

## Тема 1. Введение в курс «Основы психологии и педагогики».

### Психология как наука. Основные задачи психологической науки на современном этапе. Объект и предмет психологии. Понятие о психике. Психологическая наука и психологическая практика.

С древнейших времён потребности общественной жизни заставляли человека различать и учитывать особенности психологического склада людей. По-видимому, люди начали задумываться над существованием духовного начала, направляющего их поведение в очень далекие доисторические времена. Первые теории, выдвигавшиеся для объяснения поведения, привлекали для этого факторы, внешние по отношению к человеку, которые считались ответственными за все действия людей. Позднее греческие философы, в особенности Аристотель, выдвигали идею о существовании души, находящейся в единстве с телом и контролирующей мысли и чувства, которые опираются на опыт, накапливаемый в течение жизни. Аристотель в трактате «О душе» заложил основы психологии как самостоятельной области знаний. Первоначально психология выступала как наука о душе, наличием которой пытались объяснить все непонятные явления в жизни человека. Так начался первый этап в развитии психологии, продолжавшийся в течение более двух тысяч лет.

Второй этап — психология как наука о сознании. Возникает в XVII веке в связи с развитием естественных наук. Способность думать, чувствовать, желать назвали сознанием. Основным методом изучения считалось наблюдение человека за самим собой и описание фактов.

Третий этап — психология как наука о поведении. Возникает в XX веке. Задачи психологии — ставить эксперименты и наблюдать за тем, что можно непосредственно увидеть, а именно: поведение, поступки, реакции человека (мотивы, вызывающие поступки, не учитывались).

Четвёртый этап — психология как наука, изучающая объективные закономерности, проявления и механизмы психики.

Психологию определяют как научное исследование поведения и внутренних психических процессов и практическое применение получаемых знаний, т.е. психология изучает мир субъективных (душевных) явлений, процессов и состояний, осознаваемых или неосознаваемых самим человеком.

Для чего изучают психологию? Все мы живём среди людей и волей обстоятельств должны понимать, учитывать психологию людей, учитывать свои индивидуальные особенности психики и личности. Все мы в той или иной степени психологи. Но наша житейская психология только выиграет и обогатится, если мы её дополним научными знаниями.

*Объект и предмет, методы психологии.* Объект характеризует психический уровень взаимодействия человека с миром; физиологический его уровень определяется через взаимосвязь реакций с раздражителями. Предмет психологии — факты, закономерности, механизмы психики.

Основными методами получения фактов в психологии являются наблюдение, беседа и эксперимент. Каждый из этих общих методов имеет ряд модификаций, которые уточняют, но не изменяют их сущность.

Наблюдение — древнейший метод познания. Его примитивной формой — житейскими наблюдениями — пользуется каждый человек в своей повседневной практике. Различают следующие виды наблюдения: срез (кратковременное наблюдение); лонгитюдное (длинное, иногда в течение ряда лет); выборочное, сплошное и особый вид — включённое наблюдение (когда наблюдатель становится членом исследуемой группы).

Беседа как психологический метод предусматривает прямое или косвенное, устное или письменное получение от изучаемого сведений о его деятельности, в которых объективируются свойственные ему психологические явления. Виды бесед: непринуждённая беседа, интервью, вопросники и психологические анкеты.

Главным методом психологического исследования является эксперимент — активное вмешательство в деятельность испытуемого с целью создания условий, в которых выявляется психологический факт. При лабораторном эксперименте, протекающем в специальных условиях, используется специальная аппаратура, действия испытуемого определяются инструкцией, испытуемый знает, что проводится эксперимент, хотя до конца истинного смысла может и не знать. Естественный эксперимент проводят в естественных условиях жизни, учёбы, труда людей, причём люди не подозревают, что над ними проводят эксперимент. Естественные эксперименты позволяют

выявить более достоверную информацию, но не могут проводиться многократно, поскольку теряют свою естественность и скрытность от испытуемых.

Метод тестов — метод испытаний, установления определённых психических качеств человека. Тест — кратковременное, одинаковое для всех испытуемых задание, по результатам которого определяют наличие и уровень развития определённых психических качеств человека. Тесты могут быть прогностические и диагностирующие. Тесты должны быть научно обоснованы, надёжны, валидны и выявлять устойчивые психологические характеристики.

*Место психологии в системе наук.* Психику и поведение человека невозможно понять без знания его природной и социальной сущности. Поэтому изучение психологии предполагает знакомство с биологией человека, знание строения и функционирования его центральной нервной системы. Психология тесно связана с историей общества и его культуры, поскольку в формировании высших психических функций человека решающую роль сыграли главные исторические достижения цивилизации — орудия труда и знаковые системы. Человек — биосоциальное существо, только в обществе формируется человеческая психика, поэтому специфика конкретного общества, в котором живёт человек, взаимопределяет особенности его психики, поведения, мировосприятия, социальных взаимодействий с другими людьми. Поэтому углубленному пониманию психики человека способствует знание социологии. Сознание, мышление и многие другие психологические явления не даны человеку от рождения, а формируются в онтогенезе (индивидуальном развитии), в процессе его воспитания и образования. Отсюда связь психологии человека с педагогикой. Наконец, психология находится в родственных отношениях с философией, поскольку зародилась как особая научная дисциплина в её недрах.

**Блок-схема 1.1. Этапы развития психологии**



*Категории психологии: психика, сознание, деятельность.*

*Понятие психики.* Традиционно дают определение понятию психики как свойству живой высокоорганизованной материи, заключающемуся в способности отражать своими состояниями окружающий объективный мир в его связях и отношениях.

Этимологически слово психика (от греческого “душа”) имеет двойственное значение. Одно значение несёт смысловую нагрузку сущности какой-либо вещи. Отсюда психика — это сущность, где многообразие природы собирается к своему единству, это виртуальное сжатие природы, это отражение объективного мира в его связях и отношениях. Психическое отражение, в свою очередь, — это активное отражение мира в связи с какой-то необходимостью, с потребностями, это субъективное избирательное отражение объективного мира, так как принадлежит всегда субъекту, вне субъекта не существует, зависит от субъективных особенностей. Психика в этом смысле — это субъективный образ объективного мира, это совокупность субъективных переживаний и элементов внутреннего опыта субъекта.

Но в этимологии слова “психика” содержится и другой смысл. Проблема может ставиться так: психика — это свойство нервной системы, специфическое отражение её работы, или психика имеет также свой специфический субстрат? Психику нельзя свести просто к нервной системе. Действительно, нервная система является органом (по крайней мере, одним из органов) психики. При нарушении деятельности нервной системы нарушается психика человека. Но понять психику только через исследования нервной системы нельзя. Тесная связь психики и деятельности мозга не подлежит сомнению, повреждения или физиологическая неполноценность мозга однозначно приводят к неполноценности и психики. Хотя головной мозг — это орган, деятельностью которого обусловлена психика, но содержание этой психики производится не самим мозгом, её источником является внешний мир.

Но человеческая психика не дана в готовом виде человеку с момента рождения и не развивается сама по себе, если человек изолирован от других людей. Только в процессе общения и взаимодействия ребёнка с другими людьми у него формируется человеческая психика. Специфически человеческие качества (сознание, речь, труд и пр.), человеческая психика формируются у человека только прижизненно в процессе усвоения им культуры, созданной предшествующими поколениями. Таким образом, психика человека включает в себя, по меньшей мере, три составляющих: внешний мир, природа, её отражение — полноценная деятельность мозга — взаимодействие с людьми, активная передача новым поколениям человеческой культуры, человеческих способностей.

*Функции психики:* отражение окружающего мира и регуляция поведения и деятельности живого существа в целях его выживания

*Развитие психики в процессе филогенеза и онтогенеза.* У животных психика возникает и развивается потому, что иначе они не могли бы ориентироваться в среде и существовать. Самые простые формы поведения появились вместе с первыми одноклеточными существами — это таксисы, которые проявляются в общей механической реакции организма на тот или иной источник раздражения. С развитием нервной системы появились рефлексы, определяемые как более специфичные и более точные реакции на раздражение тех или иных рецепторов или органов чувств. Инстинктивное поведение гораздо сложнее и специфично для каждого данного вида; структура и цели его формы закреплены генетически. Инстинкт — это врожденные, неизменяемые формы поведения, одинаковые у особей определённого вида, это врожденная последовательность, алгоритм реакций на строго определённые раздражители. Импринтинг — особое явление, присущее некоторым видам животных, запечатлевание первой встречной информации после рождения. В результате импринтинга у детёнышей (птенцов) с первых часов жизни возникает глубокая привязанность к первому движущемуся объекту, с которым они встречаются.

Рост сложности поведения обусловлен развитием психики животных, которое проходит ряд этапов. На стадии элементарной чувствительности животное реагирует только на отдельные свойства предмета внешнего мира и его поведение определяется врождёнными инстинктами (питание, самосохранение, размножение и т.п.). На стадии предметного восприятия отражение действительности осуществляется в виде целостных образов предметов и животное способно обучаться, появление интеллектуальной психики характеризуется способностью животного отражать индивидуально приобретённые навыки поведения. Третья стадия интеллектуальной психики характеризуется способностью животного отражать межпредметные связи, отражать ситуацию в целом, в результате животное способно обходить препятствие, “изобретать” новые способы решения

двухфазных задач, требующих предварительных подготовительных действий для своего решения. Но интеллектуальное поведение животных не выходит за рамки биологической потребности, действует только в пределах наглядной ситуации.

Психика человека — качественно более высокий уровень, чем психика животных. Сознание, разум человека развивались в процессе трудовой деятельности, которая возникает в силу необходимости осуществления совместных действий для добывания пищи при резком изменении условий жизни первобытного человека. И хотя видовые биологические особенности человека устойчивы уже в течение тысячелетий, развитие психики человека происходило в процессе трудовой деятельности. Трудовая деятельность имеет продуктивный характер; труд, осуществляя процесс производства, запечатлевается в своем продукте, т.е. происходит процесс воплощения, опредмечивания в продуктах деятельности людей их духовных сил и потребностей. Таким образом, материальная и духовная культура человечества — это объективная форма достижений психического развития человечества.

В процессе исторического развития общества человек изменяет способы и приёмы своего поведения, трансформирует природные задатки и функции в высшие психические функции — специфически человеческие, общественно- исторические обусловленные формы памяти, мышления, восприятия (логическая память, абстрактно-логическое мышление), опосредованные применением вспомогательных средств, речевых знаков, созданных в процессе исторического развития. Единство высших психических функций образует сознание человека.

*Мозг и психика.* Центральная нервная система состоит из спинного мозга и различных структур головного мозга. Наиболее сильно на психику влияет характер полноценности и адекватности функционирования головного мозга, особенно коры головного мозга. В коре головного мозга выделяются сенсорные зоны, куда поступает и обрабатывается информация от органов чувств и рецепторов, моторные зоны, которые управляют скелетной мускулатурой тела и движениями, действиями человека, и ассоциативные зоны, которые служат для переработки информации. Например, примыкающие к сенсорным областям гностические зоны ответственны за процесс восприятия, а соседние с моторно-двигательной областью практические зоны обеспечивают тонкую моторику и автоматические движения. Ассоциативные зоны, расположенные в лобной части мозга, особенно тесно связаны с мыслительной деятельностью, речью, памятью и осознанием тела в пространстве.

Специализация мозговых полушарий достигает наивысшего развития у человека. Известно, что примерно у 90 % людей доминирует левое полушарие мозга, в котором расположены центры речи. В зависимости от того, какое полушарие у человека лучше развито, более активно функционирует, появляются свои отличительные различия в психике человека, его способностях. Современные исследования подтвердили, что правое и левое полушария имеют специфические функции и преобладание активности того или иного полушария оказывает существенное влияние на индивидуальные особенности личности человека. Функции левого полушария: хронологический порядок; чтение карт, схем; запоминание имён, слов, символов; речевая активность, чувствительность к смыслу; видение мира весёлым, легким; детальное восприятие. Функции правого полушария: текущее время; конкретное пространство; запоминание образов, конкретных событий, узнавание лиц людей; восприятие эмоционального состояния; видение мира мрачным; целостное, образное восприятие. Но следует подчеркнуть, что в норме осуществление любой функции — это результат работы всего мозга, и левого, и правого полушарий.

*Структура психики человека.* Психика сложна и многообразна по своим проявлениям. Обычно выделяют три крупные группы психических явлений, а именно: 1) психические процессы; 2) психические состояния; 3) психические свойства.

Психические процессы — динамическое отражение действительности в различных формах психических явлений. Психический процесс — это течение психического явления, имеющего начало, развитие и конец, проявляющиеся в виде реакции. При этом нужно иметь в виду, что конец психического процесса тесно связан с началом нового процесса. Отсюда непрерывность психической деятельности, состояния бодрствования человека. Психические процессы вызываются как внешними воздействиями, так и раздражениями нервной системы, идущими от внутренней среды организма. Все психические процессы подразделяются на познавательные — к ним относятся ощущения и восприятия, представления и память, мышление и воображение, эмоциональные — активные и

пассивные переживания, волевые — решение, исполнение, волевое усилие и т.д. Психические процессы обеспечивают формирование знаний и первичную регуляцию поведения и деятельности человека. В сложной психической деятельности различные процессы связаны и составляют единый поток сознания, обеспечивающий адекватное отражение действительности и осуществления различных видов деятельности. Психические процессы протекают с различной быстротой и интенсивностью в зависимости от особенностей внешних воздействий и состояний личности.

**Психические состояния.** Под психическим состоянием следует понимать определившийся в данное время относительно устойчивый уровень психической деятельности, который проявляется в повышенной или пониженной активности личности. Каждый человек ежедневно испытывает различные психические состояния. При одном психическом состоянии умственная или физическая работа протекает легко и продуктивно, при другом — трудно и неэффективно. Психические состояния имеют рефлекторную природу: они возникают под влиянием обстановки, физиологических факторов, хода работы, времени и словесных воздействий (похвала, порицание и т.п.). Наиболее изученными являются: 1) общее психологическое состояние, например, внимание, появляющееся на уровне активной сосредоточенности или рассеянности; 2) эмоциональное состояние, или настроение (жизнерадостное, восторженное, грустное, печальное, гневное, раздражённое и т.д.).

**Психические свойства.** Высшими и устойчивыми регуляторами психической деятельности являются свойства личности. Под психическими свойствами человека следует понимать устойчивые образования, обеспечивающие определённый качественно-количественный уровень деятельности и поведения, типичный для данного человека. Каждое психическое свойство формируется постепенно в процессе отражения и закрепляется в практике. Оно, следовательно, является результатом отражательной и практической деятельности. Свойства личности многообразны, и их нужно классифицировать в соответствии с группировкой психических процессов, на основе которых они формируются. Например, интеллектуальные свойства — наблюдательность, гибкость ума; волевые — решительность, настойчивость; эмоциональные — чуткость, нежность, страстность, аффективность и т.п. Психические свойства не сосуществуют вместе, они синтезируются и образуют сложные структурные образования личности, к которым необходимо отнести жизненную позицию личности, темперамент, способности, характер.



Схема 1 Формы проявления психики человека

**Психика и организм.** Организм — это такое целое, которое включено в более широкое целое, из которого оно происходит; наш человеческий организм есть дитя природы и обязательно удерживает в себе и интенсивно использует физические закономерности природы, т.е. организм существует только в природной среде, в процессе систематического обмена продуктами с природной средой и существует глубинная, фундаментальная связь нашего органического существования с природой. Функция психики состоит в отображении, удержании, воспроизведении и развитии этого единства всех существенных сил природы.

Тот факт, что наше тело и его психика включены во всеобщую связность мировых процессов и как-то удерживают в себе природу вообще как целое, предполагает существенное непосредственное влияние этого целого на нашу психику, влияние природных пульсаций на наш организм и наши психические состояния. Все эти влияния природы на нашу психику можно представить в виде некоторых кругов влияния: круг космической жизни, жизнь солнечной системы, жизнь земли (климат, части света, соответствие географических условий среды обитания расовым биопсихическим особенностям, условия производственной деятельности), природные ритмы (смена времён года, времени суток, метеорологические изменения). Развитие психики в этом смысле не должно идти в разрез с природными процессами, не должно противоречить закономерностям природы.

Человеческая, сложно организованная психика может сформироваться и успешно функционировать лишь при определённых биологических условиях: уровень содержания кислорода в крови и клетках мозга, температура тела, обмен веществ и т.п. Существует огромное количество подобных органических параметров, без которых нормально функционировать наша психика не будет.

Особое значение для психической деятельности имеют следующие особенности человеческого организма: возраст, пол, строение нервной системы и мозга, тип телосложения, генетические аномалии и уровень гормональной активности.

*Основные психические процессы.* Ощущения, восприятие, мышление служат неразрывными частями единого процесса отражения действительности. Чувственное наглядное познание предметов и явлений окружающего мира есть исходное. Однако, ощущая, воспринимая, наглядно представляя любой предмет, любое явление человек должен как-то анализировать обобщать, конкретизировать, другими словами, мыслить о том, что отражается в ощущениях и восприятиях. Ощущения, восприятия, представления, мышление, память составляют основные психические процессы.

*Психика, поведение и деятельность.* Важнейшая функция психики — регуляция, управление поведением и деятельностью живого существа.

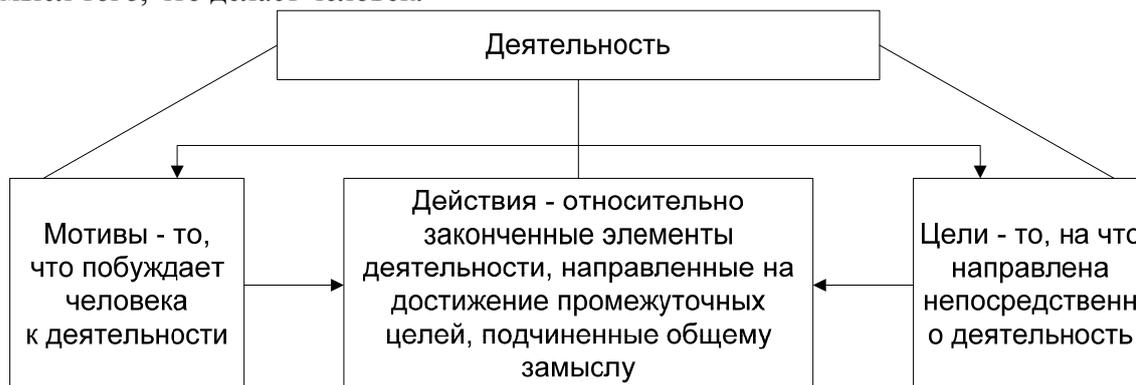
Деятельность — активное взаимодействие человека со средой, в котором он достигает сознательно поставленной цели, возникшей в результате появления у него определённой потребности, мотива. Деятельность — мотивы, т. е. то, что побуждает человека к деятельности; действия — относительно законченные элементы деятельности, направленные на достижение промежуточных целей, подчинённые общему замыслу; это цели, т.е. то, на что направлена непосредственно деятельность.

Главной характеристикой деятельности является её предметность. Другая её характеристика — социальная, общественно-историческая природа.

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

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

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



## Схема 2 Структура деятельности

Наконец, деятельность всегда носит продуктивный характер, т.е. её результатом является преобразование как во внешнем мире, так и в самом человеке, его знаниях, мотивах, способностях и т.д. В зависимости от того, какие изменения играют главную роль или имеют наибольший удельный вес, выделяются разные типы деятельности: трудовая, познавательная, коммуникативная и т. п.

Деятельность человека имеет сложное и иерархическое строение. Она состоит из нескольких уровней: верхний уровень — уровень особых видов деятельности, затем уровень действий, следующий - уровень операций, и, наконец, самый низкий — уровень психофизиологической функции.

Действия — основная единица анализа деятельности. Действие — это процесс, направленный на достижение цели. Действие имеет подобную деятельности структуру: цель — мотив, способ — результат. Различают действия: сенсорные (действия по восприятию объекта), моторные (двигательные действия), волевые, мыслительные, мнемические (действия памяти), внешние предметные (действия направлены на изменения состояния или свойств предметов внешнего мира), и умственные (действия, выполняемые во внутреннем плане сознания). Выделяют следующие компоненты действия: сенсорные (чувственные), центральные (мыслительные) и моторные (двигательные). Основные виды деятельности, обеспечивающие существование человека и формирование его как личности, — это общение, игра, учение и труд.

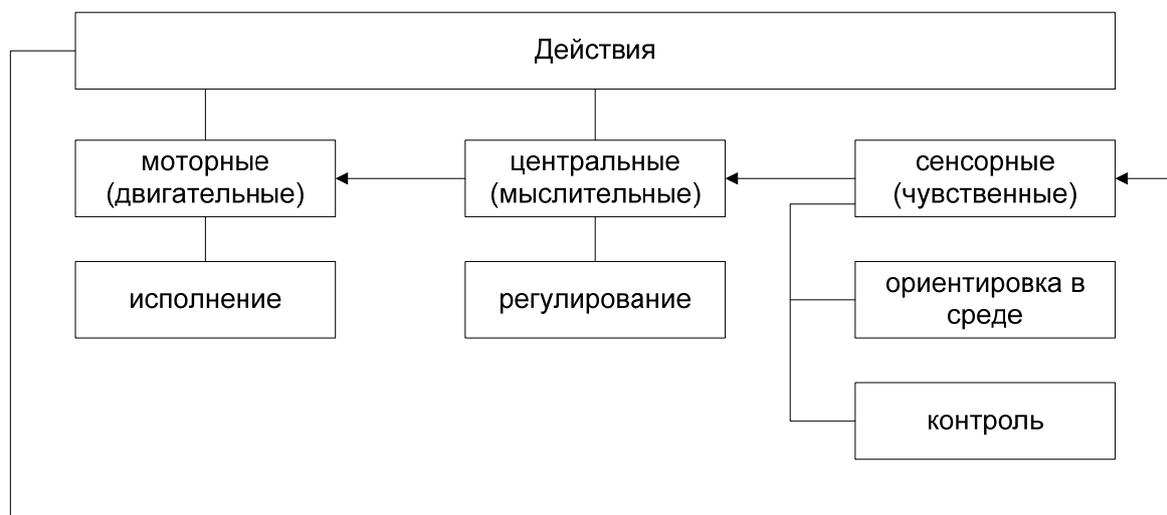


Схема 3 Компоненты действия и их функция

Под поведением в психологии принято понимать внешнее проявление психической деятельности человека. К фактам поведения можно отнести: 1) отдельные движения и жесты (например, поклон, кивок, сжимание руки); 2) внешнее проявление психологических процессов, связанных с состоянием, деятельностью, общением людей (например, поза, мимика, взгляды, покраснение лица, дрожь и т.п.); 3) действия, которые имеют определённый смысл, и, наконец, 4) поступки, которые имеют социальное значение и связаны с нормами поведения.

*Сознание как высшая форма отражения внешних и внутренних явлений.*

Сознание — высшая, свойственная человеку форма обобщенного отражения объективных свойств и закономерностей окружающего мира, формирование у человека внутренней модели внешнего мира, в результате чего достигается познание и преобразование окружающей действительности.

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

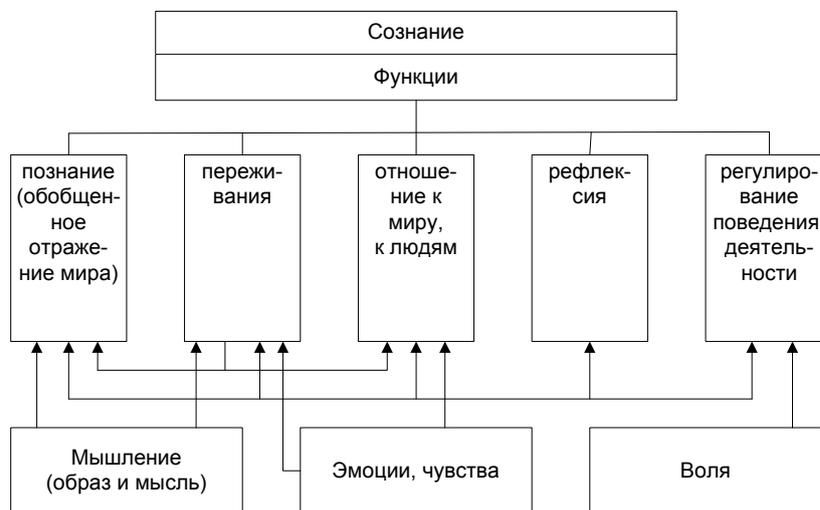


Схема 4 Функции, свойства сознания

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

Сознание развивается у человека только в социальных контактах. В филогенезе сознание человека развивалось и становится возможным лишь в условиях активного воздействия на природу, в условиях трудовой деятельности. Сознание возможно лишь в условиях существования языка, речи, возникающих одновременно с сознанием в процессе труда.

Выделяют два слоя сознания: 1) бытийное сознание (сознание для бытия), включающее в себя биодинамические свойства движений, опыт действий и чувственные образы; 2) рефлексивное сознание (сознание для сознания), включающее в себя значение и смысл. Значение — содержание общественного сознания, усваиваемое человеком; это могут быть операционные значения, предметные, вербальные значения, житейские и научные значения — понятия. Смысл — объективное понимание и отношение к ситуации, информации.

Эпицентром сознания является сознание собственного «Я». Сознание: 1) рождается в бытии, 2) отражает бытие, 3) творит в бытии. Функции сознания: 1) отражательная, 2) порождающая (творчески-креативная), 3) регулятивно-оценочная, 4) рефлексивная — основная функция, характеризующая сущность сознания.

## Тема 2. Биологическая и психологическая подструктуры личности.

### Роль организации и строения нервной системы в психической регуляции.

**Структура приема и обработки информации. Ощущения и восприятие. Понятие о внимании. Функции, виды и основные свойства внимания. Развитие внимания. Память, ее общая характеристика, свойства и функции. Механизмы развития и тренировки памяти. Сущность, определение, стадии и формы мышления. Типы и виды мышления. Понятие о сущности и функциях представлений. Воображение и его виды. Понятие о речи и языке.**

Познание — общественно-исторический процесс человеческой деятельности, который направлен на отражение объективной действительности в сознании человека. Раскрывая законы действительности, познание воссоздаёт в идеальной форме предметы природы в их всестороннем богатстве и многообразии. Это оказывается возможным лишь потому, что познавательная деятельность человека основывается на его предметно-чувственной, материальной, практической деятельности. Предметы внешнего мира становятся объектами познания, поскольку они вовлекаются в орбиту человеческой деятельности, подвергаются активному воздействию со стороны человека; лишь благодаря этому обнаруживаются, раскрываются их свойства. Потребности практической деятельности определяют направление развития познания, ставят перед ним актуальные проблемы, которые необходимо разрешить, обуславливают темпы развития тех или иных наук.

Действительность отражается человеком с помощью различных форм познавательной деятельности. Человек ничего не может знать о предметах и явлениях внешнего мира без того материала, который он получает от органов чувств в формах чувственного созерцания (ощущение, восприятие, представление). Которые чувственно-наглядное воспроизведение предметов, их отдельных свойств. Существенные связи между предметами, закономерности их развития отражаются в формах абстрактного мышления (понятие, суждение, умозаключение). В процессе познания человек использует также различные логические приёмы (анализ и синтез, дедукцию, индукцию и т.д.), позволяющие ему теоретически воссоздавать изучаемый предмет. Большую роль в познании играют и различные знаковые системы, в которых фиксируются результаты познавательной деятельности. Это создаёт возможность общения между людьми, передачи знания другим поколениям.

*Ощущение* – это есть отражение конкретных, отдельных свойств, качеств, сторон предметов и явлений материальной действительности, воздействующих на органы чувств в данный момент. Для возникновения ощущений необходимо, прежде всего, наличие воздействующих на орган чувств предметов и явлений реального мира, которые называются в этом случае раздражителями. Воздействие раздражителей на органы чувств называется раздражением. В нервной ткани процесс раздражения вызывает возбуждение. Возбуждение систем нервных клеток, наиболее совершенных по своей организации, при обязательном участии клеток коры головного мозга и даёт ощущение. Физиологическая основа ощущений — сложная деятельность органов чувств.

Анатомофизиологический аппарат, специализированный для приёма воздействий определённых раздражителей из внешней и внутренней среды и переработки их в ощущения, называют анализатором. Каждый анализатор состоит из трёх частей: 1) рецептор или орган чувств; 2) проводящие нервные пути; 3) мозговой центр в коре полушарий головного мозга. Каждый рецептор приспособлен к приёму только определённых видов воздействия (свет, звук), т.е. обладает специфической возбудимостью к определённым физическим и химическим агентам. Рецепторы могут находиться на поверхности тел (экстерорецепторы) и во внутренних органах и тканях (интерорецепторы). Для всех анализаторов общими являются волевые ощущения, благодаря которым организм получает информацию о разрушительных для него свойствах раздражителя.

Ощущения, с одной стороны, объективны, т.к. в них всегда отражён внешний раздражитель, а с другой стороны, субъективны, поскольку зависят от состояний нервной системы и индивидуальных особенностей. Выделяют три основных класса ощущений: 1) экстерорецептивные, возникающие при воздействии внешних стимулов на рецепторы, расположенные на поверхности тела; 2) интерорецептивные, сигнализирующие о том, что происходит в организме (голод, жажда, боль и т.д.); 3) проприорецептивные, расположенные в мышцах и сухожилиях, с их помощью мозг получает информацию о движении и положении различных частей тела. По модальности раздражителя ощущения делят на зрительные, слуховые, обонятельные, вкусовые, тактильные (прикосновения,

холод, тепло, давление, вибрация и т.д.), статистические (положение тела в пространстве), температурные, болевые.

Нижний порог ощущений — минимальная величина раздражителя, вызывающая едва заметное ощущение. Сигналы, интенсивность которых меньше нижнего порога, человек не ощущает. Верхний порог — максимальная величина раздражителя, которую способен воспринимать анализатор. Интервал между нижним и верхним порогами носит название “диапазон чувствительности”.



**Восприятие.** Восприятием называют психический процесс отражения предметов и явлений действительности в совокупности их различных свойств и частей при непосредственном воздействии их на органы чувств. Восприятие — это отражение комплексного раздражителя.

Восприятие предполагает выделение из комплекса воздействующих признаков основных и наиболее существенных с одновременным отвлечением от несущественных. Оно требует объединения основных существенных признаков и сопоставления воспринятого с прошлым опытом. Всякое восприятие включает активный двигательный компонент (ощупывание предметов рукой, движение глаз при рассмотривании и т.п.) и сложную аналитико-синтетическую деятельность мозга по синтезу целостного образа.

Закономерность субъективного восприятия — одну и ту же информацию люди воспринимают по-разному, субъективно, в зависимости от своих интересов, потребностей, способностей и т.п. Зависимость восприятия от содержания психической жизни человека, от особенностей его личностей носит название апперцепции.

Свойства восприятия: 1) целостность, т.е. восприятие, есть всегда целостный образ предмета; 2) константность восприятия — благодаря ей мы воспринимаем окружающие предметы как относительно постоянные по форме, цвету, величине и т.д.; 3) структурность восприятия не является простой суммой ощущений, мы воспринимаем фактически абстрагированную из этих ощущений обобщенную структуру; 4) осмысленность восприятия — восприятие тесно связано с мышлением, с пониманием сущности предметов; 5) избирательность восприятия — проявляется в

преимущественном выделении одних объектов по сравнению с другими. Т.е. восприятие протекает как динамический процесс поиска ответа на вопрос: “Что это такое?”

Выделяют виды восприятия: восприятие предметов, времени, восприятие отношений, движений, пространства, восприятие человека; движение окружающих нас предметов мы способны воспринимать благодаря тому, что перемещение происходит обычно на каком-либо фоне, это позволяет сетчатке глаза последовательно воспроизводить происходящие изменения в положении движущихся тел по отношению к тем элементам, перед которыми или позади которых и перемещается предмет. Восприятие пространства основывается на восприятии величины и формы предметов с помощью синтеза зрительных, мышечных и осязательных ощущений, а также на восприятии объёма и отдалённости предметов, что обеспечивается бинокулярным зрением. Наша способность судить о длительности времени позволяет образовать временное измерение — ось времени, на которой мы более или менее точно размещаем события. Текущий момент (сейчас) отмечает особую точку на этой оси, события прошлого размещаются до, а событие ожидаемого будущего после этой точки. Это общее восприятие отношений настоящего и будущего носит название “временной перспективы”.

Приём сигнала может происходить на двух уровнях. На нижнем уровне окружающая нас энергия воздействует на наши органы чувств, и как только энергия раздражителей становится достаточной для того, чтобы возбудить один из рецепторов, она превращается в закодированное сообщение, которое будет передано в мозг. Этот предел чувствительности каждого рецептора, за которым уже не может наступить возбуждение, называется порогом. На более высоком уровне сигнал, чтобы быть воспринятым, должен затем превысить другой порог — порог восприятия. Это порог сознательного опознания. Физиологический порог определён генетически и может изменяться только в зависимости от возраста или других физиологических факторов, а порог восприятия изменчив, он зависит от уровня бодрствования мозга, от внимания мозга к сигналу, который преодолел физиологический порог. Итак, между двумя этими порогами существует зона чувствительности, в которой возбуждение рецепторов влечёт за собой передачу сообщения, но оно не доходит до сознания. Эти сигналы поступают в мозг и перерабатываются низшими центрами мозга (подсознательное, подпороговое восприятие), не доходя до коры мозга и не осознаваясь человеком, но эта информация, накапливаясь, способна влиять на поведение человека.

В зависимости от целенаправленного характера деятельности личности восприятие разделяют на преднамеренное (произвольное) и непреднамеренное (непроизвольное). Непроизвольное восприятие вызывается как особенностями предметов окружения (их яркостью, расположением, необычностью), так и соответствием их интересам личности. В непреднамеренном восприятии нет заранее поставленной цели деятельности. Отсутствует в нём и волевая активность. В преднамеренном восприятии человек ставит цель деятельности, прилагая определённые волевые усилия для лучшей реализации возникшего намерения, произвольно выбирает объекты восприятия. В процессе познания человеком окружающей действительности восприятие может переходить в наблюдение. Наблюдение является наиболее развитой формой преднамеренного восприятия. Под наблюдением понимается целенаправленное, планомерно осуществляемое восприятие объектов, в познании которых заинтересована личность. Если человек систематически упражняется в наблюдении, совершенствует культуру наблюдения, то у него развивается такое свойство личности, как наблюдательность — умение видеть характерные, но малозаметные особенности предметов и явлений.

При резком физическом или эмоциональном переутомлении иногда происходит повышение восприимчивости к внешним раздражителям, и появляются видения, которые могут быть подвижными или неподвижными, не меняющегося содержания (стабильные галлюцинации) и постоянно меняющиеся в виде разнообразных событий, разыгрывающихся как на сцене или в кино (одиночные галлюцинации). Содержание зрительных галлюцинаций оказывает очень сильное эмоциональное влияние: может пугать, вызывать ужас, или, напротив, интерес, восхищение, даже преклонение.

Выделяют псевдогаллюцинации — когда образы проецируются не во внешнее пространство, а во внутреннее: “голоса звучат внутри головы”, видения воспринимаются “умственным взором”. Псевдогаллюцинации могут быть в любой чувственной сфере: тактильные, вкусовые, зрительные, звуковые, но в любом случае они не идентифицируются с реальными предметами, хотя и являются чёткими образами, в мельчайших деталях, стойкие и непрерывные.

От галлюцинаций следует отличать иллюзии, т.е. ошибочные восприятия реальных вещей или явлений. Обязательное наличие подлинного объекта, хотя и воспринимаемого ошибочно, — главная

особенность иллюзий, обычно разделяемых на аффективные, вербальные (словесные) и парейдолические.

Аффективные иллюзии чаще всего обусловлены страхом или тревожным подавленным настроением. В этом состоянии даже висящая на вешалке одежда может показаться грабителем, а случайный прохожий - насильником и убийцей.

Вербальные иллюзии заключаются в ложном восприятии содержания реально происходящих разговоров окружающих; человеку кажется, что эти разговоры содержат намёки на какие-то неблагоприятные поступки, скрытые угрозы в его адрес.

Очень показательны парейдолические иллюзии, обычно вызываемые снижением тонуса психической деятельности общей пассивностью. Обычные узоры на обоях, трещины на стенах или потолке, различные светотени воспринимаются как яркие картины, сказочные герои, фантастические чудовища, необыкновенные растения, красочные панорамы.



**Представления.** Представления — образы предметов, сцен и событий, возникающие на основе их припоминания или же продуктивного воображения. В отличие от восприятия, представления могут носить обобщённый характер. Если восприятия относятся только к настоящему, то представления относятся к прошлому, и возможному будущему. Представления отличаются от восприятия значительно меньшей степенью ясности и отчётливости. Тем не менее, чувственно-предметный характер представлений позволяет классифицировать их по модальности. Представления бывают зрительные, слуховые, обонятельные, тактильные и др. Опора на представления хорошо знакомых сцен или мест служит одним из эффективных мнемонических средств. Преобразования представлений играют важную роль в решении мыслительных задач, особенно тех, которые требуют нового видения ситуации.

*Память* — форма психического отражения, заключающаяся в закреплении, сохранении и последующем воспроизведении прошлого опыта, делающая возможным его повторное использование в деятельности или возвращение в сферу сознания. Память связывает прошлое субъекта с его настоящим и будущим и является важнейшей познавательной функцией, лежащей в основе развития и обучения. Память — основа психической деятельности. Без неё невозможно понять основы формирования поведения, мышления, сознания, подсознания. Образы предметов или процессов реальной действительности, которые мы воспринимали ранее, а сейчас мысленно воспроизводим, называются представлениями. Представления памяти являются воспроизведением, более или менее точным, предметов или явлений, когда-то действовавших на наши органы чувств.

В основе памяти лежат ассоциации, или связи. Предметы или явления, связанные в действительности, связываются и в памяти человека. Мы можем, встретившись с одним из этих предметов, по ассоциации вспомнить другой, связанный с ним; запомнить что-то — значит связать то, что требуется запомнить, с чем-то уже известным, образовать ассоциацию.

С физиологической точки зрения ассоциации представляют собой временную нервную связь. Различают два рода ассоциаций: по смежности и по контрасту. Ассоциация по смежности объединяет два явления, связанные по времени или в пространстве. Такая ассоциация по смежности образуется, например, при заучивании алфавита: при назывании буквы вспоминается следующая за ней. Ассоциация по сходству связывает два явления, имеющие сходные черты: при упоминании одного из них вспоминается другое.

Ассоциация по контрасту связывает два противоположных явления.

Основными процессами памяти являются запоминание, сохранение, узнавание и воспроизведение. Запоминание — процесс, направленный на сохранение в памяти полученных впечатлений, предпосылка сохранения. Сохранение — процесс активной переработки, систематизации, обобщения материала, овладения им. Воспроизведение и узнавание — процессы восстановления прежде воспринятого. Различие между ними заключается в том, что узнавание имеет место при повторной встрече с объектом, при повторном его восприятии. Воспроизведение же происходит в отсутствие объекта.

Виды памяти. Непроизвольная память, когда информация запоминается сама собой без специального заучивания, а в ходе выполнения деятельности, в ходе работы над информацией. Сильна, развита в детстве, когда информация следует целенаправленно с помощью специальных приёмов. Эффективность произвольной памяти зависит от целей запоминания, от приёмов запоминания, от приёмов заучивания.

Структура памяти. Существует несколько уровней памяти, различающихся по тому, как долго на каждом из них может сохраняться информация. Первому уровню соответствует непосредственный или сенсорный тип памяти. Её систему удерживают довольно точные и полные данные о том, как воспринимается мир нашими органами чувств на уровне рецепторов. Длительность сохранения данных 0,1—0,5 сек. Если полученная информация привлечёт внимание высших отделов мозга, она будет храниться ещё около 20 сек без повторения или повторного воспроизведения сигнала, — то это второй уровень: кратковременная память. Долговременная память обеспечивает длительное сохранение информации. Оперативная память — вид памяти, проявляющийся в ходе выполнения определённой деятельности, необходимой для выполнения текущей деятельности. Промежуточная память обеспечивает сохранение информации в течение дня, а время ночного сна отводится организмом для очищения промежуточной памяти и информации, накопленной за прошедший день, переводя её в долговечную память.

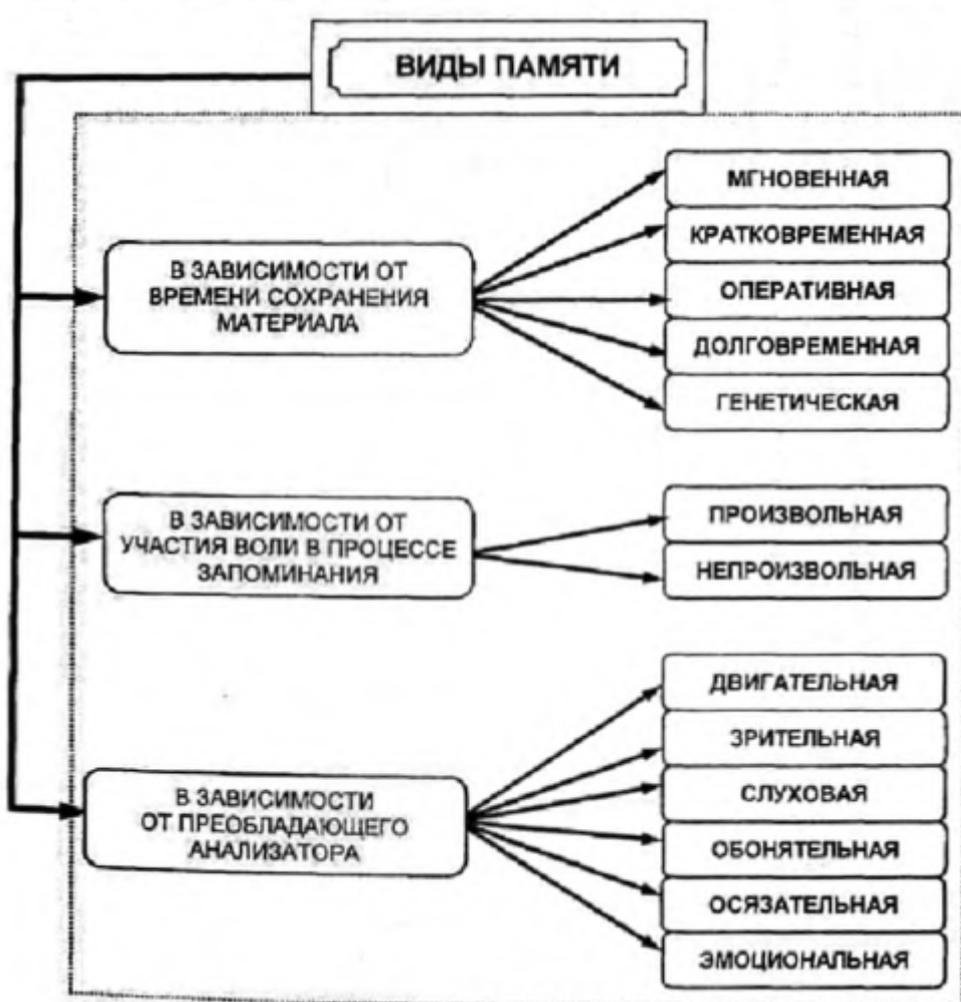
Для долговременной памяти свойственна закономерность забывания: забывается всё не нужное, второстепенное, а также определённый процент и нужной информации. Забывание может быть обусловлено различными факторами. Первый и самый очевидный из них - время. Забывание в значительной степени зависит от характера деятельности, непосредственно предшествующей запоминанию и происходящей после неё. Важным фактором забывания является степень активности использования имеющейся информации.

Виды памяти. В соответствии с типом запоминаемого материала выделяют следующие четыре вида памяти. Генетически первичной считают двигательную память, т.е. способность запоминать и воспроизводить систему двигательных операций (печатать на машинке, пользоваться инструментами и т.п.), затем формируется образная память, т.е. возможность сохранять и в дальнейшем использовать данные нашего восприятия. Образная память бывает зрительной, слуховой, осязательной,

обонятельной и вкусовой. Одновременно с двигательной формируется эмоциональная память, представляющая собой запечатление пережитых нами чувств, собственных эмоциональных состояний и аффектов. Высшим видом памяти, присущим только человеку, считается вербальная (словесная) память. С её помощью образуется информационная база человеческого интеллекта, осуществляется большинство мыслительных действий.

Расстройства памяти. Нарушение эмоционального равновесия, чувства неуверенности и тревожности задают тематическую направленность гиперфункции памяти, которая принимает в этих случаях форму навязчивых воспоминаний. Гораздо чаще встречается ослабление функций памяти, частичная утрата способности сохранять и воспроизводить имеющуюся информацию. К самым ранним проявлениям ухудшения памяти относится ослабление избирательной репродукции, затруднения в воспроизводстве в данный момент материала (дат, имен, названий, терминов). Затем ослабление памяти может принять форму прогрессирующей амнезии. При амнезии вначале утрачиваются способности запоминать новую информацию, а затем последовательно сокращаются информационные запасы памяти. В первую очередь забывается то, что было усвоено совсем недавно, затем утрачиваются воспоминания о последних годах жизни. Зафиксированные в памяти события детства, юности сохраняются гораздо дольше. Быстрее люди утрачивают память, связанную с правилами сложных мыслительных действий, комплексных оценок, устойчивее всего сохраняется манера держаться, походка и т.п.

Память можно развивать, тренировать, значительно улучшать, повышать её продуктивность. Продуктивность памяти складывается из параметров: объём, быстрота, точность, длительность, готовность к запоминанию и воспроизведению. На продуктивность памяти влияют субъективные и объективные причины. К субъективным причинам относятся: интерес человека к информации, выбранный тип запоминания, применяемые приемы запоминания, врожденные способности, состояние организма, предшествующий опыт, установка человека. К объективным факторам относятся: характер материала, его ритмичность, осмысленность и понятность, его связность и особенности обстановки, в которой происходит заучивание.



### *Мышление как процесс.*

Наше познание окружающей действительности начинается с ощущений и восприятия и переходит к мышлению. Функция мышления — расширение границ познания путем выхода за пределы чувственного восприятия. Мышление позволяет с помощью умозаключения раскрыть то, что не дано непосредственно в восприятии. Задача мышления — раскрытие отношений между предметами, выявление связей и отделение их от случайных совпадений. Мышление — наиболее обобщенная и опосредованная форма психического отражения, устанавливающая связи и отношения между познавательными объектами.

Навыки и способы мышления развиваются у человека в онтогенезе при воздействии среды — человеческого общества. Последовательные ступени интеллектуального развития : — наглядно-действенное, наглядно-образное и словесно-логическое мышление. В своем становлении мышление проходит две стадии: допонятийную и понятийную. Допонятийное мышление — это начальная стадия развития мышления у ребенка, когда его мышление имеет другую, чем у взрослых, организацию; суждения детей — единичные, о данном конкретном предмете. Далее мышление развивается от конкретных образов к совершенным понятиям, обозначенным словом.

Виды мышления. Наглядно-действенное мышление — вид мышления, опирающийся на непосредственное восприятие предметов, реальное преобразование в процессе действий с предметами. Наглядно-образное мышление — вид мышления, характеризующийся опорой на представления и образы; функции образного мышления связаны с представлением ситуаций и изменений в них, которые человек хочет получить в результате своей деятельности, преобразующей ситуацию. Очень важная особенность образного мышления — становление непривычных, невероятных сочетаний предметов и их свойств. В отличие от наглядно-действенного мышления при наглядно-образном мышлении ситуация преобразуется лишь в плане образа. Словесно-логическое мышление — вид мышления, осуществляемый при помощи логических операций с понятиями.

Теоретическое и практическое мышление различают по типу решаемых задач и вытекающих отсюда структурных и динамических особенностей. Теоретическое мышление — это понятие законов, правил. Основная задача практического мышления — подготовка физического преобразования действительности: постановка цели, создание плана, проекта, схемы. Одна из важных особенностей практического мышления заключается в том, что оно разворачивается в условиях жесткого дефицита времени. В практическом мышлении очень ограниченные возможности для проверки гипотез, все это делает практическое мышление подчас более сложным, чем теоретическое.

К разрешению задачи мышление идёт с помощью многообразных операций, таких как сравнение, анализ, синтез, абстракция и обобщение. Сравнение — мышление сопоставляет вещи, явления и их свойства, выявляя их сходства и различия, что приводит к классификации. Анализ — мысленное расчленение предмета, явления или ситуации для выделения составляющих элементов. Таким образом, мы отделяем несущественные связи, которые даны в восприятии. Синтез — обратный анализу процесс, который восстанавливает целое, находя существенные связи и отношения. Абстракция — выделение одной какой-либо стороны, свойства и отвлечение от остальных. Обобщение — отбрасывание единичных признаков, при сохранении общих, с раскрытием существенных связей.

Познание совершается в понятиях, суждениях и умозаключениях, поэтому они — основные формы логического мышления. Понятие — форма мышления, отражающая существенные свойства, связи и отношения предметов и явлений, выраженная словом или группой слов. Понятия могут быть общими и единичными, конкретными и абстрактными. В понятии раскрываются существенные стороны явлений и их взаимосвязь. Суждение является основной формой результата мыслительного процесса. Суждение — это форма мышления, отражающая связи между предметами или явлениями, это утверждение или отрицание чего-либо. Суждения могут быть ложными или истинными. Суждения реального субъекта редко представляют собой интеллектуальный акт в чистом виде. Чаще оно насыщено эмоциональностью. Суждение является и волевым актом, так как в нём объект нечто утверждает или опровергает. Рассуждение — это работа мысли над суждением. Умозаключение — форма мышления, при которой на основе нескольких суждений делается определенный вывод. Различают умозаключения индуктивные, дедуктивные, по аналогии. Индукция — логический вывод в процессе мышления от частного к общему, установление общих законов и правил на основе изучения определенных фактов и явлений. Аналогия — логический вывод в процессе мышления от частного к частному на основе некоторых элементов сходства. Дедукция — логический вывод в процессе

мышления от общего к частному, познание отдельных фактов и явлений на основании знания общих законов и правил.

Индивидуальные различия в мысленной деятельности людей проявляются в следующих качествах мышления: широта, глубина и самостоятельность мышления, гибкость мысли, быстрота и критичность ума. Широта мышления — это способность охватить весь вопрос целиком, не упуская в тоже время и необходимых для дела частностей. Глубина мышления выражается в умении проникать в сущность сложных вопросов. Качественным, противоположным глубине мышления, является поверхностность суждений, когда человек обращает внимание на мелочи и не видит главного. Самостоятельность мышления характеризуется умением человека выдвигать новые задачи и находить пути их решения, не прибегая к помощи других людей. Гибкость мысли выражается в её свободе от сковывающего влияния закрепленных в прошлом приемов и способов решения задач, в умении быстро менять действия при изменении обстановки. Быстрота ума — способность человека быстро разобраться в новой ситуации, обдумать и принять правильное решение. Торопливость ума проявляется в том, что человек, не продумав всесторонне вопроса, выхватывает какую-то одну сторону, спешит дать решение, высказывает недостаточно продуманные ответы и суждения. Критичность ума — умение человека объективно оценивать свои и чужие мысли, тщательно и всесторонне проверять все выдвигаемые положения и выводы.

Можно выделить индивидуальные стили мышления. Синтетический стиль мышления проявляется в том, чтобы создавать что-то новое, оригинальное, комбинировать несходные, часто противоположные идеи, взгляды, осуществлять мысленные эксперименты. Идеалистический стиль мышления проявляется в склонности к интуитивным глобальным оценкам без осуществления детального анализа проблем. Прагматический стиль мышления опирается на непосредственный личный опыт, на использование тех материалов и информации, которые легко доступны, стремясь как можно быстрее получить конкретный результат, практический выигрыш. Аналитический стиль мышления ориентирован на систематическое и всестороннее рассмотрение вопроса или проблемы в тех аспектах, которые задаются объективными критериями, склонен к логической, методической, тщательной манере решения проблем. Реалистический стиль мышления ориентирован только на признание фактов, и “реальным” является только то, что можно непосредственно почувствовать, лично увидеть или услышать, прикоснуться.

### *Внимание.*

Для восприятия любого явления необходимо, чтобы оно смогло вызвать ориентировочную реакцию, которая и позволяет нам настроить на него свои органы чувств. Подобная произвольная или непроизвольная направленность и сосредоточенность психической деятельности на каком-либо объекте восприятия и называется вниманием. Без него восприятие невозможно.

Внимание следует рассматривать как психологический процесс, состояние, характеризующее динамические особенности познавательных процессов. Внимание обуславливает избирательность, сознательный или полусознательный отбор информации, поступающей через органы чувств.

Характеризуя внимание как сложное психологическое явление, выделяют ряд функций внимания. Сущность внимания проявляется, прежде всего, в отборе значимых, то есть соответствующих потребностям, соответствующих данной деятельности, воздействий и игнорировании других — несущественных, побочных, конкурирующих воздействий. Наряду с функцией отбора выделяется функция удержания (сохранения) данной деятельности до тех пор, пока не завершится акт поведения, познавательная деятельность, пока не будет достигнута цель. Одной из важнейших функций внимания являются регуляция и контроль протекания деятельности.

Свойства внимания — объем, сосредоточенность (концентрация), распределяемость, устойчивость, колебание, переключаемость.

Объем внимания измеряется тем количеством объектов, которые воспринимаются одновременно.

Концентрация внимания есть степень сосредоточения сознания на объекте. Чем меньше круг объектов внимания, чем меньше участок воспринимаемой формы, тем концентрированнее внимание.

Распределение внимания выражается в умении одновременно выполнять несколько действий или вести наблюдение за несколькими процессами, объектами.

Устойчивость внимания не означает сосредоточенности сознания в течение всего времени на конкретном предмете или его отдельной стороне. Под устойчивостью понимается общая направленность внимания в процессе деятельности. На устойчивость внимания значительное влияние

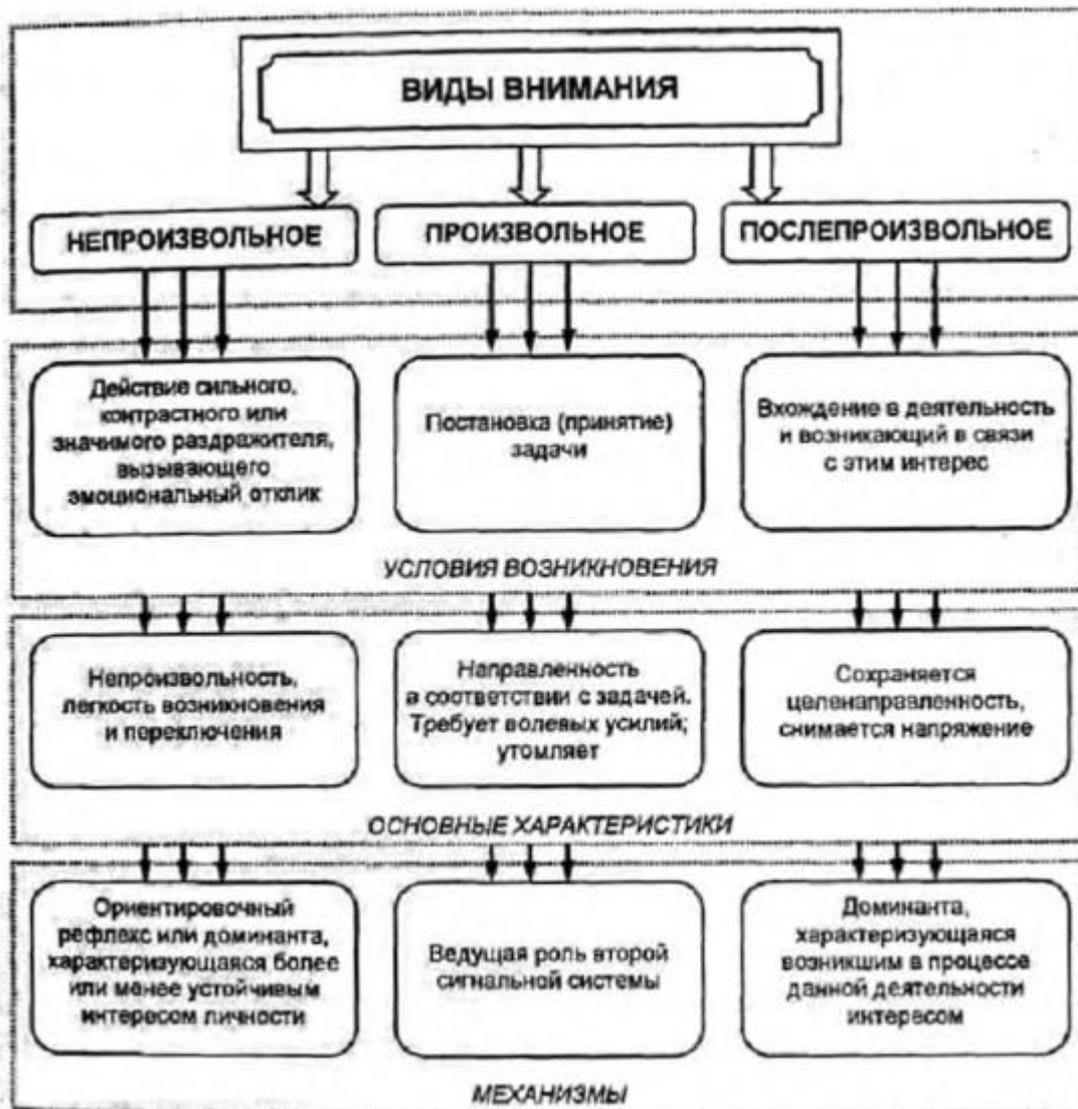
оказывает интерес. Необходимым условием устойчивости внимания является разнообразие впечатлений или выполняемых действий. Однообразные действия снижают устойчивость внимания. Свойством, противоположным устойчивости, является отвлекаемость.

Переключение внимания состоит в перестройке внимания, в переносе его с одного объекта на другой. Различают переключение внимания преднамеренное (произвольное) и непреднамеренное (непроизвольное).

Различают три вида внимания: непроизвольное, произвольное и послепроизвольное. Непроизвольное внимание — непроизвольно, само собой возникающее внимание, вызванное действием сильного, контрастного или нового, неожиданного раздражителя или значимого и вызывающего эмоциональный отклик раздражителя. Непроизвольное внимание — сосредоточение сознания на объекте в силу каких-то его особенностей. Одной из важнейших причин непроизвольного внимания является интерес.

Синонимами слова произвольное (внимание) являются слова активное или волевое. Все три термина поддерживают активную позицию личности при сосредоточении внимания на объекте. Произвольное внимание - это сознательно регулируемое сосредоточение на объекте. Человек сосредоточивается не на том, что для него интересно или приятно, а на том, что должен делать. Этот вид внимания тесно связан с волей. Произвольно сосредоточиваясь на объекте, человек прилагает волевое усилие, которое поддерживает внимание в течение всего процесса деятельности. Произвольное внимание возникает, когда человек ставит перед собой цель деятельности, выполнение которой требует сосредоточенности.

Послепроизвольное внимание возникает через вхождение в деятельность и возникающий в связи с этим интерес, в результате длительное время сохраняется целенаправленность, снимается напряжение и человек не устает, хотя послепроизвольное внимание может длиться часами. Послепроизвольное внимание является самым эффективным и длительным.



### Тема 3. Социальная подструктура личности

Психологические аспекты социализации личности. Механизмы социализации. Стадии социализации личности. Основные социальные процессы и поведение человека. Просоциальное и асоциальное поведение.

Жизненный путь личности. Самоактуализация. Психосоциальная адаптация личности.

Понятие потребности. Классификация потребностей. Механизм удовлетворения потребностей. Реализация потребностей. Мотивы поведения. Мотивация и эффективность деятельности. Интересы. Ценностные ориентации. Мировоззрение. Я-концепция личности. Психологические защиты.

Психика человека, мир его психических явлений – производное не только его собственного развития, но и результат воздействия окружающего мира, общественных отношений. Богатство психики человека зависит от многообразия его связей с другими людьми, от активного отношения к жизни. В этом случае человек предстает как личность, как член общества.

Личность человека как члена общества находится в сфере влияния различных отношений, складывающихся прежде всего в процессе производства и потребления материальных благ.

Личность находится также в сфере политических отношений. От того, свободна ли она или угнетена, имеет политические права или нет, может реально избирать или быть избранной, обсуждать вопросы общественной жизни или быть исполнительницей воли господствующего класса, зависит психология личности.

Личность находится в сфере действия идеологических отношений. Идеология как система идей об обществе оказывает огромное влияние на личность, во многом формирует содержание ее психологии, мировоззрение, индивидуальные и социальные установки.

На психологию личности вместе с тем влияют и отношения людей в социальной группе, в которую личность входит. В процессе взаимодействия и общения люди взаимно влияют друг на друга, вследствие чего формируется общность во взглядах, социальных установках и других видах отношений к обществу, труду, людям, собственным качествам. В то же время в группе личность завоевывает определенный авторитет, занимает определенное положение, играет определенные роли.

Личность – это не только объект общественных отношений, но и их субъект, т. е. активное звено. Вступая в отношения с людьми, личности творят историю, но творят её не по произволу, а по необходимости, под воздействием объективных общественных закономерностей. Однако историческая необходимость не исключает ни самобытности личности, ни ее ответственности за свое поведение перед обществом.

Личность – существо активное и сознательное. Она может выбирать тот или иной образ жизни: смиряться с положением угнетаемого или бороться против несправедливости, отдавать свою жизнь обществу или жить личными интересами.

Человек как личность постоянно развивается и совершенствуется. С одной стороны, особенности и уровни его развития можно постоянно отслеживать и фиксировать, в с другой – в процессе обучения и воспитания человека можно активно влиять на этот процесс.

Движущие силы психического развития - это противоречия: между потребностями личности и внешними обстоятельствами; между ее возросшими физическими способностями, духовными запросами и старыми формами деятельности; между новыми требованиями деятельности и сформированными умениями и навыками.

Факторы психического развития личности – это то объективно существующее, что с необходимостью определяет ее жизнедеятельность в самом широком смысле этого слова.

Факторы психического развития личности могут быть внешними и внутренними. Внешними факторами выступают окружающая среда и общество, в которых развивается человек. Внутренними факторами развития личности выступают биогенетические и физиологические особенности человека и его психики.

Предпосылки психического развития личности – это то, что оказывает определенное влияние на индивида, т. е. внешние и внутренние обстоятельства, от которых зависят особенности, уровень ее психического развития.

Они бывают внешними и внутренними. Внешними предпосылками психического развития личности выступают качество и особенности воспитания человека. Внутренними предпосылками развития личности выступают активность и желание, а также мотивы и цели, которые перед собой ставит человек в интересах своего совершенствования как личности. Уровни психического развития – степень и показатели психического развития человека в процессе и на различных этапах формирования его личности.

Уровень актуального развития личности – показатель, характеризующий способность человека выполнять различные самостоятельные задания. Он показывает, какова обученность, навыки и умения личности, какие ее качества и как развиты. Современное состояние развития психологии и ее экспериментальных прикладных исследований дают возможность постоянно замерять и определять с помощью конкретной аппаратуры их важнейшие характеристики.

**Индивид.** В понятии человека как индивида выражаются два основных признака:

1) своеобразный представитель других живых существ, продукт фило- и онтогенетического развития, носитель видовых черт;

2) отдельный представитель человеческой общности; выходящее за рамки природной (биологической) ограниченности социальное существо, использующее орудия, знаки и через них овладевающее собственным поведением и психическими процессами.

Оба значения понятия взаимосвязаны и описывают человека как существо своеобразное.

Наиболее общими характеристиками индивида являются: целостность и своеобразие психофизиологической организации; устойчивость во взаимодействии с окружающей средой; активность.

В обыденной жизни под индивидом понимают конкретного человека со всеми присущими ему особенностями.

**Личность** – это конкретный человек, являющийся представителем определенного общества, определенной социальной группы, занимающийся конкретным видом деятельности, осознающий свое

отношение к окружающему и наделенный определенными индивидуально-психологическими особенностями.

Человек всегда является субъектом (участником, исполнителем) исторического и общественного процесса в целом, субъектом конкретной деятельности, в частности источником познания и преобразования объективной действительности.

Сама же деятельность при этом выступает формой активности человека позволяющей ему совершенствовать окружающий мир и самого себя.

Индивидуальность – не есть что-то над- или сверхличностное. Когда говорят об индивидуальности, то имеют в виду оригинальность личности.

Обычно словом «индивидуальность» определяют какую-либо главенствующую особенность

личности, делающую её не похожей на окружающих. Индивидуален каждый человек, но индивидуальность одних проявляется очень ярко, других – малозаметно.

Индивидуальность может проявляться в интеллектуальной, эмоциональной, волевой сфере и сразу во всех сферах психической деятельности. Индивидуальность характеризует личность конкретнее, детальнее и тем самым полнее.

Она является постоянным объектом исследования при изучении каждой конкретной личности.

Каждый живой организм, для того чтобы жить, нуждается в определенных условиях и средствах, доставляемых ему внешней средой. Человек, как и другие живые существа, также нуждается для своего существования и деятельности в определенных условиях и средствах. Он должен иметь общение с внешним миром, пищу, индивида другого пола, книги, развлечения и т. д.

**Социализация личности** – это аккумуляция опыта в процессе жизни и деятельности опыта социального развития и поведения, накопленного человечеством и передаваемого через посредство воспитания и обучения, ролевого освоения окружающего мира и общества.

Традиционный механизм социализации представляет собой усвоение человеком норм, эталонов поведения, взглядов, которые характерны для его семьи и ближайшего окружения (соседского, приятельского, профессионального). Это усвоение происходит, как правило, на неосознанном уровне с помощью запечатления, некритического восприятия господствующих стереотипов.

Институциональный механизм социализации действует в процессе взаимодействия человека с институтами общества, с различными организациями, как специально созданными для социализации, так и реализующими социализирующие функции параллельно со своими основными функциями (производственные, общественные, клубные и др. структуры, а также средства массовой коммуникации).

Стилизованный механизм социализации действует в рамках субкультуры. Под субкультурой в общем виде понимается тот комплекс ценностей, норм, морально-психологических черт и поведенческих проявлений, которые типичны для людей определенного возраста или конкретного профессионально-культурного слоя, который в целом создает конкретный стиль жизни той или иной возрастной, профессиональной или социальной группы.

Межличностный механизм социализации функционирует в процессе взаимодействия человека с субъективно значимыми для него лицами и представляет собой психологический механизм межличностного переноса благодаря эмпатии и идентификации. Значимыми лицами могут быть родители, любимый учитель, уважаемый взрослый, сослуживец, друг-сверстник своего или противоположного пола.

Развитие личности - это процесс количественных и качественных изменений в организме и психике человека, это процесс его духовного становления. Развитие происходит в трех основных сферах:

1) **в анатомо-физиологической сфере** (развивается нервная система, костно-мышечная, все физиологические процессы);

2) **в психической сфере** (происходит обогащение фонда условных рефлексов, развитие психических процессов);

3) в социальной сфере (развитие ребенка как члена общества, накопление им разного социального опыта).

**Развитие личности** – это не только результат наследственности и целенаправленного воспитательного воздействия на нее со стороны семьи, школы и других общественных институтов. На развитие личности также влияют неформальные объединения, трудовые коллективы, друзья, знакомые и множество других социальных факторов. Наиболее адекватным понятием, охватывающим все пространство социальных влияний на формирующуюся личность, является понятие социализации.

**Социализация личности** – это процесс усвоения человеком социального опыта, то есть социальных норм, ценностей, установок, ролей и правил поведения, присущих данному обществу или социальной группе. При этом личность сохраняет свою автономию по отношению к обществу. Она избирательно вводит в свою систему поведения, предлагаемые или навязываемые социальные нормы. Осуществляя тот или иной выбор, личность как бы творит сама себя. Все это происходит в процессе активного преобразования социального опыта в свои личные ценности и ориентиры.

#### **Стадии социализации:**

- *первичная социализация, или стадия адаптации* – от рождения до подросткового возраста, когда ребенок усваивает социальный опыт некритически, адаптируется, приспособливается, подражает;

- *стадия индивидуализации* – появляется желание выделить себя среди других, критическое отношение к общественным нормам поведения. В подростковом возрасте эта стадия характеризуется как *промежуточная социализация*, так как не все еще устроилось в мировоззрении и характере подростка. Зато в юношеском возрасте (18-25 лет) стадия индивидуализации характеризуется как *устойчиво-концептуальная социализация*, когда вырабатываются устойчивые свойства личности;

- *стадия интеграции* – появляется желание найти свое место в обществе. Интеграция проходит благополучно, если свойства личности принимаются группой или обществом. Если же не принимаются, то возможны два исхода:

а) сохранение своей непохожести и появление агрессивных взаимоотношений с людьми и обществом;

б) изменение себя, стремление стать «таким как все», конформизм, соглашательство, адаптации.

- *трудовая стадия* социализации охватывает весь период зрелости человека, когда он не только усваивает социальный опыт, но и обогащает его в процессе активной социальной деятельности.

Таким образом, процесс социализации осуществляется на протяжении всей жизни человека, а не только в детстве или юности. В социализации молодых людей особенно важную роль играют родители и сверстники. Родители при этом закладывают базисные устои и долговременные цели, а сверстники влияют больше на сиюминутное поведение, внешность, выбор места отдыха, друзей и др. Компании сверстников облегчает также переход молодых людей от состояния зависимости к независимости, от детства к взрослости.

*Социализация имеет свои издержки.* С одной стороны, личность, которая легко адаптируется во все новых и новых социальных общностях, может также легко утратить свою индивидуальную неповторимость. Постоянное стремление соответствовать ожиданиям других может привести к ее отчуждению от своей сущности.

С другой стороны, нарушения могут приводить к социальному или *девиантному* поведению, то есть отклоняющемуся от культивируемого в данном обществе.

Причины девиаций в поведении молодых людей возникают как результат политической, социально-экономической и экологической нестабильности общества, усиления влияния псевдокультуры, изменений в ценностных ориентациях молодежи, и в результате неблагоприятных семейно-бытовых отношений, отсутствия контроля за поведением в силу чрезмерной занятости родителей и других социальных факторов.

#### **Разновидности девиантного поведения:**

- делинквентное поведение – характеризуется склонностью к правонарушениям или преступлениям;

- аддиктивное поведение – предполагает использование каких-либо веществ или специфической активности с целью ухода от реальности и получения желаемых эмоций.

Социальная психология рассматривает *коллектив как особое качество группы, связанное с общей деятельностью.* Это особое качество представляет собой продукт развития групп,

существующей внутри определенной системы социальной деятельности. С этой точки зрения *не каждая группа может быть рассмотрена как коллектив, а лишь такая, которая сформировала определенные психологические характеристики, возникающие как результат развития ее основной деятельности* и представляющие особое значение для ее членов.

Можно выделить основные характеристики, которые указываются различными авторами как обязательные признаки коллектива. Во-первых, прежде всего *коллектив — это объединение людей во имя достижения определенной, социально одобряемой цели* (в этом смысле коллективом не может быть хотя и сплоченная, но антисоциальная группа, например группа преступников).

Во-вторых, это добровольный характер объединения, причем под «добровольностью» здесь понимается не стихийность образования коллектива, а такая характеристика группы, когда она не просто «задана» внешними обстоятельствами, но стала для индивидов, в нее входящих, системой активно построенных ими отношений на базе общей деятельности. Существенным признаком коллектива является его целостность. Это выражается в том, что коллектив выступает как некоторая система деятельности с присущей ей организацией, распределением функций, определенной структурой руководства и управления. Наконец, коллектив представляет собой особую форму взаимоотношений между его членами, которая обеспечивает принцип развития личности не вопреки, а вместе с развитием коллектива.

Трудовой коллектив можно определить как организованную группу людей, объединенных социально значимой целью и системой непосредственных взаимоотношений в процессе труда. Это определение относится прежде всего к первичному (контактному) коллективу, который создается по организационно-производственному признаку: таковы коллективы бригад, секции в магазине, отделов и т.д. В первичном коллективе работники находятся в непосредственном контакте друг с другом, и именно совместная трудовая деятельность позволяет им лучше знать о потребностях, интересах, мотивах поведения своих товарищей. Первичный трудовой коллектив входит в основной, которым является коллектив всего предприятия (магазина, фирмы, акционерного общества и т.д.). Могут быть промежуточные коллективы между первичным и основным (так называемые вторичные коллективы, например коллектив цеха на фабрике, заводе).

Первичный трудовой коллектив характеризуется соответствующими структурами и выполняет определенные функции. Его развитие происходит в соответствии с процессами групповой динамики.

Коллективы можно классифицировать по различным признакам:

- 1) по основной цели (производственные, спортивные, учебные, военные и т.д.);
- 2) по размеру (большие, малые);
- 3) по их сложности (трех-, двух- и одноуровневые структуры управления) и т.д.

Знание каждой из этих особенностей поможет менеджеру анализировать их и работать с ними, в том числе планировать управление коллективом. Как правило, на большинстве предприятий государственной и коллективной форм собственности можно выделить четыре типа коллективов по степени их формализованности.

1 Директивные коллективы имеют четкую организационную структуру, отношения между сотрудниками строго формализованы, работа выполняется по указаниям вышестоящего руководства. Директивность их указаний приобретает характер приказов.

2 Целевые коллективы обычно существуют ради решения определенной задачи в течение конкретного промежутка времени (их примером может быть акционерное общество с контрактной системой работы). Как показывает зарубежный опыт, менее формальные целевые группы оказываются подвижнее и продуктивнее, чем традиционные директивные коллективы.

3 Коллектив (группа) по интересам создается на основе общих интересов работников (рационализаторы, садоводы-огородники, спортсмены и др.).

4. Дружеские коллективы (группы) образуются по признаку симпатии работников друг к другу (дружеские компании, связанные общим интересом к политике, любимому занятию и т.д.).

В трудовом коллективе различают прежде всего *официальную и неофициальную структуры*.

*Официальная (или деловая) структура* коллектива определяется целями, задачами и особенностями трудовой деятельности. Взаимоотношения работников в рамках официальной структуры регулируются соответствующими уставами и должностными инструкциями, официальными правами и обязанностями каждого члена коллектива. Положение отдельного работника определяется должностью, которую он занимает (продавец, товаровед, заведующий секцией и т.д.).

*Неофициальную структуру* коллектива определяет совокупность взаимоотношений, строящихся на взаимных личных интересах работников, симпатиях и антипатиях. Эти взаимоотношения регулируются принятыми большинством членов коллектива неписаными правилами — групповыми нормами поведения. Положение работника в рамках неофициальной структуры определяет его социально-психологический статус.

Официальная и неофициальная структуры влияют одна на другую, менеджер (руководитель) должен стремиться к тому, чтобы они совпадали, т.е. чтобы деловые отношения между работниками, как вертикальные (между руководителем и подчиненными), так и горизонтальные (между рядовыми работниками) строились на отношениях симпатии, близости личных интересов в сфере труда, досуга, общения.

Нередко эти структуры не совпадают, что является причинами конфликтов: в частности, когда официальный руководитель не пользуется авторитетом в коллективе, а также в коллективе имеется несколько лидеров (наиболее авторитетных работников), у отдельных работников наблюдаются явления группового эгоизма и т.д.

Каждый коллектив имеет свою социальную структуру, которая включает следующие элементы: должностную, профессионально-квалификационную, социально-демографическую, статусно-ролевую структуры.

*Должностная структура* коллектива представляет собой совокупность должностей, определенных штатным расписанием предприятия. Она характеризуется наличием конкретных рабочих мест, требованиями технологического процесса и целями трудового коллектива (например, согласно цели предприятия торговли, заключающейся в обслуживании населения и связанной с процессом продажи товаров, штатное расписание будет включать такие должности, как продавец, кассир, товаровед, бухгалтер и т.д.).

*Профессионально-квалификационная структура* включает образование, профессию, уровень квалификации. Эта важная составляющая свидетельствует об интеллектуальном, профессиональном потенциале коллектива.

Третья - *социально-демографическая составляющая* — половозрастной состав коллектива. Для руководителя понимание особенностей этой составляющей очень важно с психологической точки зрения. Известно, что каждый возрастной период имеет свои психологические особенности, которые нельзя не учитывать руководителю. Кроме того, при формировании группы должны рассматриваться перспективы ее развития по возрастному составу и периоду профессиональной деятельности (начало или завершение) и зрелости.

Особенности мужской и женской психологии также накладывают отпечаток на характер внутригрупповых взаимоотношений. Женские коллективы более эмоциональны, ситуативны, в них чаще возникают ролевые конфликты. Мужские группы более жестки, рациональны, но и ригидны, т.е. инертны, прагматичны, имеют тенденцию к деловым и престижным конфликтам. Поэтому сочетание мужчин и женщин в коллективе является благоприятным фактором для развития коллектива и его социально-психологического климата.

*Статусно-ролевая структура* связана с необходимостью выполнения работником социальной роли, определяющей его статус в коллективе. Например, человека хотят назначить на должность руководителя. При этом критерии ожидания у работников могут отличаться в разных коллективах. Одни, например, ждут демократического или даже либерального руководителя (особенно в творческих и научных группах), другие — более строгого и авторитарного (в производственных группах).

Человек должен как бы понять, чего от него хотят и какие требования к нему предъявляются. После того как человек понял роль, он должен ее принять или отклонить, если она не соответствует его индивидуально-психологическим особенностям.

Принятие роли сопровождается процессом обучения новым функциям, выработки определенных позиций, стиля поведения и общения. Следующий этап в системе ролевого поведения — исполнение роли, которое имеет две стороны: поведение человека, исполняющего роль, и оценка окружающих. Исполнение роли связано с самооценкой человека, с одной стороны, а с другой — оценкой другими людьми (коллегами по работе), занимающими разное статусное положение по отношению к оцениваемому.

Порой бывает, что самооценка человека и оценки его другими людьми могут расходиться, поэтому рекомендуется иметь все время как бы обратную связь. Особенно это важно для

руководителя, который должен знать, что о нем действительно думают подчиненные и в соответствии с этим корректировать свое поведение.

Трудовой коллектив выполняет четыре функции:

1) *целевая* – это основная функция, ради чего организован коллектив (производство определенной продукции, обслуживание населения, оказание услуг и т.д.);

2) *интегративная* функция связана с процессом объединения работников, их разрозненных действий в единый сплоченный коллектив;

3) функция *развития личности* — одна из важнейших задач коллектива, она заключается в удовлетворении материальных и духовных потребностей работников (в том числе обеспечение их самореализации в сфере труда);

4) *воспитательная* функция направлена на создание условий по усвоению каждым работником групповых норм поведения (проявление инициативы, ответственного отношения к труду, взаимопомощи и др.).

В социальной психологии выделяют четыре стадии развития трудового коллектива, различающиеся между собой уровнями социальной зрелости.

*Первая стадия* — стадия формирования коллектива; она связана с взаимным принятием работниками друг друга. Новички присматриваются к своим товарищам, совместно вырабатывают нормы делового взаимодействия. Однако в личных отношениях работники руководствуются собственными нормами и правилами поведения.

*Вторая стадия* — стадия становления или выработки решений. Как правило, на этой стадии не все члены коллектива принимают равное участие в выработке и принятии решений. В этот период формируется актив трудового коллектива, который состоит из более опытных, имеющих высокий должностной статус работников. Они составляют ядро коллектива. Эти работники окончательно формируют групповые нормы поведения, однако уровень усвоения их членами коллектива достаточно низкий.

*Третья стадия* — стадия идентификации; она характеризуется формированием развитой мотивации работников, когда они постепенно усваивают групповые нормы поведения в коллективе, идентифицируют (отождествляют) себя с ним. Эта стадия определяет переход коллектива к зрелости, когда работники совершенно искренне «подгоняют» друг друга в работе, побуждая их добросовестно и инициативно относиться к своему труду.

*Четвертая стадия* — стадия зрелости трудового коллектива; она характеризуется тем, что внешний контроль работы членов коллектива полностью становится внутренним и превращается в самоконтроль. Коллектив становится самоуправляемой организацией.

Функционирование трудового коллектива во времени представляет собой постоянное движение всех элементов его структуры, их воспроизводство и изменение. Оно осуществляется через ряд социальных процессов, которые можно охарактеризовать как последовательную смену состояний.

**Важно помнить:**

#### **Условия процветания группы**

1 цель совместной деятельности должна быть ясна и понятна всем участникам;

2 участники по возможности должны знать, что каждый из них делает и какие задачи решает;

3 наличие взаимопонимания и свободный обмен информацией;

4 мешает кооперации в группе тот, кто хочет добиться для себя выгоды за счет других ее участников;

5 любая удача должна сопровождаться поощрением всех, имевших отношение к успешно законченному делу.

*Мотивационно-потребностная и эмоционально-чувственная сфера личности.*

Среди всех понятий, которые используются в психологии для объяснения побудительных моментов в поведении человека, самыми общими, основными являются понятия мотивации и мотива.

Термин "мотивация" представляет более широкое понятие, чем термин "мотив". Слово "мотивация" используется в современной психологии в двояком смысле: как обозначающее систему факторов, детерминирующих поведение (сюда входят, в частности, потребности, мотивы, цели, намерения, стремления и многое другое), и как характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне. **Мотивацию**, таким образом, можно определить как *совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность.*

Под мотивацией понимаются:

- мотивы – опредмеченные потребности. Делятся на внешние (положительные (высокосоциальные и узколичностные) и отрицательные) и внутренние.
- интересы
- потребности
- установки
- отношения
- убеждения
- идеалы.

Мотивация рассматривается как непосредственный источник активности и как источник направленности личности на предметы и явления действительности.

Мотивационного объяснения требуют следующие стороны поведения: его возникновение, продолжительность и устойчивость, направленность и прекращение после достижения поставленной цели, пред-настройка на будущие события, повышение эффективности, разумность или смысловая целостность отдельно взятого поведенческого акта.

Любая форма поведения может быть объяснена как внутренними, так и внешними причинами. В первом случае в качестве исходного и конечного пунктов объяснения выступают психологические свойства субъекта поведения, а во втором — внешние условия и обстоятельства его деятельности. В первом случае говорят о *мотивах, потребностях, целях, намерениях, желаниях, интересах* и т. п., а во втором - *о стимулах*, исходящих из сложившейся ситуации. Иногда все психологические факторы, которые как бы изнутри, от человека определяют его поведение, называют *личностными диспозициями*. Тогда соответственно говорят о *диспозиционной и ситуационной мотивациях* как аналогах внутренней и внешней детерминации поведения. Мотивация объясняет целенаправленность действия, организованность и устойчивость целостной деятельности, направленной на достижение определенной цели.

**Мотив** в отличие от мотивации - это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий. Мотив также можно определить как понятие, которое в обобщенном виде представляет множество диспозиций.

### **Потребности**

*Потребность* – состояние индивида, создаваемое испытываемой им нуждой в объектах, необходимых для его существования и развития, и выступающих источником его активности.

Потребностей существует великое множество, и их очень непросто свести к общему знаменателю. Содержание потребностей человека определяется условиями его жизни, уровнем его развития. В отличие от потребностей животных потребности человека имеют не адаптивный характер, а их можно понять как наиболее общие типы отношений, в которых нуждаются индивиды и которые они ищут в бесчисленных конкретных формах поведенческих контактов с миром.

Потребность как состояние личности всегда связана с наличием у человека чувства неудовлетворенности, связанного в дефицитом того, что требуется организму (личности).

Потребность есть у всех живых существ. И этим живая природа отличается от неживой. Другим её отличием, также связанным с потребностями, является избирательность реагирования живого именно на то, что составляет предмет потребностей, то есть на то, чего организму в данный момент времени не хватает. Потребность активизирует организм, стимулирует поведение, направленное на поиск того, что требуется. Она как бы ведет за собой организм, приводит в состояние повышенной возбудимости отдельные психические процессы и органы, поддерживает активность организма до тех пор, пока соответствующее состояние нужды не будет полностью удовлетворено.

Количество и качество потребностей, которые имеют живые существа, зависит от уровня их организации, от образа и условий жизни, от места, занимаемого соответствующим организмом на эволюционной лестнице. Больше всего разнообразных потребностей у человека, у которого, кроме физических и органических потребностей, есть еще материальные, духовные, социальные (последние

**Пирамида (иерархия) человеческих потребностей  
(по А. Маслоу)**



представляют собой специфические потребности, связанные с общением и взаимодействием людей друг с другом). Как личности, люди отличаются друг от друга разнообразием имеющихся у них потребностей и особым сочетанием этих потребностей. Известный американский психолог А. Х. Маслоу в 1954 г. создал иерархическую модель мотивации ("Мотивация и личность"), предложив следующую классификацию человеческих потребностей.

В соответствии со своей моделью А. Х. Маслоу утверждал, что высшие потребности могут направлять поведение индивида лишь в той мере, в какой удовлетворены его более низшие потребности. Что же касается самого высокого класса способностей — *самоактуализации*, то, по А. Х. Маслоу, самоактуализация как способность может присутствовать у большинства людей, но лишь у небольшого меньшинства она является в какой-то степени свершившейся.

Основные характеристики человеческих потребностей - сила, периодичность возникновения и способ удовлетворения. Дополнительной, но весьма существенной характеристикой, особенно когда речь идет о личности, является предметное содержание потребности, то есть совокупность тех объектов материальной и духовной культуры, с помощью которых данная потребность может быть удовлетворена.

Второе после потребности по своему мотивационному значению понятие — **цель**. *Целью называют тот непосредственно осознаваемый результат, на который в данный момент направлено действие, связанное с деятельностью, удовлетворяющей актуализированную потребность.*

Цель является основным объектом внимания, занимает объем кратковременной и оперативной памяти; с ней связаны разворачивающийся в данный момент времени мыслительный процесс и большая часть всевозможных эмоциональных переживаний. В отличие от цели, связанной с кратковременной памятью, потребности, вероятно, хранятся в долговременной памяти.

Рассмотренные мотивационные образования: диспозиции (*мотивы*), *потребности* и *цели* — являются *основными составляющими мотивационной сферы личности.*

Мотивационную сферу человека с точки зрения ее развитости можно оценивать по следующим параметрам: широта, гибкость и иерархизированность.

**Под широтой мотивационной сферы** понимается качественное разнообразие мотивационных факторов — диспозиций (мотивов), потребностей, целей, представленных на каждом из уровней. Чем больше у человека разнообразных мотивов, потребностей и целей, тем более развитой является мотивационная сфера.

**Гибкость мотивационной сферы** характеризует процесс мотивации следующим образом. Более гибкой считается такая мотивационная сфера, в которой для удовлетворения мотивационного побуждения более общего характера (более высокого уровня) может быть использовано больше разнообразных мотивационных побудителей более низкого уровня.

Например, более гибкой является мотивационная сфера человека, который в зависимости от обстоятельств удовлетворения одного и того же мотива может использовать более разнообразные средства, чем другой человек. Скажем, для этого индивида потребность в знаниях может быть удовлетворена только телевидением, радио и кино, а для другого средством её удовлетворения являются также разнообразные книги, периодическая печать, общение с людьми. У последнего мотивационная сфера по определению будет более гибкой.

**Иерархизированность** — это характеристика строения каждого из уровней организации мотивационной сферы, взятого в отдельности. Потребности, мотивы и цели не существуют как рядоположенные наборы мотивационных диспозиций. Одни диспозиции (мотивы, цели) сильнее других и возникают чаще; другие - слабее и актуализируются реже. Чем больше различий в силе и частоте актуализации мотивационных образований определенного уровня, тем выше иерархизированность мотивационной сферы.

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

#### **Тема 4 Межличностные отношения и взаимодействие людей в малых группах.**

**Общение и коммуникация. Интеракции, межличностное познание и взаимодействие, социальная перцепция. Межличностные отношения. Статус и ролевые отношения. Виды социальных ролей. Ролевые конфликты. Социальная установка. Социальный стереотип. Предубеждение.**

**Конфликты в межличностных отношениях. Управление конфликтами.**

**Понятие и классификация малых групп. Динамические процессы в совместной деятельности. Социально-психологический климат группы. Психологическая совместимость. Социометрическая структура группы.**

#### *Возникновение и формирование межличностных отношений.*

В подавляющем числе случаев межличностное взаимодействие людей, обозначаемое как общение, почти всегда оказывается вплетенным в деятельность и выступает условием ее выполнения. Так, без общения людей друг с другом не может быть коллективного труда, учения, искусства, игры, функционирования средств массовой информации. При этом вид деятельности, которую общение обслуживает, неизменно налагает свою печать на содержание, форму, течение всего процесса общения, между исполнителями этой деятельности.

Межличностное общение не только необходимый компонент деятельности, осуществление которой предполагает взаимодействие людей, но одновременно обязательное условие нормального функционирования общности людей.

При сравнении характера межличностного общения в разных объединениях людей бросается в глаза наличие сходства и различия. Сходство выступает в том, что общение оказывается необходимым условием их бытия, фактором, от которого зависит успешное решение стоящих перед ним задач, их движение вперед. Вместе с тем каждая общность характеризуется преобладающим в ней видом деятельности. Так, для учебной группы такой деятельностью будет овладение знаниями, умениями и навыками, спортивной команды - выступление, рассчитанное на достижение запланированного результата в соревнованиях, для семьи - воспитание детей, обеспечение бытовых условий жизни, организация досуга и др. Поэтому в каждом типе общностей четко просматривается преобладающий вид межличностного общения, обеспечивающий главную для этой общности деятельность.

Вместе с тем понятно, что на то, как общаются люди в общности, оказывает влияние не только главная для этой общности деятельность, но и обязательно то, что представляет из себя сама эта общность.

Если взять семью, то ее повседневные цели - воспитание детей, выполнение хозяйственных дел, организация досуга и другое - направленно программируют межличностное общение членов семьи друг с другом. Однако каким оно оказывается в реальности - зависит от состава семьи, полная или неполная это семья, «трех- двух»- или «однопоколенная». Конкретные характеристики внутрисемейного межличностного общения оказываются также связанными с нравственным и общекультурным обликом супругов, с пониманием ими своих родительских обязанностей, возрастом и состоянием здоровья детей, других членов семьи. Как и в любой другой общности особенности взаимодействия в форме межличностного общения и в семье также в значительной мере оказываются обусловленными тем, как члены семьи воспринимают и понимают друг друга, какой эмоциональный отклик они по преимуществу друг в друге вызывают и какой стиль поведения они по отношению друг к другу позволяют.

Общности, к которым принадлежит человек, формируют эталоны общения, которым человек привыкает следовать. Имея в виду стойкое влияние вида деятельности и особенностей общности людей, в которой разворачивается межличностное общение, необходимо при анализе делать поправку на постоянную изменчивость процесса деятельности и общности людей. Все эти изменения, вместе взятые, обязательно сказываются и на межличностном общении исполнителей данной деятельности.

Во взаимодействии людей каждый человек постоянно оказывается в роли объекта и субъекта общения. Как субъект он познает других участников общения, проявляет к ним интерес, а может быть, безразличие или неприязнь. Как субъект, решающий по отношению к ним определенную задачу, он на них воздействует. Одновременно он оказывается объектом познания для всех, с кем он общается. Он оказывается объектом, которому они адресуют свои чувства, на который стараются повлиять, более или менее сильно воздействовать. При этом следует специально подчеркнуть, что это пребывание каждого участника общения одновременно в роли объекта и субъекта характерно для любого вида непосредственного общения людей.

Пребывая в положении объекта (субъекта) общения, люди сильно отличаются друг от друга характером выполнения ими роли. Во-первых, «выполнение» может быть более или менее осознаваемым. В качестве объекта человек может являть другим людям свою физическую наружность, выразительное поведение, оформление внешности, свои действия, естественно совершенно не задумываясь над тем, какой отклик они вызывают в тех, с кем он общается. Но он может пытаться определять, какое впечатление вызывает в окружающих на всем протяжении общения с ними или в какой-то отдельный момент, целеустремленно делать все от него зависящее, чтобы сформировать у других о себе именно то впечатление, которое он хотел бы, чтобы у них было. Во-вторых, различаясь по степени сложности их личностной структуры, характеризующей их индивидуальное своеобразие, люди представляют неодинаковые возможности для успешного взаимодействия с ними.

В то же время, будучи субъектами общения, люди отличаются друг от друга присущей каждому из них способностью проникать в упомянутое своеобразие другой личности, определять свое отношение к ней, выбирать наиболее отвечающие, по их мнению, целям осуществляемого ими общения способы воздействия на эту личность.

В настоящее время в психологии широко исследуется явление так называемой совместимости или несовместимости людей. Собранные при этом факты показывают, что названная большая или меньшая совместимость сильнее всего дает себя знать именно в общении людей, прямо определяя, как они проявляют себя как объекты и субъекты общения.

Сейчас для психологической науки очень актуально, используя сравнение разработать типологию общения личностей, похожих друг на друга по определенным параметрам либо отличающихся друг от друга также по определенным параметрам.

*Общение, его функции и структура. Представление о коммуникации, социальной перцепции, интеракции.*

Учитывая сложность общения, необходимо каким-то образом обозначить его структуру, с тем, чтобы затем был возможен анализ каждого элемента. К структуре общения можно подойти по-разному, как и к определению его функций. В отечественной социальной психологии структура общения характеризуется путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной. Коммуникативная сторона общения, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, то есть в

обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимодействия. Естественно, что все эти термины весьма условны. Иногда в более или менее аналогичном смысле употребляются и другие. Например, в общении выделяются три функции: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная. Задача заключается в том, чтобы тщательно проанализировать в том числе на экспериментальном уровне, содержание каждой из этих сторон или функций. Конечно, в реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других, и выделение их возможно лишь для анализа, в частности для построения системы экспериментальных исследований. Все обозначенные здесь стороны общения выявляются в малых группах, то есть в условиях непосредственного контакта между людьми. Отдельно следует рассмотреть вопрос о средствах и механизмах взаимодействия людей друг на друга в условиях их массовых действий. К таким механизмам в социальной психологии традиционно относятся процессы психического заражения, внушения (или суггестии) и подражания. Хотя каждый из них в принципе возможен и в случае непосредственного контакта, гораздо большее, самостоятельное значение они получают именно в ситуациях общения больших масс людей.

В этой схеме не рассматриваются ни механизм, ни формы, ни функции общения в том широком смысле слова, о котором шла речь выше. В принципе, следует, например, говорить о двух рядах функций общения: социальных и собственно социально-психологических. Однако практическая социальная психология анализирует преимущественно вторые, проблемы же, связанные с пониманием общения в более широком плане, здесь просто не ставятся. Это объясняется тем обстоятельством, что в сложившейся традиции проблемы эти исследуются в русле других дисциплин, в частности в социологии. Считать это большим достоинством психологии не приходится. Однако на данном этапе ее развития практически к такого рода проблемам она не приступала.

Рассмотрим характеристики каждой из выделенных сторон общения.

*Коммуникативная сторона общения.* Когда говорят о коммуникации в узком смысле слова, то прежде всего имеют в виду тот факт, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Все это можно рассматривать как информацию, и тогда сам процесс коммуникации может быть понят как процесс обмена информацией. Отсюда можно сделать следующий заманчивый шаг и интерпретировать весь процесс человеческой коммуникации в терминах теории информации. Однако такой подход нельзя рассматривать как методологически корректный, ибо в нем опускаются некоторые важнейшие характеристики именно человеческой коммуникации, которая не сводится только к процессу передачи информации. Не говоря уже о том, что при таком подходе фиксируется в основном лишь одно направление потока информации, а именно от коммуникатора к реципиенту (введение понятия «обратной связи» не изменяет сути дела), здесь возникает и еще одно существенное упущение. При всяком рассмотрении человеческой коммуникации с точки зрения теории информации фиксируется лишь формальная сторона дела: как информация передается, в то время как в условиях человеческого общения информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается.

Поэтому, не исключая возможности применения некоторых положений теории информации при описании коммуникативной стороны общения, необходимо четко расставить все акценты и выявить специфику даже в самом процессе обмена информацией, который, действительно, имеет место и в случае коммуникации между двумя людьми.

Во-первых, общение нельзя рассматривать как отправление информации какой-то передающей системой или как прием ее другой системой потому, что в отличие от простого «движения информации» между двумя устройствами здесь мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом: взаимное информирование их предполагает налаживание совместной деятельности. Это значит, что каждый участник коммуникативного процесса предполагает активность также и в своем партнере, он не может рассматривать его как некий объект. Другой участник предстает тоже как субъект, и отсюда следует, что, направляя ему информацию, на него необходимо ориентироваться, то есть анализировать его мотивы, цели, установки (кроме, разумеется, анализа и своих собственных целей, мотивов, установок). Но в этом случае нужно предполагать, что в ответ на посланную информацию будет получена новая информация, исходящая от другого партнера. Поэтому в коммуникативном процессе и происходит не простое «движение информации». Но как минимум активный обмен ею. Главная

«прибавка» в специфически человеческом обмене информацией заключается в том, что здесь особую роль играет для каждого участника общения значимость информации. Эту значимость информация приобретает потому, что люди не просто «обмениваются» значениями, но и стремятся при этом выработать общий смысл. Это возможно лишь при условии, что информация не просто принята, но и понята, осмыслена. Поэтому в каждом коммуникативном процессе реально даны в единстве деятельность, общение и познание.

Во-вторых, характер обмена информацией между людьми, а не между, предположим, кибернетическими устройствами определяется тем, что посредством системы знаков партнеры могут повлиять друг на друга. Иными словами, обмен такой информацией обязательно предполагает воздействие на поведение партнера, то есть знак изменяет состояние участников коммуникационного процесса. Коммуникативное влияние, которое здесь возникает, есть не что иное, как психологическое воздействие одного коммуниканта на другого с целью изменения его поведения. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие. Это означает (в определенном смысле) изменение самого типа отношений, который сложился между участниками коммуникации. Ничего похожего не происходит в «чисто» информационных процессах.

В-третьих, коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор), и человек принимающий ее (реципиент), обладают единой или сходной системой кодификации и декодификации. На быденном языке это правило выражается в словах: «все должны говорить на одном языке». Это особенно важно потому, что коммуникатор и реципиент в коммуникативном процессе постоянно меняются местами. Всякий обмен информацией между ними возможен лишь при условии, что знаки, и, главное, закрепленные за ними значения известны всем участникам коммуникативного процесса. Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнеров понимать друг друга.

Еще Л.С. Выготский отмечал, что «мысль никогда не равна прямому значению слов». Поэтому у общающихся должны быть идентичны- в случае звуковой речи- не только лексическая и синтаксическая системы, но и одинаковое понимание ситуации общения. А это возможно лишь в случае включения коммуникации в некоторую общую систему деятельности.

В- четвертых в условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические коммуникативные барьеры. Эти барьеры не связаны с уязвимыми местами в каком-либо канале коммуникации или с погрешностями кодирования и декодирования. Они носят социальный или психологический характер. С одной стороны, такие барьеры могут возникать из-за того, что отсутствует единое понимание ситуации общения, вызванное не просто различным «языком» на котором говорят участники коммуникативного процесса, но различиями более глубокого плана, существующими между партнерами. Это могут быть социальные, политические, религиозные, профессиональные различия, которые не только порождают разную интерпретацию тех же самых понятий, употребляемых в процессе коммуникации, но и вообще различное мироощущение, мировоззрение, миропонимание. Такого рода барьеры порождены объективными социальными причинами, принадлежностью партнеров по коммуникации к различным социальным группам, и при их проявлении особенно отчетливо выступает включенность коммуникации в более широкую систему общественных отношений. Коммуникация в этом случае демонстрирует ту свою характеристику, что она есть лишь сторона общения. Естественно, что процесс коммуникации осуществляется и при наличии этих барьеров, даже военные противники ведут переговоры. Но вся ситуация коммуникативного акта значительно усложняется благодаря их наличию.

С другой стороны, барьеры при коммуникации могут носить и более «чисто» выраженный психологический характер: они могут возникнуть или вследствие индивидуальных психологических особенностей общающихся (например, чрезмерная застенчивость одного из них, скрытность другого, присутствие у кого-то черты, получившей название «некоммуникабельность»), или в силу сложившихся между общающимися особого рода психологических отношений: неприязни по отношению друг к другу, недоверия и т.п. В этом случае особенно четко выступает та связь, которая существует между общением и отношением, отсутствующая, естественно, в кибернетических системах.

Необходимо добавить, что сама по себе информация, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов: побудительная и констатирующая.

Побудительная информация выражается в приказе, совете, просьбе. Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-то действие. Стимуляция в свою очередь может быть различной. Прежде всего это может быть активизация, то есть побуждение к действию в заданном направлении. Далее,

это может быть интердикция, то есть тоже побуждение, но побуждение, не допускающее, наоборот, определенных действий, запрет нежелательных видов деятельности. Наконец, это может быть дестабилизация- рассогласование или нарушение некоторых автономных форм поведения или деятельности.

Констатирующая информация выступает в форме сообщения, она имеет место в различных образовательных системах, она не предполагает непосредственного изменения поведения, хотя в конечном счете и в этом случае общее правило человеческой коммуникации действует. Сам характер сообщения может быть различным: мера объективности может варьироваться от нарочито «безразличного» тона изложения до включения в сам текст сообщения явных элементов убеждения. Вариант сообщения задается коммуникатором, то есть тем лицом, от которого исходит информация.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаков, точнее, знаковых систем. Существуют несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе, соответственно им можно построить классификацию коммуникативных процессов. При грубом делении различают вербальную коммуникацию (в качестве знаковой системы используется речь) и невербальную коммуникацию (используются различные неречевые знаковые системы).

Вербальная коммуникация, как уже было сказано, использует в качестве знаковой системы человеческую речь, естественный звуковой язык, то есть систему фонетических знаков, включающую два принципа: лексический и синтаксический. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения. Правда, этому должна соответствовать высокая степень общности понимания ситуации всеми участниками коммуникативного процесса, о которой речь шла выше.

При помощи речи осуществляется кодирование и декодирование информации: коммуникатор в процессе говорения кодирует, а реципиент в процессе слушания декодирует эту информацию. Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу кодирования (высказыванию), так как он сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для «слушающего» смысл принимаемого сообщения раскрывается одновременно с декодированием. В этом последнем случае отчетливо проявляется значение ситуации совместной деятельности: ее осознание включено в сам процесс декодирования, раскрытие смысла сообщения немислимо вне этой ситуации.

Точность понимания слушающим смысла высказывания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда произойдет смена «коммуникативных ролей» (условный термин, обозначающий «говорящего» и «слушающего»), то есть когда реципиент превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать о том, как он раскрыл смысл принятой информации. Диалог, или диалогическая речь, как специфический вид «разговора» представляет собой последовательную смену коммуникативных ролей, в ходе которой выявляется смысл речевого сообщения, то есть и происходит то явление, которое было обозначено как «обогащение, развитие информации».

Однако, коммуникативный процесс оказывается неполным, если мы отвлекаемся от невербальных его средств.

Первым среди них нужно назвать оптико- кинетическую систему знаков, что включает в себя жесты, мимику, пантомимику. Эта общая моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека, поэтому включение оптико- кинетической системы знаков в ситуацию коммуникации придает общению нюансы. Эти нюансы оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов, например в различных национальных культурах. Значимость оптико- кинетической системы знаков в коммуникации настолько велика, что в настоящее время выделилась особая область исследований- кинетика, которая специально имеет дело с этими проблемами.

Паралингвистическая и экстралингвистическая системы знаков представляют собой также «добавки» к вербальной коммуникации. Паралингвистическая система- это система вокализации, то есть качество голоса, его диапазон тональность. Экстралингвистическая система- включение в речь пауз, других вкраплений, например, покашливания, плача, смеха наконец, сам темп речи.

Пространство и время организации коммуникативного процесса выступают также особой знаковой системой, несут смысловую нагрузку как компоненты коммуникативных ситуаций. Так, например, размещение партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину также может иметь определенное значение отрицательного порядка. Экспериментально доказано преимущество

некоторых пространственных форм организации общения как двух партнеров по коммуникативному процессу, так и в массовых аудиториях.

В целом все системы невербальной коммуникации, несомненно, играют большую вспомогательную (а иногда самостоятельную) роль в коммуникативном процессе. Вместе с вербальной системой коммуникации эти системы обеспечивают обмен информацией, который необходим людям для организации совместной деятельности.

**Интерактивная сторона общения.** Интерактивная сторона общения — это условный термин, обозначающий характеристики тех компонентов общения, которые связаны со взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности.

Важность интерактивной стороны общения привела к тому, что в истории социальной психологии сложилось специальное направление, которое рассматривает взаимодействие исходным пунктом всякого социально-психологического анализа. Это направление связано с именем Г. Мида, который дал направлению и имя — «символический интеракционизм». Концепцию Мида иногда называют «социальным бихевиоризмом», и это значительно запутывает дело. Мид действительно употреблял термин «бихевиоризм» для характеристики своей позиции, но у него термин приобретал совершенно особое значение. Для Мида бихевиоризм лишь синоним такого метода анализа сознания и самосознания, который не имеет ничего общего с интроспекцией и построен целиком на фиксации наблюдаемого и контролируемого поведения. В остальном же весь арсенал бихевиористской аргументации у Мида отсутствует. Выясняя социальную природу человеческого «Я», Мид вслед за Джемсом пришел к выводу, что в становлении этого «Я» решающую роль играет общение. Мид использовал также идею Ч. Кули о так называемом «зеркальном Я», где личность понимается как сумма психических реакций человека на мнения окружающих. Однако у Мида вопрос решается значительно сложнее. Становление «Я» происходит действительно в ситуациях общения, но не потому, что люди есть простые реакции на мнения других, а потому, что эти ситуации есть вместе с тем ситуации совместной деятельности. В них формируется личность, в них она осознает себя, не просто смотрясь в других, но действуя совместно с ними. Для Мида ситуация общения раскрывается как ситуация прежде всего взаимодействия. Моделью таких ситуаций является игра, которая у Мида выступает в двух формах: play и game. В игре человек выбирает для себя так называемого «значимого другого» и ориентируется на то, как он воспринимается этим «значимым другим». В соответствии с этим у человека формируется и представление о себе самом, о своем «Я». Вслед за У. Джемсом Мид разделяет это «Я» на два начала (здесь за неимением адекватных русских терминов мы сохраняем их английское наименование): «I» и «me». «I» — это импульсивная, творческая сторона «Я», непосредственный ответ на требования ситуации; «me» — это рефлексия «I», своего рода норма, контролирующая деятельность «I» от имени социального взаимодействия, это усвоение личностью отношений, которые складываются в ситуации взаимодействия и которые требуют соотносываться с ними. Постоянная рефлексия «I» при помощи «me» необходима для зрелой личности, ибо именно она способствует адекватному восприятию личностью себя самой и своих собственных действий. (Внешне эти идеи Мида имеют некоторое сходство со схемой Фрейда относительно взаимоотношений «ид» и «эго». Но содержание, которое придавал Фрейд этому отношению, сводилось к сексуальному контролю, у Мида же при посредстве этого отношения контролируется вся система взаимодействий личности с другими.)

Таким образом, центральная мысль интеракционистской концепции состоит в том, что личность формируется во взаимодействии с другими личностями, и механизм этого процесса является установление контроля действий личности тем представлением о ней, которое складывается у окружающих. Несмотря на важность постановки такой проблемы, в теории Мида содержатся существенные методологические просчеты. Главными из них являются два.

Во-первых, непропорционально большое значение уделяется в этой концепции роли *символов*. Вся обрисованная выше канва взаимодействия детерминируется системой символов, т. е. деятельность и поведение человека в ситуациях взаимодействия в конечном счете обусловлены символической интерпретацией этих ситуаций. Человек предстает как существо, обитающее в мире символов, включенное в знаковые ситуации. И хотя в известной степени с этим утверждением можно согласиться, поскольку в определенной мере общество, действительно, регулирует действия личностей при помощи символов, излишняя категоричность Мида приводит к тому, что вся совокупность социальных отношений, культуры — все сводится *только* к символам.

Отсюда вытекает и второй важный просчет концепции символического интеракционизма: интерактивный аспект общения здесь вновь отрывается от *содержания* предметной деятельности,

вследствие чего все богатство макросоциальных отношений личности по существу игнорируется. Единственным «представителем» социальных отношений остаются лишь отношения непосредственного взаимодействия. Поскольку символ остается «последней» социальной детерминантной взаимодействия, для анализа оказывается достаточным лишь описание *данного* поля взаимодействий без привлечения широких социальных связей, в рамках которых данный акт взаимодействия имеет место. Происходит известное «замыкание» взаимодействия на заданную группу. Конечно, и такой аспект анализа возможен и для социальной психологии даже заманчив, но он явно недостаточен.

*Перцептивная сторона общения.* Как отмечалось выше, в процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. Само взаимопонимание может быть здесь истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но принятие, разделение этих целей, мотивов, установок, что позволяет не просто «согласовывать действия», но и устанавливать особого рода отношения: близости, привязанности, выражающиеся в чувствах дружбы, симпатии, любви. В любом случае большое значение имеет тот факт, как воспринимается партнер по общению, иными словами, процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и условно может быть назван перцептивной стороной общения.

Термином «Социальная перцепция» исследователи, в том числе и в социальной психологии, называют процесс восприятия так называемых «социальных объектов», под которыми подразумеваются другие люди, социальные группы, большие социальные общности. Однако этот термин не является для нашего случая точным.

Для того, чтобы более точно обозначить о чем идет речь в интересующем нас плане, целесообразно говорить не вообще о социальной перцепции, а о межличностной перцепции, или межличностном восприятии. Именно эти процессы непосредственно включены в общение в том его значении, в каком оно рассматривается здесь.

Но кроме этого возникает необходимость и еще в одном комментарии. Восприятие социальных объектов обладает такими многочисленными специфическими чертами, что само употребление слова «восприятие» кажется здесь не совсем точным. Во всяком случае, ряд феноменов, имеющих место при формировании представления о другом человеке, не укладывается в традиционное описание перцептивного процесса, как он дается в общей психологии. В отечественной литературе весьма часто в качестве синонима «восприятие другого человека» употребляется выражение «познание другого человека».

Другая попытка построить структуру взаимодействия связана с описанием ступеней его развития. При этом взаимодействие расчленяется не на элементарные акты, а на стадии, которые оно проходит. Такой подход предложен, в частности, польским исследователем Я. Щепаньским. Для Щепаньского центральным понятием при описании социального поведения является понятие *социальной связи*. Она может быть представлена как последовательное осуществление: а) пространственного контакта, б) психического контакта (по Щепаньскому, это взаимная заинтересованность), в) социального контакта (здесь это совместная деятельность), г) взаимодействия (что определяется, как «систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера...»), наконец, д) социального отношения (взаимно сопряженных систем действий). Хотя все сказанное относится к характеристике «социальной связи», такой ее вид, как «взаимодействие», представлен наиболее полно. Выстраивание в ряд ступеней, предшествующих взаимодействию, не является слишком строгим: пространственный и психический контакты в этой схеме выступают в качестве предпосылок индивидуального акта взаимодействия, и потому схема не снимает погрешностей предшествующей попытки. Но включение в число предпосылок взаимодействия «социального контакта», понятого как совместная деятельность, во многом меняет картину: если взаимодействие возникает как реализация совместной деятельности, то дорога к изучению его содержательной стороны остается открытой. Однако нестрогость схемы снижает ее возможности для познания структуры взаимодействия. Практически в экспериментах исследователи пока имеют дело с феноменом взаимодействия как таковым, без удовлетворительных попыток отыскания его анатомии.

Таким образом, для социальной психологии весьма значимым является исследование не только кооперативной формы взаимодействия.

Кроме того, при абсолютном принятии лишь одного типа взаимодействий снимается принципиально важная проблема *содержания* деятельности, в рамках которой даны те или иные виды взаимодействия. А это содержание деятельности может быть весьма различным. Можно

констатировать кооперативную форму взаимодействия не только в условиях производства, но, например, и при осуществлении каких-либо асоциальных, противоправных поступков — совместного ограбления, кражи и т. д. Поэтому кооперация в социально-негативной деятельности не обязательно та форма, которую необходимо стимулировать; напротив, деятельность, конфликтная в условиях асоциальной деятельности, может оцениваться позитивно. Кооперация и конкуренция лишь формы «психологического рисунка» взаимодействия, содержание же и в том и в другом случаях задается более широкой системой деятельности, куда кооперация или конкуренция включены. Поэтому, не оспаривая важности исследования кооперативных форм взаимодействия, вряд ли правильно игнорировать и другую форму, а самое главное, вряд ли правильно рассматривать их обе вне социального контекста деятельности.

#### *Виды и средства общения.*

Среди основных видов общения психологи выделяют:

- деловое общение (осуществляется на уровне формальных взаимоотношений и предполагает достижение определённой договорённости);
- межличностное (отражает неформальную сторону взаимоотношений);
- примитивное (при котором партнёр по общению рассматривается как объект, а не субъект, его взгляды и мнения не учитываются);
- манипулятивное (партнёр по общению рассматривается не как цель, а как средство решения проблем);

Можно выделить следующие уровни, на которых происходит общение:

1. Макроуровень: общение индивида с другими людьми рассматривается как важнейшая сторона его образа жизни. На этом уровне процесс общения изучается в интервалах времени, сопоставимых с длительностью человеческой жизни, с акцентом на анализ психического развития индивида. Общение здесь выступает как сложная развивающаяся сеть взаимосвязей индивида с другими людьми и социальными группами.

2. Мезауровень (средний уровень): общение рассматривается как сменяющаяся совокупность целенаправленных логически завершаемых контактов или ситуаций взаимодействия, в которых оказываются люди в процессе текущей жизнедеятельности на конкретных временных отрезках своей жизни. Главный акцент в изучении общения на этом уровне делается на содержательных компонентах ситуаций общения - «по поводу чего» и «с какой целью». Вокруг этого стержня темы, предмета общения раскрывается динамика общения, анализируются используемые средства (вербальные и невербальные) и фазы, или этапы общения, в ходе которых осуществляется обмен представлениями, идеями, переживаниями.

3. Микроуровень: здесь главный акцент делается на анализе элементарных единиц общения как сопряженных актов, или трансакций. Важно подчеркнуть, что элементарная единица общения — это не смена перемежающихся поведенческих актов его участников, а их взаимодействие. Она включает не только действие одного и партнеров, но и связанное с ним содействие или противодействие другого (например «вопрос-ответ», «побуждение к действию - действие», «сообщение информации отношение к ней» и т. п.).

Передача любой информации возможна посредством различных знаковых систем. Обычно различают вербальный (в качестве знаковой системы используется речь) и невербальный (различные неречевые знаковые системы) виды общения.

*Речь* подразделяется на следующие виды:

Внутренняя речь.

Внешняя речь (может быть монологической или диалогической)

В свою очередь, невербальная коммуникация имеет несколько форм:

- кинетику (оптико-кинестическая система, включающая в себя жесты, мимику, пантомиму);
- паралингвистику (система вокализации голоса, паузы, покашливания и т.п.);
- проксемику (нормы организации пространства и времени в общении);
- визуальное общение (система контакта глазами).

Иногда отдельно рассматривается как специфическая знаковая система совокупность запахов, которыми обладают партнеры по общению.

### *Конфликты в межличностных отношениях.*

Понятие конфликта принадлежит как обыденному сознанию, так и науке, наделяющей его своим специфическим смыслом. В обыденной речи слово «конфликт» используется применительно к широкому кругу явлений – от вооруженных столкновений и противостояния различных социальных групп до служебных или супружеских разногласий.

Слово конфликт происходит от латинского *conflictus* – столкновение. Столкновение – это чаще всего описываемая и встречающаяся форма контактов между людьми. Общение в форме столкновения является результатом индивидуальных различий между людьми и возникает тогда, когда поступки индивидов – участников одной ситуации имеют аналогичную направленность. Столкновения имеют различные формы и часто бывают следствием несовпадения установок, чувств, стремлений, целей, моделей поведения и способов мышления.

Сегодня многие – особенно западноевропейские конфликтологи высказывают мнение, что едва ли будет создана единая универсальная теория конфликта, приложимая к разнородным конфликтным явлениям. При анализе и сравнении разных определений конфликта можно выделить основные его характеристики:

- 1) биполярность – столкновение двух начал, их противостояние;
- 2) активность – взаимодействие, направленное на преодоление разделяющего их противоречия.
- 3) субъектность – наличие субъекта или субъектов как носителей конфликта.

Т.о., конфликт – это биполярное явление (противостояние двух начал), проявляющееся в активности сторон, направленной на преодоление противоречий, причем стороны представлены активным субъектом (субъектами).

Наиболее продолжительными и развитыми в науке являются философско-социологическая и психологическая исследовательские традиции в изучении проблемы конфликта. Психология сосредотачивает своё внимание на двух вопросах: 1) на анализе вторичных психологических аспектов в каждом конфликте (например, на степени осознания конфликта его участниками); 2) на выделении частного класса конфликтов, порождаемых специфическими социально-психологическими факторами.

Люди по характеру, по темпераменту и многим другим критериям неодинаковы, поэтому они по-разному воспринимают ситуацию, в которой оказываются. Человек, насколько бы бесконфликтным он ни был, не в состоянии избежать разногласий с окружающими. Сколько людей – столько мнений, и интересы разных людей вступают в противоречия друг с другом. Различие в восприятии часто приводит к тому, что люди не соглашаются друг с другом по определенному поводу. Это несогласие возникает, когда ситуация действительно носит конфликтный характер. Конфликт определяется тем, что сознательное поведение одной из сторон (личности, группы или организации) нарушает интересы другой стороны.

Понятие конфликта имеет множество определений и толкований, но все они подчеркивают наличие противоречия, которое принимает форму разногласий, если речь идет о взаимодействии людей.

Когда люди думают о конфликте, они чаще всего ассоциируют его с агрессией, угрозами, спорами, враждебностью и т. п. В результате бытует мнение, что конфликт – явление всегда нежелательное, что его следует немедленно разрешать, как только он возникает. Но во многих ситуациях конфликт помогает выявить разнообразие точек зрения, дает дополнительную информацию, помогает выявить большее число альтернатив или проблем.

*Конфликт* – это открытое противостояние как следствие взаимоисключающих интересов и позиций.

### *Классификация конфликтов*

Конфликты можно классифицировать: **по объему, по длительности протекания, по источнику возникновения.**

**По объему** конфликты подразделяют на:

- *внутриличностные;*
- *межличностные;*
- *между личностью и группой;*
- *межгрупповые.*

*Внутриличностные конфликты* – возникают в результате того, что общественные требования не согласуются с личными потребностями или ценностями человека, а также в ответ на рабочую недогрузку или перегрузку, противоречивые требования. Здесь участниками конфликта

являются не люди, а различные психологические факторы внутреннего мира личности (потребности, мотивы, ценности, чувства и т.п.)

*Межличностный конфликт* - вовлекает двух или более индивидов, воспринимающих себя как находящихся в оппозиции друг другу в отношении целей, расположений, ценностей или поведения. Это, пожалуй, самый распространенный тип конфликта. В основе таких конфликтов, как правило, лежат объективные причины. Чаще всего это борьба за ограниченные ресурсы, материальные средства и т.д.

*Конфликт между личностью и группой* - проявляется как противоречие между ожиданиями или требованиями отдельной личности и сложившимися в группе нормами поведения и деятельности. Этот конфликт в организации возникает из-за неадекватности стиля руководства уровню зрелости коллектива, из-за несоответствия компетентности руководителя и компетентности специалистов коллектива, из-за неприятия группой нравственного облика и характера руководителя.

*Межгрупповые конфликты* - конфликты внутри формальных групп коллектива (например, администрации и профсоюза), внутри неформальных групп, а также между формальными и неформальными группами.

Обычно такие конфликты носят интенсивный характер и при неправильном управлении ими не дают ни одной из групп выигрыша.

**По длительности протекания** конфликты можно подразделить на *кратковременные и затяжные*.

Первые чаще всего являются следствием взаимного непонимания или ошибок, которые быстро осознаются. Вторые же связаны с глубокими нравственно-психологическими травмами или с объективными трудностями. Длительность конфликта зависит как от предмета противоречий, так и от характера столкнувшихся людей. Длительные конфликты очень опасны, поскольку в них конфликтующие личности закрепляют свое негативное состояние. Частота конфликтов может вызвать глубокую и длительную напряженность отношений.

**По источнику возникновения** конфликты можно разделить на *объективно и субъективно обусловленные*.

*Объективным* считается возникновение конфликта в сложной противоречивой ситуации, в которой оказываются люди. Устранить конфликты, вызванные такими причинами, можно только изменив объективную ситуацию. В этих случаях конфликт выполняет своего рода сигнальную функцию, указывая на неблагополучие в жизнедеятельности личности или группы.

*Субъективным* будет возникновение конфликта в связи с личностными особенностями конфликтующих, с ситуациями, создающими преграды на пути удовлетворения стремлений, желаний, интересов человека.

Субъективные факторы приводят потенциальный конфликт в реальный.

В зависимости от характера влияния конфликта на личность или группу выделяются **конструктивные, стабилизирующие и деструктивные конфликты**.

Стабилизирующие конфликты направлены на устранение отклонений от нормы и закрепление признаков устоявшейся нормы. Конструктивные конфликты способствуют повышению стабильности функционирования группы в новых условиях за счет перестройки ее функций и структуры. Деструктивные конфликты способствуют разрушению устоявшейся нормы и возвращению к старым нормам или углублению проблемной ситуации. Участники деструктивных конфликтов затрачивают свою энергию на то, чтобы контролировать друг друга или оказывать друг другу противодействие.

В соответствии с классификацией Л. Коузера, конфликты могут быть реалистическими (предметными) или нереалистическими (беспредметными).

**Реалистические конфликты** вызваны неудовлетворением определенных требований участников **или** несправедливым, по мнению одной или обеих сторон, распределением между ними каких-либо преимуществ **и** направлены на достижение конкретного результата.

**Нереалистические конфликты** имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, враждебности, т. е. острое конфликтное взаимодействие, становится здесь не средством достижения конкретного результата, а самоцелью.

Начавшись как реалистический, конфликт может превратиться в нереалистический, например, если предмет конфликта чрезвычайно значим для участников, а они не могут найти приемлемое решение, справиться с ситуацией. Это повышает эмоциональную напряженность и требует освобождения от накопившихся отрицательных эмоций.

Нереалистические конфликты всегда дисфункциональны. Их гораздо сложнее урегулировать, направить по конструктивному руслу. Надежный способ профилактики подобных конфликтов в организации — создание благоприятной психологической атмосферы, повышение психологической культуры руководителей и подчиненных, овладение приемами само регуляции эмоциональных состояний в общении.

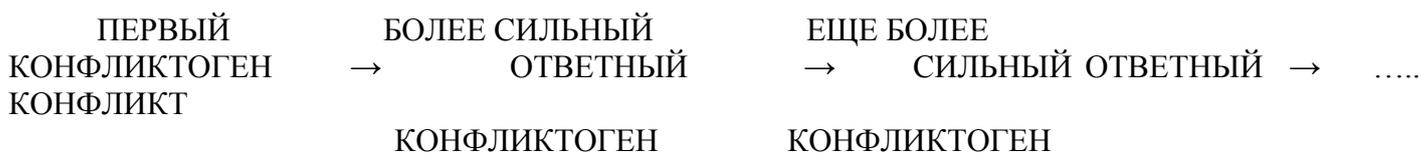
Существование различных классификаций конфликтов в современной психологии говорит о том, что к конфликтам относят разноуровневые явления широкого диапазона. Однако проблемное поле их исследования остается не вполне определенным: наряду с конфликтами, имеющими конкретных субъектов взаимодействия, классификации могут включать явления, не принадлежащие конкретной социальной структуре (конфликт культур у А.Г. Здравомыслова), а также те, социальный характер которых нуждается в обосновании (зооконфликты у А.Я. Анцупова и А.И. Шилова).

#### *Причины возникновения конфликтов.*

В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов и т.п. Конфликтная ситуация, таким образом, содержит субъект возможного конфликта, и его объект. Однако, чтобы конфликт начал развиваться, необходим инцидент, при котором одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны.

Важную роль в возникновении конфликта играет конфликтоген («способствующий конфликту») – это слова, действие (бездействие), способные привести к конфликту.

Большая опасность проистекает из игнорирования важной закономерности – эскалации конфликтогенов. Состоит она в следующем:



Первый конфликтоген часто появляется ситуационно, помимо воли людей, а дальше вступает в действие эскалация конфликтогенов ...и вот уже конфликт налицо.

Большинство конфликтогенов можно отнести к одному из трех типов:

- *стремление к превосходству;*
- *проявление агрессивности;*
- *проявление эгоизма.*

Объединяют все эти типы то, что конфликтогены представляют собой проявления, направленные на решение психологических проблем или на достижение каких-то целей.

Кратко рассмотрим конфликтогены каждого типа.

#### *Стремление к превосходству:*

- прямые проявления превосходства: приказания, угроза, замечание или любая другая отрицательная оценка, критика, обвинение, насмешка, сарказм;

- снисходительное отношение, т.е. проявление превосходства, но с оттенком доброжелательности;

- хвастовство, т.е. восторженный рассказ о своих успехах, желание «поставить на место» хвастуна;

- категоричность является проявлением излишней уверенности в своей правоте, самоуверенности и предполагает свое превосходство и подчинение собеседника. Сюда относятся любые высказывания категоричным тоном, например «Я считаю», «Я уверен»;

- навязывание своих советов. Есть правило: давай совет лишь тогда, когда тебя об этом просит. Советующий, по существу, занимает позицию превосходства;

- перебивание собеседника, повышение голоса или когда один поправляет другого. Тем самым показывается, что его мысли более ценны, чем мысли других, именно его надо слушать.

#### *Проявление агрессивности:*

- природная агрессивность. Человек с повышенной агрессивностью конфликтен, является «ходячим конфликтогеном». Человек с агрессивностью ниже средней рискует добиться в жизни намного меньше, чем он достоин.

- полное отсутствие агрессивности граничит с апатией или бесхарактерностью, ибо означает отказ от борьбы. Ситуационная агрессивность возникает как ответ на внутренние конфликты, вызванные сложившимися обстоятельствами. Это могут быть неприятности (личные или по работе), плохое настроение или самочувствие, а также ответная реакция на полученный конфликтоген.

*Проявление эгоизма;*

слово «эгоизм» имеет корнем латинское слово «ego», обозначающее «Я». Всевозможные проявления эгоизма являются конфликтогенами; ибо эгоист добивается чего-то для себя (обычно за счет других), и эта несправедливость, конечно, служит почвой для конфликтов.

Все причины конфликтов можно объединить в пять групп в соответствии с обуславливающими их факторами:

- информацией;
- структурой
- ценностями
- отношениями
- поведением

В основе многих конфликтов лежит *информация*, приемлемая для одной из сторон и неприемлемая для другой. Это могут быть неполные и неточные факты, слухи, что дезинформирует партнеров по общению; подозрения в умышленном сокрытии информации; сомнения в надежности и ценности источников информации; спорные вопросы законодательства, правил порядка действий и т.д.

*Структурные факторы* возникновения конфликтов обычно связаны с существованием формальной и неформальной организаций социальной группы. Сюда могут быть отнесены вопросы собственности, социального статуса, властных полномочий и отчетности, различные социальные нормы и стандарты, традиции, системы поощрения и наказания, распределения ресурсов, товаров, услуг, доходов.

*Ценностные факторы* — это те принципы, которые мы провозглашаем или отвергаем. Это общественные, групповые или личностные системы убеждений, верований и поведения (предпочтения, стремления, предрассудки, опасения), идеологические, культурные, религиозные, этические, политические, профессиональные ценности и нужды.

*Факторы отношений* связаны с чувством удовлетворения от взаимодействия или его отсутствия. При этом важно учитывать основу отношений (добровольные или принудительные), их сущность (независимые, зависимые), взаиможидания, длительность отношений, совместимость сторон в отношении ценностей, поведения, личных и профессиональных целей и личной сочетаемости, различия в образовательном уровне, жизненном и профессиональном опыте.

*Поведенческие факторы* неизбежно ведут к конфликтам, если ущемляются интересы, подрывается самооценка, возникает угроза безопасности (физической, финансовой, эмоциональной или социальной), если создаются условия, вызывающие негативные эмоциональные состояния, если в поведении людей проявляется эгоизм, безответственность, несправедливость.

Такая группировка причин конфликтов способствует их пониманию и анализу, но следует помнить, что реальная жизнь богаче любой схемы и можно выделить множество иных причин возникновения противоречий, а также выявить тесное переплетение различных факторов в том или ином конфликте.

*Конфликтные типы личностей.*

Исходя из результатов исследований отечественных психологов можно выделить пять основных типов конфликтных личностей. Рассмотрим их основные особенности.

**Конфликтная личность — демонстративный тип:**

хочет быть в центре внимания;

любит хорошо выглядеть в глазах других;

его отношение к людям определяется тем, как они к нему относятся;

ему легко даются поверхностные конфликты, присуще любование своими страданиями и стойкостью;

хорошо приспосабливается к различным ситуациям;

рациональное поведение выражено слабо, налицо поведение эмоциональное;

планирование своей деятельности осуществляет ситуативно и слабо воплощает его в жизнь;

кропотливой систематической работы избегает;

не уходит от конфликтов, в ситуации конфликтного взаимодействия чувствует себя неплохо;

часто оказывается источником конфликта, но не считает себя таковым.

**Конфликтная личность — *ригидный тип*:**

подозрителен;

обладает завышенной самооценкой;

нуждается в постоянном подтверждении собственной значимости;

часто не учитывает изменения ситуации и обстоятельств;

прямолинеен и негибок;

с большим трудом принимает точку зрения окружающих, не очень считается с их мнением;

выражение почтения со стороны окружающих воспринимает как должное;

выражение недоброжелательства со стороны окружающих воспринимает как обиду;

малокритичен по отношению к своим поступкам;

болезненно обидчив, повышенно чувствителен по отношению к мнимой или действительной несправедливости.

**Конфликтная личность — *неуправляемый тип*:**

импульсивен, недостаточно контролирует себя;

поведение трудно предсказуемо;

ведет себя вызывающе, агрессивно;

часто в запале нарушает общепринятые нормы;

обычно имеет высокий уровень притязаний;

несамокритичен;

во многих неудачах, неприятностях склонен обвинять других;

не может грамотно спланировать свою деятельность или последовательно претворить планы в жизнь;

недостаточно развита способность соотносить свои поступки с целями и обстоятельствами;

из прошлого опыта (даже горького) извлекает мало пользы.

**Конфликтная личность — *сверточный тип*:**

скрупулезно относится к работе;

предъявляет повышенные требования к себе;

предъявляет повышенные требования к окружающим, причем делает это так, что люди, с которыми он работает, воспринимают это как придирки;

обладает повышенной тревожностью;

чрезмерно чувствителен к деталям;

склонен придавать излишнее значение замечаниям окружающих;

иногда резко порывает отношения с друзьями, знакомыми потому, что ему кажется, что его обидели;

страдает от себя сам, переживает свои просчеты, неудачи, подчас расплачиваясь за них даже болезнями (бессонницей, головными болями и т. п.);

сдержан во внешних, особенно эмоциональных проявлениях;

не очень хорошо чувствует реальные взаимоотношения в группе.

**Конфликтная личность — *бесконфликтный тип*:**

неустойчив в оценках и мнениях;

обладает легкой внушаемостью;

внутренне противоречив;

для него характерна некоторая непоследовательность поведения;

ориентируется на сиюминутный успех в ситуациях;

недостаточно хорошо видит перспективу;

зависит от мнения окружающих, особенно лидеров;

излишне стремится к компромиссу;

не обладает достаточной силой воли;

не задумывается глубоко над последствиями своих поступков и причинами поступков окружающих.

Каждый человек обладает личностными качествами, своими привычками и предубеждениями, которые с неизбежностью влияют на характер контактов с другими людьми. Чаще всего не сами конфликты разрушительно действуют на людей и затрудняют их совместную жизнь, а следствие некоторых форм поведения в конфликтной ситуации.

Люди неодинаково ведут себя в конфликтных ситуациях: одни чаще уступают, отказываясь от своих желаний и мнений, другие - жёстко отстаивают свою точку зрения. Доктор психологических наук Н. Обозов выделяет три типа поведения в конфликте: поведение *«практика»*, *«собеседника»*, *«мыслителя»*. В зависимости от типов включенных в конфликт личностей он может протекать по-разному.

*«Практик»* действует под лозунгом «Лучшая защита - нападение». Действенность людей практического типа способствует увеличению длительности конфликта. Его неумная потребность в преобразовании внешнего окружения, в том числе в изменении позиций других людей, может приводить к разнообразным столкновениям, напряженности в отношениях. *«Практик»* менее чувствителен к мелким недомолвкам, поэтому в результате конфликта отношения нарушаются очень сильно.

Для *«собеседника»* характерен лозунг «Плохой мир лучше, чем хорошая война». Главное для него - общение с людьми. *«Собеседники»* более поверхностны в отношениях, круг знакомства и друзей у них достаточно велик, и близкие отношения для них этим компенсируются. *«Собеседники»* не способны на длительное противостояние в конфликте. Они умеют так разрешить конфликт, чтобы как можно меньше затронуть глубинные чувства. Этот тип личности чувствителен к изменению настроения партнера и, стремясь сгладить возникающее противоречие в самом его начале. *«Собеседники»* более открыты для принятия мнения другого и не очень стремятся изменить это мнение, изначально предпочитая сотрудничество. Поэтому очень часто они становятся неофициальными эмоционально-исповедальными лидерами коллектива.

*«Мыслителям»* свойственна позиция «Пускай думает, что он победил!». *«Мыслитель»* ориентирован на познание себя и окружающего мира. В конфликте он выстраивает сложную систему доказательств своей правоты и неправоты своего оппонента. *«Мыслитель»* хорошо продумывает логику своего поведения, более осторожен в действиях, хотя и менее чувствителен, чем *«собеседник»*. В общении *«мыслители»* предпочитают дистанцию, поэтому реже попадают в конфликтные ситуации, но больше уязвимы в близких личных отношениях, где и степень включенности в конфликт будет очень высокая.

Люди по-разному чувствительны к противоречиям и конфликтам, затрагивающим их. Так, *«мыслители»* более всего чувствительны к противоречиям и конфликтам в сфере духовных ценностей или идей. *«Практику»* важнее единство практических исходов, целей совместной деятельности. *«Собеседники»* остро реагируют на оценку эмоционально-коммуникативных способностей, оценка же интеллектуальных качеств или практической хватки затрагивает их значительно меньше.

### *Стратегия и тактика управления конфликтами.*

В последнее время большинство социальных психологов и оргконсультантов склоняется к другому взгляду: конфликт - это "система отношений", "процесс развития взаимодействия". Причем развитие взаимодействия происходит именно из-за различий по интересам, ценностям или видам деятельности. Иными словами, конфликт - это процесс развития взаимодействия субъектов по поводу различий. В рамках этого подхода профилактика конфликтов заключается в создании условий бескризисного и быстрого перехода от одной фазы к другой для всех потенциально возможных конфликтов. А управление конфликтом становится отдельной деятельностью по обеспечению развития конфликтного взаимодействия. Причём такого развития, чтобы был возможен переход от одной фазы конфликта к другой: от конфронтационной фазы через компромиссную к коммуникативной. При таком понимании конфликт становится естественным условием существования людей и превращается в инструмент развития организации.

Как бы мы ни учили людей общаться, какие бы тренинги по сплочению сотрудников и командообразованию ни проводили, как бы ни шлифовали должностные инструкции, в итоге приходим к пониманию, что конфликты в организации все равно неизбежны. Всегда были, есть и будут противоречия, как между отдельными людьми, так и подразделениями, которые рано или поздно приведут к конфликтам. И задача "руководить без конфликтов" - не более чем миф.

Получается, что конфликт - это естественное состояние для любой системы: личности, фирмы, страны или семьи. А задача специалистов - использовать внутреннюю энергию конфликта для продвижения вперед.

Управление конфликтом предполагает наличие знаний о стадиях его развития:

1. Возникает объективная конфликтная ситуация (стадия потенциального конфликта)
2. Осознание объективной конфликтной ситуации в ходе инцидента
3. Переход к конфликтному поведению, в ходе которого наблюдается блокирование достижения целей, стремлений, интересов другой стороны.
4. Разрешение конфликта за счет изменения объективной конкретной ситуации, либо в результате изменения её образов у участников.

При соответствующем опыте действия в конфликтных ситуациях потенциальные конфликты могут быть вообще предотвращены или разрешены и даже использованы в качестве источника улучшения отношений с другими людьми и самосовершенствования. Задача состоит не в том, чтобы уйти от конфликта, который потенциально возможен во всех общественных отношениях и ситуациях, а в распознавании конфликта и контроле над ним с целью получения наилучшего итога.

Возможны 4 стратегии управления конфликтом:

1. Предотвращение (устранение реального предмета конфликта, привлечение в качестве арбитра незаинтересованного лица, достижение компромисса или уступка)
2. Подавление (сокращение количества конфликтующих, создание и поддержка условий, затрудняющих или препятствующих взаимодействию конфликтующих сторон, разработка системы правил, норм, предписаний). Данная стратегия целесообразна в необратимо деструктивной фазе конфликта и при беспредметных конфликтах.
3. Отсрочка (изменение отношения конфликтующих друг к другу, изменение отношения к конфликтной ситуации; изменение значимости объекта конфликта в глазах конфликтующих).

Психологи выделяют пять типовых стилей поведения в конфликтных ситуациях:

- конкуренция
- уклонение
- приспособление
- сотрудничество
- компромисс

Рассмотрим более подробно эти стили.

*Стиль конкуренции.*

Человек в первую очередь стремится удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других, вынуждая других людей принимать свое решение проблемы. Для достижения цели он использует свои волевые качества, и если воля достаточна, сильна, то ему это удастся.

*Стиль уклонения.*

Реализуется тогда, когда человек не отстаивает свои права, не сотрудничает ни с кем для выработки решения проблемы или просто уклоняется от решения конфликта. Он может использовать этот стиль, когда затрагиваемая проблема не столь важна для него, когда он не хочет тратить силы на её решение или когда чувствует, что находится в безнадежном положении.

- *Стиль приспособления.*

Он означает, что человек действует с другим человеком, не пытаясь отстаивать собственные интересы. Можно использовать этот подход, когда исход дела чрезвычайно важен для другого и не существен для самого человека.

Он не подходит, когда другой человек не собирается в свою очередь поступиться чем-то или что этот человек не оценит сделанного партнером.

*Стиль сотрудничества.*

Наиболее эффективный стиль, но и наиболее трудный. Если оба партнера понимают, в чем состоит причина конфликта, они имеют возможность вместе искать новые альтернативы или выбрать приемлемые компромиссы.

Обе стороны должны затратить на это некоторое время, они должны уметь объяснить свои желания, выразить свои нужды, выслушать друг друга и затем выработать альтернативные варианты решения проблемы. Стиль сотрудничества среди прочих самый трудный, однако, он позволяет выработать наиболее удовлетворяющее обе стороны решение в сложных и конфликтных ситуациях.

*Стиль компромисса.*

Человек немного уступает в своих интересах, чтобы удовлетворить их частично, и другая сторона делает то же самое. Как при сотрудничестве, партнеры не ищут скрытые нужды и интересы. Они рассматривают только то, что говорят друг другу о своих желаниях.

Когда вы стараетесь прийти к компромиссному решению с кем-то, вам следует начинать с выяснения интересов и желаний обеих сторон. После этого необходимо обозначить область совпадения интересов.

В идеальном случае конфликт сам подсказывает нам стиль поведения. Важно понять, что каждый из этих стилей эффективен только в определенных условиях и ни один из них не может быть выделен как самый лучший. Наилучший подход будет определяться конкретной ситуацией, а также складом вашего характера.

#### *Способы разрешения конфликтов.*

Важно знать формулу конфликта и эффективно ею владеть.

**КОНФЛИКТ = КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ + ИНЦИДЕНТ.**

Конфликтная ситуация – это накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта. Инцидент – это стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта, или действие одной из сторон, направленное на ущемление интересов другой. Конфликтная ситуация и инцидент независимы друг от друга, ни одно из них не является следствием или проявлением другого.

Разрешить конфликт – значит устранить конфликтную ситуацию и исчерпать инцидент. Первое сделать сложнее, но и более важно. На практике в большинстве случаев дело ограничивается лишь исчерпанием инцидента.

Существуют ли возможности конструктивного и успешного решения конфликта? Важную роль в этом играют следующие факторы:

- 1). Адекватность отражения конфликта.
- 2). Открытость и эффективность общения конфликтующих сторон.
- 3). Создание климата взаимного доверия и сотрудничества.
- 4). Определение существа конфликта.

Этапы разрешения конфликта:

1. Установить действующих участников конфликта.
2. Изучить их мотивы, цели, личностные особенности и т.п. всех участников конфликта.
3. Изучить существовавшие ранее межличностные отношения участников конфликта.
4. Определить истинные причины возникновения конфликта.
5. Изучить намерения, представления конфликтующих сторон о способах разрешения конфликта.
6. Выявить отношение к конфликту лиц, не участвующих в конфликте, но заинтересованных в его позитивном разрешении.
7. Определить и применить способы разрешения конфликта, которые будут: а) адекватны характеру причин; б) учитывать особенности лиц, вовлеченных в конфликт; в) носить конструктивный характер; г) соответствовать целям улучшения межличностных отношений и способствовать развитию личности, группы.

Конфликт можно считать разрешенным, если:

- 1). Учтены, преобразованы, изменены объективные и субъективные причины.
- 2). Преобразовано или изменено внутреннее стремление к достижению первоначальных целей и при этом снято отрицательное эмоциональное состояние.
- 3). Устранено конфликтное поведение.
- 4). Выработан навык правильного поведения в будущем.

#### **Таблица: Конфликты**

Реалистические  
(направлены на достижение  
определенного результата)

-наличие противоречия, разногласия  
интересов, потребностей и целей,  
нарушающее нормальное взаимодействие  
людей, препятствующее достижению их

Нереалистические  
(выражение отрицательных  
эмоций-самоцель)

целей, приводящее к противоборству

Типы конфликтов:  
Внутриличностный  
Межличностный  
Между личностью и группой  
Межгрупповой  
Социальный

### Динамика развития конфликта

- - ВОЗНИКНОВЕНИЕ конфликтной ситуации, РАЗНОГЛАСИЙ  
(несовместимость интересов, ситуации целей, мнений, когда достижение целей одного препятствует достижению целей другого человека)-  
возникновение ПРЕДМЕТА конфликта (основного противоречия, ради разрешения которого стороны вступают в борьбу )
- - ВОЗРАСТАНИЕ НАПРЯЖЕННОСТИ В ОТНОШЕНИЯХ
- - ОСОЗНАНИЕ конфликтной ситуации  
(оценка чужих действий как преднамеренно враждебных с целью помешать достижению желаемых целей или унижить)
- Собственно конфликтное поведение – обоюдно направленные и эмоционально окрашенные действия для затруднения достижения целей противника и реализации собственных интересов в ущерб другой стороне
- - РАЗВЕРТЫВАНИЕ конфликта или его РАЗРЕШЕНИЕ

### ДЕСТРУКТИВНЫЙ конфликт

- расширение конфликта
- эскалация (конфликт продолжается, даже если устранены его причины)
- рост агрессивных действий

### КОНСТРУКТИВНЫЙ конфликт

- отрицание старых отношений, формирование новых отношений, коррекция взаимодействия
- находятся средства предотвращения будущих конфликтов

### Причина конфликтов

- - различие → в целях, в интересах, в способах достижения цели, в мнениях, в психологических особенностях
- - конфликтогены (слова, действия, которые могут приводить к конфликту помимо желания человека)
- - эскалация конфликтов (усиление ответной агрессивности)

### Типы конфликтогенов

- стремление к превосходству (критика, угрозы, обвинения, насмешка, издевка, попытка обмана, утаивание информации, перебивание, игнорирование собеседника)
- проявления агрессивности
- проявления эгоизма

### СТРАТЕГИИ поведения в конфликтных ситуациях

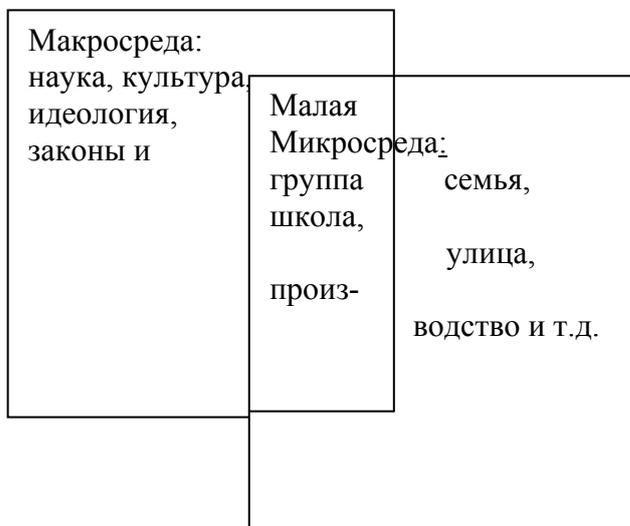
1. Настойчивость, принуждение (достижение своей цели любым способом, агрессивность, использование власти)
2. Уход (уклонение) (стремление уйти от конфликта)
3. Приспособление, уступчивость (отказ от борьбы, от своих интересов)
4. Компромисс (взаимные уступки, «половинчатые решения»)
5. Сотрудничество (решение проблемы) (учесть законные интересы друг друга и найти взаимоприемлемое решение)

### *Психология малых групп.*

Каждый из нас приобретает основные социально-психологические черты через непосредственные контакты в микросреде (в семье, в школе, на улице, на производстве). Через микросреду, через непосредственные контакты каждый из нас познает социальный мир, т.е. испытывает воздействие макросреды.

Макросреда—это общество со своей наукой, культурой, идеологией, общественными нормами и т.д.

Грань, на которой взаимодействуют микро- и макросреды, и есть малые группы, где протекает жизнь каждого из нас. (Рис 1.)



*Соотношение макросреды, микросреды и малой группы*

Личность взаимодействует с обществом не напрямую, а опосредованно, через свой круг общения.

Психологи перефразируют известное выражение: “Скажи, кто твоя малая группа, и я скажу, кто ты”.

Каждый человек является участником какой-либо малой группы.

Важной характеристикой группы является ее размер. Обычно принято говорить о нижнем и верхнем количественных пределах группы. Большинство исследователей считает, что малая группа “начинается” с диады и триады (хотя при этом отмечается “усеченный” характер внутригрупповых отношений).

#### Диады

Диада, или группа, состоящая из двух человек, например, влюбленных или двух лучших друзей, отличается некоторыми уникальными чертами. Она является очень хрупкой и разрушается, если один из членов выбывает из группы. Члены диады должны поддерживать устойчивые отношения между собой, иначе их сообщество перестанет существовать. Члены более крупных групп знают, что группа сохранится в случае их выхода, исключения из группы или смерти. Будучи хрупкой по своей природе, диада требует более тесного, упорядоченного и позитивного взаимодействия между ее членами, чем группа любого другого типа. В то же время в ней создаются условия для более глубокого эмоционального удовлетворения, чем в любой другой группе.

#### Триады

Когда к группе из двух человек присоединяется третий, образуется триада, в которой обычно складываются сложные отношения. Рано или поздно произойдет сближение между двумя членами группы и исключение из нее третьего. “Два человека составляют компанию, трое образуют толпу”, именно так недвусмысленно дают понять третьему члену группы, что он лишний. Согласно точке зрения немецкого социолога XIX в. Георга Зиммеля, который оказал большое влияние на исследование групп, третий член группы может играть одну из следующих ролей: безучастного посредника, оппортуниста, который использует других в своих интересах, и тактика, следующего принципу “разделяй и властвуй”.

Например, первый ребенок в семье может укрепить узы, связывающие родителей, став объектом

их общей любви. Вместе с тем появление ребенка может способствовать разобщению родителей и стать причиной ревности и конфликта между ними. Если родители не ладят друг с другом, ребенок может стать на сторону одного из них.

### Более крупные группы

Увеличение размера группы влияет на поведение ее членов во многих отношениях. Получены данные, что более крупные группы (состоящие из пяти или шести человек) более продуктивны, чем диады и триады. Члены более крупных групп обычно вносят больше ценных предложений, чем представители меньших групп. В более крупной группе, вероятно, меньше согласия, но также меньше и напряженности. Эти различия, возможно, связаны с тем, что для крупных групп решение организационных проблем более необходимо. Члены такой группы, вероятно, понимают, что их поведение должно быть подчинено определенной цели, поскольку они вынуждены прилагать усилия, чтобы координировать свои действия. Кроме того, крупные группы оказывают большее давление на своих членов, усиливая их конформизм. В таких группах наблюдается неравенство между членами: каждый испытывает больше трудностей, стремясь наравне с другими участвовать в обсуждении проблем и влиять на принятие решений. Неудивительно, что члены более крупных групп меньше удовлетворены своей ролью в совместных дискуссиях, чем члены малых групп.

Существуют данные, что группы с четным числом членов отличаются от групп с нечетным составом. В первых в большей мере проявляются разногласия, чем в последних, поэтому группы с четным числом членов менее устойчивы. Они могут распадаться на фракции с равным числом членов. Это невозможно в группах с нечетным числом членов: в них одна из сторон всегда имеет численное преимущество.

Согласно точке зрения некоторых исследователей, число пять имеет особое значение. Группы из пяти человек обычно не сталкиваются с проблемами, которые были только что отмечены. В то же время их члены не страдают от непрочности, свойственных диадам и триадам. В группах из пяти человек каждый глубоко удовлетворен своей ролью, в случае разногласий такие группы, как правило, не распадаются. Кроме того, в этих группах диссиденты получают поддержку со стороны некоторых ее членов, им не угрожает полный разрыв со всей группой. Если же в группу входит более пяти человек, некоторые из ее членов могут почувствовать себя в изоляции.

Члены больших групп часто страдают из-за низкого морального духа, господствующего в группе, и высокого уровня абсентеизма (неучастия). Могут быть ослаблены связи отдельных членов со всей группой, порой они проявляют нежелание сотрудничать в группе и тем более не стремятся к достижению групповой гармонии. Как следствие нарастающего разрыва между лидерами и рядовыми членами группы, в ней могут утвердиться жесткие, обезличенные формы контроля, когда приказы, насаждаемые сверху, заменяют задушевную личную беседу. Наконец, в группе могут возникать фракции и вражда.

Вследствие увеличения размера группы среди ее членов проявляется тенденция все меньше общаться друг с другом и чаще обращаться к лидеру, роль которого возрастает. В то же время в группе более пяти человек, лидер, как правило, обращается ко всей группе в целом, а не к отдельным ее членам. Лидер становится центром коммуникации, он осуществляет прием и передачу информации. Во время семинара небольшой группе студентов легче обмениваться мыслями между собой и с профессором, чем представителям обширной аудитории на лекции. На лекции говорит только профессор, сообщая информацию всей группе в целом. В больших и малых группах способы распределения власти тесно связаны с характером коммуникации. Каким образом в группе успешно осуществляется обмен идеями и информацией? Какое воздействие оказывает этот обмен на способы принятия решений, сложившиеся в группе? Обусловлено ли поведение детей, играющих в школу, группы рабочих, укладывающих асфальт, и группы ученых, проводящих исследование, общими способами коммуникации, которые можно заранее предвидеть?

Гарольд Ливитт (1951) обнаружил, что некоторые способы коммуникации эффективнее, чем другие. Он составил несколько групп из пяти человек и каждой дал список символов. В распоряжении каждого члена группы было несколько символов, причем, несколько одинаковых имелись у всех. Группе было дано задание найти общие для всех символы. Членам группы не разрешалось говорить между собой, но они могли передавать друг другу записки.

Ливитт расположил группы таким образом, что записки можно было передавать четырьмя различными способами: по "кругу", по "цепочке", "колесу" и по "У". Этим способам были даны

названия в соответствии с их наглядным изображением. С помощью линий воспроизведены способы коммуникации, возможные для каждого типа группы.

Ливитт обнаружил, что способ “колесо” (когда общепризнанный лидер занимает центральное положение), по-видимому, позволяет наиболее успешно решать проблемы; далее следовали способы “У”, “цепочка” и “круг”. Он отметил, что члены группы, находившиеся в центре системы коммуникации, были значительно больше удовлетворены группой, чем те, кто оказались на краю. Он сделал вывод, что “в нашем обществе, в котором ярко выражено стремление к самостоятельности, социальному признанию и успеху, вероятно, не выгодно занимать положения, ограничивающие самостоятельность действий (имеется в виду периферийное положение)”.

Количественно малая группа строго не задана. Часто исследователи отмечают “магическое число” для малых групп  $7 \pm 2$ .

Проблемы групповой психологии—проблемы взаимодействия людей в рамках небольших контактных объединений, являются важнейшими в психологии. Социальные психологи до сих пор не могут дать общего однозначного определения “малой группы”. Таких определений много:

1) по Г.М. Андреевой:

Малая группа—это группа, в которой общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов.

2) по А. Мертону:

Малая группа—это совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и считаются ее членами с точки зрения других людей.

Отличительные признаки малой группы: первый признак - пространственное и временное соприсутствие людей. Это соприсутствие людей дает возможность для личных контактов, которые включают интерактивные, информационные, перцептивные аспекты общения и взаимодействия. Некоторые американские исследователи считают, что перцептивные аспекты—главные, так как они позволяют человеку воспринимать индивидуальность всех людей в группе и только в этом случае можно говорить о малой группе. Взаимодействие—активность каждого, это одновременно стимул и реакция на всех остальных.

Второй признак—наличие постоянной цели совместной деятельности. Реализация общей цели как некоего превосходящего результата какой-либо деятельности способствует в некотором смысле реализации потребностей каждого и в то же время соответствует общим потребностям. Цель как прообраз результата и начальный момент совместной деятельности определяет динамику функционирования малой группы. Можно выделить три рода целей:

- 1) ближние перспективы, цели, которые быстро во времени реализуются и выражают потребности этой группы;
- 2) вторичные цели более длительны во времени и выводят группу на интересы вторичного коллектива (интересы предприятия или школы в целом);
- 3) дальние перспективы объединяют первичную группу с проблемами функционирования социального целого.

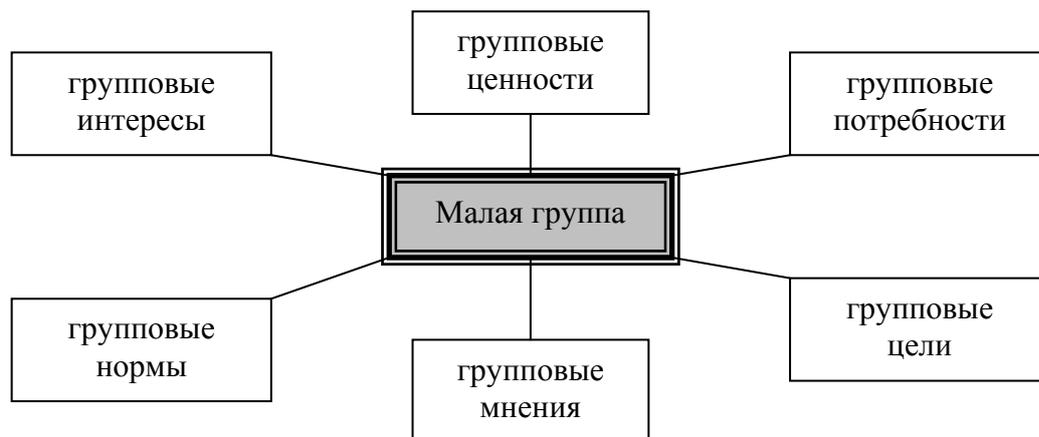
Общественно ценное содержание совместной деятельности должно стать лично значимым для каждого члена группы. Важна не столько объективная цель группы, сколько ее образ, т.е. как она воспринимается членами группы. Цели, характеристики совместной деятельности цементируют группу в одно целое, определяют внешнюю формально-целевую структуру группы.

Третий признак—наличие в группе организующего начала. Оно может быть персонифицировано в ком-либо из членов группы, выполняющего роль лидера, руководителя, а может и не быть, но это не означает, что нет организующего начала. Просто в этом случае функция руководства распределена между членами группы и лидерство носит ситуативно-специфический характер (в определенной ситуации человек, более продвинутый в данной сфере, нежели другие, принимает на себя функции лидера).

Четвертый признак—разделение и дифференциация персональных ролей (разделение и кооперация труда, властное разделение, т.е. активность членов группы не является однородной и они вносят свой вклад в совместную деятельность, играют разные роли).

Пятый признак заключается в том, что наличие эмоциональных отношений между членами группы, которые влияют на групповую активность, может приводить к разделению группы на подгруппы, формирует внутреннюю структуру межличностных отношений в группе.

Шестой признак—выработка специфической групповой культуры—нормы, правила, стандарты жизни, поведения, определяющие ожидания членов группы по отношению друг к другу и обуславливающие групповую динамику. Эти нормы - важнейший признак групповой целостности.



*Классификация малых групп.*

Двое влюбленных, три товарища, которые в выходные дни вместе отправляются на рыбалку, клуб игроков в бридж, скауты, объединение по производству ЭВМ—все они представляют собой группы. Но группа, состоящая из двух влюбленных или трех товарищей, коренным образом отличается от бригады, которая монтирует ЭВМ, расположившись за одним столом. Влюбленные и друзья образуют первичные группы; группа по сборке ЭВМ — вторичная.

Первичная группа состоит из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются взаимоотношения, основанные на их индивидуальных особенностях. Первичные группы невелики, ибо в противном случае трудно установить непосредственные, личные взаимосвязи между всеми членами.

Чарлз Кули (1909) впервые ввел понятие первичной группы применительно к семье, между членами которой складываются устойчивые эмоциональные отношения. Согласно Кули, семья считается “первичной”, так как она является первой группой, играющей основную роль в процессе социализации младенцев. Впоследствии социологи стали применять этот термин при изучении любой группы, в которой сформировались тесные личные отношения, определяющие сущность данной группы. Таким образом, влюбленные, группы друзей, члены клуба, которые не только вместе играют в бридж, но и ходят друг к другу в гости, являются первичными группами.

Вторичная группа образуется из людей, между которыми почти отсутствуют эмоциональные отношения, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей. В этих группах основное значение придается не личностным качествам, а умению выполнять определенные функции. На предприятии по производству ЭВМ должности делопроизводителя, управляющего, курьера, инженера, администратора может занимать любой человек, обладающий соответствующей подготовкой. Если лица, занимающие эти должности, справляются со своей работой, организация может функционировать. Индивидуальные особенности каждого почти ничего не значат для организации и наоборот, члены семьи или группы игроков уникальны. Их личностные качества играют важную роль, ни одного нельзя заменить кем-то другим.

В силу того, что роли во вторичной группе четко определены, ее члены нередко очень мало знают друг о друге. Как правило, они не обнимаются при встрече. Между ними не устанавливаются эмоциональные отношения, характерные для друзей и членов семьи. В организации, связанной с трудовой деятельностью, основными являются производственные отношения. Таким образом, не только роли, но и способы коммуникации четко определены. Поскольку личная беседа неэффективна, коммуникация часто носит более формальный характер и осуществляется с помощью письменных документов или телефонных звонков.

Однако не следует преувеличивать некую обезличенность вторичных групп, якобы лишенных своеобразия. Люди вступают в дружеские отношения и образуют новые группы на работе, в школе и внутри других вторичных групп. Если между индивидами, участвующими в общении,

складываются достаточно устойчивые отношения, можно считать, что они создали новую первичную группу.

В течение последних двухсот лет ученые отмечают ослабление роли первичных групп в обществе. Они считают, что промышленная революция, развитие городов и возникновение корпораций привели к созданию культурно обезличенной бюрократии. Для характеристики этих тенденций были введены такие понятия, как “массовое общество” и “упадок общины”.

Но исследования, проводимые в течение нескольких десятилетий, свидетельствуют о сложности этих вопросов. Действительно, в современном мире наблюдается господство вторичных групп. Но в то же время первичная группа оказалась вполне устойчивой и сейчас является важным связующим звеном между личностью и более формальной, организационной стороной жизни.

#### *Классификация малых групп*

Основание классификации	Вид малых групп
1 По способу образования	Стихийные, организованные, реальные, условные
2 По характеру совместной деятельности	Практические (совместная трудовая деятельность), гностические (совместная исследовательская деятельность), гедонические (досуговые, развлекательные, игровые)
3 По личной значимости	Референтные (образцовые для личности), эталонные (идеальные для личности), элитарные (высокопоставленные)
4 По социальной значимости	Социально положительные, антисоциальные (криминальные, преступные)

По продолжительности существования выделяют стационарные и временные группы. Но такое деление носит относительный характер. Важно, как сами члены группы относятся к времени ее существования. Так, студенческая группа, образованная на несколько лет для обучения, может восприниматься и как постоянная, и как место временного пребывания человека. По степени направленности группы делят на:

- группы с положительной направленностью;
- группы с неустойчивой направленностью;
- группы с отрицательной направленностью;
- преступные группы.

Лабораторные группы. Они специально создаются для выполнения экспериментальных заданий в лабораторных условиях.

Естественные группы те, которые функционируют в реальной жизни.

Организованные (формальные) - это группы, существование которых востребовано обществом.

Спонтанные (неформальные) - группы, которые порождаются произвольно, стихийно.

Открытые группы. Те, на жизнь которых общество способно оказывать влияние.

Закрытые. Влияние общества на группу ограничено или невозможно. Определяя степень закрытости группы, важно определить степень свободы “входа” и “выхода” человека из группы.

#### *Динамические процессы в малых группах.*

Причины образования малых групп различны. Они могут быть определены запросами общества, а могут - и личными потребностями и интересами людей.

Часто причиной возникновения малой группы является аффилиативная потребность (стремление индивида к удовлетворению потребностей, связанных со сферой человеческого общения).

Анализируя группы, прежде всего следует понять, почему люди вступают в них. При глубоком изучении этого вопроса необходимо иметь в виду психологические и биологические факторы, на основе которых устанавливаются связи среди людей и приматов. Не вдаваясь в

подробности, ограничимся лишь упоминанием о том, что для многих видов обезьян (речь идет о самых высокоорганизованных приматах), а также людей характерно стремление жить группами. Фактически группа является основным фактором, способствующим выживанию. Благодаря разделению ролей (наблюдателя, руководителя, защитника группы и др.) члены группы могут добывать пищу и защищаться от врагов более эффективно, чем действуя в одиночку.

Группа жизненно необходима для людей. Младенцы в течение длительного времени нуждаются в заботе взрослых. В это время они воспринимают некоторые навыки и многие требования, необходимые для жизни в группах. Становясь старше, они усваивают знания, понятия, ценности и правила поведения, свойственные группе, к которой принадлежат. Социализация способствует их приспособлению к общественной жизни и сохранению группы даже после смерти кого-либо из её членов. Помимо социализации, группы осуществляют много других функций.

#### Инструментальная роль группы

Многие группы образуются ради выполнения определённой работы. Эти инструментальные группы необходимы для осуществления дел, которые трудно или невозможно выполнить одному человеку. Бригада строителей, группа хирургов, поточная линия на производстве или футбольная команда создаются для достижения определённых целей.

#### Экспрессивный аспект в формировании групп

Некоторые виды групп называются экспрессивными. Они имеют своей целью удовлетворить стремление членов групп к социальному одобрению; уважению и доверию. Такие группы образуются стихийно при сравнительно небольшом воздействии извне. Примерами подобных групп могут служить компании друзей и подростков, которым нравится вместе играть, заниматься спортом или устраивать вечеринки. Однако нет чётко выраженной границы между инструментальными и экспрессивными группами. Инструментальные часто выполняют экспрессивные функции. Между членами войсковых соединений могут сложиться гораздо более глубокие эмоциональные отношения, чем те, что необходимы для победы в сражении. С другой стороны, экспрессивные группы можно считать инструментальными, поскольку они создаются с определённой целью – для получения удовольствия от человеческого общения. Иногда экспрессивная группа является инструментальной в ещё большей мере; скажем, это наблюдается, когда соседи организуют ассоциацию квартирноремонтников.

#### Поддерживающая роль групп

Люди объединяются не только для совместной деятельности и удовлетворения социальных потребностей, но также и для ослабления неприятных чувств. А. Шахтёр (1959г.) провёл ряд классических экспериментов, для которых в качестве испытуемых были выбраны студенты последнего курса. Им было предложено в течение некоторого времени “ожидать” начала эксперимента. Некоторым из испытуемых сообщили ложные сведения о характере ожидаемого эксперимента, что вызвало чувство тревоги. Было сказано, что они будут участвовать в эксперименте, связанном с эффектами электрошока. Затем их попросили подождать до тех пор, пока экспериментаторы подготовятся к началу эксперимента. Контрольную группу также попросили подождать, но испытуемым этой группы не сообщили никакой тревожащей или, напротив, успокаивающей информации о готовящемся “эксперименте”. А. Шахтёр обратился ко всем испытуемым с вопросом, как они предпочитают ожидать начала эксперимента: в одиночестве или вместе с другими студентами? Как бы в подтверждение пословицы “Беда любит компанию” члены экспериментальной группы в большей мере стремились присоединиться в период ожидания к другим, чем испытуемые из контрольной группы. А. Шахтёр сделал вывод, что вместе испытуемым было легче преодолевать отрицательные эмоции: они успокаивались, отвлекались от грустных мыслей и получали дополнительную информацию.

Дальнейшие исследования несколько дополнили этот вывод. В настоящее время установлено, что не все отрицательные эмоции способствуют образованию групп. Р. Сарноф и М. Зимбардо (1961) провели новую серию экспериментов в ситуации ”ожидания”, когда на поведение испытуемых воздействовали такие связанные между собой эмоции, как страх и беспокойство. По их определению, страх – глубоко специфическое эмоциональное состояние, обусловленное внешним источником опасности, а беспокойство связано с внутренним источником опасности. Чтобы вызвать страх исследователи сообщили испытуемым, что они будут подвергнуты воздействию электрошоком. Чтобы вызвать беспокойство, другой группе испытуемых сказали, что во время эксперимента им придётся сосать леденцы, огромные соски, бутылочки для младенцев.

Это сообщение должно было вызвать у испытуемых растерянность. Члены контрольной группы не получили никакой информации о характере эксперимента.

Когда испытуемым была дана возможность сделать выбор: ожидать начала эксперимента в одиночестве или вместе с другими, - члены группы, которые почувствовали страх, проявили большее желание быть в компании, чем испытуемые из контрольной группы. А члены группы "обеспокоенных" предпочли остаться в одиночестве. Р. Сарноф и М. Зимбардо установили, что испытуемые, охваченные страхом электрического удара, стремились поделиться своими чувствами с другими.

Кроме того, они старались отвлечься и избавиться от отрицательных эмоций. Испытавшие беспокойство старались преодолеть его. Вероятно, контакт с другими встревоженными привёл бы к усилению, а не к ослаблению этого чувства. Поэтому испытуемые, ощущавшие беспокойство, предпочитали одиночество. По-видимому, под воздействием группы происходит ослабление некоторых, но не всех, отрицательных эмоций, переживаемых членами группы.

Образование группы – это лишь начало. А как дальше развивается и существует малая группа? Дальнейшее развитие и существование малой группы представляется следующим образом.

Принято выделять две основные сферы жизнедеятельности группы: деловая и эмоциональная. Они тесно взаимосвязаны между собой.

Выделяют три основных этапа развития малой группы:

#### 1 Ориентировка в ситуации

На этом этапе происходит ориентация членов группы в отношениях между собой, в задаче и способах её решения.

#### 2 Конфликт

Конфликт, который является результатом противоречия между разными членами группы.

#### 3 Динамическое равновесие

Динамическое равновесие, которое обеспечивает возможность функционирования группы как единого целого, но не гарантирует возникновения новых конфликтов.

Психологи выделяют движущие силы, которые позволяют малой группе развиваться. Среди них важнейшим является:

Разрешение внутригрупповых противоречий. Это могут быть противоречия совершенно разного характера (между деловой и эмоциональной средой, между возможностями группы и реальной деятельностью и т. д.)

Идиосинкразический кредит. Ситуация, когда лидеру группы позволяют нарушать групповые нормы, в то время когда за такое нарушение к любому другому будут применены санкции.

В жизни группы имеют место события и динамические процессы, периодически повторяющиеся. Их называют феномены малой группы. К ним относятся: фасилитация, сдвиг риска, конформизм, исключение из группы, формирование ролей, групповая поляризация.

Фасилитация – изменение поведения индивида в результате присутствия других людей. Присутствие других людей повышает уровень физиологического возбуждения индивида; повышает скорость выполнения простой задачи и снижает скорость выполнения сложной.

Сдвиг риска – проявляется в принятии участниками в группе более рискованных решений, чем в одиночку, т.к. возникает иллюзия меньшей доли ответственности каждого за общее принятое решение. Именно в группе люди совершают более дерзкие по своему характеру преступления.

Групповая поляризация – этот феномен заключается в разделении группы на подгруппы со сходными мнениями относительно предполагаемого решения.

#### Исключение из группы

Во время эксперимента, проведенного Б. Эшем, некоторые испытуемые хотя бы на время были исключены из группы на том основании, что их (правильное) решение задачи противоречило (неправильному) решению большинством. Какой эффект оказало такое исключение на их чувство собственного достоинства? Чтобы ответить на этот вопрос, Юдит Уилкоккс и Джон Митчелл (1979) провели эксперимент, в ходе которого испытуемым были даны следующие инструкции: "Вы один из шести человек, попавших в ситуацию, связанную с риском для жизни. Вы должны отстаивать свои права, свои доводы, жизнь, а также решить, кому не будет разрешено остаться с группой. Ситуация состоит в следующем: океанский лайнер натолкнулся на айсберг и затонул в водах Арктики. Шестерым, включая Вас, удалось вскарабкаться в небольшую спасательную шлюпку, но съестных припасов хватит только на пять человек, чтобы прожить восемь дней; за это время лодка доставит вас к ближайшему материку. Вся ваша группа должна решить, кто не сможет остаться в спасательной

шлюпке. Через 30 минут, путём тайного голосования Вы примете решение о том, кто должен покинуть шлюпку". После подведения итогов голосования и беседы с каждым испытуемым было объявлено "решение", якобы принятое группой. Некоторым испытуемым сообщили, что они могут остаться в спасательной шлюпке, т.е. они были "приняты". Другим "исключенным" было дано распоряжение покинуть шлюпку. Затем с испытуемыми было проведено интервью, и они выразили свои чувства - чувство облегчения или обиды. Наконец, исследователь объяснил, что "результаты" эксперимента были определены методом случайного отбора и в действительности не отражали мнение группы.

Уилкоккс и Митчелл констатировали понижение чувства собственного достоинства у "исключенных" испытуемых. Величина самооценки у "принятых" испытуемых не изменилась. (У "исключенных" испытуемых даже подпись уменьшилась по размеру. Исследователи полагают, что это могло быть вызвано понижением чувства самоуважения).

#### Конформизм

Это слово в обыденной речи понимается как приспособленчество. Как справедливо заметил С. Кон, на уровне обыденного сознания феномен конформизма давно зафиксирован в сказке Андерсена о голом короле. Дело усугубляется еще и тем, что понятие "конформизм" приобрело, особенно в политике, негативный смысл. В политической риторике весьма распространены такие выражения по отношению к политическим оппонентам, как перевертыш, приспособленец, хамелеон и т.д.

Чтобы как-то различать эти значения, в социально-психологической литературе чаще говорят не о конформизме, а о конформном поведении. Здесь имеется в виду степень устойчивости личности по отношению к групповому давлению, способность противостоять ему. Противоположными конформности являются понятия независимости, самостоятельности позиции, устойчивости к групповому давлению и т.д.

Конформность констатируется там и тогда, где и когда фиксируется наличие конфликта между мнением индивида и мнением группы, а также преодоление этого конфликта в пользу группы. С давних времен в социальной психологии различают внешнюю и внутреннюю конформность. В первом случае имеется в виду принятие каких-либо норм и ценностей лишь внешне, по форме, но непринятие их по существу. Внутренняя конформность имеет место тогда, когда индивид действительно усваивает мнение большинства и это не вызывает у него внутреннего отторжения.

Необходимо также отметить и позицию негативизма. Группа оказывает давление на индивида, и он по всем вопросам стремится занимать свою, отличную от большинства позицию, демонстрируя крайне независимую позицию. Можно сказать, что негативизм — это специфический случай конформности, или еще его называют конформностью наизнанку. Чаще всего это упрямая, неконструктивная позиция человека, когда даже по общепринятым вопросам он стремится иметь обязательно свою, отличную от других позицию. Порой в этом и нет необходимости, но человек стремится по ряду причин показывать свою несговорчивость, независимость и по любому вопросу противопоставлять себя коллективу.

Одним словом, конформизм — это сложное социально-психологическое явление, имеющее различные оттенки и особенности. В этом плане, наряду с явлениями конформизма и негативизма, интерес представляет исследование нормативного влияния группового меньшинства. Родоначальником этого направления является известный французский социальный психолог С. Московичи. Он рассматривает конформизм как адаптивный процесс, приспособление к внешней среде. В противоположность такому приспособлению С. Московичи предлагает рассматривать процесс влияния на группу меньшинства" ее членов, имеющих свою, отличную от общепринятой позицию.

Проведенные этим ученым эксперименты зафиксировали не только и не столько факт влияния меньшинства, а то, как меняется позиция большинства при существовании оппозиционных мнений в группе. Кроме того, все это влияет на некоторые параметры самого процесса принятия решения в группе, если существует устойчивое меньшинство, противопоставляющее себя вырабатываемому общему мнению. Так, по данным этих исследований, влияние меньшинства в группе приводит к появлению значительно большего числа вариантов решения. Эти варианты более разнообразны. Все это способствует активизации инновационных процессов в коллективе.

Подходы к этой проблеме, разработанные С. Московичи, вполне можно экстраполировать на отдельные сферы общества, в частности политическую. Любое демократическое общество обязательно предполагает наличие оппозиции, различных, часто не совпадающих мнений. Но эта оппозиция носит конструктивный характер. Она не разрушает общество, а предлагает различные варианты решения той или иной проблемы. В итоге общество, социальные группы имеют возможность

выбрать наилучший вариант. От этого выигрывает как общество в целом, так и отдельные его граждане.

Феномен конформизма был продемонстрирован в известных экспериментах С. Аша. Группе студентов (7-9 человек) предлагалось определить длину предъявляемой линии. Для этого каждому давались по одной карточке в каждую руку. На карточке в левой руке был изображен один отрезок прямой, на карточке в правой руке — три отрезка, причем лишь один из них по длине был равен отрезку на левой карточке. Испытуемым предлагалось определить, который из отрезков на правой карточке равен по длине отрезку, изображенному на левой карточке. Когда задание выполнялось индивидуально, все решали задачу верно. Смысл эксперимента состоял в том, чтобы выявить давление группы на мнение индивидов методом "подставной группы". Экспериментатор заранее вступал в сговор со всеми участниками эксперимента, кроме одного (наивного субъекта). Суть сговора состояла в том, что при последовательном предъявлении всем членам группы отрезка на левой карточке они давали заведомо неправильный ответ, называя этот отрезок равным более короткому или более длинному отрезку на правой карточке. Последним отвечал "наивный субъект", и было важно выяснить, "устойит" ли он в собственном мнении (которое в первой серии при индивидуальном решении было правильным) или "поддастся" давлению группы. В эксперименте С. Аша более одной трети (37 %) "наивных субъектов" дали ошибочные ответы, т.е. продемонстрировали конформное поведение. В последующих интервью их спрашивали, как субъективно переживалась заданная в эксперименте ситуация. Все испытуемые утверждали, что мнение большинства "давит" весьма сильно, и даже "независимые" признавались, что противостоять мнению группы очень трудно, так как всякий раз кажется, что ошибаешься именно ты.

Американские ученые Дж. Уитгейкер и Р. Мид повторили опыты С. Аша в нескольких странах и в большинстве случаев обнаружили совпадение уровней конформизма: 31 % — в Ливане, 32 % — в Гонконге, 34 % — в Бразилии. Другой ученый С. Милграм с помощью разнообразных процедур сравнивал конформизм норвежских и французских студентов и неизменно выходило, что норвежские студенты более конформны.

Итак, конформизм и подчинение — феномены универсальные, и все же степень их выраженности изменяется от культуры к культуре. Европейская и американская культуры поощряют индивидуализм: «Ты отвечаешь сам за себя. Следуй велениям собственной совести. Будь верен себе. Выяви свои неповторимые таланты. Удовлетворяй свои собственные нужды. Уважай других». Азиатские культуры и культуры стран третьего мира более склонны учить коллективизму: «Твоя семья или клан отвечают за своих членов, чьи действия поэтому означают общий позор или славу. Так что приноси своей группе славу. Будь верен традициям. Уважай старших и начальство. Стремись к гармонии и не критикуй другого публично. Будь лоялен по отношению к семье, компании, нации. Живи в коллективе, не думая, что твое собственное "я" существует вне социального контекста». Анализ 133 исследований в 17 странах, проведенный Р.Бондом и П.Смитом, подтверждает, что культурные ценности оказывают несомненное влияние на уровень конформизма. По сравнению с людьми в индивидуалистических странах коллективисты более восприимчивы к влиянию других.

Эксперименты С. Аша и его последователей внесли значительный вклад в изучение проблемы конформизма. Вместе с тем эти исследования проходили в лабораторных условиях, т.е. искусственных. Для участников эксперимента эта ситуация была незначительной, участники были подобраны случайно. Но главное — это отрыв от конкретной социальной среды. Однако, несмотря на все это, эксперименты С. Аша дали толчок к изучению конформизма, пониманию политических, социально-психологических процессов в обществе.

Как уже отмечалось ранее, внешняя конформность понимается лишь как внешнее принятие групповых норм. Подобная ситуация характерна, например, для общественной и индивидуальной морали в условиях тоталитарного государства, идеологического давления. Для такой идеологии всегда характерно унижение, подавление личности, индивидуальности в ущерб чувству "мы". Это "мы" может носить национальный, классовый, религиозный характер, но суть от этого не меняется — личность всегда на последнем месте.

Противостоять такой государственной идеологии, когда ее подпирают все социальные институты государства и средства социально-психологического воздействия, очень сложно, а порой и опасно.

Следовательно, необходимо различать конформизм политический и конформизм обыденный, связанный с жизнью конкретного человека. В этом смысле определенная степень конформности

присутствует в поведении каждого человека. Если бы человек по любому вопросу противопоставлял себя обществу, занимал позицию негативизма, то ему было бы очень трудно жить. В разумных пределах человеку необходимо приспосабливаться к социальной среде, одновременно изменяя себя и окружающую среду.

### *Лидерство в малой группе*

Важное место в групповой динамике занимает проблема лидерства. В социальной психологии разделяют понятия "лидер" и "руководитель". *Лидер* — это человек, принявший роль вожака в структуре межличностных отношений. *Руководитель* — это официальное лицо, облеченное полномочиями и связанное с организацией основной деятельности группы. В чисто психологическом понимании лидер выявляется в малых группах.

Лидер, как правило, выдвигается для решения групповых задач стихийно. Руководителем становятся при наличии определенной процедуры, т.е. он назначается или выбирается официально. Сфера деятельности лидера и руководителя отличается по охвату проблем.

Как отмечает Г.М. Андреева, "лидерство есть чисто психологическая характеристика поведения определенных членов группы, руководство в большей степени есть социальная характеристика отношений в группе, прежде всего с точки зрения распределения ролей управления и подчинения".

При определенных условиях эти понятия могут совпадать, например в политической сфере. Интересную типологию лидерства предложил в свое время немецкий социолог М. Вебер. Например, он выделяет традиционное лидерство, которое основано на традициях, обычаях, вере. Подобный тип лидерства характерен для традиционных обществ (восточные деспотии, монархии). Человек становится лидером благодаря принадлежности к элите, узкой группе людей. Второй тип — легально-рациональный (бюрократический), который основан на разумности существующих порядков в обществе. Он предполагает обязательно определенный уровень знаний, компетентности, подготовленности лидера. Существующие законы регламентируют функции лидера. Подобный тип лидерства характерен для индустриальных стран.

Третий тип — лидерство харизматическое. Этот термин заимствован из раннехристианской литературы и означает "божественный, сверхъестественный, необычный". К харизматикам относили пророков, святых. Харизматические лидеры — это не только религиозные деятели. Они существовали в разные эпохи. Чаще всего эти лидеры появляются на крутых поворотах истории. Харизматический лидер возникает вне существующих государственных структур и традиций. В бывшем Советском Союзе в конце 80-х гг. появились лидеры, которые стремились противопоставить себя существующим государственным структурам. Но через 5—6 лет все они сошли с политической арены. Дело в том, что харизматический лидер должен подтверждать это свое качество с помощью определенных мер (насилие, демагогика, популизм, социальная политика).

Эта типология больше соответствует политическим лидерам. В реальной практике управления выделяют следующие типы лидеров.

1 Лидер-организатор. Его главное отличие в том, что нужды коллектива он воспринимает как свои собственные и активно действует. Этот лидер оптимистичен и уверен в том, что большинство проблем вполне разрешимо. За ним идут, зная, что он не станет предлагать пустое дело. Умеет убеждать, склонен поощрять, а если и приходится выразить свое неодобрение, то делает это, не задевая чужого достоинства, и в результате люди стараются работать лучше. Именно такие люди оказываются на виду в любом неформальном коллективе.

2 Лидер-творец. Привлекает к себе прежде всего способностью видеть новое, братья за решение проблем, которые могут показаться неразрешимыми и даже опасными. Не командует, а лишь приглашает к обсуждению. Может поставить задачу так, что она заинтересует и привлечет людей.

3 Лидер-борец. Волевой, уверенный в своих силах человек. Первым идет навстречу опасности или неизвестности, без колебания вступает в борьбу. Готов отстаивать то, во что верит, и не склонен к уступкам. Однако такому лидеру порой не хватает времени, чтобы обдумать все свои действия и все предусмотреть. «Безумство храбрых» — вот его стиль.

4 Лидер-дипломат. Если бы он использовал свои способности во зло, то его вполне можно было бы назвать мастером интриги. Он опирается на превосходное знание ситуации и её скрытых деталей, в курсе сплетен и пересудов и поэтому хорошо знает, на кого и как можно повлиять. Предпочитает доверительные встречи в кругу единомышленников. Позволяет открыто говорить то, что

всем известно, чтобы отвлечь внимание от своих неафишируемых планов. Правда, такого сорта дипломатия нередко лишь компенсирует неумение руководить более достойными способами.

5 Лидер-утешитель. К нему тянутся потому, что он готов поддержать в трудную минуту. Уважает людей, относится к ним доброжелательно. Вежлив, предупредителен, способен к сопереживанию.

Группа, решающая значимую проблему, всегда выдвигает для ее решения лидера. Без лидера ни одна группа существовать не может. Многие считают, что все проблемы решаются, если менеджеру удастся совместить в своей деятельности функции лидера и руководителя. Однако эти функции на практике часто не только не совмещаются, но и противоположны. Руководитель может лишь частично брать на себя функции лидера. Если для лидера нравственные критерии стоят на первом плане, то руководитель занят в основном функциями организации контроля и распределения.

Соответственно существуют различные теории происхождения лидерства, например теория черт, которая утверждает, что лидерство — это глубоко личностная характеристика. Лишь определенный набор черт и делает человека лидером. Эти черты носят, как правило, наследственный характер. Только их наличие делает человека лидером. Различные психологические школы, исходя из этой теории, составляют определенные перечни черт, конкретные методики, тесты, позволяющие выявить те или иные черты лидера. Вместе с тем невозможно составить какой-то абсолютный перечень черт, характеризующих лидера, пригодный для всех ситуаций. При этом необходимо исходить из того, что черты характера не являются неизменной величиной. С течением времени они могут претерпевать изменения в ту или иную сторону.

Ситуативная теория лидерства объясняет поведение лидера в группе через наиболее полное совпадение особенностей человека и требований конкретной ситуации. Согласно этой концепции, для каждой новой ситуации должен был бы появиться новый лидер. Однако этого в реальности не происходит. Позиция лидера достаточно устойчива в группе и смена одного лидера на другого представляется довольно сложным и часто конфликтным процессом.

Результатом критики теории черт и ситуативной концепции стало появление синтетического подхода к лидерству, который объединили две предшествующие теории. Эта концепция рассматривает лидерство как сложное явление, сочетающее в себе личностные характеристики человека и особенности ситуации, в которой он находится. Как всякий "синтезирующий" подход, это направление в исследовании лидерства в группе дает все-таки слишком общий ответ на вопрос о природе этого феномена.

В последнее время многие авторы подходят к лидерству как к наиболее значительной позиции в системе межличностного влияния в группе, т.е. лидер рассматривается как член группы, обладающий наибольшим влиянием. Можно сказать, что лидер — это такой член группы, который наиболее полно воплощает в своей активности групповые ценности, получая взамен наиболее высокий статус в группе, возможность максимального влияния на жизнь группы.

Существуют различные типологии руководства. Самой распространённой является типология, выделяющая три стиля: авторитарный, демократический, либеральный.

*Авторитарный стиль* характеризуется выраженной властью лидера, директивностью, единоначалием в принятии решений, систематическим контролем за действиями подчиненных.

*Демократический стиль* отличается тем, что руководитель постоянно обращается к мнению подчиненных, советуется с ними, привлекает их к принятию решений и т.д. Только выяснив и выслушав все существующие точки зрения, руководитель принимает окончательное решение и несет ответственность за его выполнение.

*Либеральный или анархический стиль* — это такая форма руководства, когда руководитель в значительной степени самоустраивается от руководства и передоверяет свои функции и ответственность заместителям. По сути он уходит от руководства и принятия решений. Подобный стиль, как правило, встречается редко.

В целом можно сказать, что в чистом виде ни один стиль руководства не существует. Правильнее говорить о комбинированном, гибком стиле руководства. Если говорить в более широком плане, то здесь играют роль исторические, политические, ментальные и прочие факторы. Но в большей степени на формирование того или иного стиля руководства влияют ситуативные, конкретно-исторические факторы.

Вышеизложенная типология является наиболее общепринятой, хотя не все авторы ее разделяют из-за расплывчатости и политизированности самих терминов "авторитарный", "демократический". Эта терминология впервые была предложена К. Левиным. Ряд авторов предлагают вообще отказаться от

этой терминологии и ввести новые обозначения, чтобы исключить недоразумения. Так, Г.И. Журавлев предлагает использовать такие определения стиля руководства, как "директивный", "коллегиальный" и "разрешительный" (либеральный).

Например, канадский психолог Ж. Годфруа выделяет два типа лидерства. Первый — это тип функционального, компетентного лидера, сосредоточенного на поставленной задаче; именно такой лидер неустанно борется за достижение поставленных группой целей. Второй — тип аффективного, всеми любимого лидера, сконцентрированного на взаимоотношениях между членами группы. Как показали исследования, "функциональный" лидер всегда легче добивается лидирующего положения в очень благоприятных или очень неблагоприятных ситуациях, в то время как "аффективный" лидер легче достигает этого в промежуточных случаях. Кроме того, было установлено, что если в группе примерно равное соотношение полов, функциональным лидером чаще всего становится мужчина, а аффективным — женщина. Это, по-видимому, подтверждают и наблюдения над террористическими группами в западных странах. Идеологическую и объединяющую функцию лидера в них обычно выполняют женщины, в то время как задача организации действий чаще всего лежит на мужчинах, которые благодаря этому получают возможность реализовать свою склонность к насилию.

#### Процесс принятия групповых решений.

Процесс принятия группового решения тесно связан с проблемой лидерства и руководства, потому что принятие решения — одна из важных функций руководителя, а организация группы на принятие такого решения — особенно сложная функция. Тот факт, что групповые решения во многих случаях являются более эффективными, чем индивидуальные, давно известен в социальной психологии. Принятию группового решения всегда предшествует групповая дискуссия. Она позволяет столкнуть противоположные позиции и подходы и тем самым помочь участникам дискуссии увидеть разные стороны проблемы.

На экспериментальном уровне эта проблема была изучена К. Левиным. Эксперимент был осуществлен в США в годы Второй мировой войны и имел прикладное значение. В условиях экономических затруднений, в связи с военной ситуацией в США снизилось количество пищевых продуктов, поступавших в торговую сеть. Вместо мяса населению предлагались многочисленные субпродукты, однако домохозяйки бойкотировали их покупку. Цель экспериментального исследования К. Левина состояла в том, чтобы сравнить эффективность воздействия на мнение домохозяек традиционной формы используемой рекламы (лекции) и новой формы — выработки собственного группового решения на основе групповой дискуссии. Было создано шесть групп добровольцев, каждая по 13 — 17 человек. Некоторым из этих групп были прочитаны лекции о пользе субпродуктов и о желательности их покупки, в других группах были проведены дискуссии по этим же вопросам. Через неделю были проведены интервью с целью выяснить, насколько изменились мнения домохозяек. В группах, где состоялись лекции, было зарегистрировано 3% изменений мнений, в группах, где прошли групповые дискуссии, — 32 %.

Это связано с тем, что на лекции домохозяйки пассивно слушали предлагаемые рассуждения и интерпретировали излагаемые им факты в свете собственного прошлого опыта, и это не повлияло на изменение их позиции.

Напротив, в ходе групповой дискуссии каждый член группы чувствовал *себя* включенным в принятие решения, и это ослабляло сопротивление нововведению. Решение, таким образом, было подготовлено постепенно, его принятие превращалось в своеобразную групповую норму, поддержанную и принятую участниками дискуссии. Такой эффект стал возможным потому, что решение было не навязано, а именно принято группой.

Эффективность принятия группового решения во многом зависит от методики проведения групповых дискуссий. Среди них особенно выделяют брейнсторминг ("мозговой штурм") и синектику (соединение разнородного).

*Брейнсторминг* — метод, когда суть дискуссии заключается в том, что для выработки коллективного решения группа разбивается руководителем на две части: "генераторы идей" и "критики". Задача "генераторов идей" заключается в том, чтобы выработать как можно больше идей, причем идей, предложений разных, иногда неожиданных, не укладывающихся в общепринятые рамки. Обязательное условие — на этом этапе их никто не подвергает критике. На втором этапе в дело вступают "критики". Они начинают сортировать поступившие предложения: отсеивают совершенно непригодные, откладывают спорные, безусловно принимают очевидные решения. При повторном анализе спорные предложения обсуждаются и из них удерживается также максимум

возможного. В конечном итоге группа получает достаточно широкий набор различных вариантов решения проблемы. Метод брейнсторминга особенно завоевал признание при выработке различных научно-технических решений.

Другой метод групповой дискуссии - *синектика*, т.е. соединение разнородного. Суть этого метода напоминает брейнсторминг. В группе выделяются синекторы, т.е. люди, откровенно высказывающие свое мнение и противопоставляющие себя другим. Они завязывают дискуссию, впоследствии в нее включаются и другие члены группы. Однако задача синекторов — наиболее четко формулировать противоположные мнения: группа должна видеть две возникающие крайности в решении проблемы, с тем чтобы всесторонне оценить их. В ходе дискуссии отбрасываются эти крайности, принимается решение, удовлетворяющее большинство.

При применении метода синектики широко применяется прием аналогии, опирающийся на опыт других наук, например гуманитарных, естественных. Более того, некоторые крупные корпорации, фирмы, концерны включают в свой "мозговой трест", т.е. отделы, продуцирующие новые идеи, представителей гуманитарных, естественных наук (историков, лингвистов, искусствоведов, биологов, физиологов и т.д.). Это позволяет им находить оригинальные, нетрадиционные решения тех или иных проблем, как бы со стороны свежим взглядом взглянуть на уже известные проблемы.

Таким образом, принятие группового решения, навыки ведения групповой дискуссии и т.д. — это важные элементы в первую очередь демократического стиля руководства. Поэтому выработка навыков ведения групповой дискуссии — обязательное условие успешного руководства группой и, соответственно, повышение эффективности ее деятельности. Выработать эти навыки и в дальнейшем их развивать возможно посредством тренинга потенциальных или реальных руководителей.

Вместе с тем нельзя переоценивать значение групповых дискуссий и группы в целом при принятии тех или иных решений. Особенно это важно иметь в виду при принятии решений, например, советами корпораций, концернов или политических решений на уровне кабинета министров или президентской команды.

## **Тема 5. Личность и группа как субъект и объект управления.**

### **Личность как объект управления и самоуправления. Организация как объект управления. Основные психологические характеристики структурных групп организации. Коммуникации в организации.**

Управление насквозь пронизано психологическим содержанием, т.к. главным действующим лицом его является человек. Психология управления возникла на стыке двух наук: психологии и управления.

Психология управления, как часть науки управления, имеет непосредственное отношение к изучению разработки повышения качества жизнедеятельности организации. Как направление психологии, она изучает психику человека, дает психическую характеристику его управленческой деятельности и анализирует качества, необходимые для ее успешного осуществления.

В психологии управления наиболее актуальна проблема соответствия работника организации, проблема отбора людей в организацию и их ориентации в отношении особенностей данной организации. Поэтому объектом психологии управления являются люди, входящие в финансовом и юридическом отношениях в организации, где действия каждого участника совместной деятельности заданы, предписаны, подчинены общему порядку.

Подходы к пониманию предмета психологии управления многообразны, что в известной мере свидетельствует о сложности этого феномена.

Большинство учёных сходится во мнении, что в предмет изучения психологии управления органично входят традиционные социально-психологические явления, психологические проблемы трудовой деятельности, общей психологии и других прикладных направлений в психологии. Среди специалистов в области психологии управления достигнуто единство в отношении представления о наиболее актуальных для организации психологических проблем. К их числу относят следующие:

1. Повышение профессиональной компетентности руководителей (менеджеров) всех уровней, т.е. совершенствование стилей управления, межличностного общения, принятия решений, преодоления стрессов и др.

2. Повышение эффективности методов подготовки и переподготовки управленческого персонала.

3. Поиск и активизация человеческих ресурсов организации.

4. Оценка и подбор (отбор) менеджеров для нужд организации.

5. Оценка и улучшение социально-психологического климата, сплочение персонала вокруг целей организации.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что пример психологии управления – это совокупность психических явлений и отношений в организации.

Психология управления как наука и практика призвана обеспечить психологическую подготовку менеджеров, сформировать или развить их психологическую, управленческую культуру, создать необходимые предпосылки для теоретического понимания и практического применения проблем сферы управления.

#### *Личность как объект управления и самоуправления.*

Какой вопрос точнее отражает реальность: кем или чем управляет руководитель? Кого менеджер имеет в виду прежде всего – личности или группу? Трудно однозначно ответить на этот вопрос, а может быть, верно и то и другое?

Во многих пособиях по менеджменту, книгах по управлению личность ранее не была предметом изложения, так как всё внимание уделялось планированию, экономике, маркетингу, организационно-технической стороне. И только позже, после осознания роли групп и составляющих её членов в процессе труда, начали активно изучать основные характеристики групп, человеческий фактор, поведение личности.

Крупнейшей заслугой многих исследователей управления стало изучение человека, его личностных качеств. Многие управленцы, в свою очередь использовали в своей деятельности открытия и достижения психологии в изучении личности.

Новый подход к управлению всё более базируется на признании приоритета личности перед производством, перед прибылью, перед интересами предприятия, фирмы, учреждения. Именно такая постановка вопроса ныне составляет культуру управления.

Для нормального функционирования социальной организации необходимо грамотно осуществлять влияние на подчинённых.

Попытка разработать целостную концепцию психотехники влияния осуществлялась многими зарубежными специалистами по психологии менеджмента. Сегодня можно выделить два основных подхода к организации влияния на личность. Первый – властный – основан на постулате, что власть это возможность влиять на поведение других людей. Второй – психосоциальный – признаёт, что условием влияния становится владение психологической техникой влияния.

В рамках данных подходов разработано немало методов влияния.

Английские консультанты по управлению Майк Вудкок и Дейв Френсис в своей широко известной книге «Раскрепощённый менеджер», используя достижения психологии, социологии, культурной антропологии, показывают поле личностного фактора в процессах влияния. По их мнению, непосредственное влияние на окружающих начинается с *личной самооценки*. В качестве факторов личностного влияния авторы рассматривают: одежду и наружность, осанку, поведение, личное общение, вознаграждение. Для самооценки факторов личностного влияния М. Вудкок и Д. Френсис предлагают следующий контрольный список (см. рисунок 2).

Рисунок 2. Личная самооценка.

Фактор	Вопрос	Впечатление
Одежда и наружность	Соответствует ли случаю моя одежда? Со вкусом ли я одет? Производит ли впечатление моя наружность? Так ли хорошо выглядят мои спутники?	Подходящая к случаю одежда усиливает общее впечатление
Осанка	Умею ли я держать себя? Спокоен ли я? Веду ли я себя с достоинством? Произвожу ли здоровое впечатление?	Твёрдый, уверенный вид заставляет предполагать большую внутреннюю силу.
Поведение	Знаю ли я, чего именно хочу? Уверен ли я в себе или веду себя вызывающе? Чётко ли излагаю свои потребности? Настойчив ли я? Смогу ли я постоять за себя?	Умение производить впечатление уверенного в себе человека увеличивает вероятность получить требуемое.
Личное общение	Доступен ли я? Есть ли у меня контакт с ними? Видят ли они во мне человека?	Личный контакт усиливает влияние.
Вознаграждение	Будет ли им какая-то выгода от меня? Устроят ли они мне неприятности, если с ними плохо обойтись? Признают ли они меня?	Ожидание вознаграждения делает человека более поддающимся влиянию.

Методы влияния, основанные на властном подходе, требуют от влияющего человека обладания действительной властью в организации. В зависимости от способа осуществления влияния различают следующие типы социальной власти: вознаграждения, принуждения, легитимной, экспертной и референтной (Д. Френч, Б. Равен). Основными характеристиками структуры социальной власти и влияния являются системы связей, лежащих в основе руководства группой как официально закреплённого социального влияния (если речь идёт о формальной организованной группе) и неофициального (неформального) влияния, в основе которого лежит феномен лидерства.

Сравнивая различные методы властного влияния Я. Р. Коттер указал на их плюсы и минусы (см. рисунок №3).

Рисунок №3. Сравнительный анализ методов властного влияния.

Метод	Сфера влияния	Плюсы	Минусы
Использование власти, основанной на обязанности	Поведение в пределах, которые другой считает законными в свете его обязанностей	Быстрота; не требует затрат ресурсов	Если просьба заходит слишком далеко, её могут посчитать незаконной
Использование власти, основанной на предполагаемой компетенции	Отношения и поведение в пределах сферы предполагаемой компетенции	То же	То же
Использование власти, основанной на отождествлении с руководителем	Отношения и поведение, не противоречащие идеалам, лежащим в основе отождествления	Быстрота, не требует затрат ограниченных ресурсов	Метод ограничен влиянием, не противоречащим идеалам, лежащим в основе отождествления
Использование власти, основанной на представлении о зависимости	Широкое разнообразие видов поведения, которое может быть управляемым	Быстрота, может быть действенным в тех случаях, когда другие методы не действуют	Повторяющееся влияние поощряет другого человека на приобретение власти над влияющим
Использование власти, основанной на принуждении и на представлении о зависимости	Широкое разнообразие видов поведения, которое может быть легко управляемым	То же	Предрасполагает к ответному удару, очень рискованно
Использование убеждения	Широкий диапазон отношений и видов поведения	Обеспечивает внутреннюю мотивацию, которая не требует управления; не требует применения власти или расходования ограниченных ресурсов	Может требовать много времени; нужен слушатель

Виды психологического влияния на личность чрезвычайно многообразны. Рассмотрим часть из них.

Убеждение – сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения.

Внушение – сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определённым действиям.

Просьба – обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия.

Принуждение – угроза применения инициатором своих контролируемых возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. Субъективно переживается как давление.

Деструктивная критика – высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека и/или грубое агрессивное суждение, поношение или осмеяние его дел и поступков.

Манипуляция – скрытое побуждение адресата к переживанию определённых состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.

Всякое влияние предполагает психологическое противостояние ему. Видами такого противостояния могут быть:

1. Контраргументация – сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.
2. Конструктивная критика – подкреплённое фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата.
3. Энергетическая мобилизация – сопротивление адресата попыткам внушить или передать ему определённое состояние, отношение, намерение или способ действий.
4. Творчество – создание нового, пренебрегающее влиянием образца, примера или моды, либо преодолевающее его.
5. Уклонение – стремление избежать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений.
6. Психологическая самооборона – применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации деструктивной критики, манипуляции или принуждения.
7. Игнорирование – действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выраженных адресатом чувств.
8. Конфронтация – открытое последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия.
9. Отказ – выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия.

#### *Организация как объект управления.*

Американские специалисты в области менеджмента М.Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедуори на основе изучения и анализа мировой практики управления различными организациями, сделали вывод, что организацией может считаться группа людей, которая удовлетворяет трем обязательным требованиям:

1. Наличие по крайней мере двух людей, которые считают себя частью этой группы.
2. Наличие по крайней мере одной цели, которую принимают как общую члены данной группы.
3. Наличие членов группы, которые намеренно работают вместе, чтобы достичь значимой для всех цели.

Таким образом, организация – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели.

Существуют формальные и неформальные организации или структуры организаций. Формальная организация создается волею руководства, затем она становится социальной средой, где люди взаимодействуют не только так, как предписано, а на основании личных симпатий, антипатий и желаний. Неформальная организация – это спонтанно образовавшаяся группа людей, которые вступают в регулярное взаимодействие для достижения каких-то целей. Наличие целей является причиной существования и формальных, и неформальных организаций. Главное их различие в том, что формальная организация создается сознательно по заранее продуманному плану; образование же неформальных организаций – это порой непреднамеренный процесс, направленный на удовлетворение личных потребностей.

Как управлять неформальной организацией? Во-первых, принять сам факт существования неформальной организации. Во-вторых, понять, насколько она ценна для людей. В-третьих, выявить неформальных лидеров и управлять ими. В-четвёртых, согласиться с тем, что неформальная организация есть и будет существовать.

Все сложные организации имеют общие характеристики, важные для управления:

Ресурсы. Основные из них – люди(прежде всего), материальные средства, технологии и информация.

Зависимость от внешней среды. Организация работает на потребителя – представителя внешней среды. К внешней среде относят экономические, политические, социальные, экологические и другие условия, в которых действует организация.

Разделение труда по горизонтали: если хотя бы два человека работают вместе, они должны делить работу между собой.

Горизонтальное разделение труда может производиться по функциональному признаку, по товарно-отраслевому, и квалификационному.

Подразделения. Это вся совокупность мелких организаций, различные отделы, службы и т.п.

Разделение труда по вертикали. Подразделения решают контрольные задачи, а руководители координируют их работу, направляя их действия для достижения общих целей. Вертикальное разделение приводит к формированию уровней управления:

- общее руководство
- технологическое руководство
- экономическое руководство
- оперативное руководство
- управление персоналом

Организационная структура управления – это совокупность управленческих звеньев, расположенных в строгом соподчинении и обеспечивающих взаимосвязь между управляющей и управляемой структурами.

Выделяют следующие типы организационных структур:

- линейная;
- функциональная;
- линейно-функциональная (штабная);
- матричная.

Руководителю следует выбирать такую организационную структуру, которая соответствует стратегическим планам организации. При этом помнить, что структура не остаётся неизменной. Многие крупные организации используют сложную структуру, состоящую из элементов различных типов.

Важнейшей характеристикой организации, по мнению Р.Л. Кричевского, является организационная культура. Этот термин включает в себя моральные нормы и ценности, принятый кодекс поведения и ритуалы, стандарты качества выпускаемой продукции, дресс-код сотрудников и т.д. Один из признаков развитой организационной культуры – наличие у коллектива делового кредо – некоторой совокупности основных целей, стоящих перед ними. Формирование организационной культуры, включение основных ее элементов в психологию сотрудников требуют от менеджеров различных рангов не менее усилий, чем внедрение новой технологии или проведение структурных преобразований.

В современной теории менеджмента выделяются два типа управления организациями: бюрократический и органический.

Исторически первым из которых является бюрократический. В начале XX столетия немецкий учёный Макс Вебер разработал концепцию подхода к построению организационных структур. Он предложил нормативную модель рациональной бюрократии. Главными положениями которой стали:

1. Чёткое разделение труда, использование на каждой должности квалифицированного специалиста.
2. Иерархичность управления.
3. Наличие формальных правил и норм.
4. Дух формальной обезличенности, характерной для выполнения официальными лицами своих обязанностей.
5. Осуществление найма на работу в соответствии с квалификационными требованиями к данной должности, а не к субъективным оценкам.

Сам Вебер выделил центральный пункт своей концепции: исключить смешение «человека» и «должности». В этом принципиальное отличие бюрократической структуры от исторически предшествующей ей общинной (партнёрство, мастерство).

*Коммуникации в организации.*

Практика показывает, что область межличностных отношений для руководителей является постоянной сферой неопределенности в силу своего субъективизма, поэтому и чувствует он себе в ней очень неуверенно. Повышение эффективности деятельности предприятия напрямую зависит от уровня управления его персоналом. Чем лучше налажены отношения руководителя с подчиненными, тем лучше атмосфера взаимоотношений подчиненных между собой.

В общении руководителя и подчиненного ярко выражен ролевой характер, неравномерно распределены инициативы и обязанности, ответственности, определяющие зависимость одного участника общения от другого.

Понятие управленческого общения включает в себя деловое общение между субъектом и объектом управления в социальной организации, осуществляемое знакомыми средствами, и обусловленное потребностями управления их деятельностью.

Как правило, в общении выделяют три стороны: коммуникацию, т.е. обмен информацией между субъектом и объектом управления (в узком смысле слова); интеракцию – их взаимодействие, предполагающее определенную форму организации совместной деятельности; межличностную перцепцию – процесс взаимопознания объектом и субъектом управления друг друга.

В процессе общения субъект и объект управления обмениваются разного рода информацией. Не менее важен и осуществляемый в ходе общения обмен настроениями, интересами, чувствами. Комплекс знаков, используемых в данном случае (речь, жесты и т.п.), направлены на обеспечение исполнения принятого решения. Специфика коммуникативного процесса проявляется в следующих особенностях:

- в характере обратной связи;
- в наличии коммуникативных барьеров;
- в наличии феномена коммуникативного влияния;
- в существовании различных уровней передачи информации.

С точки зрения эффективности управления, для руководителя очень важно понимание этих особенностей и их учет в повседневной деятельности. Кроме того очень важно правильно понимать назначение и уместность знаковых систем:

1. Вербальная коммуникация – речь.
2. Пара- и экстралингвистические системы (интонация, неречевые вкрапления в речь – паузы и пр.)
3. Невербальные средства коммуникации – оптико-кинетическая система (жесты, мимика, пантомимика), система организации пространства и времени коммуникации, система «контакта глаз»

Каждая в отдельности знаковая система являет собой способ установления правильного (корректного), зависящего от ситуации контакта с подчиненными, умение влиять на него, на его состояние без непосредственного воздействия. Коммуникация является условием и элементом управленческой деятельности, поэтому эффективным следует считать такое управленческое общение, которое обеспечивает достижение целей управленческой деятельности посредством оперативной передачи необходимой информации, оптимального психологического воздействия, взаимопонимания между объектом и субъектом управления и их оптимального взаимодействия.

По функциональному назначению в управленческом общении выделяют несколько видов общения.

Таблица 2.

Вид общения	Состояние управленческого решения	Направление перемещение информации
Приказ	Управленческое решение принято	Информация поступает от начальника к подчиненному
Беседа	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Управленческое решение не принято, имеется необходимость в его выработке.</li> <li>2. Управленческое решение принято и доведено исполнителю, появилась потребность в</li> </ol>	Информация идет в двух направлениях от подчиненного к начальнику и наоборот

	дополнительном организационном или морально-психологическом воздействии на подчиненного. 3. Сложилась обстановка, в которой необходима корректировка ранее принятого и доведенного исполнителю управленческого решения.	
Совещание	Имеется несколько вариантов управленческого решения, необходимо определить оптимальное.	Информация перемещается в двух направлениях
Отчет	Управленческое решение принято и ранее доведено исполнителю.	Информация идет от подчиненного к начальнику
Переговоры	Необходимо принятие или выработка совместного управленческого решения двумя и более субъектами управления.	Информация поступает в любом направлении, в соответствии с количеством участников и их статусом

При этом каждый из них может на практике использоваться в различных формах. Например, приказ может быть доведен в форме просьбы или требования. Вместе с тем, как показывает практика, все разнообразие задач управленческого общения может быть решено с использованием перечисленных функциональных видов общения, специфику и психологическую основу которых нужно разрабатывать на теоретическом и практическом уровнях.

Важным психологическим фактором управления является культура речи руководителя. Она включает три группы параметров:

1. Содержание сообщения;
2. Форма высказываний;
3. Речевой этикет.

1) Оценивая воздействие речи по содержательной стороне, обычно выделяют следующие характеристики: насыщенность речи информацией, логичность, точность, понятность ее собеседнику, целесообразность (уместность).

Информативность речи зависит от новизны или ценности для слушателя сообщаемых фактов. Ей способствуют способности говорящего анализировать и обобщать, полно раскрывать основную мысль, иллюстрировать фактами, практическими примерами. Информативность снижается при наличии в речи лишней информации. Основой логичности речи является логичность мышления, поэтому руководителю необходимо постоянно развивать в себе мыслительные способности. И конечно знать основные положения и законы логики. Основными условиями для создания точной и правильной речи являются: знание предмета речи, знание языка, владение речевыми навыками.

Понятность речи предполагает, с одной стороны, учет интеллектуального потенциала собеседника, его предварительной осведомленности в обсуждаемой теме, а с другой – «упрощение» материала до этого уровня.

2) Вторая группа параметров, связанная с формой высказывания, включает в себя: правильность и чистоту, богатство (разнообразие знаковых средств), выразительность и образность.

В устном общении правильность речи предполагает соблюдение грамматических, лексических, фразеологических, стилистических и других норм языка.

Чистота речи не допускает слов – паразитов, жаргона, вульгарных слов, неправильных ударений, чрезмерного употребления иностранных слов, профессионализмов и канцеляризм, нечеткой дикции.

Богатство речи исключает неоправданное повторение слов, однотипных речевых конструкций и т.п.

Выразительность и образность заключается в таком подборе и построении предложения, которое лучше и точнее всего передает мысль. Это качество речи достигается путем использования слов и словосочетаний в необычном, метафорическом значении.

Точные, яркие, образные выражения помогают собеседнику глубже проникнуть в суть беседы, дополнительно, уже самостоятельно, осмыслить выделенный аспект.

3) Речевой этикет можно определить как совокупность правил, норм, словесных формул и ритуалов, исторически сложившихся в определенной среде. Он способствует установлению контакта между людьми, поддержанию доброжелательной атмосферы общения, ориентирует собеседников на такие правила общения, которые способствуют наиболее эффективной и содержательной коммуникации. Основными требованиями этикета являются вежливость, внимательность, сдержанность.

Совокупность обстоятельств общения, влияющих на выбор языковых средств, называется речевой ситуацией. Чтобы ее определить, нужно ответить, как минимум, на три вопроса: с кем говорить? (один человек или несколько), где? (в официальных или неофициальных условиях), с какой целью? (информирование, влияние, управление).

Организация системы коммуникаций в процессе управления требует серьезной работы.

Если высшая администрация организации ориентирована на постоянные изменения, а отсутствие изменений выявляет застой организации, то ей необходимо разработать такую организацию «коммуникативного пространства», чтобы органично могли совмещаться устойчивость и динамизм, управляемость спонтанность, новый и прежний опыт. «Коммуникативное пространство» руководителя и оказывается такой средой, в которой формируется это двуединство.

Итак, атмосфера, царящая в организации, во многом определяет характер общения как между сотрудниками, так и с руководством. Организация коммуникаций может носить «жесткую» или «мягкую» форму.

Для «жесткой» организации коммуникаций характерно:

- «пирамидальная» структура управления;
- Точное описание прав, обязанностей и ответственностей каждого сотрудника;
- Внешняя координация поведения;
- Заданные способы поведения;
- Маневренная узость взаимодействия;
- Инновационная закрытость коммуникативных сетей;
- Строгая информационная адресность в определенные коммуникационные точки;
- Ощущение разобщенности работников;
- Философия организации: «Человек для дела».

«Мягкая» организация коммуникаций предполагает:

- «плоскую» структуру управления;
- Соотнесение работы каждого сотрудника с фронтом общей работы;
- Модификацию прав, обязанностей и ответственности каждого сотрудника в зависимости от ситуаций;
- Многовариантные способы поведения;
- Маневренную широту взаимодействия;
- Инновационная открытость коммуникативных сетей;
- Размытую информационную адресность, на пользование информации всеми сотрудниками;
- Ощущение «командного духа»;
- Философию организации: «Дело для человека».

Руководитель тратит на управленческое общение до 80% рабочего времени. И плодотворно он будет работать лишь в том случае, если сумеет организовать эффективное управленческое общение. Решение этой задачи невозможно без знания психологических основ коммуникации и этики делового общения.

Возможность реализации целей деятельности предприятия, фирмы, организации возрастает, если правильно организовано общение, создана атмосфера взаимопонимания, доверия и сотрудничества. Учет использования обратной связи, использование психологических знаний для преодоления коммуникативных барьеров, а также правильный выбор типа коммуникативного воздействия существенно улучшает работу как руководителя, так и подчиненного.

На протяжении всей жизни человек интуитивно осваивает нормы и правила общения. Но в управленческой деятельности этого не достаточно, необходимо систематическое обучение тем аспектам общения, которые имеют более или менее надежную научную базу.

Джон Д. Рокфеллер, достигнув вершины успеха, сказал однажды: « умение общаться с людьми – такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе. И я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в мире».

## **Тема 6. Введение в курс «Основы педагогики». Педагогика в системе наук о человеке**

**Актуальность наук о человеке и образовании. Универсальность психолого-педагогических знаний и умений. Цели изучения курса «Основы педагогики». Значимость психолого-педагогических компетенций специалиста для решения личностных и социально-профессиональных задач.**

**Объект и предмет, основные категории педагогики. Отрасли педагогических знаний. Связь педагогики с другими науками. Общекультурное значение педагогики.**

Цель курса «Основы педагогики» состоит в усвоении сущности, закономерностей, принципов, условий и факторов формирования у человека качеств активного и компетентного социального субъекта культуры и труда, гражданской и семейной жизнедеятельности, в подготовке личности к выполнению задач и функций в социальном контексте будущей профессиональной деятельности, а также в формировании готовности к постоянному самообразованию, личностному и профессиональному саморазвитию.

Задачи данного курса:

- освоение студентами на основе междисциплинарного подхода системных знаний об образовании как социокультурном феномене; педагогических объектах, явлениях, процессах, системах, которые оказывают значительное влияние на обучение, воспитание, образование и развитие личности; формирование компетентности применять психолого-педагогические знания, принципы, методы для решения социально-личностных и профессиональных задач, обеспечения полноценного развития и гуманистического воспитания детей в семье;
- формирование у студентов отношения к образованию как общечеловеческой ценности, сознательного и ответственного отношения к социально-педагогической действительности, готовности будущих специалистов к участию в государственно-общественном управлении системой образования, культуры социального взаимодействия и коммуникации; развитие способности к постоянному самообразованию и самовоспитанию;
- освоение студентами способов системного и сравнительного анализа, форм продуктивного, критического мышления; развитие умений рефлексии собственной деятельности; формирование способности к непрерывному саморазвитию и эффективной самореализации в сфере профессии.

Задачи изучения дисциплины

Студент, изучающий данную дисциплину, должен *знать*:

- понятия и категории, общекультурное значение и место психологии и педагогики в системе наук о человеке и обществе;
- положения современных концепций образования и развития личности, педагогические методы и технологии личностного и профессионального развития и самосовершенствования;
- индивидуально-психологические качества и особенности личности, способы мотивации и регуляции поведения и деятельности;
- социально-психологические механизмы и закономерности поведения личности и группы;
- образовательные тенденции, функции и модели образования;
- структуру и направления развития национальной системы образования;
- подходы и принципы применения психолого-педагогических знаний для решения личных, социальных, профессиональных задач;
- основы семейной педагогики.

Студент, изучающий данную дисциплину, должен *уметь*:

- учитывать социокультурные тенденции, закономерности и принципы обучения и воспитания при анализе социально-образовательной практики;

- организовывать продуктивное межличностное и профессиональное взаимодействие и общение, в том числе в условиях поликультурной среды;
- определять и учитывать при взаимодействии и коммуникации в социальной и профессиональной сферах индивидуально-психологические и личностные особенности людей с учетом возрастных и гендерных различий;
- использовать психолого-педагогические знания, методы и технологии обучения и воспитания в профессиональной деятельности, при проведении обучающих занятий с персоналом;
- осуществлять адекватную самооценку, разрабатывать и реализовывать проекты самообразования, самовоспитания и профессионального самосовершенствования;
- обеспечивать полноценное развитие и воспитание детей в семье, взаимосвязь поколений.

**Педагогика** – наука о целенаправленном процессе передачи человеческого опыта и подготовки подрастающего поколения к жизни и деятельности.

**Педагогика** представляет собой науку о сущности, закономерностях, принципах, методах и формах обучения и воспитания человека.

Педагогика - слово греческого происхождения, буквально переводится как «детовожделение» или искусство воспитания.

Термин «Педагогика» имеет разные значения:

- «**бытовое**»; каждый человек на протяжении жизни выступает в роли «педагога», то есть обучает и воспитывает своих детей, членов семьи, сотрудников по работе;

- **практическое**; педагогику рассматривают как одну из сфер человеческой деятельности, связанную с передачей жизненного опыта от старшего поколения к младшему;

- **педагогика как наука**; познает и совершенствует способы влияния на развитие человека в единстве природного, общественного и индивидуального. Поэтому педагогические учения строятся на фундаменте целостного и системного знания о развивающемся человеке; оно добывается психологией, философией, историей, социологией и другими науками;

- **педагогика как отрасль гуманитарного знания**; входит в общекультурный контекст современной жизни. Выявляется в качестве педагогической культуры человека.

Педагогика тесно связана с разными областями человекознания. Обнаруживается взаимосвязь с философией и такими ее разновидностями, как этика и эстетика. Философские науки помогают определить смысл и цели воспитания, правильно учитывать действие общих закономерностей человеческого бытия и мышления, снабжают оперативной информацией о происходящих в науке и обществе переменах, тем самым помогая корректировать направленность воспитания. Этика дает представления о путях нравственного формирования человека. Эстетика раскрывает принципы ценностного отношения к миру. Социология помогает педагогике найти пути перевода общих результатов социологических исследований в конкретные задачи воспитания. Педагогика связана с экономикой, решая проблемы экономики образования и организации экономического образования современного человека. Анатомия и физиология составляют базу для понимания биологической сущности человека – развития высшей нервной деятельности, первой и второй сигнальных систем, развития и функционирования органов чувств. Взаимосвязь педагогики и психологии является уже традиционной. Результаты психологических исследований позволяют педагогам организовать процессы обучения и воспитания, опираясь на эти законы. Каждый раздел педагогики находит опору в соответствующем разделе психологии: дидактика, например, опирается на теорию познавательных процессов; теория воспитания базируется на психологии личности и т.д. Интеграция наук привела к возникновению пограничных отраслей: педагогической психологии и психопедагогики.

Для современной педагогики характерна взаимосвязь с различными естественными и гуманитарными науками. Однако влияние философии, психологии и антропологии остаются доминирующими.

**Предметом педагогики** как науки является педагогический процесс, т. е. процесс обучения и воспитания человека как особая функция общества, реализуемая в условиях тех или иных педагогических систем.

**Объект педагогики** – это развивающийся человек, его формирующаяся личность в течение всей жизни.

**Задачи педагогики** подразделяются на постоянные и временные.

**Постоянные** задачи педагогики:

- вскрытие закономерностей воспитания, обучения и управления этими процессами;
- изучение, обобщение практики, опыта педагогической деятельности;
- разработка новых методов, средств, форм, систем обучения, воспитания, управления образовательными структурами;
- прогнозирование развития образовательных систем;
- внедрение результатов педагогических исследований в практику.

**Временные** задачи педагогики возникают в ходе удовлетворения текущих потребностей науки и практики и решаются посредством временных творческих коллективов и групп (разработка стандартов, учебников, программ).

Научные понятия передают педагогический опыт и знания в обобщенной форме. К ним относятся **категории педагогики**. **Категория** – предельно широкое понятие, в котором отражены наиболее общие и существенные свойства, признаки и отношения. Основными категориями педагогики являются: **образование, обучение, воспитание, развитие** (рисунок 1).

Знание основных категорий педагогики дает возможность понимать педагогику как научную область знания. Основные понятия педагогики глубоко взаимосвязаны и взаимопроникают друг в друга.

К числу основных педагогических категорий некоторые исследователи предлагают отнести и такие достаточно общие понятия как «самовоспитание», «самообразование», «саморазвитие», «педагогический процесс», «социальное формирование», «продукты педагогической деятельности» и другие.

**Методы педагогического исследования** – это способы изучения педагогической деятельности, педагогических факторов и явлений, установления между ними закономерных связей и отношений с целью дальнейшей научной разработки теории воспитания и совершенствования его практик (рисунок 2).



Рисунок 1 - Основные категории педагогики

Педагогические процессы характеризуются своей неповторимостью. Вот почему «чистый» эксперимент в педагогике невозможен. Учитывая это обстоятельство, педагоги формулируют свои выводы корректно и осторожно, понимая относительность условий, в которых они были получены.

Педагогические исследования должны быть спланированы, организованы и проведены так, чтобы не нанести ни малейшего вреда здоровью и развитию испытуемых. Желательно, чтобы они давали положительный учебно-воспитательный эффект. Эксперименты, противоречащие нравственным и этическим нормам, запрещены.



Рисунок 2 – Методы педагогических исследований

## Отрасли педагогических знаний.

Современная педагогика сегодня представлена целым рядом **отраслей**: дошкольная педагогика, педагогика школы, педагогика профессионального образования, производственная педагогика, специальная педагогика, военная педагогика, сравнительная педагогика, социальная педагогика, история педагогики, валеология, исправительно-трудовая педагогика, педагогика «третьего возраста», театральная педагогика и другие.

### Основные отрасли педагогики





## **Тема 7. Образование как социокультурный феномен и движущая сила социально-экономического развития**

**Повышение роли образования на современном этапе социально-экономического развития. Социокультурные тенденции, оказывающие влияние на развитие образования, науки, культуры. Образование как педагогический процесс. Две основные функции образования в обществе (воспроизводство и развитие) и соответствующие им модели образования.**

Образование – это уникальный механизм передачи и усвоения научной информации знаний и умений социального и профессионального опыта от поколения к поколению, формирования личности, ее мировоззрения, различных качеств, культуры.

Понятие «образование» было впервые введено в педагогическую науку И. Г. Пестолоцци и понималось им как формирование образа. Долгое время понятие «образование» употреблялось как синоним понятия «воспитание» в широком общепедагогическом значении. Затем это понятие стало рассматриваться как процесс вооружения обучающихся системой научных знаний, практических умений и навыков. В настоящее время оно трактуется значительно шире. В «Законе об образовании в Республике Беларусь» образование определяется как «процесс обучения и воспитания в интересах человека, общества, государства, направленный на сохранение, умножение, передачу знаний новым поколениям, удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, эстетическом, нравственном, физическом развитии, на подготовку квалифицированных кадров для отраслей экономики». Но образование имеет не только социальную ценность, но и личностную значимость. Поэтому под образованием следует понимать общественно организованный педагогический процесс, направленный на усвоение человеком социального опыта, вследствие чего происходит его подготовка к жизни в обществе (социализация и личностное формирование и развитие (индивидуализация)).

История свидетельствует о том, что во все времена образование было основным фактором развития человеческой цивилизации. Но именно XX в. стал веком образования, принесшим ощутимые плоды в различных сферах общественной жизни. Образование имеет более чем тысячелетнюю историю, свои традиции. Многие из них уходят корнями в глубь веков. Каждая из культур прошлого внесла свой вклад в сокровищницу знаний, в систему образования.

В первобытном обществе в первоначальном виде передача и сохранение важнейших, жизненно необходимых сведений, знаний, навыков осуществлялись примитивно: использовались знаки, жесты, узлы, шнуры, зарубки; материалом служила глина, камень, дерево, позднее появился папирус. Древние народы Египта, Месопотамии, Сирии изобрели пиктограммы и идеограммы (III тыс. до н. э.), Ливана слоговое письмо (I тыс. до н. э.). Обучение стало более надежным, а сам процесс несколько ускорился. У древних народов обучение носило культовый характер, в процессе обучения передавались заповеди предков и богов, восхвалялась их мудрость. По мере развития письменности сокращалось количество букв и знаков, границы грамотности расширялись. Статус знаний в те времена был достаточно высоким.

Древняя Греция славилась своими философскими форумами – школами Сократа, Платона, Аристотеля, где блистали красноречием учителя и обучались дети знатных патрициев. Обучение было нелегким делом, нередко детей и молодежь принуждали учиться прилежно. Управители занимались улучшением школьного дела, а мыслители – философы – обоснованием законов образования. Жестких программ обучения не было, учителям было дано право создавать их самим.

Ценился результат – успехи в воспитании и образовании, а экспериментом выступало общество. Свобода учителя не была безграничной, учителя находились на государственной службе, и если общество низко оценивало работу учителя, его могли уволить и нередко преследовали.

Знания в Древней Греции ценились высоко, но еще более ценилось воспитание, считалось, что от воспитанности молодежи зависит будущее страны. Значительное внимание уделялось физическому развитию и воспитанию, почиталась гимнастика, особенно в Спарте. Многие философы рассуждали о гармонии духа и тела, о совершенной и идеальной жизни.

Высокий статус образования был в Китае и Индии. Здесь уже во II тыс. до н. э. возникла письменность, была изобретена бумага, а книгопечатание появилось раньше, чем в Европе. Ученость и эрудиция на востоке с древних времен были в большом почете. Считая образование важнейшей целью жизни, многие следовали призыву Конфуция: «Учиться без пресыщения, просвещать без усталости».

Несмотря на своеобразный культ образования, доступ к нему был ограничен, так как стоило оно дорого. Подавляющее большинство населения античности были неграмотны. Высокий статус образования был далеко не у всех стран. Кроме того, население не очень охотно стремилось к просвещению даже в странах с высокой культурой, невежество обладало демонической силой. Так, например, персы приписывали буквы дьявольскому наваждению; в Древнем Риме грамматика не получила должного развития; гунны были совершенно неграмотны, безразличны к наукам; древние германцы, населявшие Восточно-Римскую империю в VII в.н.э., по свидетельству очевидцев-путешественников, находились на ступени варварства.

Античный мир был противоречив: с одной стороны просвещение, искусство, литература в Египте, Греции, Риме, Индии, Китае достигли достаточно высокого развития, с другой – были страны, не ведавшие письма. Нам известны имена великих мыслителей – философов, зодчих, писателей, но в то же время большинство населения было безграмотно. И все-таки образование – важнейший рубеж, отделяющий цивилизованный мир от дикости.

Противоречивая эпоха средневековья чаще вспоминается окрашенной в мрачные тона, однако она, получив прекрасное наследие античной культуры, развивает древние образовательные традиции. Систематизируются научные знания, расширяется курс школьного обучения, создаются учебники, по которым «школяры» будут учиться несколько веков, расширяется школьное образование.

В этот период в ряде стран появляются первые высшие учебные заведения – университеты (Византия, Марокко, Италия, Франция, Болгария, Великобритания).

В сохранении и развитии античных классических традиций в образовании, укреплении славянского образования особую роль сыграли Византия и Болгария. Болгарию по праву называют третьим культурным центром Европы: она дала миру плеяду энциклопедистов, просветителей, учителей. Широко известна деятельность солунских братьев Кирилла и Мефодия по созданию славянской письменности (кириллицы и глаголицы). Они бросили вызов догмату триязычия – латыни, древнегреческому и древнееврейскому, языкам, на которых долгое время осуществлялась церковная, литературная и образовательная деятельность. Это был шаг вперед, освободивший от оков развитие национальной культуры, просвещения, образования многих стран.

Эпоха Возрождения, а затем эпоха Просвещения дали новый толчок развитию культуры, науки, образования, нового мышления. Данте, Леонардо да Винчи, Т. Мор, Ф. Петрарка, А. Коменский – стоят в числе первых среди титанов образования и культуры. Основные события этого времени: создание Л. Медичи первой в Европе публичной библиотеки; принятие парламентом Англии (1496 г.) Акта об образовании; требование идеолога немецкого протестантизма М. Лютера открыть во всех городах, местечках и селах школы для обучения юношества обоего пола (1525 г.); закон о всеобщей грамотности, принятый в Швеции (1686 г.); создание и научное обоснование классно-урочной системы Л. А. Коменским (VIII в.), а также ряд других начинаний способствовали прогрессу в области образования, открытию школ, колледжей, университетов, академий. Школьное дело развивалось и на территории русских, украинских, белорусских земель, чему во многом способствовала культурно-образовательная деятельность Я. Мудрого, В. Мономаха, Е. Полоцкой, С. Будного, Е. Суздальской, позднее Ф. Скорины, И. Вишневого, В. Бурцева и многих других просветителей, педагогов.

Постепенно образование обретает статус закона в жизни народов. Т. Мор в своей «Утопии» призывает всех граждан уделять время «для духовной свободы и образования». Именно образование помогало осмыслить новый девиз «Твори самого себя!». XIX и XX вв. характеризуются глубокими научно-техническими преобразованиями, бурным ростом культуры и образования на всех континентах. Несмотря на многочисленные поиски и творческие находки, среднее и высшее образование сохраняет многие черты эпохи Ренессанса, но становится более фундаментальным, профессионально направленным, прагматичным, приобретает обязательный и непрерывный характер. Общественный прогресс давал импульс к прогрессу в сфере образования. Возможности образования велики. Оно прокладывает путь к социальным переменам, но ему никогда не удавалось изменить мир без структурных изменений в политическом и экономическом фундаменте общества.

В современной научной литературе встречаются различные попытки классификации образовательных реформ. Опыт реформирования мировых образовательных систем позволяет выделить следующие критерии: масштаб реформы, характер и способ ее проведения, степень оригинальности, направленность, сферы реализации и др.

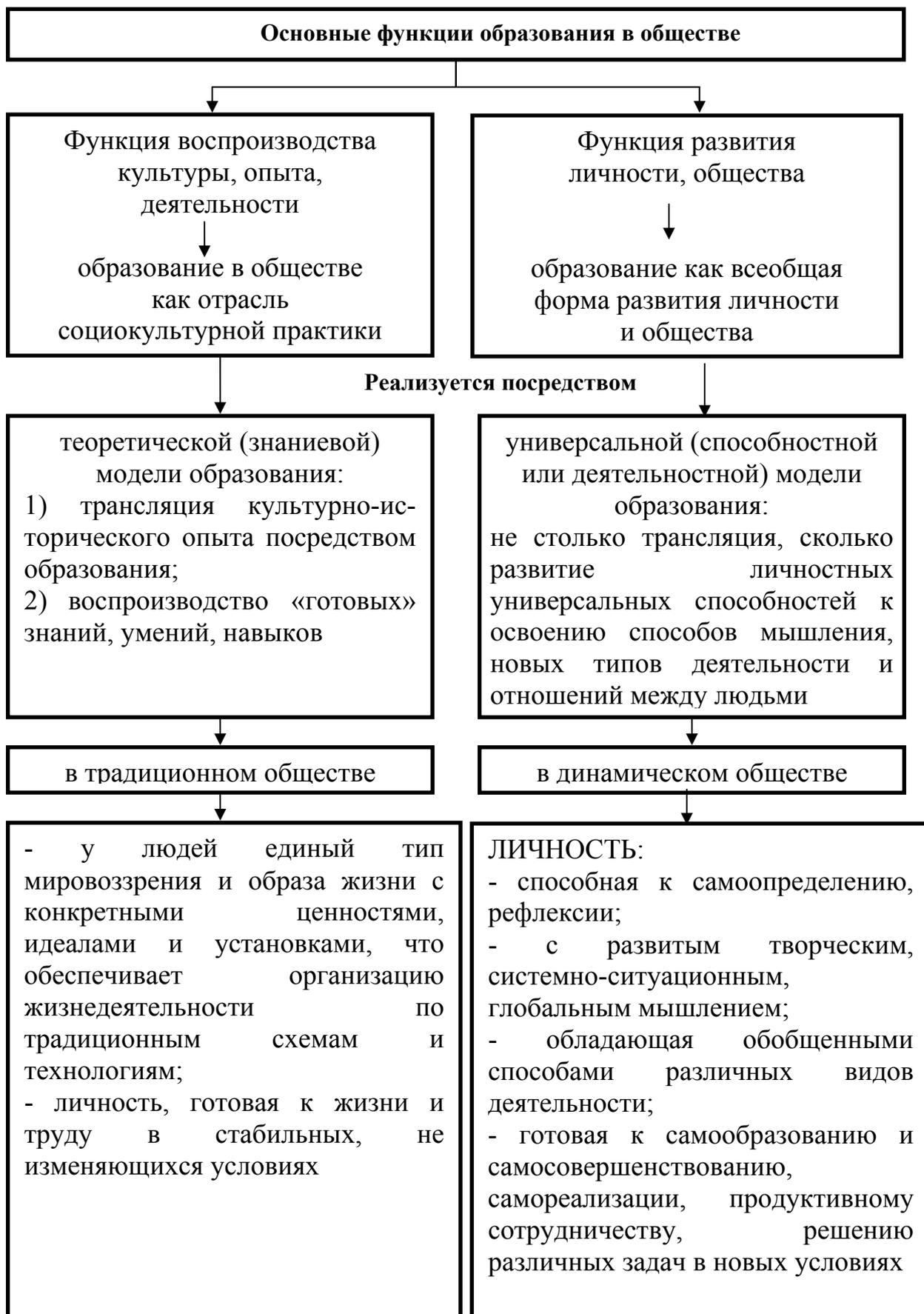
*Основные функции образования.*

Основные функции образования (Рисунок 1) :

- 1 Оптимальный и интенсивный способ вхождения человека в мир культуры.
- 2 Среда общения.
- 3 Средства развития и становления человека как личности и профессионала.
- 4 Способ социализации личности, процесс ее самоутверждения.
- 5 Средство обеспечения преемственности поколений.
- 6 Фактор социального прогресса.
- 7 Ускоритель культурных перемен и преобразований.

В целом все эти функции можно свести к двум: воспроизводства (культуры, опыта, деятельности людей) и развития (общества, личности).

Первая функция осуществляется посредством теоретической (знаниевой) модели образования, вторая – универсальной (способностной или деятельностной).



**Рисунок 1 Основные функции образования в обществе**

*Основные модели образования. Образование в современных условиях как механизм развития личности, общественного сознания, общества в целом.*

История зафиксировала различные модели образования, каждая из которых имеет свои положительные тенденции и сыграла определенную роль. Кратко перечислим основные.

1 *Модель образования как государственно-ведомственной организации.* Здесь система образования рассматривается структурами государственной власти как самостоятельное направление в ряду других отраслей народного хозяйства. Строится она по ведомственному принципу с жестким определением целей, содержанием образования, номенклатурой учебных заведений и учебных дисциплин. При этом, учебные заведения подчиняются и контролируются специальными органами.

2 *Модель развивающего образования* предполагает организацию образования через широкую кооперацию образовательных систем разного типа и уровня. Такое построение позволяет обеспечивать и удовлетворять потребности различных слоев населения страны в образовательных услугах.

3 *Традиционная модель образования.* Основную роль образования традиционалисты видят в том, чтобы сохранять и передавать молодому поколению культурное наследие человеческой цивилизации. Прежде всего, под этим подразумевается многообразие знаний, умений и навыков, способствующих как индивидуальному развитию человека, так и сохранению социального порядка.

4 *Рационалистическая модель образования* предполагает такую организацию, которая обеспечивает усвоение знаний, умений, навыков и практическое приспособление молодого поколения к существующему обществу. В рамках этой модели обеспечивается передача — усвоение только таких культурных ценностей, которые позволяют безболезненно вписываться в существующие общественные структуры. В рационалистической модели отсутствует творчество, самостоятельность, индивидуальность. Идеалом становится точное следование предписанному шаблону.

5 *Феноменологическая модель образования* предполагает персональный характер обучения с учетом индивидуально-психологических особенностей обучающихся, бережное и уважительное отношение к их интересам и потребностям. Его представители отвергают взгляд на школу как на образовательный конвейер. Образование они рассматривают как гуманистическое в том смысле, чтобы оно наиболее полно и адекватно соответствовало подлинной природе человека, помогало ему обнаруживать то, что в нем уже заложено природой.

6 *Неинституциональная модель образования* ориентирована на организацию образования вне социальных институтов, в части школ и вузов. Это образование на "природе", с помощью Интернета, в условиях открытых школ, дистанционное обучение и др. К настоящему времени в мире сложились следующие образовательные модели:

*Американская модель:* младшая средняя школа — средняя школа — старшая средняя школа — колледж двухгодичный — колледж четырехгодичный в структуре университета — магистратура — аспирантура. Американская модель характеризуется тем, что обеспечивает приобретение опыта, необходимого для успешной практической деятельности, ориентирует обучаемых на индивидуальные запросы, предоставляет свободу широкого выбора учебных предметов и варьирования содержания образования.

*Французская модель:* единый колледж — технологический, профессиональный и общеобразовательный лицей — университет — магистратура — аспирантура.

*Немецкая модель:* общая школа — реальное училище, гимназия, основная школа — институт — университет — аспирантура.

*Английская модель:* объединенная школа — грамматическая и современная школа-колледж — университет — магистратура — аспирантура.

Для западно-европейских моделей характерен значительный удельный вес учебных заведений, ориентированных на элитарный уровень академического образования. В то же время существуют и школы, дающие ограниченную общеобразовательную подготовку.

Особенность *азиатской модели* в том, что в обучении в ней органично сочетаются старые традиции с новейшими потребностями технического прогресса, обеспечивается союз иероглифов с электроникой.

*Российская модель:* общеобразовательная школа — полная средняя школа-лицей — колледж — институт, университет, академия — аспирантура — докторантура.

В исследовании проблем образования важно также учитывать его основные парадигмы. Это понятие введено в науку Т.Куном. В отношении образования оно интерпретируется следующим образом.

Образовательная парадигма – это совокупность научных взглядов на образовательный процесс, идеалов и ценностей образованности, способов организации образования.

В мировой и отечественной педагогической практике парадигмы образования складывались и разрабатывались на протяжении веков. Они являются культурным достоянием общества, отражают уровень его культуры в целом. Выделяют следующие парадигмы:

- 1) знаниевая и культурологическая;
- 2) технократическая и гуманистическая;
- 3) социетарная и человекоориентированная;
- 4) педоцентрическая и детоцентрическая.

Каждая парадигма обучения и воспитания формировалась в зависимости от доминирования определенного элемента в системе основных параметров образования как социального феномена.

Основным элементом знаниевой парадигмы является система «готовых», «завершенных» знаний, умений и навыков, которая транслируется учащимся, при этом сам ученик – лишь пассивный объект в учебно-познавательной деятельности.

Культурологическая парадигма ориентирует образовательный процесс на освоение элементов культуры, способов обучения, поведения, общения.

Сущность технократической парадигмы образования – в организации обучения и воспитания на основе репродуктивной деятельности обучающихся, направленной на эффективное достижение или четко фиксированных эталонов усвоения знаний и опыта. При этом формируется мировоззрение, при котором наблюдается преобладание средств над целью, технологий цивилизации над общечеловеческими интересами, техники над ценностями.

Для гуманистической парадигмы человек является высшей ценностью; она ориентирована на изменение образа мышления человека, руководствуясь принципом «все во имя человека».

Педоцентрическая парадигма рассматривает воспитание и обучение как главные факторы развития ребенка, где основная роль отводится педагогу.

Детоцентрическая парадигма ориентирует на создание благоприятных условий для развития всех детей, учет и развитие индивидуально-личностных особенностей и интересов.

В основе ситуационной парадигмы лежат принципы государственного управления обществом.

В рамках же человекоориентированной парадигмы человек является непреходящей ценностью. Поэтому в процессе обучения и воспитания учитываются, прежде всего, интересы и индивидуальные особенности как ребенка и его родителей, так и педагога.

Основными положениями новой образовательной парадигмы могут выступать:

- ориентация учебных планов и программ, содержания обучения на формирование современной функциональной грамотности. Развитие умений к поиску новых знаний, их критическому анализу и интеграции;

- изменение роли педагога в образовательном процессе (от транслятора знаний, умений, навыков к посреднику между учеником (студентом) и учебным предметом как элементом культуры, консультанту, помощнику в самостоятельном, активном освоении нового содержания образования);

- ориентация образования на развитие у обучающихся мыследеятельностных (аналитических, рефлексивных, самоопределектических и др.) способностей, составляющих основу теоретического мышления;

- установка на детоцентризм как направленность педагогического процесса, на утверждение в обществе идеологии самобытности и самооценки детства (ребенок-ключ к познанию человека, отношение к ребенку в социуме- как показатель культуры общества).

## **Тема 8. Развитие, обучение и воспитание личности**

Объективные и субъективные факторы развития личности. Условия, обеспечивающие гармоничное развитие личности. Обучение как целенаправленный процесс развития личности. Организация развивающей образовательной среды. Учебная деятельность как деятельность, направленная на самоизменение и саморазвитие субъекта. Структура учебной деятельности: учебно-познавательные мотивы, цели, задачи и учебные действия.

Воспитание как социальное явление, реализующее функцию подготовки подрастающего поколения к самостоятельной жизни и труду в современном обществе. Воспитание как целенаправленная педагогическая деятельность по созданию специальных условий формирования у личности определенных психических и личностных качеств. Закономерности процесса воспитания, принципы, формы и методы воспитания. Воспитанность и воспитуемость. Потребность в самовоспитании и способность к его осуществлению как показатели эффективности воспитания личности. Условия и предпосылки эффективного самовоспитания, его этапы, методы и приемы.

Педагогические основы общения и игры как средств развития личности. Технологии продуктивного общения. Использование игр в семейной, образовательной и профессиональной сферах.

### *Объективные и субъективные факторы развития личности.*

К объективным факторам развития личности относятся: все предметы и явления окружающей действительности; преобразованная человеком природа; созданное человеком общество; культура в широком её понимании. А также: обучение и воспитание.

К субъективным: наследственность; установки и ценности человека; индивидуальные психологические особенности (характер, способности, обучаемость, воспитуемость и т.д.); .

В целом можно выделить три основных фактора, влияющих на развитие человека:

- 1). Наследственность.
- 2). Среда.
- 3). Воспитание.

Влияние наследственности проявляется в степени и скорости развития человека на разных возрастных этапах. Влияние среды проявляется в особенностях усвоения типичных моделей поведения. Воспитание рассматривается как целенаправленное, специально организованное педагогическое взаимодействие воспитателя и воспитуемого, целью которого является развитие и формирование личности человека.

Существует свой особый стиль воспитания в каждой социокультуре, он определяется тем, чего ожидает общество от ребенка. На каждой стадии своего развития ребенок либо интегрируется с обществом, либо отторгается. Известный психолог Э. Эриксон ввел понятие "групповая идентичность", которая формируется с первых дней жизни, ребенок ориентирован на включение в определенную социальную группу, начинает понимать мир, как эта группа. Но постепенно у ребенка формируется и "эгоидентичность", чувство устойчивости и непрерывности своего "Я", несмотря на то, что идут многие процессы изменения. Формирование эгоидентичности – длительный процесс, включает ряд стадий развития личности. Каждая стадия характеризуется задачами этого возраста, а задачи выдвигаются обществом. Но решение задач определяется уже достигнутым уровнем психомоторного развития человека и духовной атмосферой общества, в котором человек живет.

На стадии младенчества главную роль в жизни ребенка играет мать, она кормит, ухаживает, дает ласку, заботу, в результате чего у ребенка формируется базовое доверие к миру. Базовое доверие проявляется в легкости кормления, хорошем сне ребенка, нормальной работе кишечника, умении ребенка спокойно ждать мать (не кричит, не зовет, ребенок как бы уверен, что мать придет и сделает то, что нужно). Динамика развития доверия зависит от матери. Сильно выраженный дефицит эмоционального общения с младенцем приводит к резкому замедлению психического развития ребенка.

2-я стадия раннего детства связана с формированием автономии и независимости, ребенок начинает ходить, обучается контролировать себя при выполнении актов дефекации; общество и родители приучают ребенка к аккуратности, опрятности, начинают стыдить за "мокрые штанишки".

В возрасте 3-5 лет, на 3-й стадии, ребенок уже убежден, что он личность, так как он бегают, умеет говорить, расширяет область овладения миром, у ребенка формируется чувство предприимчивости, инициативы, которое закладывается в игре. Игра очень важна для развития

ребенка, т.е. формирует инициативу, творчество, ребенок осваивает отношения между людьми посредством игры, развивает свои психологические возможности: волю, память, мышление и пр. Но если родители сильно подавляют ребенка, не уделяют внимания его играм, то это отрицательно сказывается на развитии ребенка, способствует закреплению пассивности, неуверенности, чувству вины.

В младшем школьном возрасте (4-я стадия) ребенок уже исчерпал возможности развития в рамках семьи, и теперь школа приобщает ребенка к знаниям о будущей деятельности, передает технологический эгос культуры. Если ребенок успешно овладевает знаниями, новыми навыками, он верит в свои силы, уверен, спокоен, но неудачи в школе приводят к появлению, а порой и к закреплению чувства своей неполноценности, неверия в свои силы, отчаяния, потери интереса к учебе.

В подростковом возрасте (5-я стадия) формируется центральная форма эгоидентичности. Бурный физиологический рост, половое созревание, озабоченность тем, как он выглядит перед другими, необходимость найти свое профессиональное призвание, способности, умения – вот вопросы, которые встают перед подростком, и это уже есть требования общества к подростку о самоопределении.

На 6-й стадии (молодость) для человека актуальным становится поиск спутника жизни, тесное сотрудничество с людьми, укрепление связей со всей социальной группой, человек не боится обезличивания, он смешивает свою идентичность с другими людьми, появляется чувство близости, единства, сотрудничества, интимности с определенными людьми. Однако если диффузия идентичности переходит и на этот возраст, человек замыкается, закрепляется изоляция, одиночество.

7-я – центральная стадия – взрослый этап развития личности. Развитие идентичности идет всю жизнь, идет воздействие со стороны других людей, особенно детей: они подтверждают, что ты им нужен. Положительные симптомы этой стадии: личность вкладывает себя в хороший, любимый труд и заботу о детях, удовлетворена собой и жизнью.

После 50 лет (8-я стадия) происходит создание завершенной формы эгоидентичности на основе всего пути развития личности, человек переосмысливает всю свою жизнь, осознает свое "Я" в духовных раздумьях о прожитых годах. Человек должен понять, что его жизнь – это неповторимая судьба, которую не надо переплывать, человек "принимает" себя и свою жизнь, осознает необходимость в логическом завершении жизни, проявляет мудрость, отстраненный интерес к жизни перед лицом смерти.

*Гармоничное развитие личности* – процесс согласованного обогащения рационально-логической и эмоционально-психологической сфер духовного мира человека, предполагающий достижение единого направления его разума, воли и чувств.

Воспитание «гармонически свободного человечества» было педагогическим идеалом И.В. Гёте («Вильгельм Мейстер») – развитие всех ценных человеческих способностей в прекрасном равновесии.

*Воспитание личности. Воспитанность и воспитуемость. Самовоспитание.*

В отличие от социализации, в процессе которой влияние на личность происходит во многом неорганизованно или стихийно, **воспитание** – это целенаправленное действие на личность.

*Воспитание в узком смысле слова* направлено на достижение определенной воспитанности человека, то есть оно связано со специфическим процессом формирования нравственных, эстетических, санитарно-гигиенических и других свойств личности.

Различные типы обществ в различные времена по-разному понимали смысл и *цель воспитания*. В современную эпоху целью воспитания является формирование личности, которая высоко ставит идеалы свободы, демократии, гуманизма, справедливости и имеет научные взгляды на окружающий мир.

Ориентированная на идеал всесторонне и гармонично развитой личности, воспитательная работа в образовательно-воспитательных учреждениях Республики Беларусь призвана сосредоточиться на достижении **следующих целей**:

- *формирование самосознания гражданина*, ответственного за судьбу своей Родины;
- *приобщение воспитанников к общечеловеческим ценностям*, формирование соответствующего поведения;
- *развитие у подрастающего человека креативности*, то есть способности к творчеству;
- *помощь в формировании «Я-концепции» личности в ее самореализации.*

В отличие от технократической, авторитарной педагогики гуманистическая система воспитания провозглашает следующие **принципы**:

- *уважительные отношения между педагогами и воспитанниками*, терпимость к мнению воспитанников, доброе и внимательное отношение к ним. Это создает психологический комфорт, в котором развивающаяся личность чувствует себя защищенной, нужной, значимой;

- *природосообразность воспитания*, которая предполагает обязательный учет половозрастных и других природных особенностей воспитанников;

- *культуросообразность воспитания*, то есть опора в воспитательном процессе на национально-культурные традиции своего народа, национально-этническую обрядность, привычки;

- *гуманизация и эстетизация внутренней и внешней среды образовательно-воспитательного заведения*, среды жизнедеятельности и развития воспитанников.

Основу **содержания** такой системы воспитания, по мнению известного российского педагога В. А. Караковского, *должны составлять общечеловеческие ценности*: Человек, Семья, Труд, Знания, Культура, Отечество, Земля, Мир. Усвоение этих ценностей должно рождать в человеке добрые черты, высоконравственные потребности и поступки.

Суть подлинно гуманистического отношения к воспитанию ребенка выражена в тезисе его **активности как полноправного субъекта**, а не объекта воспитания. Собственная активность ребенка - есть необходимое условие воспитательного процесса. Важно так строить педагогический процесс, чтобы воспитатель руководил деятельностью ребенка, организуя его активное самовоспитание путем совершения самостоятельных и ответственных поступков. Условие эффективности воспитания - самостоятельный выбор или осознанное принятие детьми содержания и целей воспитания. Воспитывать – это значит направлять развитие субъективного мира человека, с одной стороны, действуя в соответствии с тем нравственным образцом, идеалом, который воплощает требование общества к растущему человеку, а с другой стороны, преследуя цель максимального развития индивидуальных особенностей каждого ребенка.

**Современные подходы к воспитанию.** *В современной педагогике существуют следующие подходы к воспитанию*: системный, деятельностно-отношенческий, личностно-ориентированный и другие.

**Системный подход к воспитанию** заключается в том, что воспитательная деятельность рассматривается и организуется как система взаимосвязанных условий и факторов формирования личности. Целесообразность его применения объясняется следующим образом:

- поскольку формирующаяся личность – это целостное образование, то и воспитываться она должна в интегрированном педагогическом процессе, где целевой компонент, содержательный, организационно-деятельностный и оценочно-результативный в максимальной степени взаимосвязаны;

- при таком подходе специально моделируется система условий, необходимых и достаточных для самореализации, творческого самовыражения и личностного роста воспитанников;

- формируется неповторимый облик образовательно-воспитательного учреждения за счет расширения природной и социальной среды жизнедеятельности воспитанников;

- оптимально используются кадровые, финансовые и материально-технические ресурсы воспитательного заведения.

**Деятельностно-отношенческий подход** состоит в том, что включая воспитанника в разнообразные виды деятельности по овладению общественным опытом и умело стимулируя его активность или отношение к этой деятельности, можно осуществлять его эффективное воспитание.

Сторонники этого подхода (Харламов И.Ф. и др.) считают, что само собой по себе внешнее воспитательное воздействие не всегда ведет к желательному результату. Оно может вызывать у воспитываемого как положительную, так и отрицательную реакцию, или может быть нейтральным. Только при условии, когда воспитательное воздействие вызывает у личности внутреннее эмоционально-чувственное переживание (отношение) и возбуждает ее собственную активность в работе над собой, оно оказывает на личность развивающее влияние. Закрепляясь и становясь привычными, такие отношения определяют устойчивое поведение человека в любых условиях, то есть становятся личностными качествами.

**Личностно-ориентированный подход** основан на идеях гуманистического направления в психологии и педагогике. Например, К. Роджерс, выражая свои педагогические взгляды, утверждал, что основой изменений в поведении человека является его способность расти, развиваться и

обучаться, опираясь на собственный опыт. Нельзя кого-либо изменить, передавая ему готовый опыт. Можно создать атмосферу, способствующую развитию человека.

Личностно-ориентированный подход обеспечивает и поддерживает процессы самопознания, самосозидания, самореализации личности, развитие ее неповторимой индивидуальности. Воспитатель в русле данного подхода побуждает воспитанников к нравственному выбору, представляя материал для анализа. При этом средствами воспитания являются дискуссии, ролевые игры, обсуждения ситуаций, анализ и разрешение моделируемых конфликтов.

Несмотря на то, что любое воспитание ориентировано на личность, правомерность названия данного подхода оправдана тем, что здесь приоритет отдается не внешним факторам воспитательного воздействия, а развивающейся, самоактуализирующейся личности в процессе воспитания.

**Методы воспитания** – это пути достижения заданной воспитательной цели. Это способы воздействия воспитателя на сознание, волю, чувства, поведение воспитанников с целью выработки у них убеждений и навыков поведения.

В соответствии с одной из существующих классификаций методов воспитания выделяют три группы методов:

1) **методы формирования сознания личности** (рассказы на этические темы, беседы, внушения, диспуты, пример и др.);

2) **методы организации деятельности** (упражнение, требование, приучение, метод поручений и др.);

3) **методы стимулирования** (соревнование, поощрение, наказание и др.).

К использованию каждого метода воспитания выдвигаются отдельные правила и условия, при этом необходимо учитывать индивидуальные особенности воспитанника, чтобы последовал положительный воспитательный эффект. Так, например, существуют **правила** грамотного использования такого метода как **наказание**:

- ребенок должен понимать, за что его наказывают;
- наказание должно быть соразмерно проступку;
- наказание не должно оскорблять достоинство ребенка (не должно быть унижительным);
- если есть выбор наказывать или нет, лучше не наказывать;
- наказание не должно наносить физического вреда.

Педагогика рекомендует тем, кто стремится стать хорошим воспитателем, следовать последовательно и неукоснительно следующим заповедям.

**Заповеди современного воспитателя:**

- никогда не занимайтесь воспитанием в плохом настроении;
- ясно определите, что вы хотите от ребенка и объясните ему, узнайте, что он думает по этому поводу;
- предоставляйте самостоятельность. Воспитывайте, но не контролируйте каждый шаг;
- лучше всего не подсказывайте готового решения, а показывайте пути к нему;
- когда достигается успех, не забывайте хвалить ребенка. Хвалите не вообще – а конкретно;
- любое замечание надо делать сразу после ошибки;
- главное – оценить поступок, а не личность;
- прикоснитесь к ребенку и тем самым дайте почувствовать, что сочувствуете его ошибке, верите в него несмотря на оплошность;
- воспитание должно быть поэтапным. Задача воспитателя – своевременно и точно поднимать планку, руководствуясь системой перспективных целей;
- воспитатель должен быть строгим, но добрым.

**Воспитанность** – это вся совокупность личностных качеств, содержащая разнообразные черты и свойства, сформированные в процессе воспитания. Например, вежливость как элемент воспитанности формируется на основе интеграции вырабатываемых привычек здороваться, уступать место взрослым, благодарить за те или иные услуги. Затем вырабатываются более сложные черты этого качества: умение проявлять предупредительность, знаки внимания и учтивости; готовность к взаимопомощи; необходимая культура речи, общения и т. д.

**Критерии воспитанности** подразделяются на жесткие и мягкие:

- **жесткие критерии** – это статистические показатели, характеризующие общий уровень воспитанности молодежи: число совершаемых правонарушений; число молодых людей, отбывающих наказание за преступления; число разводов и распавшихся семей; число детей, брошенных родителями; темпы распространения пьянства, курения, наркомании, проституции и т. д.;

- **мягкие критерии** помогают воспитателям получить общие представления о ходе и результатах воспитательного процесса. Например, критериями эстетической воспитанности могут быть: полнота и разносторонность эстетических знаний, эстетические интересы и потребности, потребность в общении с искусством, проявления эстетических чувств при общении с прекрасным, глубина восприятия произведений искусства, способность и потребность эстетически преобразовывать окружающую действительность.

**Методы диагностики воспитанности:** наблюдение, анкетирование, тестирование, беседы с воспитанниками и их родителями, анализ результатов деятельности воспитанников, социометрические методы и педагогический консилиум.

Результаты воспитания чаще всего имеют отсроченный характер. А имеющиеся сегодня в педагогике критерии и методы не дают возможности достаточно глубоко и надежно диагностировать часто скрытые качества личности. Поэтому в основу оценки воспитанности, по мнению российского профессора И. П. Подласого, должна быть положена общая нравственная направленность личности, а не отдельные ее качества. При этом поведение воспитанника не должно рассматриваться вне связи с его мотивацией. Иногда даже самые гуманные поступки, якобы свидетельствующие о воспитанности человека, на самом деле бывают обусловлены не самыми лучшими побуждениями.

Наряду с воспитанностью, среди характеристик личности выделяют *воспитуемость*, определяемую как потребность и способность к самовоспитанию.

**Самовоспитание** – это деятельность человека, направленная на изменение своей личности в соответствии с сознательно поставленными целями, сложившимися идеалами и убеждениями. Самовоспитание предполагает определенный уровень развития самосознания, способности к анализу и сопоставлению своих поступков с поступками других людей.

Самовоспитание должно базироваться на адекватной самооценке, соответствующей реальным способностям человека, на критическом анализе своих индивидуальных особенностей и потенциальных возможностей. По мере повышения степени осознанности самовоспитание становится все более значимой силой саморазвития личности. Оно находится в неразрывной взаимосвязи с воспитанием, не только подкрепляя, но и развивая процесс формирования личности.

Самовоспитание осуществляется на основе сформулированных человеком целей, программы действий, контроля за выполнением программы, оценки полученных результатов и самокоррекции.

#### **Методы самовоспитания:**

- *самопознание*, включающее в себя самонаблюдение, самоанализ, самооценивание, самосравнение;

- *самонаблюдение*, опирающееся на самоубеждение, самоконтроль, самокаприз, самовнушение, самоукрепление, самоисповедь, самопринуждение;

- *самостимулирование*, предполагающее самоободрение, самопоощрение, самонаказание и самоограничение.

**Общение** - первый вид деятельности, возникающий в процессе индивидуального развития человека, за ним следуют игра, учение и труд. Все эти виды деятельности носят развивающий характер, т.е. при включении и активном участии в них ребенка происходит его интеллектуальное и личностное развитие.

Общение рассматривается как вид деятельности, направленной на обмен информацией между общающимися людьми. Оно также преследует цели установления взаимопонимания, добрых личных и деловых отношений, оказания взаимопомощи и учебно-воспитательного влияния людей друг на друга. Общение может быть непосредственным и опосредствованным, вербальным и невербальным. При непосредственном общении люди находятся в прямых контактах друг с другом, знают и видят друг друга, прямо обмениваются вербальной или невербальной информацией, не пользуясь для этого никакими вспомогательными средствами. При опосредствованном общении прямых контактов между людьми нет. Они осуществляют обмен информацией или через других людей, или через средства записи и воспроизведения информации (книги, газеты, радио, телевидение, телефон, факс и т.п.).

**Игра** - это такой вид деятельности, результатом которого не становится производство какого-либо материального или идеального продукта (за исключением деловых и конструкторских игр взрослых людей и детей). Игры часто имеют характер развлечения, преследуют цель получения отдыха. Иногда игры служат средством символической разрядки напряженностей, возникших под влиянием актуальных потребностей человека, которые он не в состоянии ослабить иным путем.

Существует несколько типов игр: индивидуальные и групповые, предметные и сюжетные, ролевые и игры с правилами. Индивидуальные игры представляют собой род деятельности, когда игрой занят один человек, групповые - включают несколько индивидов. Предметные игры связаны с включением в игровую деятельность человека каких-либо предметов. Сюжетные игры разворачиваются по определенному сценарию, воспроизводя его в основных деталях. Ролевые игры допускают поведение человека, ограниченное определенной ролью, которую в игре он берет на себя. Наконец, игры с правилами регулируются определенной системой правил поведения их участников. Нередко в жизни встречаются смешанные типы игр: предметно-ролевые, сюжетно-ролевые, сюжетные игры с правилами и т.п. Отношения, складывающиеся между людьми в игре, как правило, носят искусственный характер в том смысле этого слова, что окружающими они не принимаются всерьез и не являются основаниями для выводов о человеке. Игровое поведение и игровые отношения мало влияют на реальные взаимоотношения людей, по крайней мере среди взрослых.

Тем не менее игры имеют большое значение в жизни людей. Для детей игры имеют по преимуществу развивающее значение, а у взрослых служат средством общения, разрядки. Некоторые формы игровой деятельности приобретают характер ритуалов, учебно-тренировочных занятий, спортивных увлечений.

Учение выступает как вид деятельности, целью которого является приобретение человеком знаний, умений и навыков. Учение может быть организованным и осуществляться в специальных образовательных учреждениях. Оно может быть неорганизованным и происходить попутно, в других видах деятельности как их побочный, дополнительный результат. У взрослых людей учение может приобретать характер самообразования. Особенности учебной деятельности состоят в том, что она прямо служит средством психологического развития индивида.

Особое место в системе человеческой деятельности занимает труд. Именно благодаря труду человек построил современное общество, создал предметы материальной и духовной культуры, преобразовал условия своей жизни таким образом, что открыл для себя перспективы дальнейшего, практически неограниченного развития. С трудом прежде всего связано создание и совершенствование орудий труда. Они в свою очередь явились фактором повышения производительности труда, развития науки, промышленного производства, технического и художественного творчества.

#### *Основные атрибуты игры. Типология игр.*

Игра – это осмысленная деятельность, т.е. совокупность осмысленных действий, объединённых единством мотива. Игра – это не просто функционирование созревших в организме систем, и не движение, которое совершается только потому, что внутри организма накопился излишек нерастраченной энергии. Игра является выражением определённого отношения личности к окружающей действительности. Сущность игры определяет несколько положений:

1. Мотивы игры заключаются в многообразных переживаниях сторон действительности, которые являются значимыми для играющего.
2. в игре разрешается противоречие между быстрым ростом потребностей и запросов ребёнка и ограниченностью его оперативных возможностей.

Теории игры:

К. Гросс: сущность игры в том, что она служит подготовкой к дальнейшей серьёзной деятельности. В игре ребёнок упражняет, совершенствует свои способности.

Г. Спенсер усматривает источник игры в избытке сил.

К. Бюлер: формулирует теорию функционального удовольствия (т.е. удовольствия от самого действия, независимо от результата).

Фрейдистские теории: игра – реализация вытесненных из жизни желаний, поскольку в игре часто разыгрывается и переживается то, что не удаётся реализовать в жизни.

Виды игры:

- 1). Игра-развлечение.
- 2). Игра-упражнение.
- 3). Сюжетная игра.
- 4). Процессуально-подражательная игра.
- 5). Традиционная игра.

Также игры классифицируются по месту проведения, по характеру активности, по группообразующим характеристикам, по способу взаимодействия (сопоставительные и ролевые), по влиянию на участников (позитивные и негативные).

Компоненты игры:

- исполняется роль взрослого;
- проигрывается мнимая ситуация;
- происходит замещение предметов;
- совершаются игровые действия.

Значение игры: 1) она развивает символическое мышление; 2) состоит в том, что в подчинении правилам лежит путь к произвольному поведению; 3) служит *децентрации* детей, что способствует становлению логического мышления. Ребёнок видит окружающий мир с той позиции, в которой он стоит. В игре он меняет позицию, одни и те же предметы рассматривая с разных сторон. 4) развивает воображение, даёт толчок к творчеству. 5) выявляет личностные свойства участников.

## Тема 9. Самосовершенствование личности

**Самообразование и его роль в самосовершенствовании личности. Факторы и условия, влияющие на результативность самообразования. Карьера человека как условие и уровень его профессионального развития. Факторы и условия, способствующие успешному развитию карьеры.**

Структурно процесс самосовершенствования состоит из четырёх основных логически взаимосвязанных этапов:

1). Самосознание и принятие решения на самосовершенствование. Это сложный процесс определения человеком своих способностей и возможностей, уровня развития требуемых качеств личности. Методически правильно организованное самопознание осуществляется по трём направлениям:

- самопознание себя в системе социально-педагогических отношений, в условиях учебно-профессиональной деятельности и тех требований, которые предъявляет к нему эта деятельность;
- самоизучение уровня компетентности и качеств собственной личности, которое осуществляется путём самонаблюдения, самоанализа своих поступков, поведения, результатов деятельности, критического анализа высказываний в свой адрес;
- адекватная самооценка, на основе которой обеспечивается самокритичное отношение специалиста к своим достижениям и недостаткам.

На основе самопознания и самооценки вырабатывается решение заниматься самосовершенствованием. Процесс принятия такого решения, как правило, происходит при глубоком внутреннем переживании положительных и отрицательных сторон личности.

2). Планирование и выработка программы самосовершенствования. Планирование самосовершенствования – процесс многозначный, помогающий организовать и упорядочить работу над собой. Оно связано с определением цели и основных задач самосовершенствования, с разработкой программы личного развития.

3). Непосредственная практическая деятельность по реализации поставленных задач в работе над собой.

4). Самоконтроль и самокоррекция этой деятельности. Сущность этого этапа состоит в том, что личность постоянно держит в поле своего сознания деятельность по самосовершенствованию, и на этой основе своевременно устанавливает или предотвращает возможные отклонения реализованной программы самосовершенствования от заданной. С этой целью рекомендуется вести дневники, составлять планы, расписания, в которых методом самоотчета отражать содержание, характер работы над собой.

В гуманистической теории личности выделяется два основных направления. Первое, «клиническое» (ориентированное преимущественно на клинику), представлено во взглядах американского психолога К. Роджерса. Основоположником второго, «мотивационного», направления является американский исследователь А. Маслоу. Несмотря на некоторые отличия между этими двумя направлениями, их объединяет много общего.

Главным источником развития личности представители гуманистической психологии считают врожденные тенденции к самоактуализации. Развитие личности есть развертывание этих врожденных тенденций. Согласно К. Роджерсу, в психике человека существуют две врожденные тенденции. Первая, названная им «самоактуализирующей тенденцией», содержит изначально в свернутом виде будущие свойства человека. Вторая — «организмический отслеживающий процесс» — представляет собой механизм контроля за развитием личности. На основе этих тенденций у человека в процессе развития возникает особая личностная структура «я», которая включает «идеальное я» и «реальное я». Эти подструктуры структуры «я» находятся в сложных отношениях — от полной гармонии (конгруэнтности) до полной дисгармонии.

В контексте теории Роджерса, тенденция самоактуализации — это процесс реализации человеком на протяжении всей жизни своего потенциала с целью стать полноценно функционирующей личностью. Пытаясь достичь этого, человек проживает жизнь, наполненную смыслом, поисками и волнениями. К тому же самоактуализирующийся человек живет экзистенциально, непринужденно наслаждаясь каждым моментом жизни и полностью участвуя в ней. По Роджерсу, не требуя каких-то особых мотивационных конструкторов (то есть специфических влечений), чтобы понять, почему человек активен; каждый человек исходно мотивирован просто тем, что живет. Мотивы и влечения не объясняют целенаправленной деятельности организма.

Человечество в своей основе является активным и самоактуализирующимся в силу своей собственной природы. Нужно подчеркнуть, что самоактуализация как таковая не является конечным состоянием совершенства. Роджерс полагал, что ни один человек не становится самоактуализированным настолько, чтобы отбросить все мотивы. У него всегда остаются таланты для развития, навыки для совершенствования, более действенные и приятные способы для удовлетворения биологических потребностей. Однако можно говорить о людях, которые достигли большей самоактуализации, чем другие; они дальше других продвинулись к такому функционированию, которое можно назвать более полноценным, творческим и автономным.

Американский психолог А. Маслоу определяет самоактуализацию как "полное использование талантов, способностей, возможностей и т.п." "Я представляю себе самоактуализировавшегося человека не как обычного человека, которому что-то добавлено, а как обычного человека, у которого ничто не отнято. Средний человек - это полное человеческое существо, с заглушенными и подавленными способностями и одаренностями".

"Самоактуализация - это не отсутствие проблем, а движение от преходящих и нереальных проблем к проблемам реальным".

В своей последней книге "Дальние достижения человеческой природы" Маслоу описывает восемь путей, которыми индивидуум может самоактуализироваться, восемь типов поведения, ведущих к самоактуализации.

1. "Прежде всего, самоактуализация означает *переживание* полное, живое, беззаветное, с полной концентрацией и полным впитыванием, полным сосредоточением и погруженностью, т. е. переживание без подростковой застенчивости. В момент самоактуализации индивид является целиком и полностью человеком. Это момент, когда *Я* реализует самое себя ... Ключом к этому является бескорыстие. " Обычно мы сравнительно мало сознаем, что происходит в нас и вокруг нас (например, при необходимости получить свидетельские показания об определенном событии большинство версий расходится). Однако у нас бывают моменты повышенного сознания и интенсивного интереса, и эти моменты Маслоу называет самоактуализирующими.
2. Если мыслить жизнь как процесс выборов, то самоактуализация означает: *в каждом выборе решать в пользу роста*. В каждый момент имеется *выбор: продвижение или отступление*. Либо движение к еще большей защите, безопасности, боязни, либо выбор продвижения и роста. Выбрать развитие вместо страха десять раз в день - значит десять раз продвинуться к самоактуализации. Самоактуализация - это непрерывный процесс; она означает многократные отдельные выборы: лгать или оставаться честным, воровать или не воровать. Самоактуализация означает выбор из этих возможностей возможности роста. Вот что такое движение самоактуализации.
3. *Актуализироваться* - значит становиться реальным, существовать фактически, а не только в потенциальности. Под самостью же Маслоу понимает сердцевину, или эссенциальную природу индивидуума, включая темперамент, уникальные вкусы и ценности. Таким образом, самоактуализация - это научение сонстраиваться со своей собственной внутренней природой. Это значит, например, решить для себя, нравится ли тебе самому определенная пища или фильм, независимо от мнений и точек зрения других.
4. *Честность и принятие ответственности за свои действия* - существенные моменты самоактуализации. Маслоу рекомендует искать ответы внутри, а не позировать, не стараться хорошо выглядеть или удовлетворять своими ответами других. Каждый раз, когда мы ищем ответы внутри, мы соприкасаемся со своей внутренней самостью. Всякий раз, когда человек берет на себя ответственность, он самоактуализуется.
5. *Первые пять шагов помогают развить способность лучшего жизненного выбора*. Мы учимся верить своим суждениям и инстинктам и действовать в соответствии с ними. Маслоу полагает, что это ведет к лучшим выборам в искусстве, музыке, пище, как и в серьезных проблемах жизни, таких как брак или профессия.
6. *Самоактуализация* - это также постоянный процесс развития своих возможностей и потенциала. Это, например, развитие умственных способностей посредством интеллектуальных занятий. Это означает использование своих способностей и разума и "работа ради того, чтобы делать хорошо то, что ты хочешь делать". Большой талант или разумность - не то же самое, что самоактуализация. Многие одаренные люди не смогли полностью использовать свои способности, другие же, может быть, со средним талантом, сделали невероятно много.

7. "*Пик-переживания*" - переходные моменты самоактуализации. В эти моменты человек более целостен, более интегрирован, больше сознает себя и мир в моменты "пика". В такие моменты мы думаем, действуем и чувствуем наиболее ясно и точно. Мы больше любим и в большей степени принимаем других, более свободны от внутреннего конфликта и тревожности, более способны конструктивно использовать нашу энергию.

Дальнейший шаг самоактуализации - это обнаружение своих "защит" и работа отказа от них. Найти самого себя, раскрыть, что ты собой представляешь, что для тебя хорошо, а что плохо, какова цель твоей жизни - все это требует *разоблачения собственной психопатологии*. Нам нужно лучше сознавать, как мы искажаем образы себя и образы внешнего мира посредством репрессий, проекций и других механизмов защиты.

**Самобразование** – целеустремленная работа человека по расширению и углублению своих знаний, совершенствованию имеющихся и приобретению новых навыков и умений.

Самообразовательная деятельность – исключительно нужная плодотворная форма развития социальных и профессиональных качеств личности. Благодаря самообразованию обновляется ее интеллектуальный потенциал, повышается идейно-теоретический уровень, совершенствуются ум и воля, профессиональное мастерство и культура.

Самообразованием должны заниматься практически все люди, однако его объем и характер может быть не у всех одинаков. Многое здесь зависит от индивидуальных особенностей человека, конкретных условий его жизни и деятельности.

Личность, обладающая высокой культурой, исходит из того, что от нее требуются всесторонние знания о своей жизни и деятельности, основательная практическая подготовка, глубокое понимание происходящего вокруг. Ей не обойтись без серьезных знаний педагогических и психологических основ обучения и воспитания, без всесторонней информированности и компетентности в выдвигаемых жизнью вопросах.

Для значительной части людей конечной целью педагогического самообразования все чаще становится приобщение к творческому поиску, эксперименту, всестороннему исследованию и осознанию необходимости своего самосовершенствования.

Для обеспечения целеустремленности и систематичности занятий по самообразованию опытные люди составляют соответствующий план, в котором предусматриваются объем и очерёдность намечаемой работы, сроки, отводимые на ее осуществление, целевая установка по каждому виду самостоятельной деятельности. Хороший план экономит время, спасает от суеты, когда все делается впопыхах, а, следовательно – дольше и хуже.

Главный инструмент духовного развития человека – чтение. Общение с книгой – это заочное общение с мудрейшими людьми мира.

В наш век возрастающего количества печатных изданий и необходимости их своевременного изучения остро встал вопрос о технике чтения. С одной стороны, она должна обеспечивать быстрый просмотр новых поступлений интересующей литературы, а с другой – глубокое изучение необходимых материалов. В этой связи люди с высокой педагогической культурой к книгам подходят дифференцированно и владеют, как правило, двумя способами чтения: углубленным и скоростным.

Главная задача самообразования – это самостоятельное развитие и совершенствование личности.

Красота ее проявляется в единстве духовности и реальных отношений к миру. Культурно-образовательная характеристика идеального человека состоит в том, что он непрерывно обогащает себя знанием духовных богатств, умениями и навыками самосовершенствования.

Всем этим и достигается гармония истины, добра и красоты, реализуется идеал всесторонне развитого и подготовленного к реальной жизни человека.

В отличие от идеала, цель самообразования состоит в том, чтобы сформировать из себя реальную, устойчивую личность, способную в новых социально-экономических и политических условиях вносить ощутимый вклад в совершенствование общественной жизни и самого себя. Это достигается, возможно, более полным развитием ее сущностных духовных и физических сил, способностей, дарований и талантов.

Общая стратегия самообразования гуманной, демократической максимально подготовленной личности заключается в обеспечении себе возможности всестороннего духовного развития, формирующего внутреннюю, интеллектуально-нравственную свободу выбора поведения и способность отстаивать свои жизненные позиции.

Достигается это в результате постоянной самостоятельной работы человека над литературой, в которой он находит примеры для подражания и саморазвития. Важное значение в связи с этим приобретает умение ориентироваться в потоке информации. Оно складывается из знания источников информации, их сильных и слабых сторон, умения находить нужную информацию, быстро и правильно ее оценивать, оперативно определять пути и условия использования полученных данных в теоретической или практической деятельности.

Затем человек начинает на основе прочитанного и выбранного в качестве образца для подражания осуществлять самостоятельные упражнения и тренировки, позволяющие вырабатывать и закреплять те качества, которые необходимы для практической деятельности.

Большая роль в процессе самообразования принадлежит также выполнению человеком самостоятельных практических заданий, которые он разрабатывает для дальнейшего самосовершенствования. Они позволяют шлифовать его профессиональные качества, проверять их в практической деятельности с учетом тех знаний, которые человек усвоил, и новой информации, получаемой об их проявлении в непосредственном процессе саморазвития.

И, наконец, всесторонне образованный человек постоянно следит за новыми достижениями в развитии общества в ходе работы с аудиовизуальными средствами, накапливая, а затем и впитывая с их помощью новые знания и навыки, необходимые для самосовершенствования и саморазвития.