти уменьшить последствия ошибок такого рода для процесса общения. Например, вместо определения Леонида как нервного, было бы верным выделить ситуации, в которых он нервничает, например: «Когда Леонид рассказывает об этом, он нервничает». Ситуативное описание снижает абстрактность и стереотипность высказывания, делает речь более ясной и конкретной. Важно, что при этом самому говорящему становятся более понятны причины трудностей в общении.

**Наблюдения и оценки**. Еще одна особенность использования языка, часто рождающая проблемы в речевом общении, связана со смешением в высказывании фактов (реально наблюдаемых действий, событий) и оценок (выводов, заключений, к которым мы приходим). Грамматика русского языка не делает различия между суждениями. Предложение «Она водит машину» грамматически эквивалентно предложению «Она сказала глупость». Однако первое предложение является фактом, тогда как второе – нашей оценкой. Наблюдая, мы можем видеть, слушать, трогать; результаты наших наблюдений описательны. Оценка же включает в себя некоторые выводы из того, что мы наблюдаем, наше отношение к действиям партнера. Споры очень часто возникают из-за того, что их участники свои предположения или мнения представляют как факты. В качестве примера приведем довольно типичный диалог:

**А**: Почему вы сердитесь на меня?

**Б**: Я не сержусь на вас. Но почему вы в последнее время хотите меня подколоть?

**А**: Я вовсе не хочу вас подколоть. Вы просто относитесь ко мне с предубеждением.

**Б**: Что вы называете «предубеждением»? Я вовсе не предубежден против вас и т.д.

Вместо того, чтобы пытаться приписать собеседнику какие-то мысли, чувства, настроения, имеющие для нас значение, следует стараться выделить те его конкретные действия или слова, которые послужили основой для нашей интерпретации.

В повседневном общении невозможно, да и не нужно, полностью отказываться от ненаблюдаемых заключений. Тем не менее, для успешной коммуникации необходимо использовать язык более точно и быть более проницательным, когда мы слушаем других; уметь видеть различие между фактуальными утверждением и выводами, основанными на мнении, видеть разницу между утверждениями, в которых оценки включаются в результате наблюдений, и высказываниями, в которых они разделены.

Таким образом, особенности ситуации общения оказывают непосредственное влияние на содержание и оформление речи. Одно и то же содержание в разных условиях с различными партнерами излагается по-разному.

**Роль слушающего**. Рассматривая речь в межличностном взаимодействии, нельзя обойти речь слушающего. Мы уже обращали внимание на то, что слушающий способен влиять на речевое поведение говорящего именно потому, что он рядом и его реакция очевидна. В определенных ситуациях между говорящим и слушающим может возникнуть конфликт. Например, говорящий использует привычный для него словарь, внелитературное или узкопрофессиональное словоупотребление, а слушающий не принимает некоторых слишком индивидуальных словоупотреблений, предпочитает оставаться в рамках литературного языка.

Готовность приспособиться к чужому речевому опыту в той же мере, как желание реализовать свой собственный , позволяет говорит о еще одном варианте речевого поведения в межличностном общении – «поиске общего языка». Найти общий язык – значит для говорящего быть способным актуализировать навыки, равные (или сходные) с навыками слушающего, в соответствии с ожиданием последнего. Для этого можно подделаться под жаргон, использовать просторечные и диалектные слова.

В современной социально-психологической литературе большое внимание уделяется анализу стилей слушания. При этом исходным является утверждение, что слушание – это активный процесс, требующий определенных навыков. Среди важнейших навыков следует выделить приемы нерефлексивного, рефлексивного (активного) и эмпатического слушания.

**Нерефлексивное слушание** состоит в умении внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. Внешнее пассивное поведение в действительности требует большего напряжения, физического и психологического внимания. Общее правило состоит в том, что нерефлексивное слушание полезно тогда, когда собеседник хочет обсудить наболевшие вопросы, проявляет такие глубокие чувства, как гнев или горе, или просто говорит о том, что требует минимального ответа. По форме нерефлексивное слушание представляет собой использование кратких реплик типа «Да?», «Продолжайте, продолжайте. Это интересно», «Понимаю», «Приятно это слышать», «Можно ли поподробнее?» и т.п. или невербальных жестов поддержки, например, утвердительный наклон головы.

**Рефлексивное (или активное) слушание –** это обратная связь с говорящим, используемая для контроля точности восприятия услышанного. В отличие от нерефлексивного слушания здесь слушающий более активно использует словесную форму для подтверждения понимания сообщения. Основными видами рефлексивных ответов являются выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование.

**Выяснение** представляет собой обращение к говорящему за уточнениями: «Не повторите ли еще раз», «Я не понимаю, что вы имеете в виду», «Это все, что вы хотели сказать?» и .т.п.

**Перефразирование** состоит в передаче говорящему его же сообщения, но словами слушающего. Его целью является проверка точности услышанного. Перефразирование может начинаться словами: « Как я вас понял…», «По вашему мнению...», «Другими словами, вы считаете…». При этом важно выбирать только существенные, главные моменты общения, смысл и идеи, а не чувства собеседника. Перефразирование дает возможность говорящему увидеть, что его слушают и понимают, а если понимают неправильно, то внести соответствующие коррективы в сообщение.

**При отражении чувств** акцент делается не на содержании сообщения, как при перефразировании, а на чувствах, выраженных говорящим, его эмоциональном состоянии. При этом можно пользоваться такими фразами, как «Мне кажется, что вы чувствуете…», «Вероятно, вы испытываете…», «Вы несколько расстроены…». Применяя этот прием, следует обращать внимание на употребляемые собеседником ключевые слова, отражающие его чувства; следить за невербальным поведением: выражением лица, интонацией, позой, жестами; представить себя на месте говорящего.

**Резюмирование –** это подытоживание основных идей и чувств говорящего. Резюмирующие высказывания помогают соединить фрагменты разговора в смысловое единство. Типичными фразами могут быть следующие: «Вашими основными идеями, как я понял, являются …», «Если подытожить сказанное вами, то…».

**Эмпатическое слушание** – понимание чувств, переживаемых другим человеком, и ответное выражение своего понимания этих чувств. Для этого применяются приемы рефлексивного слушания: уточнение, перефразирование, резюмирование. Тем самым эмпатическое слушание отличается от рефлексивного не используемыми приемами, а целями или намерениями. Цель активного, рефлексивного слушания – это осознать как моно точнее сообщение говорящего, значение его идей или понять переживаемые чувства. Цель эмпатического слушания – уловить эмоциональную окраску этих идей и их значение для другого человека, понять, что означает высказанное сообщение и какие чувства при этом испытывает собеседник. Эмпатическое слушание – это более интимный вид общения, чем активное слушание, оно противоположно критическому восприятию.

**Таким образом, речь в межличностном взаимодействии** – это устная разговорная речь. Для нее характерны неподготовленность и непринужденность речевого акта, собеседники вынуждены мыслить и говорить одновременно, у них нет времени на продумывание фразы. С этим связаны такие особенности речи, как меньшая лексическая точность, свобода словоупотребления, использование коротких и простых словосочетаний и предложений, отсутствие причастных и деепричастных оборотов, наличие речевых ошибок, заполнителей пауз. Непосредственное участие говорящих в речевом акте усиливает эмоциональную окраску речи, в ней проявляются личностные особенности собеседников, их отношение друг к другу и к предмету разговора. Персональность и непосредственность общения выдвигает на первый план функции речи., связанные с формированием между собеседниками определенного характера взаимоотношений: будь это легкое, ни к чему не обязывающее общение, или серьезный разговор, проясняющий ценностные установки собеседников, или доверительное общение, предполагающее определенный уровень взаимного самораскрытия и оказания вербальной поддержки партнеру.

**ЛЕКЦИЯ № 7. СТИЛИ ОБЩЕНИЯ**.

1. Понятие о коммуникативном стиле.
2. Зарубежные ученые о коммуникативном стиле (А. Адлер, К. Хорни, В., В. Сатир.
3. «Окно Дожохари».

Понятие коммуникативного стиля, или стиля межличностного общения, обозначает привычные, устойчивые способы поведения, присущие данному человеку, которые он использует при установлении отношений и взаимодействии с другими людьми.

Из приведенного определения видно, что данное понятие обращает наше внимание, во-первых, на индивидуальные различия в поведении людей, следовательно, подчеркивает момент несходства, своеобразия, во-вторых, указывает на устойчивость данного способа поведения, перенос его человеком из ситуации в ситуацию, наконец, в-третьих, акцент делается на внешние формы поведения, на то, что можно наблюдать – видеть и слышать.

Приведем несколько примеров. Если Вы бываете искренним лишь с несколькими близкими друзьями и этот вид самораскрытия важен для вас, то можно сказать, то глубокое самораскрытие с близкими друзьями – часть Вашего межличностного стиля и одна из ценностей в Вашей системе межличностного общения. Или предположим, Вы никогда не сплетничаете, не говорите о людях за их спинами, так как не желаете порочить чью-либо репутацию или создавать кому-либо проблемы. В этом случае отказ от сплетен о людях – часть Вашего стиля и одна из ваших межличностных ценностей. А может быть, размышляя о своих отношениях с другими людьми, Вы заметили, что всегда стараетесь добиться своего. Скажем, вы пойдете с приятелями только на тот фильм или концерт, который интересует Вас; именно Вы всегда устанавливаете время встречи (поездки, развлечения и т. д); в беседе с людьми, как правило, вы задаете тему разговора и говорите большую часть времени. Это означает, что управление, манипулирование людьми, доминирование над ними является частью Вашего межличностного стиля и одной из Ваших межличностных ценностей.

Понимание собственного коммуникативного стиля и умение распознавать стиль партнера по общению – важные характеристики коммуникативной компетентности.

От чего зависит устойчивость стереотипов поведения человека и что лежит в основе различия индивидуальных схем? Кратким ответом на этот вопрос будет такой: во-первых, особенности Я – концепции, во-вторых, требования культурной среды. Более глубокий ответ нужно искать в области структур личности, в частности, в формировании механизмов психологических защит. Согласно неофрейдистам, защитные механизмы осуществляют регуляцию поведения таким образом, что они помимо сознания человека предопределяют весь его последующий стиль жизни.

Большинство исследователей стилей деятельности и общения разделяют следующие методологические установки:

1. стиль представляет собой проявление целостности индивидуальности;
2. стиль связан с определенной направленностью и системой ценностей личности;
3. стиль выполняет компенсаторную функцию, помогая индивидуальности наиболее эффективно приспособиться к требованиям среды.

А. Адлер (1870-1937). Известный австрийский психолог Альфред Адлер ввел в психологию само понятие жизненного стиля, рассматривая его как уникальное соединение черт, способов поведения и привычек, которые, взятые в совокупности, определяют неповторимую картину существования индивидуума.

По мнению Адлера, жизненный стиль формируется у ребенка уже в возрасте 4 или 5 лет и настолько прочно закрепляется, что впоследствии почти не поддается серьезным изменениям и становится главным стержнем поведения человека.

Каждый человек в своей жизни, согласно Адлеру, поставлен перед тремя неизбежными проблемами:

1. профессиональная проблема: как найти занятие, которое позволило бы выжить в сложном мире;
2. проблема сотрудничества и дружбы: как найти такое положение среди других людей, которое позволило бы сотрудничать с ними и пользоваться преимуществами сотрудничества;
3. проблема любви и супружества: как приспособиться к тому факту, что продолжение и развитие жизни человечества зависит от нашей любовной жизни.

Все эти проблемы взаимосвязаны. На основании того, как решаются три главные жизненные задачи, Адлер предложил типологию жизненных стилей, оговариваясь при этом, что он не рассматривает людей как типы, потому что у каждого человека свой, индивидуальный стиль жизни, а выделяемые им типы установок – лишь концептуальной средство для лучшего уяснения понятия.

В своей классификации ученый использует в качестве переменных две движущие стили развития личности – степень активности и социальный интерес. Социальный интерес проявляется в сотрудничестве с другими людьми ради общего успеха. Его противоположностью является эгоистический интерес. Степень активности имеет отношение к тому, как человек подходит к решению жизненных проблем. Как считал Адлер, каждый человек имеет определенный энергетический уровень, в границах которого он ведет наступление на свои жизненные проблемы и который может варьироваться у разных людей от вялости, апатичности до постоянной неистовой активности. Степень активности играет конструктивную или деструктивную роль только в сочетании с социальным интересом. Эти два измерения позволяют выделить следующие типы жизненных установок:

1) управляющий тип – люди самоуверенные и напористые, с незначительным социальным интересом. Они активны, но их поведение не предполагает заботы о благополучии других. Для них характерна установка превосходства над внешним миром. Сталкиваясь с основными жизненными задачами, они решают их а агрессивной, ант социальной манере.

2) берущий тип – люди с подобной установкой относятся к внешнему миру паразитически, удовлетворяют большую часть своих потребностей за чет других. У них нет социального интереса, но, обладая низкой степенью активности, маловероятно, что они причинят вред другим;

3) избегающий тип – у людей этого типа нет ни достаточного социального интереса, ни активности, необходимой для решения своих собственных проблем, для их жизни характерно социально-бесполезное поведение.

4) социально-полезный тип – люди, соединяющие в себе высокую степень социального интереса и высокий уровень активности. Они проявляют истинную заботу о других и заинтересованы в общении с ними, они осознают, что решение жизненных задач требует сотрудничества, личного мужества и готовности помогать другим людям.

Как можно видеть, введение Адлером фактора социального интереса позволяет выделить и установки межличностного взаимодействия: индивидуалистическое стремление к социальному превосходству над другими может быть рассмотрено как вариант борьбы других людей с целью стать выше их; социальное тяготение друг к другу предполагает интерес к другим людям, участие по отношению к ним (полезная сторона) или их использование (неполезная сторона).

К. Хорни (1885-1952). Стили поведения в межличностных отношениях, лишь намеченные в концепции Адлера, получили специальное и глубокое исследование и развитие в работах немецкого психолога Карен Хорни. Основной тезис ее подхода заключается в следующем: в целях достижения чувства безопасности в окружающем мире, снижения тревоги человек прибегает к разным защитным стратегиям. Каждой стратегии сопутствует определенная основная ориентация в отношениях с другими людьми. Хорни описала три таких ориентации:

1)Ориентация на людей, или уступчивый тип. Этот тип предполагает такой стиль взаимодействия, для которого характерны зависимость, нерешительность, беспомощность. Челоеку с уступчивым типом необходимо, чтобы в нем нуждались, любили и защищали его, руководили им. Подобные люди завязывают отношения с целью избежать чувства одиночества, беспомощности или ненужности, однако за их любезностью может скрываться подавленная потребность вести себя агрессивно.

2) Ориентация от людей, или обособленный тип. Для этого типа характерна установка, никоим образом не дать себя увлечь, идет ли речь о любовном романе, работе или отдыхе. В результате его представители утрачивают истинную заинтересованность в людях, привыкают к поверхностным наслаждениям. Для данного стиля характерно стремление к уединенности, независимости и самодостаточности.

3) ориентация против людей, или враждебный тип. Этот стиль характеризуется доминированием, враждебностью, тягой к эксплуатации. Враждебный тип способен действовать тактично и дружески, но его поведение в итоге всегда нацелено на обретение контроля и власти над другими, все направлено на повышение собственного престижа, статуса или на удовлетворение личных амбиций.

По мнению Хорни, каждый из нас когда-либо применял эти стратегии в межличностных отношениях. Как у здоровой, так и у невротической личности, все они находятся меду собой в состоянии конфликта. Однако у здоровых людей этот конфликт не несет в себе такого эмоционального заряда, как, например, у больных неврозами. Здоровому человеку присуща большая гибкость, он способен менять стратегии сообразно обстоятельствам. Невротик же, когда решает встающие перед ним вопросы или строит отношения с другими, сделать правильный выбор между этими тремя стратегиями не в состоянии.

В. Сатир (р. 1916). Различные коммуникативные стили исследовались еще одним известным американским психологом – Виржинией Сатир, которая сделала акцент на описании паттернов коммуникации, т.е. используемых вербальных и невербальных знаков и приемов. В. Сатир исходит из предположения, что изменение внешних поведенческих реакций может помочь в изменении отношения человека к самому себе, прежде всего, повысить его самооценку. Для этого необходимо как можно точнее представить, почувствовать, какие именно модели поведения – интонации, движения и позы тела, выражение лица и характерная лексика – соответствуют тому ил иному стилю. Она выделяет четыре достаточно устойчивых паттерна, в описании установок которых явно просматривается влияние К. Хорни.

Первая категория – плакатор (угодник). Его внутренняя установка – «я» - ничтожество. Плакатор всегда говорит, как бы заискивая, пытаясь благодарить, извиняться; он никогда не выражает несогласия, независимо от предмета разговора. Изъясняется он так, как будто ничего не может сделать сам и должен иметь кого-нибудь в качестве наставника.

Вторая категория - блеймер (обвинитель). Внутренняя установка этого типа – «я одинок, я неудачник». Блэймер – это диктатор, хозяин, тот, кто находит ошибки. Он ведет себя как человек, превосходящий всех; кажется, что он говорит: «все было бы прекрасно, если бы не ты». Голос его грозен, напряжен, часто пронзителен и громок.

Третья категория – компьютер (человек без эмоций). Внутренняя установка такого типа – «я чувствую себя уязвимо». Он всегда очень корректен, разумен, спокоен, хладнокровен и собран, в нем не заметна ни одна эмоция. Голос его невыразителен, глух, монотонен; словарь насыщен абстракциями.

Четвертая категория – дистрактор (неуместный). Его внутренняя установка – «никому до меня нет дела, для меня нигде нет места». Что бы ни говорил и ни делал дистрактор, это не относится к тому, что говорит или делает кто-то другой, дистрактор никогда не отвечает по существу. Его голос может быть певучим, ударения в словах часто неправильны, интонации могут повышаться и понижаться совершенно без причин, потому что он ни на чем не фиксируется.

По мнению Сатир, способы коммуникации усваиваются человеком в раннем детстве. Пытаясь найти свой собственный путь в сложном и часто угрожающем мире, ребенок использует тот или иной стиль, после достаточно длительного использования которым он уже более не может отличать свои реакции от чувства от собственного достоинства или чувства своей индивидуальности. Использование моделей поведения плакатора, блэймера, компьютора и дистрактора в той или иной степени укрепляет в человеке чувство низкой самооценки и приниженности. Альтернативой этим типам, по ее мнению, является конгруэнтное поведение, при котором все составляющие сообщения соответствуют друг другу: голос произносит слова, соответствующие выражению лица, положению тела, интонациям. Взаимоотношения протекают легко, свободно и честно, тогда чувство собственного достоинства не подвергается таким испытаниям, как в описанных четырех случаях.

Подобно К. Хорни, признающей гибкость использования разных ориентаций в качестве показателя здоровой личности, В. Сатир также считает, что можно с равным успехом «плакатировать»,если вам угодно, «блеймировать» если вам это нравиться, быть «компьютером» или «дистрактором», если вам это нужно. Разница между уродливым и нормальным паттерном состоит лишь в том, что вы знаете, что делаете, и готовы ко всем возможным последствиям.

«Окно Джохари». Еще одной известной моделью, в рамках которой выявляются различные коммуникативные стили, является так называемое «Окно Джохари» (название образовано начальными буквами имен двух американских психологов, предложивших эту модель, - Джозефа Луфта и Харри Ингхэма). Эта модель позволяет выявить индивидуальные стили поведения людей в зависимости от их самораскрытия. Ее суть – в демонстрации взаимозависимости информации от нас самих, которая доступна только нам, и осознания того, как другие воспринимают нас.

Метафора «окна» реализуется в модели следующим образом: перед нами четыре «Стекла» (зоны) в одном окне, размер каждого стекла зависит от осознания человеком своего поведения, чувств и мотиваций. В зависимости от получаемой информации «Окно Джохари» иногда меняется в размере.

Я знаю о себе Я не знаю о себе

Другие знают обо мне

|  |  |
| --- | --- |
| открытая зона | слепая зона |
| скрытая зона | неизвестная зона |

Другие не знают обо мне

Рассмотрим каждую зону отдельно.

1 – открытая зона; она отражает вашу общую открытость миру, вашу потребность быть узнанным, она включает все аспекты о вас; известные вам и другим;

2 – слепая зона; она включает то, что другие в вас воспринимают, но что недоступно вам. Например, вы склонны неумышленно монополизировать разговор, или считаете, что остроумны, а друзья находят ваш юмор тяжеловатым; вы считаете, что ведете себя уверенно, но другим заметна напряженность в вашем поведении. Слепая зона может содержать любые ненамеренные коммуникативные стимулы;

3 – скрытая зона; она включает то, что вы предпочитали бы не раскрывать кому-либо еще, идет ли речь о вас или о других людях;

4 – неизвестная зона; она заключает о вас все, что еще не познано вами, ни другим людям, ваши неизведанные ресурсы, ваш потенциал личностного роста, о котором вы можете лишь предполагать, что он существует, либо стремиться к нему.

Все зоны взаимозависимы: изменения в одной вызывают изменения в другой. Если вы что-то раскрыли из скрытой зоны, тем самым сделали эту часть открытой, соответственно открытая зона увеличилась, а скрытая зона уменьшилась. Если друзья сказали вам о вашей нервозности, эта информация стала частью открытой зоны, соответственно уменьшилась слепая зона. Бывает, что такие изменения не всегда желательны – иногда сообщение человеку, что он ведет себя нервозно, лишь усилит это его поведение.

В целом же авторы этой модели считают, что увеличение открытой зоны, т.е. не только самопознание, но и в определенной степени раскрытие себя перед другими, наиболее желательная стратегия в межличностном общении. Лучшее знание себя в отношениях с другими приводит к росту самоуважения и самопринятия.

В своем поведении люди довольно последовательны, поэтому авторы «Окно Джохари» считают возможным говорить о стиле общения человека в зависимости от доминирования той или иной зоны.

**Стиль А** характеризует людей, которые демонстрируют скорее безличный характер в отношениях. У них доминирует неизвестная зона, они обычно уходят от контактов, избегают личностного самораскрытия, участия в делах других и тем самым создают образ ригидного, т.е. сторонящегося других, некоммуникативного человека.

**Стиль Б** характерен для людей, которые стремятся к общению, но одновременно бояться раскрывать себя и в целом не доверяют другим. Если кто-либо понимает это и говорит им об этом, они перестают доверять и этим людям. Здесь доминирует скрытая зона.

**Стиль В** характерен для крайне самоуверенных людей, которые при этом не осознают, как они действуют на других и как воспринимаются другими. Те, кто общается с такими людьми, часто ощущает, что к их идеям и высказываниям не прислушиваются, считают малоценными. Естественно, что подобное поведение может вызвать обиду и враждебность. Здесь доминирует слепая зона.

**Стиль Г** характерен для людей, демонстрирующих откровенность, открытость, понимание потребностей и настроения других. Здесь доминирует открытая зона.

Таким образом, авторы всех рассмотренных концепций, признавая, что люди отличаются друг от друга по способу взаимоотношений, или своими стилями общения, выделяют во многом сходные модели. Типичные схемы поведения в межличностном общении можно определить так: готовность сближаться с людьми (ориентация на людей – открытость); стремление избегать их ( ориентация от людей - изоляция); установка на борьбу с ними (ориентация против людей – доминирование); желание и готовность подчиняться им (демонстрация слабости, самоунижение).

Анализ индивидуальных схем поведения, используемых в межличностном общении его участниками, позволяет не только давать полную характеристику отношений между коммуникаторами, но и с определенной степенью надежности прогнозировать развитие эти отношений.

**Лекция № 8. СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ПОДАВЛЕНИЕ, МАНИПУЛЯЦИЯ, ПАРТНЕРСТВО.**

В этой лекции речь пойдет о наиболее распространенных стратегиях межличностного взаимодействия, о продуктивном и непродуктивном стиле общения.

В основу различения типичных стратегий контакта может быть положена ценностная ось «отношение» к другому как к ценности – отношение к другому как к средству.

Первый полюс конституирует отношение к партнеру как к ценности. В этом отношении можно выделить моральную и психологическую стороны. Моральная сторона состоит в признании другого человека в качестве свободного, ответственного, имеющего право быть таким, каков он есть. Психологическая сторона состоит в стремлении к сотрудничеству, равноправным партнерским отношениям, к совместному решению возникающих проблем, в готовности понять другого, умении децентрироваться, видеть человека во всей его многосложности, уникальности, изменчивости. В поведенческом плане – это установка на диалог и сотрудничество.

Второй полюс характеризуется отношением к партнеру как к средству, орудию достижения свои целей: нужен – привлечь, не нужен – отодвинуть, мешает – убрать. Подобная установка базируется на обесценивании человека, на ощущении собственного превосходства над другими в чем-либо, доходящем до чувства собственной исключительности. В психологическом плане эта позиция проявляется в эгоцентризме непонимании другого, отсутствии попыток увидеть ситуацию его глазами, в упрощенном, одностороннем видении своего партнера в использовании стереотипных представлений, расхожих суждений о нем. В поведенческом плане – это опора на однонаправленность воздействия, его монологичность с использованием стандартных, привычных, автоматических приемов.

Большинство случаев взаимодействия людей между собой не находится ни на одном из описанных полюсов. В чистом виде объектное отношение проявляется нечасто, поскольку, во-первых, вызывает моральное осуждение со стороны окружающих, и, во-вторых, часто технологически невыполнимо, так как приходится считаться с сопротивлением адресата воздействия, отстаивающего свое право на субъектность.

Обозначенные полюсы в своем переплетении создают силовое поле противоположно направленных тенденций. Каждый человек оказывается перед проблемой выбора своей собственной позиции, своего участка на оси. Для описания взаимопереходов между полюсами психологи предлагают выделить несколько уровней, каждый из которых соответствует определенной стратегии межличностного взаимодействия.

1. Доминирование. Отношение к другому как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений, стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество. Стереотипное представление о другом, открытое без маскировки императивное воздействие – от насилия, подавления, господства до внушения, приказа с использованием грубого простого принуждения.
2. Манипуляция. Возникает на том этапе, когда открыто переиграть соперника уже не удается, а полностью подавить нет возможности. При этом сохраняется тенденция к игнорированию его интересов и намерений, однако стремление добиться своего происходит с оглядкой на производимое впечатление. Воздействие скрытое с опорой на автоматизмы и стереотипы, с привлечением сложного опосредованного давления. Наиболее частые способы воздействия – провокация, обман, интрига, намек.
3. Соперничество. Партнер представляется опасным и непредсказуемым, с силой которого приходится считаться, но основная задача – переиграть его. Если манипуляция строится на маскировке, как цели воздействия, та и самого факта воздействия, то соперничество допускает признание факта воздействия, но цели еще скрываются. Интересы другого учитываются в той мере, в какой это диктуется задачами борьбы с ним.
4. Партнерство. Отношение к другому как к равному, с кем надо считаться, но в то же время стремление не допустить ущерба себе, раскрывая цели свей деятельности. Отношения равноправные, но осторожные, основанные на согласовании интересов и намерений. Способы воздействия строятся на договоре, который служит и средством объединения и средством оказания давления.
5. Содружество (соучастие). Отношение к другому как к самоценности. Стремление к объединению в совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей. Основной инструмент воздействия уже не договор, а согласие (консенсус).

Лишь последние две установки, строго говоря, могут быть отнесены к продуктивному стилю взаимодействия, который понимается как плодотворный контакт в межличностном взаимодействии, способствующий установлению отношений взаимного доверия, раскрытию личностных потенциалов и достижению результатов совместной деятельности.

Продуктивный стиль не существует между людьми изначально, он устанавливается, требуя от участников коммуникации значительных психологических и энергетических затрат. К сожалению люди часто не могут приспособиться друг к другу прийти к согласию, преодолеть психологические барьеры, установить доверительные отношения. Иногда, достигнув доверия на первых этапах развития отношений, они не способны сохранить его. Результатом является использование непродуктивного стиля взаимодействия, блокирующего реализацию совместной деятельности; в нем находят воплощение первые три установки на шкале межличных отношений.

Обобщая исследования зарубежных и отечественных психологов, можно выделить несколько основных критериев продуктивности стиля межличностного взаимодействия:

1. характер активности в позиции партнеров: в продуктивном – оба партнера как соучастники деятельности занимают активную позицию (партнер рядом с партнером); в непродуктивнм стиле – имеет место активная позиция ведущего и пассивная позиция подчинения – ведомого (партнер над партнером);
2. характер выдвигаемых целей: в продуктивном партнеры совместно разрабатывают как близкие, так и дальние цели; в непродуктивном имеет место активная позиция ведущего партнера и пассивная позиция подчинения – ведомого (партнер над партнером);
3. характер ответственности: в продуктивном – за результаты деятельности ответственны все участники взаимодействия; в непродуктивном – всю ответственность несет доминирующий партнер;
4. характер отношений, возникающих между партнерами: в продуктивном – доброжелательность и доверие; в непродуктивном – агрессия, обида, раздражение.

Каждая стратегия построена на использовании конкретных поведенческих моделей. Остановимся кратко на некоторых механизмах манипулятивной стратегии и стратегии соучастия.

**Манипуляции в общении** **–** это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его действительными желаниями.

**На технологическом уровне как минимум два фактора способствуют манипуляции:** 1) хитрить приходится потому, что грубо добиваться от человека требуемого непозволительно, а по-хорошему – не все умеют; 2) успешная манипуляция провоцирует в манипуляторе ощущение скрытого превосходства, следовательно, может влиять на самооценку.

Способность манипулятора добиваться своих целей в значительной степени обусловлена тем, насколько ему удается опереться на автоматизмы адресата, т.е. на сокращенные схемы внутриличностного взаимодействия, обращение к которым позволяет быстро и точно возбудить нужную активность – будь то внешние действия или внутренние процессы принятия решения.

Среди психических автоматизмов, обеспечивающих манипулятивный эффект, можно выделить:

* эффекты социального восприятия;
* возбуждение определенных эмоций (например, чувства вины, любопытства, страха и т.д.
* социальные схематизмы – сценарии, правила, нормы поведения (благодаря искусной компоновке внешних условий или имитации некоторой узнаваемой ситуации манипулятору удается достичь своих целей). Примерами могут служить уловки детей: «А другие родители разрешают» (при этом стимулируется стремление быть нормальными родителями), или фраза продавца: «Все берут»;
* инерция, сила привычки, навыки выполнения какой-то работы. В басне «Ворона и лиса» для того, чтобы ворона захотела раскрыть рот, лиса вывела операцию раскрывания рта из состава одного действия и поместила в рамки другой («спой, светик»). Схожий прием с маленькими детьми – показать нечто более привлекательное, чтобы отнять опасный предмет;
* эксплуатация личности, соответствующих черт характера адресата. Например, использование в своих интересах доброты, обидчивости, жадности и т.п.
* Таким образом, основная цель манипулятивного воздействия – личностные структуры. Успех манипулятора немыслим без создания союзника в душевном мире адресата. Соответственно и защита от манипуляции становится в первую очередь защитой собственной личности, сопротивлением созданию пятой колонны в ней. Борьба между минипулятором и адресатом разворачивается за контроль над автоматизмами.

Однако прежде чем оказывать сопротивление манипулятору, его жертва должна распознавать, почувствовать, что ею манипулируют. На этом этапе такие навыки компетентного коммуникатора, как «считывание» и декодирование невербальных знаков в поведении другого человека, ситуативная наблюдательность играют решающую роль.

В психологии невербального поведения описание знаков, свидетельствующих о неискренности, обмане, национальных особенностях в их проявлении, занимает важное место, а полученные результаты используются в практической психологии.

Приведем перечень наиболее часто наблюдаемых признаков обмана, составленный Дж. Баргун и Д. Баллером:

* повышение высоты голоса и напряженность в голосе, сигнализирующее о повышенном возбуждении или тревоге;
* на мгновение появляющиеся и моментально исчезающие неприятные выражения лица;
* неприятный голос;
* покачивание головой, по-видимому, скрывающее чувство вины или страх разоблачения;
* замедление речи;
* несообразные или преувеличенные реакции, обусловленные, по-видимому, трудностями в процессе изобретения лжи.

Насколько характерно проявление всех описанных реакций в поведении россиян, требуется проверить дополнительно. Однако часть из них, безусловно, воспринимается нами как признак неискренности партнера.

Рассматривая ситуативные признаки с целью выяснить, нет ли здесь манипуляции, следует обратить внимание на следующее соотношение элементов ситуации:

* дисбаланс в распределении ответственности за совершаемые действия и принимаемые решения (мы вдруг замечаем, что что-то должны, не зная, откуда это взялось, или напротив, проявили безответственность, неожиданную и непонятную для нас);
* деформация в соотношении выигрыш – плата: получаемый результат не соответствует вложенным усилиям. Это может быть результатом ошибок, но может быть и чьей-то манипуляцией;
* наличие сильного давления – одна из подсказок, указывающая на возможность манипуляции;
* нарушение сбалансированности элементов ситуации, выражающаяся в некоторой степени необычности ситуации взаимодействия:

а) необычность темы разговоров, необычное проявление внимания (например, ас знакомят с человеком, и он, неясно почему, большую часть времени посвящает Вам, или кто-то оказывает любезности или услуги, выходящие за рамки привычного); б) необычность компоновки или подачи информации – смещение акцентов значимости на второстепенные детали (например, долго решается вопрос, как расположиться, при этом Ваш партнер все время стремится сесть у окна, так что на солнце неприятно слепит Вам глаза);

\* неконгруэнтность в поведении;

\* стремление стереотипизировать поведение адресата – обращение к его ролевым позициям («Вы – мужчина или нет?»), его привычкам («Я ведь знаю, ты это любишь») либо сложившемуся ритуалу («Не будем нарушать заведенный порядок»).

Наиболее универсальный защитный прием – непредсказуемость. Если адресата нельзя просчитать, то манипулятору не к чему пристраиваться, труднее подбирать ключи. Правда, непредсказуемое поведение часто вступает в конфликт с социальными нормами и потому не поощряется.

Второй универсальный прием – задержка автоматических реакций. Она может проявиться в том, что адресат будет действовать несколько осторожнее, чем обычно, или затрачивать больше времени на принятие решения.

Стараниям манипулятора можно противопоставить встречную активность, разрушающую его действия. Так, в ответ на его воздействие нужно постараться вскрыть его намерения, для чего можно использовать уточнения с интонацией недоверия, сомнения, цепляние за слова, прямые вопросы («куда клоните», «да скажите прямо»).

Возможно встречное использование манипулятивных приемов, в том числе и тех, к которым прибегает манипулятор. Например, манипулятор задал тягуче медленный темп, постепенно выматывая терпение и выжидая момент, когда можно произнести основную атаку. Адресат может задать темп еще более медленный, включаясь в разговор поочередно с размышлением о своих делах.

Заметив, что манипулятор уводит разговор в сторону, адресат может помочь и поддержать отвлечение на иную тему, но на такую, которая не менее выгодна для него самого, или, сделав петлю, вернуть разговор к начальной теме. Если мы начинаем понимать намек манипулятора, можно спросить, правильно ли мы поняли его намерение, - в случае неблаговидной цели он, скорее всего, откажется.

Подчеркнем: избежать манипуляцию вряд ли возможно, более того, она может быть конструктивно использована в управленческой, педагогической, психотерапевтической практике. Следовательно, вопрос не о том, чтобы отказаться от манипуляции, но в том, чтобы ограничить ее в пределах адекватного применения – манипуляция уместна и допустима лишь там, где используется как адекватное ситуации и задачам вспомогательное средство. Парадокс состоит и в том, что чем более тонка манипуляция, тем меньше она отличается от партнерских отношений, в которых многие результаты достигаются путем компромиссов.

Стратегия **партнерского взаимодействия** предполагает владение механизмами взаимопонимания, как децентрация; эмпатия; точность и ясность в выражении потребностей, чувств, эмоций; искренность.

*Децентрация* представляет собой психологическую способность отойти от своего «Я» и приблизиться к «Я» другого человека, встать на точку зрения другого, посмотреть на мир его глазами. Противоположностью децентрации является эгоцентризм. Эгоцентрик – человек, у которого снижена или полностью отсутствует способность ориентации на другого, о чем он может даже не подозревать (в отличие от эгоиста; поэтому не следует путать эгоцентризм как психологическую характеристику с эгоистом как нравственной характеристики человека).

Механизм децентрации лежит в основе эмпатии – этого сложнейшего средства межличностного общения. Кратко определить эмпатию можно как понимание другого посредством эмоционального проникновения в его внутренний мир, чувства и мысли. Быть в состоянии эмпатии означает воспринимать внутренний другого точно, с сохранением эмоциональных и смысловых оттенков, но при этом не переходить к состоянию идентификации с другим (то есть не занимать позицию «я точно такой, как «ты», «я =ты»). При эмпатии наше уважение к другому проявляется в нашем внимании к нему, полностью направленном на то, о чем говорят в данный момент. Очень легко подменить эмпатию советом, поучением, подбадриванием, сочувствием, выспрашиванием или рассказыванием историй о самом себе. Все приведенные способы оказания поддержки могут быть важны саи по себе, но прямого отношения к эпатии не имеют, более того, будучи неудачно использованы, могут вызвать у собеседника острое чувство непонимания, эмоциональное отторжение.

Компетентность коммуникатора как раз состоит в том, чтобы почувствовать, когда требуется эмпатия, а когда нет. Одним из признаков такой потребности могут служить очень сильные эмоциональные переживания собеседника, окрашивающие его сообщение. Повторим еще раз – при эмпатии мы не берем на себя ответственность за переживаемые партнером чувства, мы не демонстрируем согласия с ними, мы надеваем «сочувствующие уши» и при этом создаем атмосферу взаимопонимания. Способность к эмпатии предполагает не только психологическую чуткость как личностную характеристику, но и вполне определенные навыки, которые приобретаются и оттачиваются на практике. Соответственно, основными приемами эмпатии являются: эмпатическое выслушивание, включая «отзеркаливание» фраз собеседника (т.е. точное повторение); их перефразирование; сообщение партнеру о переживаемых им эмоциях и чувствах; указание на смысл переживаемого им.

К навыкам, характеризующим именно партнерское общение, относят умение различать наблюдение и оценку и, когда необходимо, ясно выражать результаты наблюдений, не смешивая и с оценкой. Психологический смысл такого навыка – способность отказаться от языка стереотипов, сообщая о том, что вижу (слышу) без однозначной интерпретации содержания увиденного (услышанного).

Требование ясности и точности распространяется и на сообщения об эмоциональных состояниях.

Эмоции в общении – самостоятельная и чрезвычайно важная проблема межличностной коммуникации. В контексте данной главы отметим следующие аспекты этой проблемы.

Эмоциональные реакции – один из важнейших механизмов проявления обратной связи в общении. Вот почему правило – «не скрывайте свои эмоции, но контролируйте их выражения – «настойчиво повторяется практическими психологами. Основной формой контроля в данном случае выступает вербализация эмоций, т.е. сообщение партнеру о своих чувствах и переживаниях в форме словесных посланий.

Можно выделить следующие способы управление эмоциями:

* ненастойчивый – используется для того, чтобы скорее скрыть подлинные эмоции;
* агрессивный – направлен на то, чтобы вызвать чувство вины у партнера или преподать урок окружающим;
* уверенный (или ненасильственный) – стремление дать знать, что чувствуете Вы, не угрожая при этом партнеру.

Сама структура сообщения в каждом из этих способов будет различаться. Так, агрессивное сообщение, помимо того, что в нем используются сильные оценочные определения, как правило, построено как «ты-послание», в нем ответственность за переживаемую эмоцию возложена на другого человека («ты выводишь меня из себя», «ты обидел (а) меня», «как ты мне надоел (а)». Высказывания такого рода имеют двойной эффект: с одной стороны, звучащее в них обвинение другого, вызывает у последнего, прежде всего, желание защититься, а не понять причину отрицательной эмоции; с другой стороны, определив другого как ответственного за свою эмоцию, адресант тем самым передает ему и власть над собой, поскольку изменение его эмоционального состояния зависит теперь от другого человека.

Сообщение даже о негативных эмоциях, не разрушающие атмосферу доверия, партнерства, должны носить характер «я-посланий», что, с одной стороны, позволяет другим понять Вас, не подвергая угрозе их самооценку, а с другой – позволяет принять ответственность за свои эмоции на себя, следовательно, открывает возможность управления ими («я нервничаю, потому что мне кажется, ты специально делаешь не так, как я прошу», «я расстроился, поскольку рассчитывал вместе провести время»).

Важнейшая характеристика доверительного общения – искренность его участников. Искренность чаще всего рассматривают как ценность или установку и реже как поведенческий навык. Однако важно уметь выделять элементы поведения, посредством которых искренность выражается. Рассмотрим некоторые из них.

1. Искреннее поведение – открытое поведение. Искренний коммуникатор, если того требует ситуация, в процессе коммуникации раскрывает свои подлинные мотивы, прямо выражает свои внутренние переживания, даже если они негативны (например, растерянность или слабость). Он старается не искажать свое сообщение и сообщения других, тем самым, стремясь в отношениях в большей степени к взаимности, чем к независимости или антагонизму.
2. Искреннее поведение не содержит защиты. Хороший коммуникатор может быть искренним, даже если в ситуации конфронтации или критики. Понимая свои сильные и слабые стороны, он обычно не прибегает к защитным механизмам в этих условиях, отвечает на критику с пониманием и желанием разобраться в причинах, вызвавших негативные чувства партнера.
3. Искреннее поведение – конгруэнтно. Понятие конгруэнтности означает соответствие внутренних чувств и переживаний человека его поведению. Примеры неконгруэнтности: человек рассержен, но при этом улыбается и ничего не говорит; человек считает, что сделанный ему упрек несправедлив, но молчит и т.п.

Таким образом, отмечая чью-либо неискренность или принимая в свой адрес упрек в неискренности, мы должны быть способны указать на конкретные особенности такого поведения.

Подводя итог нашему разговору о ключевых аспектах и проблемах межличностной коммуникации, хочется еще раз подчеркнуть: возможность развития в себе качества компетентного коммуникатора неразрывно связано с размышлением об особенностях собственного стиля общения и наблюдением за реакцией других людей на наше поведение. Понимание того, что нам мешает, определение качеств, которое важно в себе развить, конкретные условия по приобретению, отшлифовке этих качеств – путь, на котором общение будет все больше доставлять удовольствие и радость.

**Лекция № 9. Познавательная деятельность как всеобщая форма проявления психической активности.**

Ощущение и восприятие.

Начнем с матери… (с повторения).

На прошлой лекции мы остановились на анализе таблицы. Сделаем ретроспективный анализ.

Система

В

О

Блок 1 уровень переработки.

Они взаимопроникают. В анормальных условиях они проникают друг в друга (ощущение переходит в восприятие).

Проведем эксперимент (очень опасный). Кто желает?

Нужно стоять, вытянув руки. Положим чью-то голову на её ладонь. Попросим испытуемого определить, чья это голова.

Попытайтесь на досуге определить экспериментально. Незрячий определит то, что по времени минимально. Ощущение легко преобразуется в восприятие. Здесь налицо экстрасенсорика. Можно до высокого уровня довести обоняние (всеобщая парфюмеризация), когда запах комуфлируется. У всех запах индивидуален. На этом основании можно провести эксперимент. В зависимости от состояния человека различаются около 10 разновидностей запахов. Отличаются запахи больных.

Можно провести диагностику. На что человек жалуется? Запах дает информацию (скажем, болезнь почек). Что предлагает в таком случае врач? Общеоздоровительные мероприятия – сделать очистку, что приводит к колоссальному эффекту. Это прикладной аспект – необходимо использовать эти знания на практике.

Вера в науку, в целительную силу наук, степень веры может привести к развитию экстрасенсорных способностей. Целительница не раскроет этих рецептов, механизмы раскроет только психолог.

Ощущение и восприятие тесно взаимосвязанные процессы. Любое ощущение можно довести до восприятия, до целостности.

Ощущение – есть процесс отражения отдельных сторон предметов, свойств окружающих явлений. Объект – нечто природное, предмет – субъект, преобразованный для нужд человека, преобразованный объект.

Что понимается под отражением? Это процесс взаимодействия субъекта с объектом, это есть результат этого взаимодействия. То есть образ (может быть и материальное воздействие - рукопожатие).

Что такое восприятие? Процесс приема, целостное совокупное отражение.

(примеры восприятия слоника и мышонка).

Субъективное восприятие.

В пустыне возникают иллюзии (травинка кажется деревом). Каждый видит то, что он хочет увидеть в предмете. Происходит неизбежное отклонение. Из-за дефицита информации возникают иллюзии. Наиболее информативные источники – это рот и глаза человека. Когда зрительно воспринимается, происходит искажение информации. Когда смотришь на книгу, возникает разный смысловой контекст. Глядя на книгу, каждый видит свое. Это есть первое искажение на уровне переработки.

Это обусловлено особенностями восприятия. Оно достраивает информацию (каждый видит предмет своей потребности).

Воспитательный момент: Хочу вас предупредить об одном факте. В барах, казино и других развлекательных местах не увлекайтесь коктейлями, не подвергайте себя «коктейлизации», ибо в погоне за большим бизнесом к ним примешивают психотропные средства. Очень трудно бывает вывести себя из запойного состояния. В этом плане небольшая справка: известный профессор МГУ Братусь мог выводить из запойного состояния и делал в этом плане чудеса. Искаженная информация поступает в блок памяти.

# П

# В

# В

# О

Сравнивая со старым, начинаешь понимать новое. Оно должно укладывать в памяти. На 2 уровне памяти идет искажение. Память выполняет другую функцию, она восстанавливает всю информацию. Как сказал аульный остряк: «теперича не то, что давеча»…

Основная функция мышления привести в систему. Желательно приводить в порядок информацию утром, ибо не зря существует поговорка «Утро вечера мудренее».

Сон тоже имеет свои особенности. Во сне можно увидеть проблему с другой стороны. Сон человека далеко неравномерный. Существуют разные фазы сна, есть фазы быстрого сна. Фаза быстрого сна 40 – 50 до 90 мин. В этот период идет активная переработка информации.

Отдельные кирпичики информации аккуратно складываются, отдельные куски, пучки складываются в целое, во сне все раскладывается, сглаживается, все перерабатывается, упорядочивается. Недостаточно выученный стих к утру полностью восстанавливается. Состояние транса как во сне, т.е. аналогичное.

Что такое мышление?

Все искажения заполняются, восполняются мышлением. В старых учебниках, к познавательным процессам относят воображение, речь, внимание. Нет эмоций. О.Тихомиров большой специалист в области мышления (есть работа, посвященная этой теме «Психология мышления»), искусственного интеллекта считает, что эмоции – это не только состояние, но и познавательный процесс. Эмоции производят функцию оценки. Вы чувствуете по эмоциям поведение человека в транспорте, куда ему двигаться или ей. Эмоции подсказывают, выполняют оценочную функцию. Это самое древнее, идущее от животных.

Воображение тесно связано с мышлением.

Любовь – это идеализация, отрыв от реальности.

На стыке воображения и мышления возникает творческое мышление, познание неизведанного.

Тихомиров О.К. экспериментально связал эмоции – воображение – мышление.

Системный подход как метод позволяет все эти процессы соединить. Мозг один, а все нейроны взаимосвязаны.

Удивительный факт из практики: все жалуются на память, но не на мышление. Над этим довлеет житейская психология: есть будешь жаловаться на мышление, то подумают о тебе что – то нехорошее, т.е. есть проблемы, нарушения. В самом деле, все проблемы связаны с мышлением: кто четко мыслит, тот четко излагает свои мысли.

**Лекция № 10. Познавательная деятельность как функция системы познавательных процессов.**

**Память.**

Мозг находится в голове, а где находится психика трудно сказать. Мозг – материальный субстрат, основа. Психика – функция мозга, но в самом мозгу психика не содержится. Физиологи изучили все нейроны, их взаимосвязь. Но многие вещи мы не знаем. Например, как формируется зрительный образ. Физиологи достаточно изучили мозг, электрические импульсы. Но секреты психики как некой реальности, как феномена не изучили до конца. Где находится наша психика: в сердце, в почках?

Скорее всего, между людьми. Когда возникает психика? Представьте такую ситуацию: вы лежите на пляже и ничего не видите, кроме облаков. Нет никаких мыслей. Но потом естественным образом возникает состояние голода. Где взять деньги? Кто бы меня накормил? Мыслит не мозг, а человек как единая целостная система, его потребности. Психика – это то, что рождается на стыке непосредственно между деятельностью мозга в процессе взаимодействия. Все познавательные процессы перерабатывают информацию в целях создания адекватного образа окружающей действительности. Зачем нужен такой образ? Для того, чтобы активно существовать в этом мире при минимальных затратах. Природа – это взаимодействие существ. Проблема успешного взаимодействия решается во взаимной адаптации друг к другу, симбиозе (взаимная адаптация нужна лишь в симбиозе). Процессу взаимодействия предшествует мотив. Если кто-то вами заинтересовался, зачем вы ему нужны. Он может и не понимать, но делает шаг навстречу. Это зависит от того, как правильно вы растолковываете его образ, мысли. Бабушки настраивают своих внучек: бойтесь мужчин, они коварны. И держат девочек в плену этих установок. Вы неадекватно отражаете. Две соперницы в ситуации конкуренции ищут минусы, не замечая плюсов, тем самым неадекватно отражают свою соперницу, её образ неадекватен. А человек как можно точнее, адекватнее должен отражать образ. Адекватная ориентация в среде, кто я есть, какой я по отношению к другим, как я выгляжу в глазах других, как они выглядят в моих глазах. У каждого есть свой образ (образ, представленный другим или образ в глазах других).

Когда мы находимся среди других идет взаимодействие, меняется взаимопонимание. Во всем этом взаимодействии участвуют все процессы. Во время создания образа возникает искажение, но последующая цепь мышления все приводит в систему, компенсирует потери. Человек выступает как целостная система (восприятие – представление…) все идет быстро и одномоментно и колоссальную роль здесь играют потребности.

Выготский Л.С. – основатель культурно – исторической концепции психологии, достояние мировой психологии, основатель советской психологии в 30 годах сформулировал принцип единства аффекта и интеллекта. Под интеллектом понимал всю систему познавательных потребностей. Под аффектом имел в виду, прежде всего, эмоции человека. Аффект рассматривал шире, чем в современном понимании аффекта как некое из проявлений эмоций. Как только меняется потребностно – мотивационное состояние, оно влечет за собой изменение эмоционального состояния (голод – эмоции об этом сообщают).

Аффект – потребностно – мотивационное состояние.

Мыслит не мышление, а человек. На процесс мышления влияет потребность.

Все познавательные потребности обслуживают познавательно – мотивационную систему. А главная задача всех познавательных процессов – эффективно существовать, активно жить.

Законы и закономерности познавательных процессов, свойства: предметность, целостность восприятия.

Целостность (четыре разных элемента как некая целая фигура).

Предметность, его свойства – одна из фундаментальных категорий. Свойства предмета, предметность возникает в связи с предметом, он нужен человеку для удовлетворения потребностей. Слово – это предметное содержание. Свойства предмета проявляются в некой целостности.

Если вы знаете, то легко все видите.

Мы создаем образы. За окном лежат мусорные ящики, стоят машины. Представьте себе, что ящик мусорный – это космический корабль.

Константность (постоянство) – особое свойство восприятия, адекватно воспринимаемого образа, несмотря на то, что изменились условия. С высоты самолета все кажется маленьким. Дома, люди кажутся муравьями. Спускаетесь с самолета, все приходит в норму. Константность зависит от удаленности. Глаза более точно определяют расстояние. Стереоскопическое изображение (когда вы смотрите в бинокль). В основе механизма константности лежат стереоскопические изменения.

Пример в пустыне: нет ничего, песок и никаких признаков жизни, нет никаких точек отсчета. Вы увидите свойство константности( барана не сможете различить от ящерицы, они будут казаться одинаковыми). Таким образом, это влияет на процесс переработки информации.

Память – всегда что-то с ней происходит. Люди жалуются на память(учил и забыл), легко все с этим соглашаются. Никто не жалуется на мышление. С чего начинается память?

## З

Запечатлениезапоминание

## Зб

забывание

## С

сохранение

## В

воспроизведение

Забывание как плохая работа памяти

Лурия (случай с памятью) из работы «Маленькая книжка о большой памяти» (в хрестоматии по памяти есть отрывки).

История Шершевского, который не знал, что такое забывать. Он выступал в цирке (мнемонист) и демонстрировал свою феноменальную память. В 36 лет у него возникли проблемы. Стала болеть голова. Он решил другую задачу - патологическую. В норме человек должен забывать.

По воспоминаниям Лурия, Выготский Л.С. читал интересные лекции о памяти. Люди сидели в проходах. Начинал лекции с демонстрации своей феноменальной памяти. Висела клеточная доска, расчерчивал квадратики как на шахматной доске. Ему загадывали любое шестизначное число и заполняли эти числа на доске (это делали ассистенты, этому может научиться каждый, есть механизмы. Они очень просты).

Он увлекался литературой, был учителем русского языка и литературы в г. Гомеле. Очень хорошо владел мнемотехникой.

Любой человек очень легко может запомнить шестизначное число. Объем механического запоминания 7+(-)2.

Как запомнить номера телефонов. Они ведь шестизначные. Чем важнее человек, тем он сразу запоминается. Другой будет навязывать свою фамилию и не запомнит. Здесь все связано с мотивацией.

Развивать память необходимо. Как её тренировать? Литературы предостаточно, есть много разных способов её расширения. То, что значимо, интересно, то и запоминается. Оно отвечает вашим потребностям, они удовлетворяются, отвечают нуждам. Сделать неинтересное интересным, тогда и лучше запомнится. Итак:

1. объем 7+(-)2
2. увязка с потребностью.

Надо любую информацию читать до тех пор, пока она вам не станет интересной, переосмыслить, переконструировать, переструктурировать (совершенствовать методику подготовки студентов к семинарам). Нужно тренировать память, очень легко учиться запоминать. Прочитать и рассказать с различной детализацией. Секрет очень прост: читать с огромным интересом, комбинировать, стыковать, домысливать (проявлять творческое мышление). Если хорошо развить мышление, соответственно и память будет на уровне. Запоминание связано с восприятием.

Виды памяти (по анализаторам):

5 анализаторов (обоняние, осязание, вкусовое, зрительное, слуховое). Вкусовая память развита у студентов. Зрительная память связана с созданием образов.

В животном мире есть такой механизм – импринтинг, Лоренц проводил эксперимент с гусями. В сельской местности часто подобный опыт проводят с курицами. Наседка высиживает яйца, а цыплят водит другая курица. Делают таким образом: в темноте пересаживают на другие яйца и курица спокойно высиживает новую партию яиц. А к цыплятам в темноте подкладывали не наседку, а другую маму и её признавали.

Механизм запечатления (ходили за мамой, которая по существу не была ею).

Импринтинг применил к человеку. Существует также мнение, что имеет место зов предков. Если даже воспитывать ребенка у других родителей, то потом он возвращается к своим родным. В художественной литературе достаточно часто встречающийся факт.

Или в родильных домах некоторые мамы оставляют детей, а другие им становятся родителями.

**Леция № 11.Система памяти. Мышление.**

Сохранение есть то, что обычно называем памятью. Это одно из центральных звеньев памяти. Есть такое явление «дежевью» (ложная память). Кажется, что некое явление уже было – это следствие усталости. Механизм ложной памяти – ситуация перенапряжения.

При расстройстве памяти страдает, прежде всего, сохранение.

**З –С—В—З**

Информация попадает в блок воспроизведения. В течение 3000 милисекунд попадает в память без запоминания. На бессознательном уровне все фиксируется, воспроизводится. Это означает, что оно логически не может взяться, кроме как из нашей головы. Есть разница во времени. Мы фиксируем то, что происходит. При выпадении процесса сохранения возникает ложная память. Здесь скрыт секрет субсенсорного воздействия.

Воспитательный момент:

Многие годы шло воздействие через видеокафе, порнофильмы. Намечается запрет на порнопродукцию, ибо через нее передается пропаганда порно, алкоголизации. Все это строится на механизмах памяти. Избавиться от ложной памяти можно путем отдыха.

Воспроизведение – узнавание как особый вид воспроизведения.

Воспитательный момент: конкурс на лучший конспект, их будет пять, первые два конспекта будут оценены на «5», а остальные на «4».

Ответ студента, его воспроизведение зависит иногда и от преподавателя. Обычно неопытный педагог может резко сказать: «Перестаньте молоть чепуху!». А опытный педагог выводит на уровень узнавания посредством наводящих вопросов, задаваемых по ходу. Узнавание подключается и тогда, когда вопрос имеет косвенное отношение – срабатывает механизм ассоциации. Это ассоциативная память (очень близкий материал по содержанию наводит на прямой ответ).

Реминистенция – это явление, связанное с ясным, четким воспроизведением информации, которое поступает, как правило, через 12-36 часов после запоминания информации. Будут случаи в вашей студенческой практике. На экзамене вы забыли содержание ответа на 2 вопрос, а преподаватель не смог вывести на уровень узнавания. И вы вдруг вспомнили все содержание очень четко, во всем объеме после того, как покинули аудиторию, в которой сдавали экзамен. Или вечером, прочитав что – то, утром все отчетливо вспомнили (латентный период – время от сохранения до воспроизведения информации). Особенно, когда надо запомнить большой объем без особого его осмысления, можно просчитать латентный период (за 12-13 часов до экзамена весь материал просмотреть, просканировать). Нужно обязательно все повторить перед экзаменом. На экзамене иногда бывает так, когда хорошо изученный материал не может голова воспроизвести. И перед экзаменом нужен хороший отдых (прогулка, юмор, улыбка, расслабление).

Основной закон забывания.

Закон Эбингауза.

Кривая забывания бессмысленных слогов Эббингауза.

Кривая безусловно справедлива для лабораторной памяти. Эббингауз проводил опыт на себе, выбирая бессмысленные слоги.

Также справедлива для механической непосредственной памяти

10

20

30

50

40

60

1

2

3

4

5

6

дни

Единиц памяти

1 день – забывается наибольшее количество информации и так убывает.

Слог (набор звуков из трех букв) хоп, суп, коп, туп, пуп, гип, тип. Найти слог, который был бессмысленным.

В жизни приходится запоминать осмысленный материал. Этот закон применим в непосредственной механической памяти, вербализуется (воспроизводится).

Пример, стандартная ситуация – опрос свидетелей ДТП. Свидетели дают разные показания. Мужчины дают полное описание машин, женщины, как правило, видят то, что выпало из сумки, сбитой машиной. Память избирательна. Избирательность памяти связана, с опытом и интересами конкретного человека. Детали ситуаций забываются из-за непосредственной механической памяти, поэтому, в частности, сразу же проводят дознание.

Проведение первого допроса необходимо не позднее 3-х часов, в крайнем случае 72 часа. Поэтому задерживают свидетелей до 72 часов, чтобы получить свежие данные.

В первый день дается более детальная картина.

Во второй день – иная картина.

В третий день – уже ложная картина.

Информация подчиняется определенным законам. Судебно – психологическую экспертизу вы обязаны уметь проводить. Свидетельские показания иногда разнятся. Для уточнения данных надо продлить экспертизу.

Есть ряд закономерностей:

Относительно памяти действует закон края: обычно запоминается начало и конец. Дольше всего сохраняется эмоциональная память и память, основанная на механизме ассоциации. Эмоциональная память преподавателя особенно проявляется на экзамене. На последних занятиях не попадайтесь преподавателю в негативном контексте. Преподаватель делает это неосознанно.

**Мышление.**

Мышление – это венец всей работы познавательных процессов. Это 3 уровень, который приводит ум в порядок. Существует очень много поговорок по поводу мышления.

Что такое мышление? Главный признак мышления отражает объективную реальность опосредованно, т.е. при помощи средств. Что же выступает в качестве средств? В качестве средства выступает понятие. Это обобщенное представление о чем-то, закрепленное словом. Слово – это набор звуков, некий знак, картина. Слово представляет содержание. Используя слова как понятие, мы мыслим. Необходимо уметь грамотно увязывать их между собой. Понятие – это средство мышления, посредством понятия человек мыслит. Пользуясь средством человек мыслит. Иногда создается иллюзия мышления у тех, у кого хорошо развита речь. Когда развито мышление, речь идет к месту. Речь всегда выступает средством. Любое понятие состоит из двух частей, сторон: значение понятия, которое фиксируется в словарях, становится общепринятым. Скажем, стол. Всем понятно, ибо зафиксировано в словаре, а образ стола у всех разный. После большого пиршества один образ стола, если сполз с хирургического стола – другой образ. Речь идет о смысле. Нужно владеть этим мастерством мыслить, а затем облекать в слова. А у некоторых наоборот: сначала слово, а затем начинают мыслить.

Понятие есть результат мышления (в онтогенезе у ребенка сначала речь, а затем понятие в готовом виде). Любому понятию предшествует процесс мышления.

О процессе мышления. Оригинальная идея пришла в голову – записать или ввести новое понятие. Все описания не могут отразить прочувствованное. Происходит обеднение мысли.

Пушкин А. Сотни раз переписывал свои стихи. По Пушкину, талант – это труд. Он часто переделывал, мучился подбором мыслей. Очень трудно оригинальную мысль вербализовать. Мысль, процессуально существующая не всегда выражается до конца из слов. Никто не мог описать свое состояние влюбленности, любовь можно пережить, но выразить точно не возможно.

«Я слова позабыл, что я хотел сказать и мысль бесплодная чертой теней вернется» (Тютчев).

Нужно знать механизм преобразования мыслей в слова. Мышление как процесс – внутреннее переживание, смутное представление. Мышление как результат этого процесса. Логика изучает результат мышления (внешняя сторона мышления).

**Лекция № 12. Темперамент в системе индивидуально-психологических различий.**

1. Темперамент как форма интеграции первичных индивидуальных свойств.

Темперамент – это способность своего рода, которая проявляется в деятельности (быстро и медленно выполняет деятельность). Нервная система предопределяет темперамент. Последние учебники более грамотно пишут о темпераменте. Что же путают авторы?

1. собственно задатки и темперамент
2. способности и темперамент.

Темперамент связан с характеристикой поведения со стороны динамики. В его основе лежит тип нервной системы. Человек рождается и отправляется в бесконечность с определенным типом нервной системы. Тип темперамента почти не меняется. В незначительных моментах (н-р, в старости), все замедляется. Меняются характеристики поведения, скорости поведения.

Гиппократ описал поведение людей.

Холерик – это «семь раз отмерить», образно говоря. Очень короткое время реакции.

Сангвиник – уравновешен, успешно справляется с делом.

Флегматик – «до утки доходит на седьмые сутки», в своем поведении устойчив к монотонным видам деятельности, из них выходят более успешные бухгалтера.

Меланхоликов, по подсчетам математиков, оказалось 8%.

Гиппократ рассматривал жидкости (кровь, слизь, желчь, черная желчь) как механизмы темперамента.

Павлов рассматривал темперамент с точки зрения динамики протекания нервных процессов. Когда говорят о преобладании возбуждения, то имеется в виду процесс, когда говорят о торможении – то это результат.

В психологии выделяют 4 варианта сочетания нервных свойств. Павлов выделил ещё одно свойство нервной системы – силу нервной системы, силу возбуждения, которая у одних сильно проявляется, чем у других.

Гиппократ не мог объяснить механизмы поведения по типу нервной системы. Теплов обнаружил 8 типов. Его ученик (Бардин) – 16 типов.

Типы темпераментов.

1. Процессы возбуждения преобладают над процессами торможения – холерик
2. Частично преобладают возбуждение над торможением – сангвиник
3. Процессы торможения преобладают над возбуждением, незначительно – флегматик.
4. Процессы торможения абсолютно преобладают над возбуждением – меланхолик, что бывает очень редко. Этот человек находится в состоянии сна, очень редкий случай, есть задержка, которая может быть за счет аномалии; олигофрены с явной ненормальной нервной системой; крайний вариант нормы. В жизни практически на самом деле флегматик.

В нормальных школах обучаются дети с тремя типами нервной системы – это сильные типы нервной системы. Меланхолик встречается очень редко, обычно бывает в глубоком детстве (когда в первые дни очень много спит). тип темперамента особенно проявляется в детстве до 3-х лет. После трех лет ребенок активно формирует свой темперамент и характер. Вступающим в брак важно знать особенности типов нервной системы. Для познания друг друга целесообразно вступить в гражданский брак. Мы хотим с этим предложением выйти в МИНЮСТ. Это решение проблемы развода. Итак, создали семью, родили ребенка, на подходе второй ребенок. Первого традиционно отдают бабушке и дедушке. К школе, как правило, забирают. В школе из холерика превращается во флегматика, т.е. проявляет себя как бабушка и дедушка. Они каждый день осваивают формы поведения стариков. Ребенок несет отпечаток воспитания и характера их. Это поведение, а не тип. Как холерик, человек проявляет себя в экстремальных ситуациях, или когда его кто-то сильно обижает. А также в спорте.

В структуре темперамента есть культурный компонент. В фильме «Мимино» В.Кикабидзе проявляет себя как флегматик, а Мкрчан как холерик. Но в нужном месте может проявиться другой тип темперамента, скажем, когда танцует лезгинку в гостинице «Москва», здесь проявляется холерический тип, что является проявлением культурного факта.

Тип нервной системы – врожденный (задатки), а тип темперамента – формируется – это способности.

Характер – это устойчивые способы поведения. В характере проявляется и личность, темперамент, и способности. Устойчивые черты характера необходимы для человека. Ибо не хватает сил постоянно все менять . можно выработать определенные способы подхода к человеку. Это проявление характера. По-разному можно выработать формы отхода. Холерик – скоростной тип темперамента. Есть определенные преимущества в этом. Но чувствительность у холерика незначительная. Флегматик и сангвиник – это более чувствительные типы. Важно вырабатывать разные типы темперамента, характера, что позволяет успешно ориентироваться в окружающей среде.

Психолог должен быть разносторонне вооружен, уметь просачиваться в чужую среду.

**Тема: 13. Психология способностей и одаренности**.

1. Задатки – органические предпосылки способностей.
2. Условия преобразования задатков в способности.
3. Проблема изменчивости темперамента и характера.

Итак, способности позволяют человеку проявить себя индивидуально. Нет способностей, нет проявлений.

Какие факторы влияют на развитие форм способностей?

1. наличие задатков (материальные условия). Их диагностика невозможна.
2. Совместная деятельность.
3. Индивидуальная деятельность.

Задатки себя никак не проявляют, разве только по телу кое - какие признаки можно обнаружить.

Кое-что можно обнаружить: особенно если худой ребенок, это свидетельствует о не очень благополучном внутриутробном развитии. Один сосет хорошо, другой медленно. Плохо развит эффект сосания (рефлекс) или на нижней губе имеется нарост – уздечка, который срезают хирургическим путем. Нужно ориентироваться на ребенка. Задатки не проявляются, а о наличии задатков мы судим по способностям, способностям к совместной деятельности, в индивидуальной деятельности.

Чем успешнее индивидуальная деятельность, там в наличии способности – основа успешности. Способности во многом определяются стихийными факторами (семья, образование родителей и т.д.).

Соберем воедино все, что вам известно. Обобщенно можно представить в виде двух блоков: потребностно – мотивационная система (личность)

Личность – набор, система психологических качеств, которые постепенно накапливаются памятью. Личность – это своего рода программа, совокупность социальных ролей (студент, водитель, кум, сват, брат, сестра).

Сознание состоит из системы познавательных процессов, оно формируется из познавательных процессов (ощущение, восприятие, память, мышление и т.д.).

Если говорить в терминах философских категорий, то процессы и результаты описывают все явления.

Промежуточное между процессом и результатом состояние процесс – познавательные процессы. Почему так называем?

Почему восприятие – это процесс (совершается непрерывно, в движении, восприятие – активный процесс взаимодействия объекта и субъекта. На уровне памяти мы работаем с моделями, а не с реальным объектом.) Есть результаты этих процессов. Философы рассматривают превращение процесса в результат. Шестое чувство – это связано с проприорецепторами (с сухожилиями, мышцами) – с телом. Физкультурники, борцы обладают чувством «ковра», у гимнастов очень хорошо развиты проприорецепторы, которые помогают сохранить позу.

Результаты записываются в память в виде свойств. Состояние - эмоции, своеобразное стечение процессов и результатов порождают состояние эмоций, внутреннее переживание.

Познавательные процессы дают ориентацию в мире. Что позволяет регулировать поведение, свойства личности? Познавательные процессы продолжают функционировать.

1 уровень. «Я сам» феномен.

Происходит дальнейшее развитие познавательных процессов и развитие личности.

Способности обобщенно это индивидуально – типологические особенности человека. С одной стороны, однообразие, похожесть или типология. С другой – однозначность, индивидуальность, одаренность.

Сегодня много говорят об этом, чем в прошлом.

Что такое одаренность?

Одаренность – это проявление системы способностей различных уровней развития, т.е. речь идет о наличии системы способностей на различных уровнях. В литературе идет путаница этих понятий. Смешивают одаренность и способности, либо одаренность сводят к способностям или задаткам.

Задатки – это врожденные, органические особенности человека, которые определяют его будущее развитие. Особенности нервной системы предопределяют развитие всех способностей. В нервном аппарате записана программа развития. Мозг – это система нейронов. Развитие нервной системы плода зависит от здоровья матери. В этот период (беременность), если имеет место инфекционное заболевание, которое может породить некоторое уродство в развитии плода (отсутствие пальца или другого органа и т.д.) Геном человека ещё недостаточно исследован, хотя есть целый институт мозга в Санкт – Петербурге.

Человек в норме – все реакции адекватны. У нормального человека должно быть некоторое количество задатков, точное их количество ещё никому не удалось посчитать. С точки зрения наличия задатков, их количество у всех одинаково.

Способности – это свойства, которые приобретает человек в процессе жизнедеятельности на основе задатков.

По сути дела способности есть результат своеобразного преобразования задатков и превращение их в особые регуляторы деятельности и поведения.

Одаренность по-своему толкуют педагоги. Талант – высшая степень проявления одаренности. Другие считают, что одаренность это прижизненное явление. Нужно знать механизмы преобразования задатков в способности.

Как можно забыть свои инструменты познания? Это показатель профессионализма.

Задатки бывают разные. Задатки, на основе которых люди научились ходить. Задатки, на основе которых люди научились говорить. Ранняя диагностика задатков – это чушь, они не могут проявить себя сразу. Они проявляются в момент преобразования в способности. В качественном плане задатки у всех разные.

При каких условиях задатки превращаются в способности?

Главное условие – это оказаться в человеческом обществе. В стае волков у человека формируются волчьи способности. Если попал в человеческие условия, оказался в жестких охраняемых руках медиков, в которых находятся наши дети.

Что делает малыш после рождения? Рождается с криком, плачем, которые развивают дыхательные способности. Даже при благополучных родах стрессогенный фактор присутствует. В первые дни лучше не приставлять к плечу.

Затем малыш проявляет определенную активность. Все мамы автоматически выполняют свою функцию, общаются с ним, разговаривают по-своему с малышом и это правильно. Взаимодействие мамы с ребенком начинается во внутриутробном развитии.

### СД

СПП

ПСД

S

Сп.втор.пор.—ИД—СПтретич.пор.—ПИД—Сп

1 условие – ПСД - псевдо - совместная деятельность

Маленький ребенок имеет потребность, которую удовлетворить не может. Издает звуки, которые для мамы являются сигналом. Несколько раз и формируется рефлекс. Малыш выступает как бы инициатором. Всегда эта деятельность есть. Чисто практическая сторона деятельности за мамой. Ребенок инициирует деятельности мамы. Развиваются способности первичного порядка (речевые, слуховые) благодаря активности мамы. СПП результат ПСО. Фиксация взгляда на лице мамы, гуление с определенной тембровкой. Через 1,5 месяца – комплекс оживления. Малыш начинает встречную активность, ухватить руками грудь мамы – совместная деятельность (СД).

1,5 годовалый – сидеть, переворачиваться. Его кормят, учат пользоваться ложечкой, все вместе кушают, вместе кормятся, он держит ложечку.

На этапе совместной деятельности формируются способности вторичного порядка. Он точнее попадает в рот, держит рукой ближе к лопаточке, а затем уже отодвигает руку к краю.

Овладеть китайскими палочками – это овладеть китайскими способами удовлетворения пищи. Диалогичность позволяет оценивать себя со стороны.

Псевдо – индивидуальная деятельность (вначале смотрит, копирует, контролирует со стороны других).

Разнообразные виды деятельности развивают ранние способности. Эти этапы можно свернуть, но они всегда существуют.

Псевдо – индивидуальная деятельность – это общение с предметами в псевдо-индивидуальном режиме.

Образ преподавателя может вызвать тот, кто хорошо может визуализировать, это убыстряет процесс подготовки к экзаменам.

Ребенок пришел в школу. Он поступает в школу с определенными способностями.

Совместная деятельность (учитель – ученик, тренер - спортсмен), как это происходит?

Мы знаем это из истории современной жизни.

И.Роднина – десятикратная чемпионка мира, трехкратная олимпийская чемпионка мира, гений фигурного катания – не просто талант.

Была ли она одаренная? Вышла её книга. В детстве она была хилой и больной. Бабушка в целях закалки привела её к тренеру. Хвала тренеру, который не отказался от нее. Это был совершенно бездарный ребенок. Он просто начал работать с ней и, в первую очередь, правильно поставил ноги. И у нее просыпались способности. Но задатки к спорту уже были, работа тренера заключалась в том, что он преобразовал их в способности. В жизни ей приходилось менять партнера.

Личность спортсмена, способность к псевдо – индивидуальной деятельности, воображаемая деятельность. Способности н-го порядка – это талант, одаренность – это труд. Что такое талант? Талант – это труд. Бабушка – няня Арина Родионовна сделала из

Пушкина большого поэта (совместная деятельность).

**Лекция № 14. Психология характера.**

Место характера в структуре индивидуальности.

Характер - индивидуальное сочетание устойчивых психических особенностей человека, обусловливающих типичный для субъекта способ поведения в определенных жизненных условиях и обстоятельствах. Характером называют обычно своеобразие склада социального поведения личности, в первую очередь ө в отншениях к профессиии, людям, самому себе.

Пионером в исследованиях характера считается Теофраст. В XYIII веке в Европе также проводились исследования типологии характера, а Дж. Ст. Милль даже предложил выделить в качестве особой науки этологию /потому что со времен Теофраста характер называли этос/.. Если иметь в виду, что этика ө это наука о добре и зле, то мы уже получаем указание на тот смысл, который с самого начала вкладывался в обсуждаемое понятие – характе раскрывает и ограничивает мерц личной ответственности человека, он определяет те поступки, которыми человек может управлять /в отличие от темпераментальных проявлений, изменить котрые человек прпактически не может/.

Чем характер человека отличается от его темперамента? Основные отличия характера от темперамента состоят в следующем:

1. Темперамент человека является врожденным, а характер – приобретенным
2. Темперамент определяется биологическими особеностями организма чеовека, а характер – социальной средой, в которой человек живет и развивается. В различных социальных условиях у людей формируются разные типы характера, в то время как о типах темперамента этого сказать нельзя.
3. Темперамент человека определяет только динамические особенности его псиики и поведения, в то время как характер – реальное ценностное, моральное и др. – содержание его поступков.
4. Типы и свойства темперамента обычно не описываются в ценностных терминах /в терминах типа «хороший», «плохой» и.т.п/, в то время как типы и черты характера поддаются такому описанию и соответствующей оценке. О темпераменте человека нельзя,например, сказать, что он хороший или плохой, в то время как к оценке характера определения вполне подходят
5. Применительно к описанию темперамента человека пользуются термином «свойства», а по отношению к характеру – термином «черты» .

Как в силу каких причин меняется характер взрослого человека в течение жизни?

На развитие и изменение характера взрослого могут оказывать вляния события и обстоятельства его жизни. Есть общие факторы, влияющие на развитие характера взрослого человека, они определяют типичные изменения, которые с возрастом могут происходить в характерах всех людей. Имеются также специфические жизненные обстоятельства, индивидуальные и своеобразные для каждого человека, которые определяют изменения в его характере, свойственные лично ему. Они еще обусловлены прошлой жизнью человека.

Я-Концепция – динамическая система представлений человека о самом себе, включающая.: а/ осознание своих физических, интеллектуальных и пр. свойств; б/ самооценку; в/ субъективное восприятие, влияющих на собственную личность внешних факторов. Понятие Я-к. родилось в 1950- е гг. В русле феноменалистической /гуманистической/ психологии, представители которой /А.Маслоу, К.Роджерс и др./, в отличие от бихевиористов и фрейдистов, стремились к рассмотрению целостного человеческого Я и его личностного самоопределения в микросоциуме. Значительное влияние на становление этого понятия оказали также символический иетеракционизм /Ч.Кули, Дж.Мид/ и понимание идентичности Э.Эриксона. Однако первые теоретические разработки в области Я-к. бесспорно принадлежат У.Джемсу, разделившему глобльное, личностное Я на взаимодействующие Я-сознающее и Я-как-объект.

Я-к. часто определяют как совокупность установок, направленных на себя, и тогда по аналогии с аттитюдом выделяюти в ней три структурных элемента:

1. когнитивный – «образ Я» /характеризует содержание представлений о себе/;

2. эмоционально-ценностный, аффективный /отражает отношение к себе/ в целом или к отдельным сторонам своей личности, деятельности и.т.п. и провляется в системе самооценок;

3. поведенческий /характеризует проявления первых двух в поведении/. Я-к. – целостное образование, все компоненты которого, хотя и обладают относительно самостоятельной логикой развития, тесно взаимосвязаны. Я-к. имеет осознаваемый и неосознаваемый аспекты.

Я-к. формируется по воздействием жизненного опыта человека, прежде всего детско-родительских отношений, однако достаточно рано она сама приобретает активную роль, влияя на интерпретацию опыта, на те цели, котрые индивид ставит перед собой, на соответствующую систему ожиданий, прогнозов относительно будущего, оценку их достижения и тем самым на собственное становление.

**Лекция № 15. Акцентуация характера.**

А. х. чаще всего наблюдаются в переходные, кризисные периоды жизни человека, особенно в подростковом, юношеском или старческом возрасте, а также во время длительных и тяжелых заболеваний.. Акцентуированные черты характера по степени своего развития занимают промежуточное положение между нормой и патологией, т.е. между такими чертами характера, которые встречаются, с одной стороны, у вполне здоровых, нормальных людей, с другой – у больных какими-либо серьезными нервными или душевными заболеваниями.

Акцентуированная личность – психолого-криминологическое определение индивида, отличающегося акцентуацией характера как типовым усложнением в духовно-нравственных структурах психики, представляющим предельный вариант нормы и предрасполагающим к девиантному поведению. Понятие акцентуации было введено К. Леонгардом. Акцентуации существенно усложняют процесс социализации и способны оказывать деформирующее воздействие на морально-правовое сознание личности. Согласно исследованиям А.Е. Личко (1985), в возрасте 14-15 лет акцентуации наблюдаются у 53 % подростков, а при достижении 16-17 лет – у 62 %. Среди молодых правонарушителей этот процент выше и достигает 87 %. В наибольшей степени предрасполагают к деликтам следующие типы акцентуаций.

* Конформный тип. а) Преобладание поведенческих реакций адаптивно-приспособительного характера. Постоянная готовность подчиняться давлению обстоятельств, мнению большинства, силе, авторитету. Неспособность противостоять внешнему давлению. Стремлению избегать конфликтов. Постоянная установка на то, чтобы поступать и думать «как все», где «все» - это, прежде всего, ближайшее окружение. Способность при попадании в дурную среду быстро утрачивать положительные качества. Податливость искушающему воздействию алкоголя, наркотиков, преступного сговора. б) Шаблонность и консерватизм мышления, приверженность господствующим догмам и привычным стереотипам, неспособность к инициативе, новаторству, творчеству. Негативное отношение к социальным инновациям. в) Некритичность восприятия, готовность верить самым нелепым рассказам и слухам, а затем выступать в роли их разносчика. г) Склонность к сугубо внешнему благонравию; отсутствие искреннего стремления к самопознанию и самосовершенствованию.
* Психастенический тип. а) Замкнутость, необщительность, боязнь условий повышенной ответственности, стремление избегать ее любыми путями вплоть до использования алкоголя, наркотиков и суицидных попыток. б) Слабая развитость адаптивных свойств т способностей, робость перед всем новым, неизвестным, неожиданным, страх пред ситуациями, требующими самостоятельного морального выбора. Тревожная мнительность по отношению к будущему. в) Склонность к малопродуктивным рефлексивным «самокопаниям», сопровождающимися чаще всего неадекватностью, ошибочностью самооценок. г) Податливость нажимом грубой силы, способность превращаться в покорных исполнителей чужой воли. д) Потребность в психологической поддержке извне, со стороны.
* Неустойчивый тип. а) Безволие и пассивность, преобладание адаптивных поведенческих реакций над контрадаптивными, готовность подчиняться силе внешних обстоятельств. б) Неразвитая способность к сложной целеполагающей деятельности, равнодушие к собственному будущему, склонность жить преимущественно настоящим, сиюминутными настроениями и потребностями. в) Преобладание гедонистических установок в их наиболее примитивных и вульгарных формах, тяготение к праздному времяпрепровождению. г) нежелание нести груз каких бы то ни было социальных обязанностей. Отсутствие трудолюбия, упорства в достижении положительных, социально значимых целей. Неспособность получать удовольствие от труда. Постоянство стремлений к уклонению от работы и ответственности. д) Моральная ненадежность, отсутствие чувства долга, высоких принципов, убеждений. Общая бедность духовных потребностей и интересов. е) Неспособность к устойчивым привязанностям, равнодушие к дружеским и родственным отношениям, склонность оценивать и прежде всего с утилитарно-прагматических позиций. ж) Низкая моральная сопротивляемость перед лицом жизненных испытаний, склонность к эскапистскому реагированию на них.
* Истероидный тип. а) Склонность к демонстративно-эпатажным формам социального поведения, внешним эффектам, эксцессам, конфликтам, пристрастие к позерству, самоукрашательству, «косметической лжи», мифотворчеству, фантазированию о собственных, часто мнимых, похождениях, успехах и победах. б) Выраженный эгоцентризм, потребность в постоянном внимании окружающих: «Пусть хоть ненавидят, но только бы не были равнодушны ко мне». в) Экстравертированная эмоциональность, экспансивность сочетается с малой глубиной внутренних переживаний. г) Преобладание гедонистических ориентаций на безделье, иждивенчество, шумную, легкую, «красивую жизнь. д) Чуткость к мнению окружающих о себе сочетается со слабой развитостью способности к моральной саморегуляции. е) Склонность к поведенческим реакциям анархического толка, способность легко вспыхивать, обострять ситуацию, превращать ее в конфликт, становиться во главе спонтанных групповых выступлений и сто же быстро остывать, отступать перед неожиданными препятствиями и перед теми, кто оказывает твердое сопротивление. ж) Стремление к авторитарно-престижному положению в социальной группе и отсутствие многих необходимых для этого качеств. з) Потребность иметь кумиров и подражать им. и) Отсутствие упорства в достижении поставленных целей, слабость при неудачах впадать в отчаяние, глубокую депрессию.
* Эпилептоидный тип. а) Возбудимость, импульсивность, способные переходить в агрессивность и ярость. б) Эгоизм, властность, неуступчивость. Жажда лидерства, оборачивающегося прямым деспотизмом по отношению к тем, кто попал под его влияние и зависимость. г) Наличие садистских наклонностей, готовность мучить слабых, младших, новичков. Безразличие к беспомощности противника. Безжалостность и жестокость в столкновениях, стычках, драках. Склонность терять самообладание, а затем очень долго остывать при приступах агрессивной ярости. д) Прагматизм, отсутствие сентиментальности и застенчивости. Ориентированность на достижение конкретных, осязаемых благ, неприязнь к пустым мечтаниям, тяготение к поиску легкого обогащения. Расположенность к азартным играм и острым ощущениям. е) Наполненность жизненного пути поведенческими отклонениями и регулярными конфликтами с окружающими.

**Лекция №16. Понятие когнитивного стиля в психологии индивидуальности.**

Когнитивным стилем в широком стиле назвают способ переработки информации – ее получения, храненияи использования. Чаще всего выделяют стили восприятия и стили мышления. Понятие когнитивного стиля использовались раньше других Г. Виткином, который, изучая восприятие, обратил внимание на то, что разные люди в большей или меньшей степени ориентируются на контекст. Умение сопротивляться воздействию фоновых признаков при выделени фигуры было им названо поленезависимостью, и полезависимость ознаала включеность в контекст.

Поленазависимость отражает уровень психического развития, связанный со степенью дифференцированности: если в начале жизни человек не выделяет себя из ситуации как субъекта, то затем он начинает осознавать границы между внешним и внутренним, различать части окружающего мира и самого себя.

Позже Дж.Каганом была выделена такая стилевая характеристика, как импульсивность-рефлексивность /тенденция к более или менее развернутому анализу задачи перед принятием решения, количество понятий, которые человек использует для решения проблемы/. Кгнитивный стиль показывает, какразные люди приходят к одному результату, т.е. отражает преимущественно процессуальные, динамические характеристики деятельности, и во многом определяется темпераментальными особенностями. В нстоящее время, помимо уже указанных, выделяют еще такие свойства, как аналитичность – синтетичность – цельность, когнитивная сложность – простата.

А в рамках Менингерского исследования Г№ Клейн и Р№ Гарднер, изучающие когнитивные стили /который они называли когнитивными контролями/ с позиций психоанализа, выделили следующие пять харпактеристик: 1.Уравнивание-заострение харпактеризуют меру чувствительности к различиям: так, можно игнорировать резкие различия между объектами, а можно замечать мельчайшие несовпадения. 2.Высокая-низкая толерантность к нереалистическому опыту указывает на готовность человека принимать факты, противоречащие его личному опыту. 3. Узкий- широкий диапозон эквивалентности показывает, насколько различные объекты попадают в один класс, признаются одинаковыми. 4.Фокусирование-сканирование характеризует особенности концентрации внимания гна главных объектах. 5. Ригидность- гибкость показывают меру произвольности когнитивной деятельности.

По-видимому, вылеленные харпактеристики могут быть особенно ценными при изучении социального интеллекта, описывая особенности развития личности в целом. Когнитивные стили ө это психологические качества, которые, будучи относимыми в большинстве работ к формальноөдинамическим свойствам, тем не менее представляются наиболее перспективными в решении проблемы интеграции когнитивных и аффективных процесов, динамического и содержательного в структуре индивидуальности.